

FEVEREIRO
2009

333

JCS

**Jornal dos
Corretores de
Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

 **SEU JORNAL**



Regras defendem mercado de seguros brasileiro da crise

As tradicionais regras brasileiras relacionadas às aplicações das reservas técnicas das seguradoras tornaram as companhias instaladas no país mais bem protegidas contra a crise que iniciou nos Estados Unidos e se tornou mundial.

LEIA MAIS NAS PÁGINAS 14 E 15

Comissão de Auto negocia soluções com seguradoras

Após identificar os principais problemas apontados pelos corretores de seguros no segmento de auto, a Comissão do Sindicato que cuida dessa área começou a visitar as seguradoras para negociar as soluções. A Mapfre foi a primeira companhia a receber a equipe.

LEIA MAIS NAS PÁGINA 10 E 11

Sindicato planeja ações em 2009

A diretoria executiva do Sincor-SP se reuniu com coordenadores de comissões e diretores regionais para tornar 2009 em um ano produtivo para toda a classe.

LEIA MAIS NA PÁGINA 08

Sincor-SP cria portal para o corretor de seguros de saúde



Em poucos segundos, agora é possível fazer, pela internet, o comparativo entre diversos produtos de saúde, levando em conta vários aspectos. O corretor pode enviar a cotação ao cliente por e-mail, personalizando a operação com seus próprios dados.

LEIA MAIS NA PÁGINAS 05

Essa é uma história que completa 50 anos, mas está apenas começando.

Em maio de 2009 a Yasuda Seguros completará 50 anos de atuação no Brasil. E para darmos início à celebração dessa data tão importante de nossa história, estamos adotando um novo posicionamento e uma postura mais ágil e próxima de nossos corretores e clientes, que se reflete em nosso novo slogan: "Melhores serviços, mais seguro".

É a partir desse novo posicionamento que ofereceremos a você, corretor, e aos seus clientes, além de toda experiência e solidez adquirida ao longo desses 50 anos, a melhor prestação de serviços do mercado.

Isso significa que, além de sólida, a Yasuda é também uma seguradora ágil e moderna para proporcionar melhores condições de negócios e colocar você e seus clientes em primeiro lugar.

Essa é uma história que está completando 50 anos mas está apenas começando e você, com certeza, faz parte dela.

www.yasuda.com.br

Nós e a crise



Segundo ressaltam especialistas, não há risco de contágio direto das seguradoras pela crise mundial. Há, no entanto, preocupações. Em artigo publicado no jornal Gazeta Mercantil eu advertia para o fato de que a Resolução nº 156 do CNSP iria diminuir o número de seguradoras que operam no país. Muitos classificaram a matéria como futurologia barata, mas, passados os três anos que os seguradores tinham para ajustar sua solvência, aí estão os fatos que demonstram que não sou um futurólogo chutador.

Ficou estabelecido que as seguradoras precisam manter reservas de capital próprio, proporcional ao tamanho de suas operações. Isso significa que as empresas vêm-se obrigadas a crescer – ou então encolher, abrindo mão de praças ou produtos.

A Marítima Seguros está procurando parceiros internacionais com capacidade de adquirir até 30% do capital da empresa. A meta é elevar o patrimônio da seguradora em R\$ 150 milhões, quantia suficiente para cumprir as normas da Susep e resguardar o grupo das sanções do órgão fiscalizador. Há interesse de um grupo canadense e outro japonês. Segundo um consultor do mercado de seguros, a recusa dos proprietários da Marítima em deixar o comando do negócio seria uma barreira na busca de uma associação.

Se uma das 10 maiores companhias independentes está enfrentando esta dificuldade, como ficam as pequenas? Estão, certamente, em piores condições.

Com isto, a Resolução 156, editada na calada da noite, coloca as companhias contra a parede: é crescer ou encolher, diante das exigências feitas pelo Governo. Filiais estão sendo fechadas, as demissões começam a surgir. Aqui entramos no ponto básico daquele artigo.

Normas à parte, não há mesmo risco de contato direto com as sociedades em crise. Tampouco não há o chamado risco sistêmico, em que a queda de um grupo em dificuldades tende a arrastar outros numa reação em cadeia, como já aconteceu com os bancos.

Por via das dúvidas, 70 seguradoras realizaram operações de aumento de capital até o início de janeiro, quando entraram em vigor os novos limites. Em conjunto, essas empresas elevaram seus recursos em 27%, de R\$ 14,2 bilhões para R\$ 18 bilhões.

Quem não se modernizou, quem não investiu em canais de comunicação e novos produtos, está perdendo terreno. Em parte, isso serve também para os corretores de seguros.

Fazer a travessia vai exigir muita responsabilidade e juízo, mas o setor deve manter sua média de crescimento de 13,3%, ante 5% do mercado mundial.

Mas crise abre também oportunidades. Enquanto a batalha prossegue, vamos continuar afirmando que somos o defensor número um dos consumidores, principalmente agora, quando o momento exige um check-up mais rigoroso na saúde das seguradoras. 📌

A crise abre também oportunidades. Enquanto a batalha prossegue, vamos continuar afirmando que somos o defensor número um dos consumidores

LEONCIO DE ARRUDA

DIRETORIA EXECUTIVA:**PRESIDENTE:**

LEONCIO DE ARRUDA

1º VICE-PRESIDENTE:

MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

2º VICE-PRESIDENTE:

ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO

1º SECRETÁRIA:

CÁSSIA MARIA DEL PAPA

2º SECRETÁRIO:

ADEVALDO CALEGARI

1º TESOUREIRO:

ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

2º TESOUREIRO:

LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN

SUPLENTE DA DIRETORIA EXECUTIVA:

ARTHUR CICONE JÚNIOR, JORGE TEIXEIRA BARBOSA, CELSO LOPES, PLÍNIO GILBERTO SPINA Jr., CARLOS ALBERTO ANTONIETTO, LUIZ CARLOS ALVAREZ MORALES JR.

