

JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS



Código de Ética dos Corretores de Seguros

Ao aderir, o profissional estará mostrando à sociedade que a categoria está organizada sob princípios éticos. Pág. 14

Sincor-SP debate com o mercado soluções para riscos declináveis



FÓRUM DE RISCOS DECLINÁVEIS

16 DE FEVEREIRO DE 2011

Representantes de corretores de seguros, seguradores, resseguradores e entidades do setor debateram sobre o tema Pág. 6 a 8



CERTIFICAÇÃO DIGITAL

AC Sincor firma convênio com OAB para emitir certificados digitais a advogados no Rio de Janeiro

Pág. 19



DPVAT

Seguro obrigatório paga mais de 252 mil indenizações em 2010, com o auxílio do atendimento gratuito do Sincor-SP

Pág. 20

*A alma feminina
tem seus segredos.*

*Só um evento
revela todos eles!*



Dia Internacional da Mulher

2 0 1 1

uma homenagem à mulher corretora de seguros

data 01 de Março
horário 14h às 19h
local Maksoud Plaza
Alameda Campinas, 150

Programação

14h00 Abertura (Mário Sérgio - Presidente Sincor-SP)
14h15 Palestra: Exigência do Corpo e da Alma Feminina (Dr^a. Eliane Bio)
15h00 Sorteio
15h15 Coffee Break
15h45 Sorteio
16h00 Palestra: Ser Mulher Hoje (Leila Ferreira)
17h15 Sorteio
17h30 Coquetel com Show
19h00 Encerramento

Patrocinadores



Realização



palavra do presidente



Pior que lamentar é ter a oportunidade de propor soluções e nada fazer

Talvez já tenha acontecido com você, corretor de seguros, alguma abordagem de um parente ou amigo comentando que na nossa profissão convivemos com a desgraça o tempo todo. É uma referência ao fato de que estamos sempre lidando com segurados vítimas de sinistros, que nos procuram no momento de angústia e sofrimento. O que estas pessoas não sabem é que, na verdade, nós somos os portadores do conforto e da esperança, pois a proteção securitária pode reparar ou amenizar o infortúnio, seja no plano pessoal, social ou econômico. Assim, a nossa classe, mais do que qualquer outra, aprendeu no dia a dia que, por pior que seja uma situação, sempre existe um caminho para recomeçar.

Este ano, tal como em 2010, começou com a mídia exibindo imagens estarrecedoras sobre as consequências das chuvas de verão. Cidades foram varridas pelas águas, deixando centenas de vítimas fatais, desabrigados e prejuízos contundentes. É lamentável que isso ocorra, que famílias sofram e chorem seus mortos, quando um pouco de planejamento urbanístico, seriedade das autoridades e responsabilidade da população poderiam ter reduzido o caos que se instalou. Além disso, os corretores de seguros também poderiam injetar uma grande dose de alívio onde só havia desalento, se fosse possível levar as indenizações proporcionadas por apólices bem planejadas.

Pelo que se viu, praticamente todas as pessoas afetadas pela tragédia não possuíam qualquer tipo de instrução com relação aos riscos que corriam ou alguma forma de proteção securitária. Por este motivo, é nosso papel esclarecer a sociedade que o gerenciamento de riscos e a contratação de seguros são fundamentais para prevenir este tipo de sofrimento social, que já está ficando corriqueiro a cada início de ano. O ideal é que esta conscientização comece já, aproveitando a lembrança da tragédia ainda fresca na mente de todos. É preciso que todos saibam o que o corretor de seguros aprendeu com a sua profissão, de que só existe um mo-

mento para evitar o desastre: antes. O outro momento é o depois, quando só nos resta chorar e lamentar.

Na realidade, o que está ocorrendo é uma mudança de conceito. Os brasileiros cresceram ouvindo que o seu país estava imune aos desastres naturais. Hoje, esta afirmação não tem qualquer fundamento, pois os crimes que cometemos contra o nosso planeta estão cobrando um preço cada vez mais alto. Fenômenos naturais até então desconhecidos surgem a todo instante em vários pontos do mundo, com o Brasil incluído. Por esta razão, quando decidirmos liderar o processo de conscientização com relação à necessidade de prevenir os efeitos das chuvas de verão, estaremos também nos atualizando com as mudanças do clima, concebendo produtos, coberturas e serviços adequados a esta nova era.

Isto demanda muita responsabilidade, pois os incidentes naturais são complexos e exigem um estudo aprofundado para propor as soluções corretas. Precisamos entender esta nova situação, criar alternativas, discutir com nossos parceiros seguradores e, se for o caso, com os resseguradores. Novos produtos, coberturas e serviços precisam ser considerados para contribuirmos com o sono tranquilo e justo daqueles que nos confiam a proteção de suas famílias e de seus patrimônios. Desta forma, seremos corretores de seguros na sua plenitude, pois estaremos sendo úteis à sociedade e ao desenvolvimento da nação.

Proponho aprendermos com tudo o que está acontecendo. Neste momento, de tantas lágrimas e desespero, é hora de agir antecipadamente, tendo em vista a certeza de que as tragédias vão nos castigar novamente. Porque pior do que lamentar é ter a oportunidade de propor soluções e nada fazer.

Mário Sérgio de Almeida Santos

“*Precisamos entender esta nova situação, criar alternativas, discutir com nossos parceiros seguradores e, se for o caso, com os resseguradores*”

sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	Pior que lamentar é nada fazer
4	SUMÁRIO / EXPEDIENTE	
5	CARTAS	Fórum dos Corretores / Cartas dos Leitores
6	EVENTO	Sincor-SP busca soluções para os riscos declináveis
9	FUNENSEG	Curso superior em seguros forma 4ª turma em SP
10	CONDOMÍNIO TRANSPORTE	Seguro obrigatório de condomínio terá alteração Comissões discutem o mercado de Transportes
11	CADASTRO	Carteiras de habilitação terão datas de recadastramento diversas
	INFORMAÇÃO LEGAL	Suspensão das atividades profissionais por falta de recadastramento
12	CIDADES	Jundiaí reflete grandes oportunidades
14	CÓDIGO DE ÉTICA	Sincor-SP e Fenacor incentivam adesão
15	POSSE DE OLHO NA ÉTICA	Armando Vergílio assume cargos públicos Categoria deve ser o espelho do profissional
16	ECONOMIA POR NICHOS	Seguros de pessoas continuam em expansão
	GRÁFICO DO MÊS	Faturamento de seguros de auto tem crescimento inédito
18	AR'S SINCOR SINCOR-SP NA MÍDIA	Nova medida impulsiona setor de certificação digital em SP
19	CERTIFICAÇÃO DIGITAL	AC Sincor firma convênio com OAB
20	SEGURO OBRIGATÓRIO	DPVAT paga mais de 252 mil indenizações em 2010
21	REGIONAIS	
22	CONHECIMENTO ESTANTE	MARKETING: Não basta ter talento O economista clandestino
23	ESCALA ACIMA / ESCADA ABAIXO	Presenças no Fórum Não cobertura de alagamento
24	JOGO RÁPIDO	Assistência tecnológica aos associados
25	DADOS ECONÔMICOS/ AGENDA	
26	CHARGE / OUTRA LEITURA	Amarildo / Palestrantes Unisincor



EVENTO

Sincor-SP busca soluções para os riscos declináveis

expediente

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Thais Ruco MTB 49.455/SP

e-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico),

Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber,

Alexandre Milanez Camillo, Cássia Maria Del Papa

Publicidade: Gabriela Raupp: (11) 3188-5068

e-mail: publicidade@sincorsp.org.br

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

Tiragem: 30.000 exemplares - Circulação Nacional

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **Mário Sérgio de Almeida Santos**

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

2º Vice-presidente: **Leoncio de Arruda**

1º Secretária: **Leilane Aparecida F. Strongren**

2º Secretário: **Carlos Alberto Pelais**

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

2º Tesoureiro: **Flavio Bevilaqua Bosisio**

Suplentes da Diretoria Executiva: **Carlos Rapozo, Jorge Teixeira Barbosa, 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: **Antonio Carlos F. de Oliveira,**

Lacir Marcondes de Melo, Diniz Nunes Caetano

Delegados Fenacor: Efetivo: **Leoncio de Arruda, Nelson Martins Fontana**
Suplentes de Delegados Fenacor: **Manuel Dantas Matos, Umile Ritacco**

Diretores Regionais:

ABCDMR: **Arnaldo Odlevati Jr**

ARAÇATUBA: **José Antonio Veschi**

ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Wagner Luiz Martins**

BARRETOS: **André Mendes Camillo**

BAURU: **Fernando Antonio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Carlos Aparecido Cunha**

FRANCA: **Paulo Batista de Alcântara**

GUARULHOS: **Luiz Carlos Ruivo**

JUNDIAÍ: **Simone Cristina Favaro Martins**

MARÍLIA: **Marco Antonio Mariano**

MOGI DA CRUZES: **Wilton José Nogueira**

NOVA ALTA PAULISTA: **Waldir Baessa**

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporalli**

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

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente Oliveira Tozzo**

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

SANTOS: **Flávio Meleiro**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

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

SÃO JOSE DOS CAMPOS: **Luiz Roberto Pereira**

SOROCABA: **Gilson Domingues Moraes Filho**

TAUBATÉ: **Francisco Sérgio Casimiro**

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 Líbero Badaró, 293 - 29º andar - São Paulo - Centro - CEP: 01009-907
Tel.: (11) 3188-5000
www.sincorsp.org.br

Ouvidoria: Milton D'Amelio - Telefone: (11) 3188-5023 – ouvidoria@sincorsp.org.br

fórum dos corretores

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

Divergência de informação de modelo de veículo interfere em valor de indenização

Estamos tendo um problema em relação ao sinistro de nº 971533400 em nome de Robinfer Comércio de Metais Ltda, na seguradora SulAmérica. A contratação do seguro foi feita conforme a nota fiscal (anexa) onde o modelo é Montana Conquest Arena (inclusive ligamos no telefone da Chevrolet 0800-7024200 e a atendente Diandra confirmou com o nº do chassi que o modelo do veículo é Montana Conquest Arena e informou que a Montana Conquest possui mais cinco configurações). Porém, a analista da seguradora Fabiane Lopes está questionando que no documento consta apenas Montana Conquest e informou que o correto de contratarmos era colocar como Montana Conquest e acrescentar 110% na tabela Fipe por ser Arena (pois possui mais opcionais). Ela informou que para regularizar a situação a SulAmérica faria um endosso alterando para as informações corretas, o que não concordamos, pois será indenizado valor inferior. Agora pergunto: o modelo da Montana é Arena (toda Arena é Conquest), se não era para contratar como Arena e sim como Conquest, por que possui esse modelo no sistema da SulAmérica? Inclusive esse modelo possui a tabela Fipe maior e o cliente também pagou mais caro pelo modelo. Ao contratar fomos de acordo com o modelo da NF e referente ao questionamento da analista que o modelo Arena está embaixo da nota, todas as notas fiscais estão vindo assim agora e muitos modelos de veículo são abreviados no documento.

Por favor, verificar o que pode ser feito, pois o valor da Montana Conquest sem ser Arena é inferior ao valor do Arena, que é o correto.

Fico no Aguardo.
Grata,

Caroline M. Guimarães
Camino Seguros
Por e-mail, 26 de janeiro de 2011.

Resposta da seguradora ao Disque Sincor-SP

Prezados, boa tarde!

Concluimos que a contratação foi realizada considerando o valor correto e que podemos admitir a indenização pelo modelo e valor pleiteado, Montana Arena 1.4 flex 2010, e a tabela FIPE é R\$ 31.172,00 (valor de fevereiro).

Desta forma, o processo de liquidação seguirá normalmente por nossa área.

Abraço.

Walter Almeida

Sinistros – SulAmérica Seguros

Por e-mail, 10 de fevereiro de 2011

Agradecimento da corretora de seguros

Prezados,

Venho em nome da Camino Seguros agradecer o empenho e dedicação na resolução do caso referido. Saber que podemos contar com um atendimento em excelência, enaltece nossa categoria.

Desejo a todos sucesso e deixo meu muito obrigado;

Ronaldo Álvares
Camino Seguros

Por e-mail, 11 de fevereiro de 2011

cartas dos leitores

Tribuna livre para comentários sobre o setor e matérias publicadas

Agradecimento ao departamento Cadastro

Prezados Srs,

Sou filiado ao Sincor-SP desde muito tempo. Participo de vários eventos e utilizo de vários benefícios. Sempre muito satisfeito.

Tive problemas de cadastro em função de uma alteração contratual que fiz. Fiquei, conseqüentemente, descadastrado na Susep

com todas as complicações que este tipo de problema causa. Estive numa situação realmente crítica.

Para acertar minha situação o primeiro passo seria encaminhar os dados para o setor de Cadastro do Sincor-SP. Gostaria de deixar registrada a rapidez, o interesse e a ajuda dada pelo Sincor, principalmente pela funcionária Déia, que foi exemplar e não mediu esforços para me ajudar.

São atitudes assim que nos permitem ficar tranquilos para exercer nossa profissão, sabendo que temos o suporte, o profissionalismo e a competência do nosso Sincor-SP.

Gostaria de estender a todos, principalmente ao Mario Sergio e à Déia o meu muito obrigado.

Paulo R Pimentel

Narwhall Adm Corretagem de Seguros

Por e-mail, 31 de janeiro de 2011.

Agradecimento à Diretoria Regional Osasco

Vimos agradecer a colaboração e o efetivo apoio desse Sindicato, registrando em particular a valiosa participação pessoal de seu Diretor Regional, Eduardo Minc, a qual se revelou determinante para a solução de problema desta corretora, relacionado a sinistro, junto à Bradesco Seguros (sinistro de PT negado pela seguradora).

Aliás, vale nesta oportunidade ressaltar a atuação inexcelável desse Sincor/Osasco, por todos reconhecido presente, parceiro e eficaz, fazendo com que o profissional Corretor de Seguros seja cada vez mais valorizado, junto à sua comunidade.

Atenciosamente,

Mardigi Corretora de Seguros LTDA e
Monassi Corretora de Seguros LTDA
Antonio Batista Nogueira

Carlos Eduardo Monteiro Assis e
Marcos César Di Giacomio.

Por e-mail, 28 de dezembro de 2010.



Mesa diretora do evento

O Sincor-SP iniciou a sua programação de eventos em 2011 com um grande encontro para discutir o atual excesso de riscos declinados, considerados um dos mais graves problemas do setor. Em geral, incluem-se nessa situação supermercados, indústrias químicas, depósitos, centrais de distribuição, caminhões de carga, residências localizadas em áreas propensas a inundações e até mesmo pessoas com idade avançada (no que se refere aos planos de saúde).