EFETIVOS DO CONSELHO FISCAL:

JULIO CÉSAR PASQUINELLI, MAURO ANTONIO LARANJA, JÚLIO CÉSAR SALLES MURAT

SUPLENTE DO CONSELHO FISCAL:

ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, MIGUEL A. FIORI SOBRINHO, JOSÉ GERALDO DA SILVA

DELEGADOS FENACOR:

Efetivo: LEONCIO DE ARRUDA

Suplentes: NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO

GUARULHOS

LUIZ CARLOS RUIVO

JUNDIAÍ

SIMONE CRISTINA F. MARTINS

MARÍLIA

MARCO ANTONIO MARIANO

MOGI DAS CRUZES

WILTON JOSÉ NOGUEIRA

NOVA ALTA PAULISTA

WALDIR BAESSA

OSASCO

EDUARDO MINC

PIRACICABA

CARLOS ALBERTO CAPORALI

PRESIDENTE PRUDENTE

ROBERTO BELCHIOR

RIBEIRÃO PRETO

PEDRO ANTONIO LOPES

SANTOS

ARTHUR CICONE JÚNIOR

SÃO CARLOS

ANTONIO CARLOS JOÃO

SÃO JOÃO DA BOA VISTA

SILVIA HELENA RINALDI LARA

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO

SOROCABA

GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO

TAUBATÉ

FRANCISCO SERGIO CASIMIRO

VALE DO PARAÍBA

LUIZ ROBERTO PEREIRA

ZONA NORTE

CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA

ZONA SUL

FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA

ZONA LESTE

MARCOS ABARCA

ZONA OESTE

LACIR MARCONDES DE MELO

MEMBROS EFETIVOS DEPARTAMENTAIS:**AUTOMÓVEL:** Coordenadora: MARIA APARECIDA O.

BIANCHI E GOUVEIA. Integrantes: CARLOS ALBERTO

DA SILVA, SHEILA MARIA DIAS BORGES MURIANA,

ANTÔNIO CARLOS DE SOUZA DIAS

BENEFÍCIOS: Coordenador: FRANCISCO ORLANDO

CHIOMENTO. Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR,

WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, JOSÉ MARIA DE

OLIVEIRA CARDOSO, SANDRA REGINA CARVALHO

CONTRA VENDA CASADA:

Coordenador: ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

CRÉDITO E GARANTIA: Coordenador: ANDRÉ DABUS.

Integrantes: MARCIO CHAVES, JOSÉ ANTONIO

BACÉLLAR G. TOURINHO, CLAUDEMIR PINTO

NASCIMENTO, MAURÍCIO DE OLIVEIRA LEITE

CURSOS: Coordenador: EDUARDO VIDAL PILEGGI.

Integrantes: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, CRISTINA

ROSATI PEREIRA

ÉTICA PROFISSIONAL: Coordenador: FLÁVIO

BEVILACQUA BOSISIO. Integrantes: ANDRÉ JULIÃO,

DINORAI C. DO AMARAL, JOSÉ VALDECYR SAONCELLA,

MILTON D'AMELIO

DISQUE SINCOR: Umile Ritacco**JOVEM CORRETORE DE SEGUROS:**

Coordenador: PAULO JATENE BOSISIO.

Integrantes: ALEXANDRE MANTOVANI, MÁRIO FREITAS

DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, ALEX SAMI DE

ARRUDA, CLEBER JOSÉ LEMES DE ALMEIDA

JURÍDICO: Coordenador: JOSÉ CORDEIRO NETO.

Integrantes: EDMAR ANTONIO ALVES

LEGISLAÇÃO: Coordenador: NIVALDO MAZONE JR.

Integrantes: EDUARDO AUGUSTO B. DE ALBUQUERQUE,

CLAUDIA REGINA SACALINA CAMARGO,

ROSELI GRASSETTI PEZZUOL

MARKETING: Coordenador: BORIS BER.

Integrantes: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO,

RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.

PERFIL DO CORRETORE MODERNO:

Coordenador: JOSÉ CÉSAR CAIAFA JUNIOR.

Integrantes: MARCOS ANTONIO MARQUES DE SOUZA,

JOSÉ AMARILDO FERREIRA BASTOS E AUSTREGEZIL

RAMOS FILHO, JÚLIO CESAR ILLIPRONTI

POLÍTICO-PARLAMENTAR: Coordenador: LEOPOLDO

PEDALINI NETO.

Integrantes: ADELAIRTON FERREIRA ELOI, AMÂNDIO S.

MARTINS, EVALDIR BARBOZA DE PAULA

PROGRAMA DE READ. PADRONIZAÇÃO:

Coordenador: SHIRTES PEREIRA.

Integrantes: CARLOS RAPOZO, MARCOS ABARCA

RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL:

Coordenador: IVO MARCOS FALCONE

Integrantes: FELIPPE MOREIRA PAES BARRETO,

JOSÉ ALFREDO RAYMUNDO, JOSÉ GERALDO DA SILVA,

MARCO ANTONIO LASSALVIA, DJALMA LADEIRA

BEVILACQUA

RESSEGUROS: Coordenador: RENATO DA CUNHA

BUENO MARQUES

RISCOS PATRIMONIAIS:

Coordenador: MARCOS MARCONDES.