O evento ocorreu em 16 de fevereiro, em São Paulo, no Maksoud Plaza. O presidente da entidade, Mário Sérgio de Almeida Santos, conclamou a presença de todo o setor, para que corretores de seguros, seguradores e resseguradores pudessem se unir na busca de soluções que atendam aos consumidores nesta importante questão.

Dificuldades do segurador

No módulo sobre as dificuldades do segurador para aceitar determinados riscos, participaram Humberto Marques, diretor executivo da Bradesco e Wady Cury, diretor técnico da Mapfre.

Humberto Marques lembrou que, pela teoria do seguro, para conseguir uma operação equilibrada, é necessária massa de seguros. “A possibilidade de trabalhar taxas e condições mais adequadas parte do princípio de atender um grande número de pessoas que busquem o seguro. Quanto mais segurados entrantes, maior a possibilidade de homogeneizar a carteira e, assim, poder atender a todos os riscos”, defendeu.

Wady Cury analisou as mudanças na sociedade e no mercado de seguros que ocasionam esse debate sobre riscos declináveis. “Hoje, com a abertura do mercado de resseguro, cada um ficou senhor de suas próprias vontades para realizar os contratos de forma distinta. Mas as inspeções de risco seguem ainda um mesmo padrão, com questionários superficiais”, observou.

Dificuldades do Ressegurador

Para explicar as dificuldades do ressegurador para negociar alguns tratados de resseguros, participaram José Farias, diretor comercial do IRB Brasil Re, e Bruno Freire, diretor executivo de

negócios da Austral Re. José Farias deu seu depoimento sobre a mudança do mercado com a abertura do resseguro. “Na época do monopólio do resseguro, a aceitação do risco era uma obrigatoriedade. Por isso, solicitávamos aos técnicos alterações no patrimônio segurado, a fim de reduzir as possibilidades de sinistro. Quando este pedido não era atendido, a taxa e a franquia ficavam agravadas, até que se fizessem as alterações, que sempre eram aceitas. A abertura do mercado mudou nossa realidade e, em razão de não fazerem as alterações para redução de risco, começaram a existir grandes dificuldades em todos os segmentos”, disse. “Então começamos a buscar melhoras nos riscos para aceitar. Neste processo, observamos a qualidade dos riscos se deteriorando e das inspeções também. Hoje, estamos limitados com nosso poder de ajuda. O IRB tem uma parcela do mercado e não possui um equilíbrio de massa de clientes para dar suporte, senão nós vamos quebrar a companhia. O que podemos fazer é unir forças para o gerenciamento desse risco, dividir o risco.”

Bruno Freire, da mais nova resseguradora local, ironizou dizendo que a empresa ainda não declinou nenhum risco, mas também não aceitou. “O

mercado tem que buscar soluções. Nos últimos 10 anos eu era corretor de resseguros, agora passei para o outro lado. Na época do monopólio do IRB, havia um padrão: as seguradoras, com um risco diferente do outro, conseguiam contratos e liberavam as tarifas ao informar qual a taxa final que precisavam cobrar. O ressegurador apenas acompanhava os resultados da seguradora, pois quem faz subscrição é a seguradora, e não ele. Nos últimos anos, contudo, muitas seguradoras vêm demonstrando alta sinistralidade, em função da má qualidade dos riscos de seus segurados. Agora, sem obrigatoriedade, fica difícil a contratação de resseguro para empresas com histórico de sinistros”.

Dificuldades do Corretor de Seguros

As dificuldades do corretor de seguros para colocar determinados riscos foram apresentadas por Boris Ber, da Asteca Corretora de Seguros, e Nelson Fontana, da MDS Corretora de Seguros. Boris Ber explicou que os corretores sofrem bastante com os riscos declináveis, pois várias seguradoras estão aceitando os riscos conforme a produção do profissional, já que, muitas vezes, carecem de critério melhor para avaliação. Desta forma, acabam oferecendo preços diferentes para um mesmo risco cotado por profissionais distintos. O consumidor fica com uma péssima imagem do seu corretor se outro profissional envia a ele um preço melhor. “Passo por ladrão se não ofereço a mesma condição que outro corretor. Nós não achamos uma fórmula que pudesse dar tranquilidade na fase de transição entre o monopólio e a abertura do resseguro”. Muitas vezes, quando o consumidor não encontra a proteção no mercado de seguros, cai em arapucas como as cooperativas de seguros, que aceitam dar a cobertura, mas não têm estrutura nem reservas técnicas e devem falhar na hora de indenizar grande quantidade de sinistros. “Precisamos evitar que se formem cooperativas, senão nós podemos criar situações que vão desestabilizar ainda mais nós corretores. Precisamos tratar o tema riscos declináveis com mais seriedade, senão nossos problemas irão aumentar”.

Nelson Fontana, que integra a Comissão Riscos Patrimoniais do Sincor-SP, afirmou que o grupo tem falado muito no problema dos riscos declináveis. “Muitos riscos nessa área têm sido recusados principalmente nessa fase de transição do mercado de resseguros. Precisamos dar à sociedade o que ela espera de nós: a solução. Temos que garantir riscos. Não é dada a opção ao segurado de procurar associações e cooperativas, pois é ilegal. Não podemos dizer que o fim do monopólio do resseguro foi uma mudança abrupta. Tivemos



Representantes de todo o setor compareceram

15 anos para nos preparar, um processo absolutamente lento. Temos que nos habituar aos riscos para, inclusive, pleitear o seguro de acidente de trabalho, que está com o governo. O operário que trabalha em tarefas perigosas tem solução, e como é que não estamos prontos para aceitar os riscos mais difíceis? Os contratos de hoje contemplam diversas exclusões de coberturas. O segurador precisa aceitar os riscos gravosos, tem que encontrar soluções, se eu tiver que dizer a ele como aceitar estarei trocando de posição e virando subscritor”.

Implicações legais da falta de cobertura securitária

Com foco nas necessidades do consumidor, foram abordadas as implicações legais da falta de cobertura securitária, pelos advogados Rosana Chiavassa e Antonio Penteadó Mendonça.

Rosana Chiavassa afirmou que não é especializada no setor de seguros, mas entende de contratos e de direito do consumidor. “A discussão sobre os riscos declináveis já vinha andando veladamente. Agora, corretores de seguros, seguradores e resseguradores precisam se unir porque a não-aceitação do seguro pode gerar o caos social. Tenho certeza de que se esse consumidor for ao judiciário ele terá garantido o direito de exercer sua atividade econômica. Para o magistrado, não importa teoria de números de seguros, o consumidor é sempre a parte mais fraca.”

Antonio Penteadó Mendonça defendeu que o mercado precisa encontrar soluções e aceitar todos os riscos. “Nos Estados Unidos tem fábrica de colchão e são feitos os seguros para ela. Temos que



Mário Sérgio de Almeida Santos

ver como eles fazem, estudar modelos. Claro que não será o seguro que estamos acostumados, mas temos que adaptar. Vai entrar em discussão o mutualismo, que é o princípio do seguro. No grande terremoto de L'Aquila não tinha seguro contra terremoto porque na região tem terremoto – isso é um absurdo. Riscos declináveis sempre existiram no ramo de transporte rodoviário de carga. Entre as 120 seguradoras do mercado, menos de 10 companhias aceitam. Estas atuam porque aprenderam a trabalhar nesse ramo – em parceria com gerenciamento de risco e com resseguradora chega-se ao razoável. Quem criar alternativas para equilibrar o mútuo vai ganhar dinheiro. Estamos num momento fascinante para ser corretor de seguros, para o corretor mostrar a capacidade que ele tem, que é também de juntar todas essas pontas: segurado, segurador e ressegurador. É uma questão de acertar os ponteiros e ganhar muito dinheiro”.

Debates

A mesa diretora do evento foi composta por corretores da diretoria executiva do Sincor-SP: Mário Sérgio, Cássia Del Papa, Leilane Strongren, Carlos Pelais, Orlando Gouveia e Flávio Bosisio, além do coordenador da Comissão Resseguros Renato Cunha Bueno. No final do encontro, juntaram-se Celso Marini, presidente do Sincor-RS e vice-presidente da Fenacor e Neival Rodrigues, diretor da Fenseg, para os debates em busca de soluções.

“Se o mercado de seguros continuar declinando tantos riscos, acabaremos sendo nós os declinados”, enfatizou Mário Sérgio. Cássia Del Papa citou exemplos de não-aceitação que estão acontecendo em sua carteira e que incentivam o segurado procurar cooperativas de seguros. Flávio Bosisio explicou que os corretores ficam desesperados quando não conseguem aceitação do risco de seus segurados, que são o tesouro desses profissionais. Orlando Gouveia protestou que as seguradoras recusam o risco sem ao menos informar o motivo e que gostaria de, nesses casos, poder negociar. Leilane Strongren pediu atenção para o interior do Estado, pois lá é ainda mais corriqueira a não-aceitação sem justificativas. Carlos Pelais disse que não há nada pior do que ouvir no Disque Sincor que um corretor não consegue aceitação de risco, mas outro corretor sim. Renato Cunha Bueno disse ver o momento como oportunidade. “Basta olhar os riscos que não estão sendo aceitos, modificá-los e fazer um novo dinheiro para o negócio. O profissional corretor de seguros tem que se colocar no mercado e procurar saber onde ele vai encontrar vazão para o problema dele. Quem não tem especialidade no assunto precisa se associar com quem tem, analisar o que entende e o que precisa aprender”.

Comissão para solucionar os riscos declináveis

Mário Sérgio anunciou ao final do evento que criará uma comissão para discutir os riscos declináveis. “Nosso objetivo com a realização deste fórum e da criação da comissão é encontrar uma solução que harmonize os interesses dos consumidores, corretores de seguros, companhias seguradoras e resseguradoras”, explicou. A iniciativa pioneira do Sincor-SP representou um importante passo nessa direção.



Humberto Marques, da Bradesco



Wady Cury, da Mapfre



José Farias, da IRB Re



Bruno Freire, da Austral Re



Boris Ber, corretor de seguros



Antonio Penteado Mendonça, advogado



Rosana Chiavassa, advogada



Nelson Fontana, corretor de seguros



Renato Cunha Bueno, corretor de resseguros



Celso Marine, vice-presidente da Fenacor

funenseg

Curso de administração com ênfase em Seguros e Previdência forma a quarta turma em São Paulo

O Curso Superior de Administração com Ênfase em Seguros e Previdência, da Escola Superior Nacional de Seguros – Funenseg, que teve seu início no Rio de Janeiro, já está consolidado em São Paulo. Em fevereiro, pela primeira vez, as 45 vagas disponíveis foram totalmente preenchidas e, além disso, outras quatro foram autorizadas pelo Ministério de Educação e Cultura (MEC). Mais de 100 pessoas se inscreveram no processo seletivo. De acordo com João Leopoldo Bracco de Lima, diretor da Escola para a região de São Paulo, esta quarta turma do curso é constituída por 21 corretores, 15 funcionários de seguradoras, 12 estudantes (de outros setores) e um jornalista. “A maioria tem entre 20 e 25 anos. Isso mostra que estamos sendo reconhecidos e procurados até por quem faz sua primeira faculdade e quer iniciar carreira já no setor de seguros”, afirma o diretor.

A graduação forma bacharéis em administração, preparados para gerir qualquer empresa. O diferencial se encontra nas disciplinas que focam os mercados de seguros, previdência complementar e resseguro. O curso, que é ministrado em quatro anos, possui 3.650 horas de aula (o MEC exige 3 mil). “É uma ótima oportunidade, pois as faculdades de administração em geral falam pouco do mercado de seguros. No Brasil, este setor está crescendo bem acima da inflação e do PIB, cerca de 15% ao ano e com faturamento perto dos R\$ 200 bilhões. A evolução está ocorrendo rapidamente, abrindo campo em muitos ramos, junto com as novas obras de infraestrutura. Além disso, o nosso curso está conectado com a realidade do mercado, pois o corpo docente das matérias de seguros é atuante no setor”, observa João Leopoldo.

A mensalidade é de R\$ 620,00 em São Paulo



A Funenseg visitou o Sincor-SP em fevereiro: João Leopoldo, diretor SP (2ºE/D) e Henrique Bernardinelli, superintendente comercial (3ºE/D)

(R\$ 510,00 no Rio). Profissionais de seguradoras, corretoras de seguros e associados a sindicatos garantem descontos de 15% nas mensalidades. A formação das turmas ocorre no início de cada semestre. O endereço do Curso Superior em São Paulo é: avenida Paulista, 2.421, 1º andar. Mais informações podem ser obtidas no www.esns.org.br, pelo número (11) 3062-2025/ 2143 ou e-mail graduacaosp@esns.org.br.

90

O seu cliente se preocupa com o meio ambiente, e a gente se preocupa em fazer isso valer ainda mais a pena.



Carro aprovado na Inspeção Ambiental Veicular 2011.

R\$ 113,00 de desconto no Seguro MAPFRE Auto.

A campanha Eco MAPFRE vai dar um desconto para quem respeita o meio ambiente. Quem tiver o carro aprovado na Inspeção Ambiental Veicular da cidade de São Paulo ganha R\$ 113,00 de desconto na contratação ou renovação do seu Seguro MAPFRE Auto. Para isso, o seu cliente precisa se cadastrar no site www.descontocomapfre.com.br e você apresentar uma proposta do Seguro MAPFRE Auto. Assim, todo mundo sai ganhando.

Para saber mais, procure uma sucursal MAPFRE Seguros.

FUTURO SUSTENTABILIDADE AUTOPROTEÇÃO
VANTAGENS INVESTIMENTO RESPONSABILIDADE MEIO AMBIENTE EMERGÊNCIAS TRANSPORTE MUNDO PROTEÇÃO NATUREZA
PLANETACELUM PROTEÇÃO VIDA AMBIENTAL
TERRA SUSTENTABILIDADE
SEGURANÇA PLANETACELUM

MAPFRE
SEGUROS
A seguradora diferente.

Seguro obrigatório de condomínio terá alteração importante

A partir de 1º de julho de 2011, pela Resolução CNSP Nº 218/10, vai haver alteração significativa no seguro obrigatório de condomínio. Esta proteção deverá ser oferecida nas seguintes modalidades:

I - Cobertura Básica Simples: com as coberturas de incêndio, queda de raio dentro do terreno segurado e explosão de qualquer natureza.

II - Cobertura Básica Ampla: com coberturas para quaisquer eventos que possam causar danos materiais ao imóvel segurado, exceto os expressamente excluídos.