Integrantes: NELSON FONTANA, ORLANDO DA COSTA FI-

LHO, MARCOS GALANTIER D'AGOSTINI, EDNEI VALTER BIM

RURAL: Coordenador: JULIO CÉSAR SALLES MURAT.

Integrantes: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT,

ANTÔNIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, JOSÉ

ANTÔNIO TONETTE, JOSÉ BASÍLIO CHAMIÇO

SAÚDE: Coordenador: LUIZ IOELS.

Integrante: RONALDO MONTEIRO COSTA

SEGUROS OBRIGATÓRIOS:

Coordenador: JOÃO URDIALES GONGORA.

Integrantes: ARIIVALDO BRACCO, SERAFIM TEIXEIRA

DA CUNHA, OSVALDO GOMES VIEIRA

SOCIAL: Coordenador: ALEXANDRE MILANEZ

CAMILLO. Integrantes: EDUARDO FREIRE DO PRADO,

JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA, PATRÍCIA C.

BOCCARDO

TECNOLOGIA: Coordenador: MANUEL MATOS.

Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, ELAINE

JERONIMO DE SOUZA, FRANCISCO ORLANDO

CHIOMENTO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA FILHO

TRANSPORTES:

Coordenador: RALPHO WALLACE SARUBBI.

Integrantes: CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO

OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE EUGÊNIO

FILHO

TRIBUTOS: Coordenador: WILSON FRANCISCO

BEZUTTE. Integrantes: JOÃO CARLOS LAUER

CARVALHO, LUIS OTÁVIO BRUNO

VIDA PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO:

Coordenador: DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO.

Integrantes: CLAUDIO PARRA, RENATO ASSAKI KA-

ZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO, FÁBIO JOSÉ

CAMBOIM LIMA, ALCIDES DO AMARAL FILHO.

CULTURA DO SEGURO - CAPITAL:

Coordenador: ALEXANDER DINIZ.

Integrantes: LUIS CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES

GOLDENBERGER, EDUARDO DE SANTANA, UBIRATAN

STRASBURG ELUF

CULTURA DO SEGURO - INTERIOR:

Integrantes: VITOR MANOEL N. RICCIARDI, VICENTE DE

OLIVEIRA TOZZO

ASSISTENTES:**PROGRAMA CULTURA DO SEGURO:****COORDENAÇÃO CAPITAL:** Alexandre Diniz

(coordenador), Luiz Cláudio Leon Duarte, Jacques

Goldemberg, Eduardo Santana

ABCDMR: Eduardo de Santana**MOGI DAS CRUZES:** Regis Beraldinelle Renzi**NOVA ALTA PAULISTA:** José Carlos Rosseto**ZONA SUL:** Ubiratan Strasburg Eluf**ZONA LESTE:** Rosana A. de Mattos Abarca**ZONA OESTE:** Antonio Serrano Husek**COORDENAÇÃO INTERIOR 1:** Sidney Garcia de Souza**DIRETORES INTERIOR 1:** Vitor Manoel N. Ricciardi,

Vicente de Oliveira Tozzo

ARAÇATUBA: Marco Antonio Zampieri**ASSIS:** Valdecir Antonio Dias**BARRETOS:** Carlos Alberto Faitarone Correa**BAURU:** Rubens Sebastião Salvadeo**MARÍLIA:** Renato Cabral Medeiros Jr.**NOVA ALTA PAULISTA:** José Carlos Rosseto**PRESIDENTE PRUDENTE:** Rui Pereira da Silva**DIRETORES INTERIOR 2:** Elmson Dória da Cunha**GUARULHOS:** Umile Ritacco**JUNDIAÍ:** Weber Freddi Fagnani**SANTOS:** José Luiz Rodrigues Braz**SOROCABA:** José Basílio Chamiço**VALE DO PARAÍBA:** Orlando Bartticiotto Filho**DIRETORES INTERIOR 3:** Ricardo Ragazzi**ARARAQUARA:** Marco Alexandre Gobatto**CAMPINAS:** Ralpho Wallace Sarubbi**FERNANDÓPOLIS:** Odeir Carlos Villar**FRANCA:** Hildemar José da Silveira**PIRACICABA:** Armando Previtalli Filho**RIBEIRÃO PRETO:** Vicente de Oliveira Tozzo**SÃO CARLOS:** José Antônio Zuzi**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Antônio Álvares de Oliveira**SOCIAL:****ABCDMR:** Márcia Jabbur Goulart, Lucia Shaffer**ADAMANTINA:** Juarez Pacheco Grion**ARAÇATUBA:** Francisco Flávio Machado**ARARAQUARA:** Luis Fabiano Anuchi**ASSIS:** Reinaldo Gasparini**BARRETOS:** Rodrigo O. F. Mendes**BAURU:** Márcia Mayumi Ijuim**CAMPINAS:** Maria Guadalupe A. S. Gómez**FRANCA:** Márcia Regina da Silva**GUARULHOS:** Cristina Ap. da Silva Santos**JUNDIAÍ:** Maria Ângela Pontes de Toledo Fagnane.**MARÍLIA:** Juraci Alves**NOVA ALTA PAULISTA:** Juarez Pacheco Grion**OSASCO:** Jurandir Lopes Junior**PIRACICABA:** Pedro Luiz de Linardo**PRESIDENTE PRUDENTE:** Roberto Lucas Agostinho**RIBEIRÃO PRETO:** Maria José de Oliveira**SANTOS:** Maria Inez França Cruz**SÃO CARLOS:** Erick Diógenes Siena Oliveira Mendes**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Carlos Henrique Palermo**S. J. RIO PRETO:** Marlei Ap. Duarte Gonçalves**SOROCABA:** José Basílio Chamiço**TAUBATÉ:** Antonia Helena Couto Silva**VALE DO PARAÍBA:** Jefferson Fernandes Correa**ZONA CENTRAL:** Patrícia C. Boccardo, Antonio José

Guazzelli, Eduardo F. Prado, José Alvaro A. Fonseca

Patrícia Silvia C. Boccardo, Paulo Jackes V. Leite

ZONA NORTE: Ivone dos Anjos A. Barbosa**ZONA SUL:** Ivone Elise Gonoretske**ZONA LESTE:** Laudiceia Cardoso Paiva**ZONA OESTE:** João Carlos de Oliveira Junior**CONTRA VENDA CASADA:****ABCDMR:** Israel Marques**ARAÇATUBA:** Nivaldo Chaves Junior**ARARAQUARA:** Claudia Ferreira Merino**ASSIS:** Osvaldo de Souza Junior**BARRETOS:** Francisco de Assis Carneiro**BAURU:** Djalmar Mencia Hatimime**CAMPINAS:** Renato Benatti**FERNANDÓPOLIS:** Mauri Carlos de Mattos**FRANCA:** Arlete Aparecida Ubiali**GUARULHOS:** Schimidt da Silva Santos**JUNDIAÍ:** Marcel Aparecido Baloni**MARÍLIA:** José Henrique Gramolini Garcia**MOGI DAS CRUZES:** Sidnei Darini Tiarga**NOVA ALTA PAULISTA:** José Mario Bocchi**OSASCO:** Manoel Barreto de Oliveira**OURINHOS:** Claudino José Gomes Junior**PIRACICABA:** Waldimir Roberto Tremocoldi**PRESIDENTE PRUDENTE:** Luiz Carlos Marangoni Ferreira**RIBEIRÃO PRETO:** José Marcos Alonso**SANTOS:** Plínio Ganey**SÃO CARLOS:** Marcos Antônio Zorgetto**S. JOÃO DA BOA VISTA:** Jean Theodoro da Silva**S. J. RIO PRETO:** Mauro Antonio Laranja**SOROCABA:** Almir Mantuan**TAUBATÉ:** Tristão Modesto Gonçalves Neto, Paulo

Francisco Gimenes, Teruo Matsuda

VALE DO PARAÍBA: Jolison Soares da Silva**ZONA NORTE:** Nilson Arello Barbosa**ZONA SUL:** André Luiz Cisi**ZONA LESTE:** Nilson Moraes**ZONA OESTE:** Julio de Oliveira Miguel, Oscar Dias Alves

Junior

CONTRA VENDA CASADA**ESTADO DO RIO DE JANEIRO:****NOVA IGUAÇU:** Roberto Cabral Neto**BANGU:** Ricardo Rodrigues**BARRA DA TIJUCA:** Fernando Augusto Faro Mendes

De Almeida

CENTRO/RJ: Carlos Alberto De Almeida Santiago**MACAÉ:** Marcelo de Almeida Vianna Reid**NITERÓI:** Darcy Domingues Da Silva**PETRÓPOLIS:** Antônio Carlos Gonçalves**VOLTA REDONDA:** Carlos Renato Campos Ramos**ESTADO DA BAHIA:**

Roberto Neeser

INTEGRANTES DA COMISSÃO INTERSINDICAL:

Orlando Filipe de Gouveia

Flávio Belvacqua Bosisio

DIRETOR INSTITUCIONAL:

Novo site oferece várias facilidades ao corretor

Ferramenta permite consultas das melhores opções de planos para os segurados

O Sincor-SP acaba de criar o site Multicálculos Saúde. A iniciativa beneficia de forma especial os corretores de seguros que estão começando as atividades no setor de saúde e ainda os que operam com outras carteiras e atuam nesse nicho de modo não especializado. O site foi desenvolvido pela Comissão de Saúde do Sindicato - formada pelos corretores de seguros Luiz Ioels (coordenador) e Ronaldo Monteiro Costa -, a partir da observação de que a ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar) estimulou a concorrência entre as operadoras do mercado após publicar a Resolução Normativa no 186 no último dia 15 de janeiro, que aborda a portabilidade de carência dos planos de saúde individuais e familiares.

A nova ferramenta possibilita aos profissionais a consulta da melhor opção de plano de saúde dentro do perfil de seus segurados. A operação, fácil e rápida, pode levar em conta várias prioridades relacionadas a hospitais, laboratórios, preços e outros itens. Em poucos segundos, é possível fazer o comparativo de preços de diversos planos, verificar a rede credenciada dos planos e conhecer as carências. No mesmo instante, o corretor pode enviar a cotação ao cliente por e-mail, personalizando a operação com os seus próprios dados: basta apenas um clique. "O site, gratuito, tem como objetivo as consultas, não é para fechar negócios. A negociação continua preservada entre o corretor e a seguradora, sem interferência do Sincor-SP", diz Luiz Ioels.