Relativamente à Cobertura Básica Simples, poderão ser contratadas coberturas adicionais, de acordo com os riscos a que estiver sujeito o condomínio segurado, para atendimento ao disposto no artigo 20 do Decreto-Lei Nº. 73/66 e Decreto Nº. 61.867/67 que regulamenta os seguros obrigatórios e no Novo Código Civil (Lei Nº10.406 de 2002, artigo Art. 1.346). A importância segurada contratada é única para todas as garantias das Coberturas Básicas, não podendo ser estabelecidos sub-limites.

Em ambas as modalidades do Seguro Condomínio poderão ser oferecidas, adicionalmente, outras coberturas não obrigatórias, observada a legislação em vigor.

Para o mutuário de entidade integrante do Sistema Financeiro de Habitação (SFH), será considerado 2º risco absoluto enquanto perdurar o contrato de financiamento concedido, e desde que o referido contrato esteja amparado por seguro compulsório, dando cobertura contra incêndio e outros riscos que possam causar a destruição total ou parcial do imóvel, garantindo a sua reposição integral. A cobertura a 2º risco absoluto refere-se apenas ao imóvel do mutuário, não se aplicando às partes comuns do condomínio.

O corretor de seguros deve ficar atento e informar ao síndico que o seguro obrigatório do SFH é para a cobertura dos riscos de Danos Físicos ao Imóvel – DFI – e é no mínimo, os danos provenientes de:

- I. incêndio, raio ou explosão;
- II. vendaval;
- III. desmoronamento total;
- IV. desmoronamento parcial, assim entendido a destruição ou desabamento de paredes, vigas ou outro elemento estrutural;
- V. ameaça de desmoronamento, devidamente comprovada;
- VI. destelhamento; e
- VII. inundação ou alagamento, ainda que decorrente de chuva.

Se o seguro do condomínio não contemplar no mínimo as sete coberturas citadas, e ocorrer um eventual sinistro em que o edifício tenha unidades financiadas pelo SFH e o seguro delas estejam a 2º Risco, poderá ocorrer pedido de ressarcimento da seguradora do SFH contra o condomínio e o síndico é o responsável por Lei para efetuar a cobertura correta de seguro.

Comissões do Sincor-SP e do Sindicato dos Transportadores discutem o mercado de Transportes



Os corretores de seguros especialistas que compõem a Comissão de Seguros de Transportes do Sincor-SP se reuniram com os membros da Comissão de Gerenciamento de Riscos do Setcesp – Sindicato das Empresas de Transportes de Carga do Estado de São Paulo, no dia 3 de fevereiro. O encontro, que ocorreu na sede do Setcesp, discutiu temas relevantes ligados aos seguros de Transportes de Cargas como: Cadastro Único, Padronização de PGR, Padronização de Cartas DDR e Responsabilidade Civil inerente às Gerenciadoras de Riscos e dos equipamentos tecnológicos.

Participaram da reunião, pelo Sincor-SP: José Geraldo da Silva (coordenador da comissão), Carlos Suppi Zanini, João José de Paiva, Aníbal de Eugênio e Aparecido Mendes Rocha. Pelo Setcesp: Gil Cohen, presidente; Roberto Mira Júnior, 1º vice-presidente e Cel. Paulo Roberto de Souza, assessor de Segurança. Airton Alves de Souza, da Rodobens Corretora de Seguros, compareceu como convidado.

Os representantes de ambos os sindicatos se declararam satisfeitos com a união para troca de informações e ideias. Em razão do sucesso deste primeiro encontro, as duas comissões voltaram a se reunir, desta vez com algumas seguradoras, no dia 14 de fevereiro para tratar dos mesmos assuntos.

cadastro

Cada carteira de habilitação da Susep agora tem sua própria data de recadastramento



O recadastramento realizado em 2009 alterou, além do modelo e do número da carteira de habilitação da Susep, os prazos para a próxima atualização. Agora, cada carteira de pessoa física ou jurídica tem própria data de validade para o próximo recadastramento, tal como uma carteira de motorista. Assim, um mês antes do término o corretor deve procurar o Sindicato para entregar sua documentação. Como são datas diversas, os corretores devem ficar atentos à sua carteira. Alguns recadastramentos acontecem logo no início do segundo semestre.

Cerca de 800 novas carteiras ainda não foram retiradas

De acordo com o departamento Cadastro do Sincor-SP, cerca de 300 novas carteiras de habilitação pessoa física e mais de 500 títulos pessoa jurídica ainda estão no Sindicato esperando serem retirados (considerando a sede e regionais). Para verificar se a carteira está disponível, o corretor que ainda não está com a sua nova em mãos deve acessar o site do Sincor-SP (www.sincorsp.org.br) e, na home, clicar em Carteiras Susep. A consulta das datas de validade também é possível no site da Fenacor (www.fenacor.com.br) – na home, clicando em Serviços, depois em Cadastro Pesquisa.

Corretores não recadastrados

Alguns corretores de seguros que ainda não retiraram sua nova carteira podem se encontrar em situação delicada, pois é possível que não estejam devidamente recadastrados e, portanto, os seus documentos sequer foram emitidos. Estes corretores estão impedidos de receber comissão de seguradoras desde o início do ano. Para ajudar a solucionar estes e outros casos, a Fenacor, os Sindicatos filiados e a própria Susep estão trabalhando para processarem todos os pedidos de recadastramento ainda em trâmite. A documentação, como se sabe, deve estar absolutamente regular e de acordo com as exigências já comunicadas.

“Os corretores precisam se manter atualizados com as correspondências do Sincor-SP, pois divulgamos intensamente a importância do recadastramento e os prazos, que antes eram os mesmos para todos”, destaca Mário Sérgio, presidente do Sindicato. “Para as corretoras, estes comunicados não podem ficar limitados ao computador da recepcionista, tal como ocorre em muitos casos. Dificilmente esta profissional possui os conhecimentos necessários para reconhecer a importância das informações. Gerentes, diretores e o proprietário devem estar entre os destinatários”, alerta Mário Sérgio.

informação legal

Suspensão das atividades profissionais por falta de recadastramento

A falta de recadastramento de alguns corretores está gerando devolução de proposta de seguro!

Alertamos os colegas corretores de que a suspensão do exercício da profissão enseja a devolução da proposta/endorso de seguros e pode ocasionar responsabilidade civil profissional para o corretor.

Por força das Circulares SUSEP 370/08 e 407/2010, as seguradoras estão impedidas de realizar operações com corretores (pessoa física ou jurídica), cuja habilitação profissional esteja vencida há mais de 30 dias:

Circ. 370/08:

Art. 4º As sociedades seguradoras, as sociedades de capitalização e as entidades abertas de previdência complementar **não poderão realizar operações de seguros**, capitalização e previdência complementar intermediadas por corretores de seguros e sociedades corretoras com carteira de identidade profissional ou título de habilitação profissional vencidos há mais de trinta dias, nem efetuar pagamentos relativos a comissões de corretagens a tais profissionais, salvo em caso de comissões relativas a apólices, títulos de capitalização ou planos previdenciários contratados anteriormente ao prazo previsto neste artigo.

(grifamos)

Circ.407/10 (Altera o par. Único do art. 4º da Circ. 370/08):

“Art. 4º...

Parágrafo único. No que se refere ao recadastramento previsto no parágrafo 5º do artigo 3º, a vedação de que trata o caput deste artigo se aplica a partir de 1º de julho de 2009 e 31 de dezembro de 2010, respectivamente, para os corretores de seguros e sociedades corretoras.”

Esta coluna é elaborada com base nas dúvidas e solicitações de corretores de seguros associados ao Sincor-SP.

Mande seus questionamentos para o e-mail juridico@sincorsp.org.br

Expansão financeira de Jundiaí reflete grandes oportunidades para corretores de seguros

Abertura de muitas empresas e shoppings viabilizam o crescimento do mercado de seguros local



Imagens aéreas da cidade de Jundiaí

A corretagem de seguros na região de Jundiaí, atualmente, enfrenta problemas semelhantes aos do restante do Estado. Segundo a diretora regional do Sincor-SP, Simone Cristina Favaro Martins, entre as principais dificuldades encontradas destacam-se: preços diferenciados, venda casada, pontos de comercialização de seguros com monopólio de operação e preço diferenciado da massa de corretores. Além disso, ela enfatiza que o atendimento das seguradoras está precário. “Lidamos com aceitação restrita, principalmente no Ramo Empresarial, intensa seletividade e não aceitação da renovação de alguns ramos de atividade, o que prejudica o segurado e deixa o corretor sem alternativa de concretizar este seguro. Além disso, as unificações (fusões) das seguradoras deixaram restritos alguns nichos de mercado”, explica.

Para enfrentar e resolver estes problemas, Simone diz contar com o apoio da Sede e da diretoria do Sincor-SP. No entanto, muitos casos são resolvidos na própria região. “Em Jundiaí tenho um ótimo relacionamento com as seguradoras e praticamente todos os assuntos são tratados dentro da Regional. Temos que recorrer à Sede para poucos casos”, enfatiza.

Por outro lado, a região passa por uma fase de grande expansão financeira. Em Jundiaí e nas cidades circunvizinhas, foram abertas muitas empre-

sas e shoppings. “Isto está viabilizando o crescimento do mercado de seguros, com a geração de ótimos negócios aos corretores de seguros da cidade”, anima-se a diretora regional.

Perfil da diretoria regional

Simone Cristina Favaro Martins é casada há 25 anos e tem um filho de oito. Formada em Ciências Contábeis pela Faculdade Padre Anchieta de Jundiaí, em 1988, ela é corretora de seguros desde 1994. Seu primeiro emprego já foi na área de seguros, na SulAmérica. “Lá me apaixonei pelo trabalho e desde então fui me aprimorando em relação a seguros. Comecei como auxiliar de escritório e gradativamente fui evoluindo, até resolver obter habilitação da Susep e abrir minha corretora”, relembra.

Em 1986, abriu a corretora pessoa jurídica, à qual deu o nome FACSI Corretora de Seguros, que são iniciais de seu nome.

Trabalha com todos os ramos, mas tem especial dedicação com o de saúde e benefícios, com os quais tornou a corretora especializada na região e hoje tem um percentual significativo da carteira. “São ramos dinâmicos e como adoro estar em contato com pessoas, consigo boas oportunidades de negócios”, acentua.

Em 2007, incrementou a corretora com a certificação digital, tornando-a também uma autoridade de registro – AR FACSI – pioneira na emissão de certificados digitais na cidade.

Simone se associou ao Sincor-SP logo que se habilitou pela Susep, em 1994. Depois, ela se tornou diretora regional. Nesta gestão, 2010-2014, espera continuar sendo apoiada pelo Sindicato nas realizações das melhorias e na defesa da categoria de corretor de seguros com dignidade e sabedoria. Simone pretende marcar a sua administração pela forma como vem trabalhando, com muita transparência, honestidade e praticidade na solução dos questionamentos. “Hoje os corretores são integrados, trocam informações, participam ativamente das reuniões e discutem o mercado. Isso não ocorria no passado. Fico muito lisonjeada de poder ver esse cenário e saber que pude contribuir com essa mudança. Adoro o que faço e pretendo contribuir ainda mais”, revela.

Regional foi criada em 2006

A região de Jundiaí possui 624 corretores, sendo 372 pessoas físicas e 252 pessoas jurídicas. A regional de Jundiaí do Sincor-SP teve seu início em 14 de julho de 2006 e hoje possui 258 sócios, sendo 171 pessoa física e 87 pessoa jurídica.



ABRANGÊNCIA E LOCALIZAÇÃO

A regional Jundiaí do Sincor-SP abrange as cidades: Jundiaí, Atibaia, Bragança Paulista, Cabreúva, Caieiras, Cajamar, Campo Limpo Paulista, Francisco Morato, Franco da Rocha, Itatiba, Itupeva, Jarinu, Joanópolis, Jordanésia, Nazaré Paulista, Pedra Bela, Piracaia e Várzea Paulista

Ao longo desta história, várias foram as conquistas, como a redução do ISS da cidade de Jundiaí de 3% para 2%, os acordos com seguradoras em prol do corretor e o acordo com o PROCON. A regional doou nove Padarias Agente do Bem-Estar Social para entidades carentes. Também ofereceu vários cursos, que proporcionaram aprendizado de qualidade para corretores e funcionários de corretoras, organizou encontros com corretores de outras regiões e palestras do Programa Cultura do Seguro e promoveu o Evento Seguro em Todo Estado, que foi um grande sucesso junto aos empresários da cidade.

As instalações da regional em Jundiaí oferecem para o associado da região ambiente agradável, amplo, com auditório, fácil acesso e estacionamento. Está localizada na Rua Dr. Sebastião Mendes Silva, 468, esquina com Rua João Batista Rocha, sala 03 – Anhangabaú, telefone (11) 4817-1610 ou 4521-6786 e a funcionária é Joyce Ribeiro.

Abrangência e localização

A regional Jundiaí do Sincor-SP abrange as cidades: Jundiaí, Atibaia, Bragança Paulista, Cabreúva, Caieiras, Cajamar, Campo Limpo Paulista, Francisco Morato, Franco da Rocha, Itatiba, Itupeva, Jarinu, Joanópolis, Jordanésia, Nazaré Paulista, Pedra Bela, Piracaia e Várzea Paulista



A diretora regional Simone, o Sincor Jundiaí e a funcionária Joyce

Dados Seguros (1)	Município	Estado SP	Proporção Mun/Estado
CARROS EXPOSTOS (QTDE.)	67.498	4.299.898	1,57%
PRÊMIO MÉDIO (RS)	1.049	1.078	97,31%
FREQUÊNCIA INCÊNDIO/ROUBO (QTDE.)	1.421	62.498	2,27%
FREQUÊNCIA COLISÃO (QTDE.)	3.335	262.300	1,27%

Dados Econômico-Sociais	Município	Estado SP	Proporção Mun/Estado
POPULAÇÃO (MIL) (2)	370	41.252	0,90%
PRODUTO INTERNO BRUTO (RS MILHÕES) (3)	15.106	1.003.016	1,51%
ÍNDICE DE DESENV. HUMANO (IDH) (4)	0,857 (Elevado)	0,833 (Elevado)	-

Fontes: (1): SUSEP, dados de 2009 (2): IBGE, dados 2010 (3): IBGE, dados de 2008 (4): IBGE, dados de 2000, município; dados de 2005, estado.

Região próspera do Estado

Considerada uma região próspera no Estado de São Paulo, Jundiaí ocupa o oitavo lugar no PIB. Jundiaí sempre foi conhecida como a terra da uva e do morango. O município conta hoje com 27 mil hectares de área cultivada, o que garante um PIB agrícola médio de R\$ 80 milhões por ano, deixando o município com a quinta população rural do país. O município também conta com produção de agricultura de corte e rebanho bovino, tanto para consumo regional, quanto para exportação.