Plataformas

O site Multicálculos Saúde ainda oferece aos corretores uma maior facilidade em suas relações com as plataformas de seguros, organizações que podem intermediar os seus serviços e viabilizar uma atuação especializada junto às seguradoras do ramo. Nesse sentido, o portal permite que o corretor chegue à plataforma com uma melhor visão sobre a negociação. Isso aumenta as possibilidades do produto agradar ao cliente e, ao mesmo tempo, previne eventuais futuras reclamações do segurado. Sobre esse tema, a Comissão lembra que o site pode contribuir para evitar a excessiva dependência do corretor às plataformas - fato que pode gerar distorções que acabam prejudicando ambas as partes, além do próprio cliente. Uma delas: custos elevados destinados do corretor para a plataforma. Outra: a excessiva atenção da plataforma aos seus próprios interesses, em detrimento das reais necessidades do segurado angariado pelo corretor. Para destacar uma postura construtiva com relação às plataformas, o site também fornece informações sobre essas organizações.

Serviço

O portal também permite consultar a rede credenciada com informações detalhadas como endereço, telefone (do hospital e do laboratório), carências e informações sobre o suporte ao corretor. Disponibiliza ainda as tabelas das operadoras e seguradoras, o acesso às últimas alterações e notícias do mercado. O corretor pode enviar ou responder mensagens para os clientes sobre as cotações efetuadas, participar de enquetes exclusivas, consultar o cálculo de IMC (Índice de Massa Corpórea) e utilizar a ferramenta de conversor de idade. Esse último recurso converte data de nascimento para faixa etária, item necessário para se efetuar as cotações de produtos PME.

A princípio, o Multicálculo Saúde conta com 18 operadoras de planos de saúde, 91 produtos entre planos individuais e familiares e 134 produtos para planos PME, totalizando 225 itens diferentes. Todas as informações disponíveis no portal são extraídas das respectivas operadoras e seguradoras.

Roteiro para consultas de planos de saúde

Corretor de Seguros sócio do Sincor-SP acessa o site para fazer cotações e encontrar melhores opções, conforme perfil do seu segurado.



Escolhida a melhor opção, negocia diretamente com a operadora de saúde a contratação das coberturas



Propaganda irregular do produto BB Seguro Auto

À Susep
Sr. Armando Vergílio dos Santos Júnior –
Superintendente
(19/11/08)

Reportando sua participação na Palestra “Talk Show do Mercado de Seguros” no 13º Conec, realizado entre os dias 02 a 04 de Outubro passado, em que dizia não haver recebido qualquer denuncia de irregularidade contra o Banco do Brasil, informamos que desde o dia 04 de Outubro o referido Banco está veiculando comercial na Rede Globo de Televisão, com a participação do ator Luiz Fernando Guimarães em um restaurante dizendo que “indo contratar ou renovar seu seguro de seu carro(...) não esqueça o BB Seguro Auto (...) acesse o site”, que aparece na tela bb.com.br, não necessitamos informar que é o site do Banco do Brasil.

Mais uma vez, o comercial passa a idéia errônea à população de que o seguro é garantido pelo Banco do Brasil.

Aproveitamos a oportunidade para informar que continuamos aguardando resposta dessa autarquia de nossa carta PRES/055/10 de 31-10-07, reiterada pela carta PRES/008/2 de 26-02/08 e de carta PRES/028/05 de 07-05-08, onde tratamos do mesmo assunto “Propaganda Irregular do Produto BB Seguro Auto”.

Assim, não há de se falar em falta de informação ou conhecimento sobre as práticas e vícios praticados pelo Banco do Brasil e seus afiliados.

Colocamos a disposição, cópia de DVD com o referido comercial e aguardaremos sua manifestação.

Cordialmente,

Mário Sérgio de Almeida Santos
 Presidente Interino

Seguro de consumidor de empresa de energia elétrica

Resposta da Susep ao Sincor-SP
(13/01/09)

Caso: O Sindicato informou (em 10/07/08) que mais uma empresa de energia elétrica no estado de São Paulo – a CPFL Energia – está vendendo seguros com vícios semelhantes a outros casos já apontados, descritos a seguir: 1) A suposta Proposta de Adesão, que vem agregada à conta de energia elétrica, não exige assinatura do segurado, contrariando legislação; 2) A informação de que a residência segurada é o imóvel de uso exclusivo para moradia constante na identificação pela UC (unidade consumidora) e que o custo de R\$ 5,50 do seguro será cobrado na própria conta de energia elétrica, deixa clara a vinculação entre o seguro e a conta de energia elétrica; 3) Exigem, para eventual indenização de Roubo ou Furto qualificado, comprovante de residência e no caso de Incêndio, Queda de Raio ou Explosão, exigem do segurado “Laudo Técnico” identificando a causa dos danos expedido pela própria seguradora; 4) O telefone 0800, para maiores esclarecimentos, é da CPFL energia; 5) Não está claro, de acordo com normas da Susep vigente, quem está “custeando” o “Titulo de Capitalização”. Informar que é gratuito não significa que o consumidor não esteja custeando o titulo indiretamente.

Resposta:

Ao Sr. Leoncio de Arruda,

Reportamo-nos a suas correspondências PRES/043/07 e PRES/089/12, de 10 de julho e 04 de dezembro de 2008, respectivamente, e encaminhamos anexo a cópia do Parecer SUSEP/DETEC/GESEC/DICEB nº 16303/2008, de 15 de agosto de 2008, emitido pelo Departamento Técnico Atuarial – DETC desta Autarquia, cujos termos são auto-explicativos*.