Jundiaí também se destaca no segmento industrial, pois possui mais de quinhentas empresas, como Coca-Cola, Cereser, IBG, CBC, Plascar, Takata Petri, Femsas, Akzo Nobel, Sadia, Saralee, Ambev, Siemens, Bollhoff, Frigor Hans, Parmalat, Itaotec, Foxconn, Sifco, Mahle, Linde, Sulzer, Deca, Rocca. Seus principais setores industriais são: alimentos e bebidas, cerâmica (com mais da metade da produção nacional), autopeças, metal-mecânica, borracha, plásticos, embalagens e bens duráveis. O município também é conhecido como um polo logístico por reunir empresas

como: Casas Bahia, Renault/Nissan, Magazine Luiza, DHL, entre outras.

Jundiaí é a 4ª cidade do Estado de São Paulo em Índice de Desenvolvimento Humano – IDH, indicador criado pela ONU que mede o grau de bem-estar e as condições básicas da população, ficando atrás somente de São Caetano do Sul (1º), Águas de São Pedro (2º) e Santos (3º).

O município de Jundiaí tinha, em 2010, aproximadamente 370 mil habitantes, representando 0,9% da população de todo o Estado de São Paulo. Em termos de PIB, em 2008, a sua representação correspondia a 1,51% do valor de todo o Estado de São Paulo.

Também em Jundiaí o segmento automobilístico abriga o principal negócio no mercado de seguros da região. Em 2009, havia aproximadamente 67 mil carros expostos em seguros no município, 1,57% de todo o montante do Estado de São Paulo.

Neste mesmo período, houve 1.421 roubos ou incêndios de veículos no município, 2,27% do total do Estado. Já o percentual de colisões foi menor (1,27% de todo o Estado).



Sincor-SP e Fenacor discutem incentivos à adesão ao Código de Ética dos Corretores de Seguros



(E/D) Milton D'Amélio, ouvidor do Sincor-SP, participou da reunião com Flávio Bosisio, Mário Sérgio, Roberto Barbosa e Valéria Alves, do depto. de Ética

Sincor-SP levará pelo menos um representante de sua Comissão de Ética para obter adesões em eventos da entidade

A Comissão de Ética do Sincor-SP está unindo esforços com a Fenacor para estimular a adesão dos corretores de seguros ao Código de Ética Nacional. Na manhã de 16 de fevereiro, o Sindicato recebeu a visita de Roberto Barbosa, presidente do Conselho de Ética da Fenacor. Ele foi recepcionado pelo presidente Mário Sérgio e pelo diretor 2º tesoureiro, coordenador da Comissão de Ética do Sincor-SP e também integrante do Conselho da Fenacor, Flávio Bosisio.

Os integrantes do encontro destacaram a importância de buscar meios de intensificar a divulgação do código, mostrando à sociedade que a classe está preocupada com o tema e imputar à categoria o orgulho de ser corretor de seguros. “Embora a ética seja uma obrigação para as pessoas de bem, aderir a um código de boas práticas e informar à sociedade o quanto somos éticos são atitudes fundamentais para nossa evolução. Funciona como um selo de qualidade que nos atesta”, afirma Flávio Bosisio. Durante o encontro, ficou decidido que o Sincor-SP levará pelo menos um representante de sua Comissão de Ética para realizar adesões dos corretores de seguros em eventos da entidade. No Fórum de Riscos Declináveis foram feitas dezenas. A ação continuará nos próximos eventos.

Unificação em 2008

O Sincor-SP foi o primeiro sindicato brasileiro da categoria a ter seu código de ética, já em 1994. Na sequência, outros seguiram o mesmo caminho. Em 2008, a Fenacor decidiu pela unificação e criou o Código de Ética Nacional dos Corretores de Seguros, utilizando contribuições advindas de todas as experiências. O Sincor-SP participou ativamente deste processo, que foi aprovado durante Assembleia dos Sindicatos filiados à Fenacor e reconhecido pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP).

Criado para atender a sociedade, o código de ética dita normas de conduta do corretor de seguros nas relações com colegas, consumidores, empresas e entidades. Desde 2009 a Fenacor dispõe de um comitê para analisar os processos que questionam a postura de corretores, independente de terem aderido ao código. Roberto Barbosa e Flávio Bosisio estão entre os seus membros. Caso a reclamação não tenha solução, ela é encaminhada à Susep.

O corretor que adere ao código recebe certificado que o identifica como profissional que segue os princípios éticos do mercado. Em caso de transgressão, ele pode ser punido com advertência e



censura, ou ainda com o cancelamento do certificado de adesão. “A Fenacor pode somente cassar o certificado dado a ele. A aplicação de multas e penalidades é de competência da Susep, autoridade com poder de polícia em nosso mercado”, afirma Roberto Barbosa.

Minas Gerais em primeiro

Atualmente, Minas Gerais, o Estado do presidente do Conselho de Ética, lidera o ranking de adesões segundo critérios proporcionais. Entre os 5 mil corretores desta unidade da federação, o índice chega a 30%. São Paulo, com os seus 28 mil corretores vem em segundo lugar, com 11%. Mesmo com números relativamente modestos, Roberto Barbosa e Flávio Bosisio destacaram que o código nacional já está provocando efeito, pois as reclamações de seguradoras e segurados sobre condutas de corretores diminuíram de forma significativa desde 2008. As queixas que chegam diretamente à Susep, por exemplo, caíram 12% em 2010, em relação a 2009.

Armando Vergílio assume cadeira na Câmara dos Deputados e na Secretaria das Cidades, de Goiás



Mário Sérgio de Almeida Santos e Cássia Del Papa, presidente e 1ª vice-presidente do Sincor-SP, estiveram em Brasília no dia 1º de fevereiro para prestigiar a posse de Armando Vergílio dos Santos Jr. como deputado federal. Armando é o atual presidente da Fenacor e ex-titular da Susep, onde se destacou por ser o primeiro representante do setor privado a assumir o posto. Ele chegou à Câmara dos Deputados como o oitavo candidato mais votado pelo Estado de Goiás, com 103.231 votos.

Durante a posse, Armando anunciou ter aceitado o convite do governador Marconi Perillo para assumir a

Secretaria das Cidades no governo do Estado de Goiás, que cuida das áreas de trânsito, saneamento e política habitacional. Contudo, garantiu que não deixará de cumprir os compromissos assumidos na campanha para deputado federal, especialmente com o mercado de seguros. “Acompanharei todos os projetos de interesse do setor, especialmente aqueles apresentados por mim, e atuarei para permitir a rápida tramitação e aprovação dessas propostas”, ressaltou.

Ainda na cerimônia, Vergílio apresentou dois projetos de lei referentes a esse setor. O primeiro deles - PL 22/2011 - propõe o enquadramento das empresas corretoras ao Simples, o sistema simplificado de pagamento de impostos federais. “A minha intenção é corrigir uma injustiça. Essa proposta já foi aprovada no Congresso em três ocasiões, a partir de um amplo acordo entre as lideranças dos partidos governistas e da oposição. Mas, em todas, foi vetada pelo Executivo”, comentou. O outro projeto proposto por ele estabelece regras para o funcionamento das oficinas especializadas na desmontagem de veículos para a reutilização das autopeças. “Essa medida vai possibilitar a redução do preço do seguro de veículos e permitir a contratação desse tipo de garantia pelos proprietários de autos com mais de cinco anos de uso”, explicou. “Nas próximas semanas, vou apresentar outras propostas relativas à indústria do seguro”, assegurou. Além disso, informou que começará a coletar assinaturas de outros parlamentares visando a obter apoio à proposta de instauração de uma CPI para investigar a atuação dos institutos de pesquisas nos períodos eleitorais.

Após a posse, Armando foi homenageado por lideranças do mercado de seguros, em almoço que reuniu mais de 120 pessoas em Brasília. O encontro contou com a presença dos dirigentes dos demais Sincor's, executivos de seguradoras e outras personalidades.

Nossa categoria deve ser o espelho do profissionalismo

O Comitê de Ética tem sido alertado que concessionárias e revendedoras de automóveis alocam seus espaços para que vendedores ou corretores façam a captação de clientela de seguros. Existem reclamações frequentes de que estes corretores e funcionários oferecem seguro para o veículo que o cliente acabou de comprar. Isto vem provocando distorções sérias no mercado. No caso da troca de automóveis, por exemplo, se o veículo antigo do comprador possui seguro e bonificação, ele precisa contar com a orientação do seu corretor. O papel do profissional neste momento é verificar os custos e as condições para a substituição do veículo na apólice. Habitualmente, não é isso que acontece. Em benefício próprio, muitos corretores ou funcionários de corretoras que atuam nas revendedoras estão dando orientações inadequadas à sua clientela, induzindo a mesma a cancelar os seus seguros vigentes. Normalmente o consumidor não questiona e aceita contratar um novo seguro.

O Comitê de Ética considera que o corretor que age desta forma ou é conivente com tal atitude ou está contrariando os princípios de ética do Sindicato. Este tipo de conduta não é saudável e desvaloriza a classe securitária. Nossa função é atuar para que estas situações não se tornem habituais, pois a nossa categoria deve ser o espelho do profissionalismo, lealdade e respeito ao cliente.

É apropriado recomendar aos corretores e/ou seus funcionários/prepostos que, diante de uma situação como essa, possam verificar o histórico do comprador do automóvel. Se já possuir seguro, ele precisa ser orientado a fazer contato com o corretor que o assiste de forma que aquele profissional tome providências para a devida cobertura na apólice vigente.

A captura de novos negócios e oportunidades será possível com a integração e com ações positivas, tornando a classe dos corretores de seguros forte para os desafios que surgirão no futuro. Portanto, o corretor deve estar muito atento às más influências do mercado. Você, corretor, faça a diferença e conquiste seu espaço pautado em condutas éticas. Profissionais com esta atitude são os que sempre ganharão destaque.



**CÓDIGO DE
ÉTICA**

Lembramos aos leitores que o Código de Ética Profissional dos Corretores de Seguros continua disponível no site do Sincor-SP:

www.sincorsp.org.br

Seguros de pessoas continuam em expansão

Maior destaque fica com o prestamista, na evolução entre 2004 a 2010

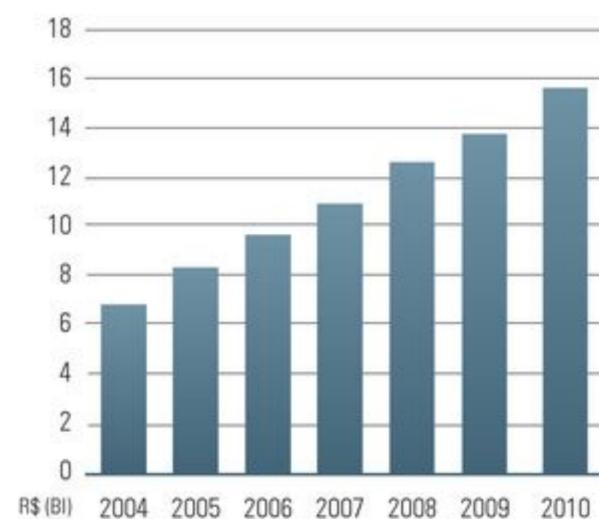


O brasileiro, que sempre priorizou o seguro de automóvel para defender um de seus principais bens materiais, começa a pensar mais seriamente na proteção das pessoas. É o que demonstra a análise econômica que detectou o crescimento deste ramo tão importante para o mercado de seguros e, principalmente, para os consumidores. O estudo foi feito pelo consultor do Sincor-SP Francisco Galiza, em parceria com a comissão de Vida, Previdência e Capitalização do Sindicato. A equipe é formada pelos corretores de seguros do ramo: David do Nascimento (coordenador), Alcides do Amaral Filho, Cláudio Parra, Fábio Camboim, Renato Kazinhara, Rosângela Manzoni e Wagner Feliciano.

Receita

De acordo com a análise, quando o mercado fechar os dados de 2010, o ramo de seguro de pessoas deve revelar um faturamento de R\$ 16 bilhões. Em comparação com 2004, a variação foi de 120%, superando bastante as taxas inflacionárias ocorridas no período – o IGP-M, por exemplo, foi de 44,61%. Neste espaço de tempo, possivelmente o maior destaque ficou para o seguro prestamista, que passou de uma receita aproximada de R\$ 500 milhões para quase R\$ 3,5 bilhões em 2010.

Faturamento - Seguro de Pessoas



Produtos

Ramos	Participação %
VIDA EM GRUPO	50%
PRESTAMISTA	21%
AP INDIVIDUAL/GRUPO	19%
VIDA INDIVIDUAL	8%
RENDA DE EVENTOS ALEATÓRIOS	2%
TOTAL	100%

Pela tabela, os maiores produtos de seguros de pessoas são:

- 1) Seguro de Vida em Grupo, o produto mais tradicional, com 50% da receita do segmento. A receita com este produto apresentou crescimento expressivo, acima da inflação.
- 2) O seguro prestamista objetiva o pagamento de prestações ou a quitação do saldo devedor de um financiamento feito pelo segurado. Este seguro constitui uma proteção financeira importante para as empresas que vendem a crédito. Ele já representa 21% da receita total.
- 3) Os seguros de acidentes pessoais normalmente garantem o pagamento de uma quantia determinada e o reembolso das despesas médicas e hospitalares, no caso de morte, incapacidade total ou temporária do segurado, em caso de acidente. Os contratos podem ser individuais e coletivos. A receita aproximada com este produto em 2010 é de R\$ 3 bilhões.
- 4) Os seguros de vida individual garantem o pagamento de uma indenização ao segurado ou ao seu beneficiário em caso de invalidez permanente total ou parcial por acidente, ou morte por qualquer causa, de acordo com o capital contratado. Respondem por 8% do segmento.
- 5) Os seguros de rendas de eventos aleatórios oferecem renda pré-determinada, enquanto per-

durar a ocorrência do evento aleatório. Exemplos mais comuns: os seguros de incapacidade temporária; ou que oferecem diária de internação hospitalar.

Principais Seguradoras

Este mercado, em particular, está bastante competitivo. Mais de 50 seguradoras oferecem algum tipo de produto na área de pessoas. Na tabela, as 15 maiores seguradoras que atuam neste segmento, em dados do 1º semestre de 2010.