Atenciosamente,
 Rita de Cássia Sendra
 Chefe de Gabinete - Substituta

* Trechos do Parecer para cada um dos itens reclamados e outro comentário: 1) "Será proposta a lavratura de representação contra a Ace Seguradora S/A"; 2) "Com relação à cobrança do prêmio de seguro, este valor deverá vir em uma rubrica própria (discriminado) na conta de energia elétrica. O valor da fatura é de R\$ 5,50, e está desvinculada da conta de energia elétrica, sendo a Ace Seguradora a cedente. Na fatura apresentada consta a informação que as parcelas vincendas de R\$ 5,50 serão debitadas nas próximas contas de energia, caso a fatura não seja paga. Também informa um número de telefone caso o segurado deseje cancelar o seguro, sem interrupção no fornecimento de energia elétrica". 3) "Deverão constar das condições gerais do seguro os documentos básicos necessários para a indenização no caso de sinistro, entretanto, não compete à seguradora a emissão de laudos técnicos". 4) "O telefone é apenas um canal de comunicação onde o consumidor poderá ser orientado em suas dúvidas, além do mais, a CPFL é a estipulante do seguro, ficando investido dos poderes de representação dos segurados perante as sociedades seguradoras". 5) "Se o consumidor tivesse pagado pelo título de capitalização não haveria cessão de direitos para ele, pois ele já teria o direito ao sorteio e ao resgate. Desta forma, não foi o consumidor que pagou pelo título, pois ele está recebendo o direito ao sorteio, previsto na norma de capitalização".

"Apesar de termos atendido aos questionamentos, entendemos que outro ponto deva ser questionado: o número do processo Susep informado pela seguradora para as coberturas de risco do evento 'Super Casa Protegida'. Esse processo deveria ter sido adaptado à Circular Susep 256/2004, por meio da abertura de novo processo administrativo, conforme determinação dos artigos 4º e 5º da Circular. Assim, proponho envio de carta à seguradora questionando-a sobre o número do processo utilizado".

Posto de combustível entra no mercado de seguros

Resposta da Susep ao Sincor-SP (18/06/08)

Caso: O Sincor-SP comunicou (em 14/04/08) algumas reclamações de corretores de seguros associados, nas quais consta que a rede de postos AleSat Combustíveis S.A comercializará apólices de seguros através de lojas de conveniência, batizadas de ALECREED, nos 1.200 postos de serviços em todo o território nacional que compõem a rede. A empresa informou que terá como parceiro um grande banco de varejo. O Sincor-SP consultou o cadastro geral dos corretores de seguros e não detectou registros de que a Rede AleSat seja habilitada como corretora de seguros ou tenha em seu grupo uma corretora autorizada a comercializar seguros.

Resposta:

Ao Sr. Leoncio de Arruda,

Reportamo-nos aos seus ofícios PRES/021/04 e PRES/037/06, de 14 de abril e 06 de junho de 2008, respectivamente, e informamos à Vossa Senhoria que foi aberto, no âmbito desta Autarquia, o Processo Susep nº 15414.001582/2008-12, para apuração dos fatos narrados. Assim sendo, tão logo tenhamos a conclusão do assunto, comunicaremos a esse Sindicato.

Atenciosamente,

Vera Lúcia Barreto Paes

Chefe de Gabinete 



Reuniões de trabalho definem ações

A diretoria executiva do Sincor-SP se reuniu em janeiro com coordenadores de comissões e em fevereiro com diretores regionais para traçar planos para um ano produtivo. O primeiro encontro ocorreu no dia 29 de janeiro, na sede do sindicato e o segundo na cidade de Bauru, dia 7 de fevereiro.

Coordenadores de Comissões



Na reunião de janeiro, o presidente do Sindicato Leoncio de Arruda reforçou que a função das comissões é realizar trabalhos que influam no dia a dia do corretor de seguros, para que ele possa se interessar e valorizar o

Sindicato. Salientou que é preciso noticiar ações já realizadas ou em andamento, em detrimento das que ainda estão por ocorrer. Um dos destaques do encontro esteve relacionado com a Comissão de Ética Profissional, que salientou a importância do corretor de seguros aderir ao Código de Ética, criado pela Fenacor em parceria com o Sincor-SP. Lançado no final de setembro passado, o código já conta com 15 mil adesões - 7 mil oriundas do Estado de São Paulo.

Na ocasião, foi também apresentada a nova comissão de Riscos de Engenharia, que está sendo formatada e já conta com dois membros: Alberto Dabus (coordenador) e Augusto Andrade. Com essa novidade, o Sindicato está iniciando o ano com 28 grupos de trabalho.

Diretores regionais

Em Bauru, Leoncio abriu a reunião com os diretores regionais em tom otimista: "Nossa profissão cresceu muito - na cabeça das pessoas, no quadro societário do Sindicato e no próprio mercado de seguros. Vamos continuar prestando serviços da melhor maneira possível para consolidar a obrigatoriedade da presença do corretor nas negociações com seguros". Ele definiu os diretores regionais como as "figuras máximas" do Sindicato em suas regiões. "Como líderes, precisamos mostrar aos corretores que a crise gera oportunidades. Não é hora para pessimismos", disse, assinalando que o desenvolvimento das regionais tornará o Sincor-SP cada vez mais forte.



Na sequência, cada diretor executivo deu a sua mensagem, destacando a sua principal pasta de trabalho: Mario Sergio de Almeida Santos (Certificação Digital), Alexandre M. Camillo (Agente do Bem Estar Social), Cássia Del Papa (Cultura do Seguro), Adevaldo Calegari (Benefícios), Orlando de Gouveia (Venda Casa e Preços Diferenciados) e Leilane Strongren (Biblioteca).

O diretor da seguradora Centauro, Aroldo Carneiro, também compareceu ao encontro para comentar a parceria com o Sindicato no atendimento gratuito a vítimas e beneficiários de DPVAT. Ele mostrou um resumo dessa operação em 2008, considerando o atendimento de cada regional. "Os números demonstram uma situação de sucesso. Mas podemos elevar ainda mais os resultados", disse.

Na parte final, os diretores regionais relataram a atuação de cada uma das unidades do Sindicato, destacando sugestões de inovações. 🌐

Subsídios acompanham crescimento do seguro rural

Nicho cresceu 90% em 2008 e teve 160% de reforço na subvenção federal

De acordo com o Ministério da Agricultura, as adesões ao seguro rural apresentaram crescimento de 90% em 2008, ao alcançarem 60,1 mil apólices, contra 31,6 mil registradas em 2007. Já o valor contratado aumentou mais de 160%. No período, o governo disponibilizou às seguradoras R\$ 160 milhões e as companhias chegaram a solicitar recursos adicionais de R\$ 20 milhões.

O subsídio pago pelo ministério teve o objetivo de reduzir o custo do seguro e torná-lo mais acessível aos produtores. Em 2006, a verba destinada para as companhias foi de R\$ 31 milhões. No ano seguinte, a cifra passou para R\$ 67 milhões. A previsão para 2009 é que o valor chegue a R\$ 200 milhões. "Conforme o ramo vai crescendo, com novas adesões ao seguro, o governo disponibiliza mais verba para investimentos", explica Julio Murat, coordenador da comissão de Seguro Rural do Sincor-SP. Esse processo mostra que o produtor está se conscientizando de

que a agricultura oferece riscos e, por isso, está procurando se proteger.

O limite da subvenção para o ramo agrícola, fixado em R\$ 32 mil em 2008, passou para R\$ 96 mil. O benefício pode ser destinado a mais de uma cultura, desde que o somatório não ultrapasse o valor estipulado. O produtor pode ainda contratar apólices no valor de até R\$ 32 mil para cada um desses outros três ramos: pecuário, florestal e aquícola. Com isso, o valor da subvenção em 2009 pode chegar a R\$ 192 mil, na hipótese dele conduzir empreendimentos nos quatro ramos.

Atualmente, há 75 produtos beneficiados pelo Programa de Subvenção ao Prêmio de Seguro Rural. O benefício concedido ao produtor rural será repassado às seguradoras habilitadas a operar no programa. As companhias precisam apenas comprovar a realização das operações, a fim de deduzir do valor do prêmio a ser pago pelo produtor e o percentual que se refere à subvenção.

Para contratar o seguro, o produtor rural deve estar em dia com suas obrigações fiscais. É obrigatório que ele assine e preencha de forma correta e integral o Termo de Responsabilidade do Produtor Rural.

"As lavouras contratadas com subvenção ao prêmio serão fiscalizadas por instituições selecionadas pelo Ministério da Agricultura", lembra Murat. O Programa de Subvenção ao prêmio do seguro rural do governo do Estado de São Paulo mantém os moldes do ano de 2008, ou seja, se responsabiliza por 50% do que foi disponibilizado pelo governo federal. As verbas, assim, vêm sendo repartidas entre as esferas federal e estadual.

Valor das subvenções ao seguro rural

2006	2007	2008	2009
R\$ 31 milhões	R\$ 67 milhões	R\$ 180 milhões	R\$ 200 milhões

Culturas e limites

Modalidades de Seguro	Grupos de culturas	Percentuais de Subvenção %	Limites em R\$
Agrícola	Feijão, milho segunda safra e trigo.	70	
	Ameixa, aveia, canola, caqui, cevada, centeio, figo, kiwi, linho, maçã, nectarina, pêra, pêssego, sorgo, triticale e uva.	60	
	Algodão, arroz, milho e soja.	50	
	Abacate, abacaxi, abóbora, abobrinha, alface, alho, amendoim, atemóia, banana, batata, berinjela, beterraba, cacau, café, caju, cana-de-açúcar, cebola, cenoura, cherimóia, chuchu, couve-flor, ervilha, escarola (chicória), fava, girassol, goiaba, graviola, jiló, laranja, lichia, lima, limão e demais cítricos, mamão, mamona, mandioca, manga, maracujá, melancia, melão, morango, pepino, pimentão, pinha, quiabo, repolho, sisal, tangerina, tomate, vagem e demais hortaliças e legumes.	40	96.000,00
Pecuário		30	32.000,00
De Florestas		30	32.000,00
Aquícola		30	32.000,00
Valor máximo subvencionável			192.000,00

JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Como pequenas e médias empresas podem realizar boas contratações. Pág. 18

Brasil continua em fase de grandes obras que exigem o seguro de Riscos de Engenharia. Págs. 16 e 17



Gripe suína

Surgimento da doença fez despertar a importância do gerenciamento de riscos no mercado de seguros.

Págs. 14 e 15



PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

Segurados e beneficiários do DPVAT elogiam atendimento oferecido pelo Sincor-SP.

Pág. 8



INTERAÇÃO

Novo Presidente do Grupo Bradesco Seguros e Previdência se reúne com diretores do Sincor-SP.