Grupos	Receita (R\$ mil)	Part. %
1 BRDESCO	1.256.403	16,82%
2 ITAÚ-UNIBANCO	1.179.716	15,79%
3 BANCO DO BRASIL	763.633	10,22%
4 SANTANDER	720.906	9,65%
5 MAPFRE	612.587	8,20%
6 HSBC	325.552	4,36%
7 MET LIFE	301.626	4,04%
8 CAIXA SEGUROS	283.651	3,80%
9 SUL AMÉRICA	210.726	2,82%
10 TOKIO MARINE	207.787	2,78%
11 ICATU	169.404	2,27%
12 CARDIF-LUIZA	163.273	2,19%
13 PORTO SEGURO	145.540	1,95%
14 UNIMED	120.776	1,62%
15 ACE	115.046	1,54%

Outras Estatísticas

Em geral, as taxas de sinistralidade do segmento de pessoas são mais baixas do que na área de automóvel. Por exemplo, no seguro de vida em grupo, o valor médio tem sido de 50%. No segmento prestamista, o valor ficou em torno de 25%.

DICAS IMPORTANTES PARA O CORRETOR DE SEGUROS

- Atenção quanto ao "cross-selling". Aproveite as informações que já estão na casa, ou seja, datas de nascimento, estado civil, filhos, classe social dos segurados de auto, saúde etc. Elabore uma apresentação de planos sob medida em ações sazonais.
- Em termos estratégicos, faça as seguintes estratégias de atualização: para pessoas físicas, levante os segurados que já possuem seguro de Vida e, de posse dos dados, invista em ações de atualização de capitais segurados. Em pessoas jurídicas, proponha planos complementares de adesão individual para os funcionários que desejarem possuir valores superiores aos já concedidos pelas empresas nas apólices de Vida em Grupo.
- Para a captação, analise o espaço (proximidade/afinidade/lazer) que cada um ocupa na comunidade (igrejas, associações de bairro, comércio, indústria, clubes, etc.) e prepare, em seguida, uma apresentação de planos específicos ao grupo, beneficiando-se do conhecimento adquirido pela participação.
- Para o seguro de vida empresarial, três dicas específicas:
 - a) Observe que, quando houver transferência de uma seguradora para outra, é importante analisar antes os casos de afastados.
 - b) Várias convenções sindicais exigem que a empresa contrate o seguro de Vida em grupo. Portanto, estejam atentos a determinados tipos de clientes. Por exemplo, bares, restaurantes, vigilantes, etc.
 - c) Sempre que for possível, inclua a Assistência Funeral, pois, por uma módica quantia, a empresa e a família do segurado podem se livrar de um grande transtorno.
- Para o seguro de vida de proteção familiar, quatro dicas específicas para serem lembradas:
 - a) Um seguro de vida tradicional no valor de R\$ 200 mil de Cobertura Básica, para um proponente de 50 anos, vai ter um custo inferior a um de auto de padrão médio no valor de R\$ 60 mil.
 - b) Lembre-se sempre que, ao fazer um seguro de Proteção Familiar, estaremos protegendo os bens que a família adquiriu, caso haja o falecimento do titular.
 - c) Por vezes, achamos que, quando os nossos filhos se tornam adultos, não precisaremos mais de um seguro de vida de valores tão altos. Entretanto, é importante lembrar que muitos, após a aposentadoria, têm que trabalhar para ajudar os netos.
 - d) Além de o seguro de vida ter o dever de garantir os familiares, é importante lembrar que ele deve proteger também o próprio titular. Um exemplo trágico é o do ator de cinema que fazia o personagem do "Super Homem" que, em um momento de lazer, caiu do cavalo e ficou tetraplégico pelo resto de sua vida (dez anos). Quanto custaria uma eventual situação desta? Então, temos que lembrar da necessidade de ter uma boa cobertura de invalidez, seja por acidente ou por doença.

gráfico do mês

Faturamento de seguros de automóvel tem crescimento inédito

A receita do mercado com o seguro de automóvel em dólares atingiu um nível jamais visto. O aumento da frota e a queda do valor da moeda norte-americana contribuíram com a performance. O segmento de automóvel já superou os efeitos da crise de dois anos atrás. O seu faturamento anual deve chegar em 2010 a um nível próximo de US\$ 13 bilhões, contra quase US\$ 12 bilhões de antes da crise. O gráfico mostra como ocorreu esta expansão entre dezembro de 2006 e outubro de 2010.

Faturamento Seguro de Automóvel - Acumulado Móvel 12 meses



US\$ (Bil) 10/06 02/07 04/07 06/07 08/07 10/07 12/07 02/08 04/08 06/08 08/08 10/08 12/08 02/09 04/09 06/09 08/09 10/09 12/09 02/10 04/10 06/10 08/10 10/10

Nova medida impulsiona setor de certificação digital em São Paulo



Laís e José Maria Cardoso

Com a publicação da Instrução Normativa 8/10 – SUREM/SF, a Prefeitura do Município de São Paulo implementou uma nova fase no seu projeto da Nota Fiscal Eletrônica (NF-e). A medida torna obrigatória a utilização de certificado digital para acessar o sistema emissor de notas fiscais. A regra está valendo desde o dia 1º de janeiro de 2011 para todas as pessoas jurídicas que emitem a NF-e, exceto aquelas optantes pelo regime do Simples Nacional. Embora já houvesse esta possibilidade desde o início do projeto, a prefeitura disponibilizava o acesso por meio de uma senha, obtido via requerimento de liberação. A decisão também inclui as corretoras de seguros da cidade de São Paulo no rol das empresas que precisam de certificação digital para emitir NF-e. Elas podem adquirir o seu documento com colegas corretores de seguros da Autoridade Certificadora Sincor, acessando o site: www.acsincor.com.br.

O certificado digital é um documento eletrônico que comprova a identidade do usuário e garante segurança em qualquer operação via internet. Esta edição do JCS traz, abaixo, mais um case de corretor de seguros que está intensificando a atuação como autoridade de registro (AR), empresa autorizada a emitir os certificados digitais. Confira:

Mercado muito promissor

A Autoridade de Registro (AR) JM Cardoso foi aberta em maio de 2008, junto à JM Corretora de Seguros, na cidade de São Paulo. Com o sucesso na área de certificação digital, a empresa passou a também alugar um conjunto exclusivo para a AR na cidade de Bragança Paulista.

Os sócios José Maria e Laís Carramaschi de Oliveira Cardoso investiram neste novo mercado por acreditar que em um futuro próximo todas as transações poderão ser feitas através da internet. “Dessa forma, é realmente necessária a identificação perante uma outra pessoa ou empresa do outro lado do computador. Os negócios devem convergir para o sistema on-line, gerando sempre novas demandas do mercado para a identidade digital, tanto das pessoas físicas como jurídicas. É um nicho novo e promissor, embora muito trabalhoso”, afirmam os sócios.

Para conciliarem a atividade de corretagem com a AR, o sócio que é corretor de seguros responsável cuida do segmento de seguros e a sócia administradora passou a gerir a certificação digital. Hoje, o faturamento da AR JM Cardoso corresponde a cerca de 20% dos negócios em conjunto com a corretora. “Acreditamos que dentro de dois anos deve se estabilizar em 30% de nossos ganhos”.



27/01/11

Detalhes sobre as coberturas dos seguros

O presidente do Sincor-SP Mário Sérgio de Almeida Santos participou do programa Mulheres, da TV Gazeta. Ao longo de 20 minutos Mário Sérgio, de forma clara, didática e descontraída, esclareceu dúvidas sobre as coberturas das apólices de seguros. No caso dos veículos, ele deixou claro que a maioria das seguradoras indeniza por sinistros causados pelas enchentes, mas é sempre preciso ler atentamente as coberturas estipuladas no contrato. O motorista não pode forçar a passagem do veículo por uma área alagada. Nos casos de buracos nas vias, a responsabilidade cabe às prefeituras, salvo os casos em que para evitar uma colisão ou atropelamento o motorista desvie o veículo e este caia num buraco ou vala. Segundo Mário Sérgio, apenas 10% das casas seguráveis têm seguro residencial — um índice muito baixo, ante o benefício e custo. “A maioria das pessoas o faz por medo de roubo, mas incêndios são os sinistros com maior índice de incidência e são os que causam maior prejuízo”, destacou. Para evitar surpresas posteriores, Mário aconselhou a sempre procurar um corretor na hora de contratar um seguro.

08/01/11

Balanço DPVAT



O Radar SP, noticiário regional exibido pela TV Globo, apresentou um balanço das indenizações referentes ao DPVAT pagas no ano de 2010. Para falar sobre o assunto, a reportagem entrevistou Cassia del Papa, 1ª vice-presidente do Sincor-SP. De forma objetiva e didática, Cássia explicou que esse seguro é um direito de toda vítima de acidente automobilístico, seja ciclista, pedestre, passageiro ou motorista. Cássia explicou que para recebê-lo a população conta com o auxílio do Sincor-SP: “O Sindicato dispõe de 30 escritórios regionais no estado, que oferecem o atendimento gratuito e sem burocracia”. Cássia informou ainda quais os documentos necessários para receber a indenização e destacou que num prazo entre 15 e 20 dias úteis a indenização é depositada na conta corrente do beneficiário, sem a necessidade de intervenção de intermediários. A reportagem foi reapresentada no mesmo dia na 1ª edição do SPTV.

Jornal do Commercio

05/01/11

Segmento empresarial é de poucas corretoras

O Jornal do Commercio, do Rio de Janeiro, publicou reportagem sobre o PECS (Perfil das Empresas Corretoras de Seguros). O texto destacou os números revelados pela pesquisa, que apontou que as contas corporativas (atacado), em sua grande maioria, estão nas mãos das médias e grandes corretoras de seguros. A pesquisa também indicou que 58% da receita das corretoras vêm da comercialização de seguros de automóvel. “Com esse estudo, o sindicato passou a conhecer melhor a classe dos corretores de seguros e, com isso, terá condições de trabalhar com mais objetividade em prol do setor”, afirmou o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos. Para ele, da mesma forma, a sociedade, as empresas e o governo terão um retrato mais confiável da categoria e, assim, poderão estabelecer uma interação mais produtiva, dentro de uma relação em que todos ganham.

05/01/11



Total de indenizações por acidentes de trânsito cresce 47% em quatro anos

O Portal R7 publicou reportagem sobre o crescimento no número de indenizações por acidentes de trânsito nos últimos quatro anos. A notícia trouxe comentários de Cássia Del Papa, vice-presidente do Sincor-SP. O total de indenizações de vítimas de acidentes de trânsito subiu de 175.021 em 2005 para 256.472 em 2009, um aumento de 47%. Os dados foram registrados pelo DPVAT. Desde o início da década, o número de acidentes de trânsito cresce ano a ano no país. Indenizações para vítimas que ficaram permanentemente mutiladas em acidentes são as que mais crescem. Em 2005, as indenizações por invalidez respondiam por 17% do total de ressarcimentos. No primeiro semestre de 2010, esse percentual subiu para 59%. A vice-presidente do Sincor-SP afirmou, na reportagem, que o maior conhecimento da população a respeito do seguro DPVAT pode ter ajudado no crescimento de pedidos de indenização. A reportagem foi reproduzida nos sites Oeste News, Motor Mais e O Girassol, de Tocantins.

certificação digital

AC Sincor firma convênio
com OAB para emitir certificados
digitais a advogados

Assinatura do convênio

A Autoridade Certificadora Sincor fechou duas parcerias importantes para oferecer certificações digitais aos advogados do Rio de Janeiro. Uma delas foi feita junto à seção local da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB-RJ) e a outra foi negociada com a Caixa de Assistência aos Advogados do Rio de Janeiro (CAARJ). Conforme os entendimentos, ficou estabelecido que as duas entidades cariocas irão oferecer aos seus associados os certificados digitais da AC Sincor de forma ampla, utilizando-se da maior capilaridade possível, abrangendo todos os profissionais inscritos do Estado do Rio. O acordo foi assinado em janeiro pelos presidentes do Sincor-SP, OAB-RJ e CAARJ: respectivamente, Mário Sérgio de Almeida Santos, Wadih Nemer Damous Filho e Felipe Santa Cruz.

Na prática, a OAB-RJ disponibilizará um espaço em cada uma de suas 57 subseções para que as Autoridades de Registro (AR's) da AC Sincor instalem estrutura e funcionários para a emissão dos documentos eletrônicos.

O primeiro espaço será ocupado pela AR Minc, devido a ela já ter algumas unidades no Rio Janeiro. O diretor Eduardo Minc acompanhou o presidente Mário Sérgio nas negociações para a parceria, e ocupará seu primeiro posto na seção Centro da OAB-RJ.

Negociando com todas
as seções da OAB

Desde agosto de 2010, o Supremo Tribunal Federal ampliou as classes processuais que só podem ser protocoladas por meio eletrônico e assinadas com a certificação digital: Ação Cautelar, Ação Rescisória, Habeas Corpus, Mandado de Segurança, Mandado de Injunção, Suspensão de Liminar, Suspensão de Segurança, e Suspensão de Tutela Antecipada. Tendo em vista esta oportunidade, a AC Sincor iniciou negociações com central da OAB, em Brasília, que autorizou os contatos com as representações de cada Estado – todas atuam de forma independente – para que fossem firmados convênios independentes.

O primeiro convênio firmado, com a OAB-RJ, abre muitas chances para a AC Sincor e os corretores de seguros que funcionam como Autoridade de Registro. Apenas no Rio de Janeiro são mais de 170 mil advogados, com possibilidade de oferecer também produtos de seguros, após a proximidade dos corretores.

CURSO PARA
HABILITAÇÃO DE
CORRETORES
DE SEGUROS

2011



Estão abertas até 4 de março as inscrições para a primeira fase do Curso para Habilitação de Corretores de Seguros. As aulas terão duração de um mês, período após o qual o aluno que for aprovado poderá requerer junto à Susep o registro profissional para comercializar títulos de capitalização.

A primeira fase do curso é pré-requisito para as duas seguintes, Vida e Previdência e Demais Ramos (Ramos Elementares).

Aulas começam a partir de 14 de março

Não perca tempo! Acesse o site www.funenseg.org.br, confira as 51 cidades onde o curso ocorrerá e faça a sua inscrição!

Mais informações:

08000 25 3322
www.funenseg.org.br



DPVAT paga mais de 252 mil indenizações em 2010

No ano de 2010, o Seguro DPVAT pagou mais de 252 mil indenizações a vítimas de acidentes de trânsito em todo o Brasil. Desse total, 50,7 mil foram por morte e 151,5 mil por invalidez permanente. Houve ainda 50 mil reembolsos de despesas médico-hospitalares. O Seguro DPVAT é administrado pela Seguradora Líder DPVAT e, em 2010, destinou recursos da ordem de R\$ 2,3 bilhões com despesas de pagamentos de indenizações. O valor superou em R\$ 261,6 milhões o total pago no ano de 2009.

Alguns números revelam uma realidade alarmante para os motociclistas. Eles respondem por apenas 26,4% da frota nacional, mas representaram 68% das pessoas que receberam indenização por invalidez permanente e 65,63% dos que receberam reembolso de despesas médico-hospitalares. Os dados revelaram ainda que em 69,1% dos acidentes em veículos de duas rodas, a vítima é o próprio motorista.

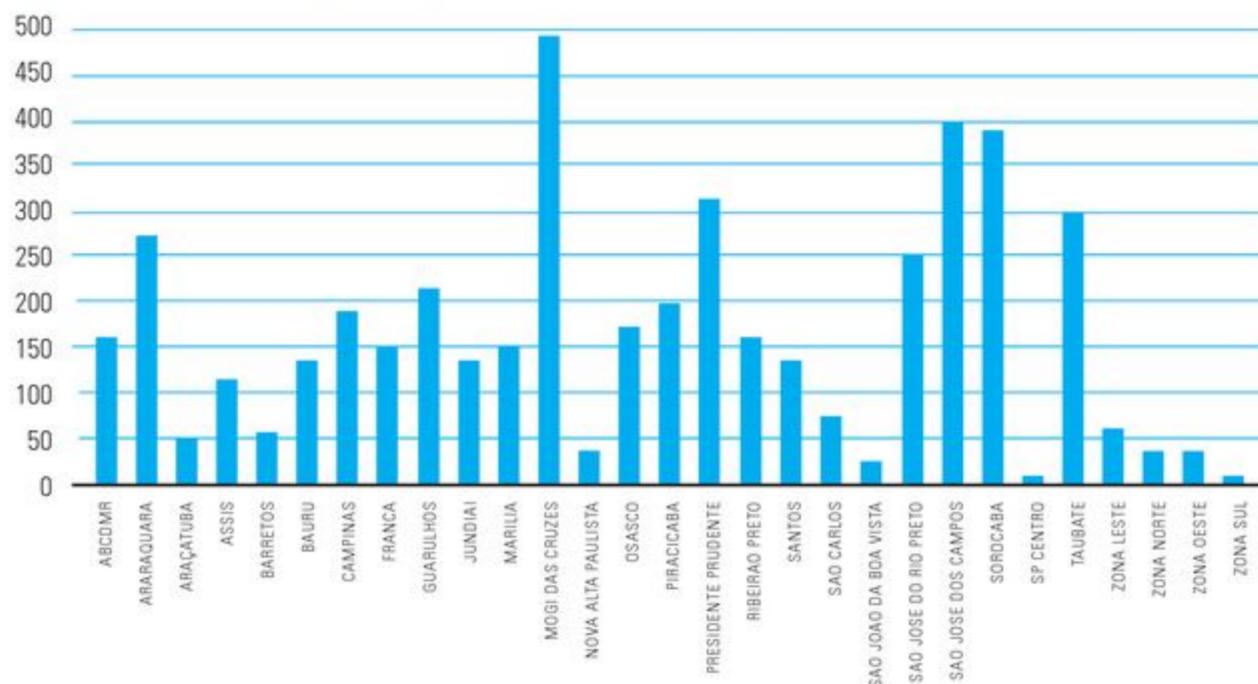
Do total arrecadado pelo Seguro DPVAT, 44% são destinados ao pagamento de indenizações e à constituição de reservas técnicas; 4% são destinados ao custeio das despesas gerais de operação, tais como processamento de dados, pagamento de pessoal, etc; 2% é a margem de resultado das seguradoras; 45% são destinados ao Sistema Único de Saúde – SUS, para o custeio da assistência médico-hospitalar de vítimas de acidentes de trânsito em todo o país e 5% ao Departamento Nacional de Trânsito - Denatran, para aplicação em programas destinados à prevenção de acidentes e de educação no trânsito. No ano de 2010, o valor destinado aos dois órgãos chegou a R\$ 2,9 bilhões.

Atendimento gratuito Sincor-SP

O Sincor-SP presta um serviço de utilidade pública para assegurar que as vítimas de acidentes de trânsito tenham direito à indenização pelo DPVAT sem que precisem pagar pela ajuda de intermediários. O Sindicato oferece a toda população, de forma gratuita, informações e atendimento para encaminhar pedidos de indenização do seguro obrigatório, em sua sede e 28 regionais por todo o Estado.

REGIONAIS	DAMS			INVALIDEZ			MORTE			TOTAL		
	Produzido	Pago	Indenizado	Produzido	Pago	Indenizado	Produzido	Pago	Indenizado	Produzido	Pago	Indenizado
ABCDMR	39	43	R\$ 49.092,31	44	43	R\$ 447.321,27	48	53	R\$ 663.174,20	161	140	R\$ 1.159.587,78
ARARAQUARA	104	99	R\$ 131.969,74	52	99	R\$ 328.131,04	91	90	R\$ 1.095.623,70	266	241	R\$ 1.555.924,48
ARAÇATUBA	19	20	R\$ 22.160,30	11	20	R\$ 51.629,95	24	25	R\$ 319.744,91	58	56	R\$ 393.535,16
ASSIS	44	41	R\$ 56.163,43	17	41	R\$ 140.897,63	52	56	R\$ 733.693,22	117	114	R\$ 930.754,28
BARRETOS	32	31	R\$ 28.430,80	9	31	R\$ 93.825,00	20	20	R\$ 271.058,21	63	60	R\$ 393.314,01
BAURU	52	49	R\$ 51.561,25	18	49	R\$ 77.140,66	53	54	R\$ 676.523,99	124	121	R\$ 805.225,90
CAMPINAS	39	29	R\$ 40.249,35	69	29	R\$ 455.491,41	61	51	R\$ 641.105,88	198	149	R\$ 1.136.846,64
FRANCA	57	57	R\$ 71.870,74	25	57	R\$ 153.774,58	61	61	R\$ 806.133,56	153	143	R\$ 1.031.778,88
GUARULHOS	30	25	R\$ 27.850,42	97	25	R\$ 648.685,33	59	54	R\$ 668.470,34	215	176	R\$ 1.345.006,09
JUNDIAI	29	31	R\$ 43.482,08	51	31	R\$ 305.470,24	54	62	R\$ 788.893,02	142	144	R\$ 1.137.845,34
MARILIA	40	34	R\$ 57.187,80	42	34	R\$ 252.854,96	72	81	R\$ 1.029.773,61	162	157	R\$ 1.339.816,37
MOGI DAS CRUZES	126	125	R\$ 120.186,50	147	125	R\$ 1.398.673,27	153	148	R\$ 1.858.610,43	498	420	R\$ 3.377.470,20
NOVA ALTA PAULISTA	21	21	R\$ 25.108,86	6	21	R\$ 53.373,24	19	19	R\$ 256.378,72	48	46	R\$ 334.860,82
OSASCO	22	21	R\$ 24.243,77	38	21	R\$ 299.244,88	37	35	R\$ 418.433,80	119	94	R\$ 741.922,45
PIRACICABA	14	11	R\$ 24.269,61	76	11	R\$ 413.216,23	60	53	R\$ 724.304,27	175	140	R\$ 1.161.790,11
PRESIDENTE PRUDENTE	55	51	R\$ 48.094,34	54	51	R\$ 393.172,23	52	49	R\$ 637.929,58	196	154	R\$ 1.079.196,15
RIBEIRAO PRETO	97	96	R\$ 113.637,86	63	96	R\$ 479.243,53	129	133	R\$ 1.750.673,83	315	292	R\$ 2.343.555,22
SANTOS	27	25	R\$ 25.233,65	50	25	R\$ 358.289,79	43	44	R\$ 530.452,37	142	119	R\$ 913.975,81
SAO CARLOS	44	50	R\$ 55.856,76	17	50	R\$ 123.092,62	30	26	R\$ 332.637,53	92	93	R\$ 511.586,91
SAO JOAO DA BOA VISTA	7	4	R\$ 14.786,31	1	4	R\$ 15.187,50	14	16	R\$ 217.855,20	24	21	R\$ 247.829,01
SAO JOSE DO RIO PRETO	83	76	R\$ 126.506,78	39	76	R\$ 334.052,43	113	113	R\$ 1.399.705,64	249	228	R\$ 1.860.264,85
SAO JOSE DOS CAMPOS	93	94	R\$ 111.903,60	146	94	R\$ 689.686,44	148	161	R\$ 2.007.233,88	407	401	R\$ 3.008.823,92
SOROCABA	93	95	R\$ 111.139,67	139	95	R\$ 875.311,47	127	143	R\$ 1.806.966,44	391	377	R\$ 2.793.417,58
SP CENTRO				2		R\$ 5.062,50	3	5	R\$ 49.912,66	5	7	R\$ 54.975,16
TAUBATE	103	105	R\$ 89.541,72	96	105	R\$ 620.347,63	81	76	R\$ 1.020.647,50	302	277	R\$ 1.730.536,85
ZONA LESTE	16	18	R\$ 21.206,26	22	18	R\$ 177.653,73	15	14	R\$ 187.863,17	62	54	R\$ 386.723,16
ZONA NORTE	8	5	R\$ 6.479,42	7	5	R\$ 64.683,30	14	13	R\$ 164.473,88	32	25	R\$ 235.636,60
ZONA OESTE	12	14	R\$ 10.577,92	8	14	R\$ 75.578,09	11	15	R\$ 190.180,09	33	37	R\$ 276.336,10
ZONA SUL	3	3	R\$ 2.573,34	4	3	R\$ 16.537,50	2	2	R\$ 27.748,73	10	9	R\$ 46.859,57
TOTAL PRODUZIDO										4759		
MEDIA										164,10		

O gráfico mostra as regiões que mais realizaram atendimentos.



regionais do sincor-sp

São José do Rio Preto promove reunião com gerentes regionais de seguradoras



A regional de São José do Rio Preto promoveu, em sua sede, na manhã do dia 11 de fevereiro uma grande reunião com gerentes regionais de seguradoras. O diretor regional do Sindicato, Antonio Roberto Mantovan, juntamente com os corretores de seguros Mauro Antonio Laranja e Rafael Carvalho, receberam os representantes das seguradoras Bradesco, HDI, Mapfre, Marítima, Porto Seguro e Tokio Marine.

Durante o encontro, foram tratados temas como: reclamação contra oficinas prestadoras de serviços; importância da atualização do corretor de seguros; ação de divulgação do profissional corretor de seguros e 1ª Caminhada pela Vida – evento beneficente que será promovido pela regional no dia 17 de abril.

Assis aborda o DPVAT em jornal regional



O jornal da região de Assis, Voz da Terra, edição de 10 de fevereiro, publicou matéria sobre o atendimento gratuito ao DPVAT prestado pelo Sincor-SP, enfatizando que em 2010 foram indenizados mais de R\$ 930 mil através do Sindicato. O diretor regional Wagner Luiz Martins também explicou o convênio firmado no passado com a Polícia Militar para intensificar a divulgação deste serviço social.

Barretos também destaca DPVAT em telejornal



O diretor regional do Sincor-SP em Barretos, André Mendes Camillo, foi destaque em matéria veiculada em duas edições do Jornal de Barretos, da TV Barretos, dia 8 de fevereiro. Ele também abordou o atendimento gratuito DPVAT oferecido pelo Sindicato. André explicou como funciona o seguro e os valores de indenização. A matéria ainda destacou o depoimento de uma vítima de invalidez que recebeu sua indenização de forma facilitada através do Sincor-SP.

Bauru traz para sua região palestra sobre seguro de pessoas



A regional de Bauru trouxe para os corretores locais o executivo Marcelo Fares, gerente de Negócios da MetLife, que realizou uma palestra sobre Seguros de Pessoas. Cerca de 40 corretores de seguros estiveram presentes. Eles aumentaram o conhecimento sobre estratégia de vendas e novos nichos. “O palestrante ampliou a visão de todos sobre produtos novos que agregam valor para as corretoras”, afirma o diretor Fernando Alvarez. “Devido à correria do dia a dia, muitas vezes não praticamos a fidelização do nosso cliente, oferecendo outros produtos que são de suma importância para ele”, frisa Alvarez.

Mogi das Cruzes recebe executivo de seguradora



A regional do Sincor-SP Mogi das Cruzes, representada pelo diretor regional Witon José Nogueira, recebeu na região do Alto do Tietê, no dia 15 de fevereiro, o vice-presidente Personal Lines/ Pessoas Físicas da Zurich Brasil Marcus Vinícius. O evento foi organizado em parceria com a Uniforce Assessoria – empresa recém-formada que agrega as assessorias de seguros Ação Imediata, Valoração, Copa Sul, Rizk e Almeida e Prestopower. O propósito da visita foi estreitar o relacionamento com os corretores de seguros. Como o executivo afirmou mais de uma vez, “para crescer no varejo é preciso crescer através dos corretores de seguros”.

Presidente Prudente fala à TV sobre atendimento do DPVAT



O diretor regional de Presidente Prudente, Ricardo Ricci, participou de uma matéria veiculada no dia 11 de fevereiro no jornal SPTV 2ª edição, na TV Fronteira (filiada à Globo), que é transmitida para 56 cidades da região. Ele falou sobre o atendimento gratuito ao DPVAT, oferecido pelo Sincor-SP. A reportagem mostrou que a procura da população à indenização deste seguro tem crescido na cidade pelo aumento da divulgação.

Não basta ter talento



Lumena Marques de Oliveira

Jornalista, pós-graduada em Marketing pela ESPM (Escola Superior de Propaganda e Marketing), tem experiência de 26 anos na área de marketing. É sócia-gerente da Optime Marketing Global, agência de serviços de marketing.

Talento era a unidade de moeda romana para grandes quantidades de dinheiro. Um Talento equivalia, para termos uma ideia, entre 27 e 36 quilogramas de ouro ou prata.

Os “dotes” atribuídos na ocorrência do casamento, por exemplo, variavam entre 50 e 300 talentos de ouro. A História nos conta que a filha de Júlio César foi dotada em 100 talentos na sua união com Pompeu, o que corresponde a cerca de 3,6 toneladas de ouro.

Talento também é utilizado para designar habilidades inatas das pessoas ou capacidade atual para realizar determinadas atividades e hoje, no mundo dos negócios, são os nossos talentos que expressam os “dotes” que nos são atribuídos.

Mas será que só os Talentos bastam?

Se olharmos as qualidades de um profissional que é hábil, que sabe fazer, sua capacidade, destreza, agilidade; sua aptidão; seu conhecimento formal e técnico sobre uma determinada área, mesmo todo esse conjunto não é o suficiente para valorizar o “dote”.

Convidamos o leitor a pensar que é necessário inserir um ingrediente de grande importância para que o valor das habilidades possam ser reconhecidos e justamente atribuídos.

A Atitude, ou seja, a disposição interior, a vontade, o propósito, a ação, a conduta, o procedimento e comportamento, determinam o peso efetivo que os Talentos contribuirão no sucesso profissional e como seremos dotados pelos nossos clientes, parceiros e afins.

Avaliemos uma situação em relação ao conhecimento técnico. Já estamos muito conscientes em saber que as informações que temos sobre os nossos clientes (cadastro) representam o maior tesouro e guia para as ações de comunicação e marketing do negócio. Aprendemos isso na base dos ensinamentos sobre estratégias de marketing. No entanto, quantos profissionais, realmente, vão além da simples atitude de recolher essas informações, avançando por analisá-las de maneira a direcionar certeira seus investimentos com base nessa avaliação?

Nossas atitudes enquanto profissionais habilitados estão no comum ou se estabelecem em uma ação e conduta de acordo com as expectativas de resultados, com o “dote” que queremos conquistar?

Quantos são os profissionais com tanta habilidade que com o passar do tempo, às vezes, parecem que deixam de lado as atitudes mais inovadoras e acabam cedendo espaço para destaque de outros tantos profissionais que mesmo sem tanta habilidade são arrojados em suas atitudes, como os bebês que caem e levantam, mas por fim acabam por andar.

No mercado de seguros, por exemplo, há muitos produtos diversificados, muitos novos e promissores ramos de atuação, variações em modalidades de coberturas, e tantos profissionais que se limitam apenas a atender um tipo de seguro. Se as necessidades dos clientes estão crescendo a cada novo dia, é preciso avaliá-las, não é mesmo?

Se o profissional tiver Atitude consegue desenvolver habilidades, mas se tiver habilidades sem Atitude, pode-se chegar a lugar nenhum.

A Habilidade se aprende na escola.

A Atitude é Individual.

A Atitude não é mensurável, mas se destaca aquele que a tem em abundância, pois veremos que



o seu “dote” é maior.

Como desenvolvê-las? O leitor pode estar se perguntando...

Habilidades:

- Autoconhecimento: reconheça criteriosamente suas características pessoais, gostos, necessidades, pontos fortes e fracos.

- Estudo contínuo: aquisição de conhecimento, leitura edificante. O conhecimento abre espaço para oportunidades.

- Treinamento: aperfeiçoamento.

Atitude:

- Cuidar da autoestima: valorização e segurança.

- Automotivação: buscar não depender do incentivo dos outros.

- Ter iniciativa: quer um exemplo? Constate o quanto você tem lido sobre o sucesso dos profissionais que adentraram no mundo da Certificação Digital?

Seja perseverante, determinado. O que pode ser maior que o potencial da vontade? Nenhuma força fica estéril quando se exerce de maneira constante.

DICAS

- O talento só pode ser efetivo se existe atitude e disposição para colocá-lo em prática.

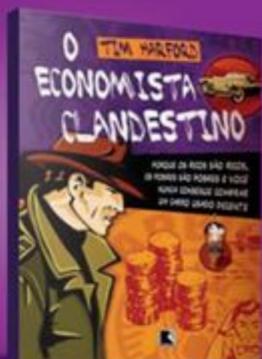
-Um profissional com mais atitude pode se dar melhor que um outro que, ainda que tenha mais talento, é acomodado e não demonstra arrojo.

-Para ver seu talento progredir, é preciso conhecer seus pontos fortes e fracos, ler e buscar conhecimento contínuo, e praticar suas habilidades.

-Mantenha sua autoestima, saiba do valor que você tem.

-Independa do incentivo dos outros, busque se automotivar.

-Busque sempre somar ao seu talento: vontade, determinação e perseverança.



O ECONOMISTA CLANDESTINO

O autor Tim Harford relata em *O Economista Clandestino* como os princípios econômicos estão por trás das mais corriqueiras atividades, e explica sua influência em situações que abrangem desde os congestionamentos nas grandes cidades ao alto preço cobrado pelo café que tomamos.

Tim Harford responde por que as diferenças entre países pobres e ricos é tão acentuada, por que nunca conseguimos achar um carro usado decente e o que fazer para não nos deixarmos enganar pelos estabelecimentos comerciais. Ele esteve na África, na Ásia e na Europa e nos revela como os supermercados, as companhias aéreas e as redes de cafés estão arrancando o dinheiro de nossas carteiras. Harford acaba com os mitos em torno de grandes controvérsias contemporâneas como o alto custo do seguro-saúde, nos diz como certas leis ambientais fazem os proprietários de terra felizes e esclarece como algumas indústrias obtêm altos lucros de forma inocente, enquanto outras o fazem

de forma ilícita. Discorrendo em prosa simples sobre vários conceitos econômicos, como escassez de recursos, poder dos mercados, eficiência, informação privilegiada, teoria dos jogos, falhas do mercado e preços irrealistas, o livro nos mostra como essas forças afetam nosso dia-a-dia sem que sequer as percebamos.

Ao exibir o mundo como visto pelos economistas, Tim Harford revela que os eventos diários são complexos jogos de negociação, disputas de forças e batalhas de inteligência. Escrito com elegância e perspicácia, *O Economista Clandestino* transforma a “ciência sombria” em um verdadeiro deleite.

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

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.

Presenças e transparência dos representantes da Susep, Bradesco, Mapfre, IRB Re e Austral Re para debater no Fórum de Riscos Declináveis

Na maioria das apólices de seguros residenciais não se contrata cobertura adicional de alagamento e inundação

Convênio AC Sincor com OAB-RJ e CAARJ para oferecer certificados digitais a advogados

A Confederação Nacional das Seguradoras recebe denúncias de 30 suspeitas de fraudes por dia

O consumo médio de seguros, previdência privada e capitalização por habitante no Brasil cresceu 15,63% em 2010. Em 2009 era de R\$ 532, em 2010 foi R\$ 615

A receita das seis resseguradoras locais no País continua minguando: 42% a menos do que em 2009

Por estado, excluindo o VGBL, São Paulo foi o que deteve a maior parte dos prêmios de seguros em 2010: 47,41%

Recusas de renovações de seguros genericamente, sem critérios técnicos, dos chamados riscos gravosos

Soluções integradas para o RH. Porque, para melhorar o trabalho dos seus clientes, tem que começar facilitando o seu.

A Porto Seguro possui um completo conjunto de ferramentas para a área de RH que facilita a gestão e rentabiliza os investimentos do cliente, além de garantir bons argumentos de venda para você. São produtos que atendem às necessidades da empresa nas áreas de saúde, odontologia, saúde ocupacional, no segmento de vida e previdência e até mesmo linhas de crédito consignado. Em cada um deles, a Porto Seguro oferece diferenciais, como o Instituto de Promoção da Saúde e programas de melhoria da qualidade de vida. Tudo com a experiência de mais de 60 anos em cuidar bem de pessoas e patrimônios.



Saúde • Odontológico • PCMSO • Vida e Previdência • Crédito Consignado

ANS - nº 00058-2

CNPJ: 04.540.010/0001-70, 61.198.154/0001-60 e 58.768.284/0001-40, Portoseguro S.A. - CFI: 04.862.600/0001-10, Processo SUSEP: Vida PME - 005.00737/00, Vida em Grupo - 10.005843/99-51, Preterista - 15414.001301/2007-70 e 15414.00641/2007-54, Acidentes Pessoais Coletivo - 005.00089/00, Empresarial VGBL Instituído - 15414.004071/2007-71, Empresarial VGBL Averbado - 15414.004071/2007-27, Previdência - 15414.003678/2008-13, Previdência Por Prazo Certo - 15414.003675/2008-81, Previdência ao Cópago - 15414.003674/2008-37, Pensão aos Menores - 15414.003675/2008-26, Renda por Invalidez com Plano Mínimo Garantido - 15414.003673/2008-60, Renda por Invalidez - 15414.003677/2008-71. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Nos termos da legislação vigente, o Participante poderá optar ou não pelo onero de tributação por aliquotas decrescentes.

Consulte seu gerente comercial
ou acesse www.portoseguro.com.br.

PORTO SEGURO
Saúde SEGUROS

Ouvidoria: 0800 727-1184

Assistência aos associados do Sincor-SP também engloba operações via iPad



Um dos diversos benefícios oferecidos pelo Sincor-SP a seus associados é a assistência tecnológica gratuita fornecida pela empresa Central de Funcionamento - CDF. "Com ela, os corretores de seguros podem resolver problemas e dúvidas para utilização de equipamentos de informática, periféricos, smartphones, celulares, GPS, câmeras fotográficas, filmadoras, etc", afirma Adevaldo Calegari, diretor de Benefícios do Sindicato. O iPad, lançado no ano passado pela Apple, também faz parte desta amplo rol de ferramentas.

A procura pelo iPad vem esgotando os estoques das lojas rapidamente. Acredita-se que em pouco tempo, o tablet vai revolucionar o comportamento das pessoas pela mobilidade de informações e ações online. Algumas importantes seguradoras já lançaram softwares de relacionamento com os corretores de seguros via iPad. "Porém, os corretores menos envolvidos com tecnologia precisam de assistência para entender como funcionam os softwares disponíveis", pondera Cássia Del Papa, 1ª vice-presidente do Sincor-SP.

"No serviço de assistência tecnológica tiramos todas as dúvidas e passamos orientações ao corretor de seguros por telefone, sem que ele precise pagar pela consultoria de um profissional particular. Isto é uma inovação, nenhuma seguradora oferece ainda essa assistência", explica José Augusto Garutti, diretor Comercial e de Marketing da CDF.

Susep cancela proposta de autorregulação dos corretores de seguros

Por pressão do mercado e de corretores de seguros, a Susep cancelou a proposta de autorregulação dos corretores de seguros. O presidente do Sincor-SP enviou carta ao superintendente da Susep e ao ministro da Fazenda, em 26 de novembro, questionando o modelo proposto de autorregulação dos corretores de seguros. A Lei Complementar 137/10, ao tratar do fundo destinado ao seguro rural, incluiu em seu bojo a autorregulação da atividade de corretagem para disciplinar, fiscalizar e punir os corretores de seguros nas relações com os consumidores e entre seus pares. Isso faria com que todo este poder de polícia da Susep decorresse

da constituição de entidades autorreguladoras do mercado de corretagem, que deixaria a fiscalização da categoria dos corretores a uma entidade privada. Por isso os corretores foram contra esta medida, pois qualquer decisão neste processo influiria na esfera de interesse de outras pessoas, ultrapassando os limites do processo administrativo e do próprio interesse do corretor de seguros e do consumidor.

Credicor-SP amplia horário de pagamento no internet banking para convênios



Como todas as cooperativas de crédito brasileiras, a Credicor-SP, Cooperativa de Crédito dos Corretores de Seguros, possibilitava que o cooperado fizesse pagamentos

no internet banking somente durante o horário bancário, das 10h às 16h. A partir de fevereiro, ela estende o horário de pagamento para convênios (conta de água, luz, telefones móvel e fixo...) até as 20h30. A Credicor-SP é a primeira cooperativa do país a conseguir esta liberação e continua na luta para estender, em breve, esta mesma conquista para o pagamento de títulos. Acesse o site www.sicoob.com.br e aproveite.

Diretoria executiva do Sincor-SP se reúne com diretoria regional



O Sincor-SP reuniu no dia 17 de fevereiro seus diretores executivos e regionais para alinhamento de ações. Na pauta, entre outros assuntos, constaram: andamento das ações do Programa de gestão 2010-2014, estrutura de comunicação do Sincor-SP, eventos programados para 2011, diretrizes para realização de Encor's, apoio dos diretores regionais à campanha "Corretor Melhor é Corretor Sincor-SP", apoio do Sindicato a cursos Funenseg, atendimento gratuito DPVAT, relato da recente reunião com a Fenacor realizada em Brasília, convênio da AC Sincor com OAB-RJ, recadastramento 2009-2010 PJ / 2011 PF, engajamento dos diretores regionais na abordagem de temas complexos como riscos declináveis, preços diferenciados e venda de seguros em bancos.

Rádio SulAmérica Trânsito comemora 4 anos de transmissão

A Rádio SulAmérica Trânsito 92,1 FM comemorou seu aniversário de 4 anos no dia 12 de fevereiro com uma transmissão especial direto de um estúdio móvel localizado na Pinacoteca do Estado de São Paulo. Realização do Grupo Bandeirantes de Comunicação em parceria com a SulAmérica Seguros, a Rádio SulAmérica Trânsito tornou-se referência na prestação de serviço aos moradores da Grande São Paulo em sua luta diária contra os congestionamentos. Os ouvintes da emissora formam uma grande comunidade focada em trocar informações para melhorar o trânsito. A rádio recebe diariamente mais de 2 mil mensagens de texto para o número 72262, além de cerca de 4 mil ligações para o Portal de Voz (11 9554-5555) e 1.300 mensagens para o e-mail radiusulamericatransito@band.com.br. A emissora também possui um perfil no Twitter (@rstnoar) com mais de 12 mil seguidores.

Porto Seguro lança seguro de automóvel para o público feminino

A Porto Seguro está lançando o Porto Seguro Auto Mulher, que é válido para seguros em que a principal condutora é do sexo feminino. A contratação do seguro é flexível, com várias opções de coberturas e de franquias. A cláusula Porto Socorro Mais Mulher inclui assistências especiais na manutenção do veículo e serviços residenciais, descontos em estabelecimentos voltados ao bem-estar pessoal, entre outros. Além disso, a segurada conta com uma série de serviços e benefícios, já disponíveis no seguro Automóvel da Companhia. Pelo 'Porto Seguro Auto Mulher', a principal condutora indicada no seguro terá disponíveis serviços e benefícios como, por exemplo: táxi para emergências, leva e traz para a primeira revisão e serviço de instalação de quadros e cortinas.

Sincor-SP fecha acordo salarial para funcionários da categoria

Foi assinado no dia 07 de fevereiro pelos presidentes do Sincor-SP e do Sindicato dos Securitários de São Paulo, o acordo salarial para funcionários das corretoras de seguros. A partir de 01 de janeiro de 2011, os corretores de seguros e suas empresas concederão a todos os seus empregados pertencentes à categoria dos securitários uma recomposição salarial de 7,50% incidente sobre o salário fixo vigente em 01 de janeiro de 2010. O valor mínimo de vale-refeição passa a ser de R\$ 13 por dia. Como o acordo foi acertado em fevereiro, as empresas deverão pagar a diferença retroativa do mês de janeiro e de férias, quando for o caso. Outros detalhes do acordo podem ser visualizados no site www.sincor-sp.org.br.

dados econômicos

agenda

Indicadores Estatísticos

	DEZ 09	ANO 09	JAN 10	FEV 10	MAR 10	ABR 10	MAI 10	JUN 10
IGP-M	-0.26%	-1.71%	0.26%	1.18%	0.94%	0.77%	1.19%	0.85%
TR mensal	0.0533%	0.71%	0.0000%	0.0000%	0.0792%	0.0000%	0.0510%	0.0589%
Poupança Mensal	0.5536%	6.92%	0.5000%	0.5000%	0.5796%	0.5000%	0.5513%	0.5592%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.7412	-25.49%	1.8748	1.8111	1.7810	1.7306	1.8167	1.8015
Receita Brasil Seguros (1)	4.273	46.685	4.219	3.896	4.370	4.156	4.186	4.413
Receita SP Seguros (1)	1.945	22.566	2.106	1.844	2.044	1.934	1.976	2.051
Receita Brasil Auto (2)	1.894	20.080	1.867	1.615	2.000	1.853	1.844	1.874
Receita SP Auto (2)	0.770	8.589	0.835	0.628	0.794	0.757	0.758	0.774
Auto Veículos Produção (3)	252.8	3.185.2	245.9	250.5	339.8	292.1	323.8	306.4
Auto Veículos Licenciados (4)	293.0	3.141.2	213.3	221.0	353.7	277.8	251.1	262.8
INCC - FGV (5)	0.10%	3.25%	0.64%	0.36%	0.75%	0.84%	1.81%	1.09%
Transporte Carga Rodoviária (6)	36.7	420.6	36.5	36.8	37.7	37.7	39.2	38.7

	JUL 10	AGO 10	SET 10	OUT 10	NOV 10	DEZ 10	ANO 10
IGP-M	0.15%	0.77%	1.15%	1.01%	1.45%	0.69%	11.32%
TR mensal	0.1151%	0.0909%	0.0702%	0.0472%	0.0336%	0.1406%	0.69%
Poupança Mensal	0.6157%	0.5914%	0.5706%	0.5474%	0.5338%	0.6413%	6.90%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.7572	1.7560	1.6942	1.7014	1.7161	1.6662	-4.31%
Receita Brasil Seguros (1)	4.408	4.631	4.511	4.491	4.575	4.914	53.000
Receita SP Seguros (1)	2.091	2.225	2.193	2.114	2.129	2.338	25.125
Receita Brasil Auto (2)	1.927	1.988	1.952	1.823	1.825	2.185	22.857
Receita SP Auto (2)	0.800	0.825	0.808	0.757	0.719	0.890	9.383
Auto Veículos Produção (3)	318.3	338.9	306.7	318.0	319.7	283.7	3.644.1
Auto Veículos Licenciados (4)	302.3	312.8	307.1	303.2	328.5	381.6	3.515.2
INCC - FGV (5)	0.44%	0.14%	0.21%	0.20%	0.37%	0.67%	7.77%
Transporte Carga Rodoviária (6)	39.4	39.6	40.0	40.8	40.9	43.6	470.9

Fonte e Critérios: (1) Receita Mensal (sem VGBL e sem Saúde) (R\$ bilhões). Fonte: Susep (2) Receita Mensal (com DPVAT) (R\$ bilhões). Fonte: Susep (3) Unidades Mil. Fonte: Anfavea (4) Unidades Mil. Fonte: Renavam (5) INCC - Índice Nacional da Construção Civil, FGV (6) Unidades: Bilhões de Toneladas x km. Fonte: Confederação Nacional dos Transportes/USP

INSS | Contribuições Previdenciárias

1. SEGURADO EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)
Até 1.040,22	8
De 1.040,23 até 1.733,70	9
De 1.733,71 até 3.467,40	11

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

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%):	Empregado	Empregador	Total
Até 1.040,22	8	8	12	20
De 1.040,23 até 1.733,70	9	9	12	21
De 1.733,71 até 3.467,40	11	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 573,58	29.41
De 573,58 até 862,11	20.73
Acima de 862,11	Ñ tem direito

5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

Período	Valor (R\$)
Fevereiro/2010	
a Dezembro/2010	510
A partir de Janeiro/2011 MP516/10	540

IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

Base de cálculo (R\$)	Alíquota(%)	Parcelas a deduzir (R\$)
Até 1.499,15	-	-
De 1.499,16 até 2.246,75	7,5	112.43
De 2.246,76 até 2.995,70	15	280.94
De 2.995,71 até 3.743,19	22,5	505.62
Acima de 3.743,19	27,5	692.78

Deduções Admitidas: a) Por dependente, o valor de R\$150,69 por mês; b) Parcela isenta de rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão, até o valor de R\$ 1.499,15 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.

DIA DA MULHER

Homenagem do Sincor-SP às corretoras de seguros

O tradicional evento em comemoração ao Dia da Mulher promovido pelo Sincor-SP para homenagear as corretoras de seguros acontecerá este ano às vésperas do Carnaval, no dia 1º de março (o dia da comemoração, 08 de março, é exatamente a terça-feira de carnaval). Como sempre, o encontro deverá ser descontraído e com muitas surpresas. A programação engloba desde palestras com assuntos voltados ao interesse feminino até sorteio de valiosos prêmios. Pela primeira vez, será realizado um elegante coquetel de conagração que acontecerá a partir das 14h. Inscrições pelo site www.sincorsp.org.br

I Seminário Seg News de Seguro de Riscos de Engenharia

O evento discutirá as perspectivas de crescimento com os projetos de infraestrutura e será realizado no dia 16 de março, das 14h30 às 19h00, no auditório do Sindseg-SP – Av. São João, 313 – 6º Andar. Entre os temas debatidos por especialistas estão: Demanda de Seguro de Riscos de Engenharia com os Projetos de Infraestrutura, Resseguro para Riscos de Engenharia e Seguro Garantia. Inscrição: R\$ 120,00. Informações www.agenciasegnews.com.br



MARÇO

14 a 17 – Neurolinguística Aplicada em Vendas

Local: Sede do Sincor-SP

14 a 17 – Técnico de Automóvel RCF-V, APP e DPVAT

Local: Regional Zona Leste

21 a 23 – Seguro de Responsabilidade Civil Geral

Local: Sede

21 a 24 – Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros

Local: Regional São José dos Campos

21 a 24 – Marketing Prático para Corretores de Seguros

Local: Regional Jundiaí

24 – Fórum Jurídico para o Corretor de Seguros

Local: Regional Osasco (incluindo corretores da Zona Oeste)

28 a 31 – Análise de Sinistro Automóvel e RCF-V

Local: Sede

28 a 31 – O Corretor de Seguros como Consultor de Benefícios em Saúde

Local: Regional Zona Sul

28 – Palestra: Como Falar em Público (Sucesso Pessoal e Profissional)

Local: Regional Ribeirão Preto

29 – Palestra: Como Falar em Público (Sucesso Pessoal e Profissional)

Local: Regional Guaruhos

30 – Palestra: Como Falar em Público (Sucesso Pessoal e Profissional)

Local: Regional ABCDMR

31 – Palestra: Como Falar em Público (Sucesso Pessoal e Profissional)

Local: Regional Zona Norte

Para conferir a programação completa dos cursos e obter mais informações da Unisincor, acesse o site www.unisincor.com.br



artigo

Como falar em público

ESPECIAL PALESTRANTES



Elias Spinetti Lifante

Administrador de Empresas, pós-graduado em Marketing, bacharel em Psicologia, especialista em Programação Neurolinguística. Mais de 15 anos de vivência na elaboração e execução de Programas de Treinamento e Desenvolvimento de Pessoal. Experiência em estruturação de programas para área comercial, industrial e treinamento para executivos, além de trabalhos específicos para implantação de qualidade total e produtividade. Sócio e consultor da Changes Consultoria, Treinamento e Desenvolvimento de Pessoal.

Maria Marcia de Oliveira

Pós-graduada em Marketing, especialista em Neurolinguística, Bacharel em Direito. Experiência de 10 anos na estruturação e gestão de áreas comerciais (vendas, telemarketing e atendimento ao cliente). Vivência de 12 anos na elaboração e execução de programas de Treinamento e Desenvolvimento de Pessoal para empresas de diversos segmentos nas áreas: comportamental, administrativa, comercial, gerencial e motivação de pessoal. Atua como sócia e consultora da Changes Consultoria, Treinamento e Desenvolvimento de Pessoal.

Diante de um mercado cada vez mais competitivo e profissionalizado, diversas são as competências que necessitam de aprimoramento para o alcance de um bom desempenho pessoal e profissional.

Quando analisamos esta questão com maior profundidade, identificamos a habilidade de falar em público como uma das competências essenciais para o profissional moderno, pois nela serão estruturadas as demais, como por exemplo: iniciativa, entusiasmo, criatividade, percepção e interação.

Acreditamos que esta habilidade torna-se requisito básico para todas as funções hierárquicas dentro da empresa.

Imagine a situação: um corretor com dificuldades para expressar-se e expor suas ideias e pontos de vista.

Em outra situação: um profissional comunicativo, articulado, que por meio da oratória transmite segurança, confiança e que principalmente consegue “sintonizar” com seus clientes.

Qual deles levará maior vantagem comercialmente falando?

Imagine, também, ambos como colaboradores de uma empresa, concorrendo entre si a uma vaga na organização. Você optaria por qual deles?

E ainda, se estas pessoas tivessem uma equipe de trabalho, qual deles possui maior facilidade para interagir, agregar e motivar pessoas?

Segundo pesquisas mais recentes, a habilidade de falar em público, dentro do atual contexto empresarial, é tão valorizada quanto o conhecimento técnico e a experiência anterior na área ou função.

É importante ressaltar que no âmbito pessoal, esta habilidade também é um fator decisivo para a conquista e manutenção dos mais diversos tipos de relacionamentos.

Com base nesta visão, o Sincor-SP desenvolveu um treinamento vivencial e totalmente prático de “Como falar em público” focando e exercitando a competência nos mais diversos ambientes, tais como: entrevistas, reuniões com equipes, clientes e seguradoras, apresentações de projetos e eventos.

Conheça um pouco mais deste novo trabalho e invista em seu maior patrimônio – o aprimoramento dos seus conhecimentos e competências.

COMO FALAR EM PÚBLICO Sucesso Pessoal / Profissional

Docentes:

Elias Spinetti Lifante e Maria Marcia de Oliveira

Próximas apresentações: 28/03 – Regional Ribeirão Preto do Sincor-SP, 29/03 – Regional Guarulhos, 30/03 – ABCDMR e 31/03 – Regional Norte

Objetivo do curso: Conscientizar os participantes sobre a importância de uma comunicação eficaz na atualidade (uma impressão positiva é decisiva para estabelecer relacionamentos produtivos).

Conteúdo Programático:

- Desmistificar o processo de falar em público
- Por que ocorrem e como superar os estados emocionais negativos ao falar em público
- A importância de projetar uma postura confiante e persuasiva
- Aprender a comunicar-se com desenvoltura em todos os ambientes
- Planejar apresentações e reuniões eficazes
- Utilizar os gestos com naturalidade e harmonia
- Os gestos depreciadores e os fortalecedores da imagem
- Técnicas para conquistar ouvintes resistentes e indiferentes
- Ordenar a exposição de forma lógica (introdução, desenvolvimento e conclusão)
- Como utilizar o bom humor para recuperar-se de erros
- Como manter a motivação dos ouvintes.

EM 2011 O SINCOR-SP ESTÁ PREPARANDO
UM EVENTO MELHOR QUE O OUTRO.

CALENDÁRIO DE EVENTOS SINCOR 2011

DIA INTERNACIONAL DA MULHER
01 DE MARÇO
HOTEL MAKSOUZ PLAZA
CAPITAL

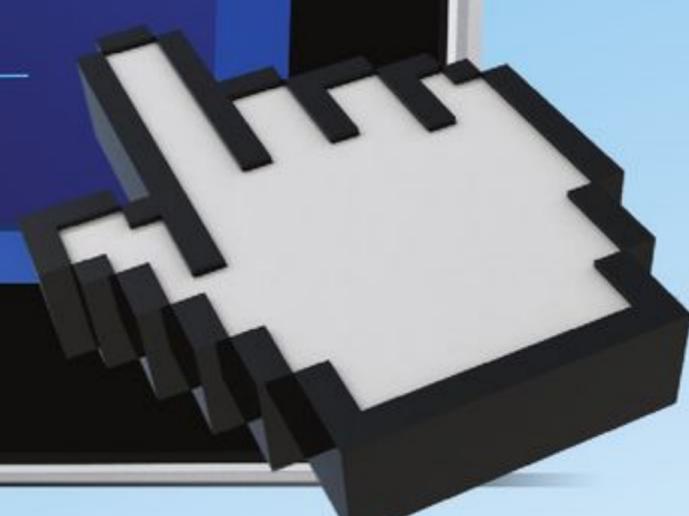
**XXVII ENCONTRO DOS CORRETORES
DE SEGUROS DE SÃO PAULO**
10 A 12 DE JUNHO
HOTEL VACANCE
ÁGUAS DE LINDÓIA

FÓRUM DE BENEFÍCIOS
22 A 24 DE SETEMBRO
CONVENTION CENTER
CAMPOS DO JORDÃO

DIA DO CORRETOR
12 DE OUTUBRO
ENCOR'S (ENCONTROS)
REALIZADO EM TODAS AS REGIONAIS
DO SINDICATO SIMULTANEAMENTE

**VI FESTA DE CONFRATERNIZAÇÃO
DOS CORRETORES DE SEGUROS**
10 DE DEZEMBRO
EXPO BARRA FUNDA
CAPITAL

DIA E LOCAL SUJEITO A ALTERAÇÕES



Saiba mais sobre os eventos acessando www.sincorsp.org.br

SINCORSP

CORRETOR

MELHOR

É CORRETOR SINCOR

100% CORRETOR. UM PROGRAMA DA BRADESCO SEGUROS PARA ENTRAR NA LISTA DE FAVORITOS DE TODO CORRETOR.

Aqui você encontra os produtos, serviços e informações de que precisa para agilizar o seu dia a dia.

No Site 100% Corretor, você tem acesso a consulta expressa, aviso e acompanhamento de sinistro, venda on-line, serviços de SMS e muito mais. E ainda participa do Clube de Benefícios, em que pode ter linhas de crédito com taxas e prazos exclusivos. Além disso, no ShopFácil Corretor, você vai encontrar descontos e condições especiais para comprar produtos, pacotes de viagens e assinar revistas. Programa 100% Corretor. É a Bradesco Seguros cada vez mais próxima de você, Corretor. Acesse: bradescoseguros.com.br