Págs. 10 e 11

Corretores de seguros levam questionamentos a seguradoras

Após pesquisa realizada pela comissão de automóvel do Sincor-SP as companhias são procuradas para resolver os problemas – Mapfre é a primeira

A identificação dos principais fatores que dificultam o dia-a-dia dos corretores de seguros no relacionamento com as seguradoras foi o foco de um levantamento feito pela Comissão de Automóvel do Sincor-SP durante os meses de agosto, setembro e outubro de 2008. A Comissão – composta por Maria Bianchi e Gouveia (coordenadora), Carlos Alberto da Silva, Sheila Maria Muriana e Antonio Carlos Dias e apoiada pelo assessor técnico do Sindicato, Marcos Pummer – utilizou os Encor's (Encontros Regionais dos Corretores de Seguros) para pesquisar essas dificuldades. Após identificar 198 diferentes tipos de reclamações, a comissão as organizou por temas e por seguradoras citadas. A intenção é visitar as seguradoras mencionadas para encontrar soluções conjuntas.

A primeira companhia visitada foi a Mapfre Seguros, no dia 26 de novembro passado, quando a comissão entregou e debateu o relatório com as questões dos corretores. Em 12 de janeiro a Mapfre enviou uma carta em resposta ao relatório, assinada pelos vice-presidentes Dirceu Tiegs (Mercado) e Jabis de Mendonça Alexandre (Automóvel). No documento, eles informam que realizaram reuniões com as áreas envolvidas com cada questionamento.

Abaixo, as questões e reivindicações dos corretores, seguidas das considerações da Mapfre.

Transferência de Responsabilidades, Funções e Custos

Corretores: 1) A seguradora transfere funções, responsabilidades, custos e serviços burocráticos, que são seus, para os corretores; 2) Utiliza indevidamente o tempo dos corretores; 3) O custo fixo da corretora sobe muito para arcar com diversas despesas, tais como os investimentos em equipamentos de informática para aceitar os softwares cada dia mais pesados.

Requerido: Participação da seguradora com recursos financeiros para fazer frente a estas questões.



(E/D) Antonio Carlos de Souza Dias, Jabis de Mendonça (Mapfre), Sheila Maria Muriana, Maria Bianchi e Gouveia, Dirceu Tiegs (Mapfre), Orlando Filipe de Gouveia, Marcos Pummer e Carlos Alberto da Silva

Mapfre: Cada segurador desenvolve políticas comerciais e, no caso da Mapfre, trabalhamos com campanhas de incentivo e distribuição nos lucros para os corretores, mesmo se tratando dos de pequeno porte.

Capacitação Técnica e de Atendimento

Corretores: 1) Os profissionais técnicos em seguros da seguradora foram substituídos por atendentes sem capacitação técnica; 2) Gerentes e atendentes não dão retorno às ligações dos corretores; 3) Visitas de atendimento dos gerentes são irregulares. 4) Gerentes exigem produção, mas não dão suporte.

Requerido: Suporte com competência e agilidade!

Mapfre: Tendo a Mapfre Seguros, a maior Rede de Sucursais do país, dotada de profissionais que devem interagir com os corretores de seguros e seus colaboradores, estamos reforçando o trabalho de formação comercial e técnico das nossas equipes, tanto por e-learning, quanto através de treinamento presencial que será feito com toda a Rede ainda no primeiro semestre deste ano.

Atendimentos: Técnicos e de Sinistros via telefone e 0800

Corretores: 1) O atendimento telefônico demora muito e os corretores são atendidos precariamente; 2) O departamento de sinistro primeiro recusa e depois aceita o sinistro, ou vice-versa;

3) A seguradora separou a área comercial da área de sinistro, mas não colocou funcionários para dar atendimento. É preciso enfrentar o “0800” e esperar 48 horas por uma resposta.

Requerido: Acesso direto aos técnicos e analistas.

Mapfre: As empresas, independentemente do setor, precisam de produtividade, pois a massificação pressupõe preços competitivos e serviços de boa qualidade. Fazemos constante revisão dos nossos processos e trabalhamos na capacitação dos nossos analistas para que o volume de não-conformidades seja cada vez menor.

Diferentes Critérios Comerciais e Técnicos

Corretores: 1) Cotação com prêmios diferentes para o mesmo cliente. Gerente local orienta alguns corretores a fazerem o cálculo do seguro no kit ou no site, aplicando determinados “recursos” do sistema. Dependendo do gerente, do Gold e do Repique, o cálculo chega a ficar 70% mais barato; 2) Ferramentas confusas: para um mesmo negócio de automóvel, quatro formas diferentes para calcular; 3) Todos os cálculos apresentam um preço diferente, com grandes variações; 4) Aceitação de risco de forma arbitrária e diferentes critérios utilizados; 5) Preços diferenciados para as associações, revendas e concessionárias; Sabe-se que isto está sendo combatido, porém, continua sendo motivo de reclamação em todas as regiões.

Requerido: Não questionamos o quanto ganha cada corretor ou cada canal de distribuição, questionamos, sim, o dano que causa o prêmio diferenciado ao mercado.

Mapfre: As condições comerciais são as mesmas para os diferentes corretores, salvo quando se estabelece um grupo de afinidade (como o exemplo citado de uma associação de funcionários), condição essa que é estabelecida ao corretor que firma o contrato com a empresa em questão. Quanto à aceitação de risco, originalmente todos os corretores recebem a mesma regra de subscrição. Com o passar do tempo, permanece contratando riscos restritos (táxi, moto, caminhão, frota) aquele corretor que tenha alguma reciprocidade comercial com a nossa empresa.

Cálculo/Emissão

Corretores: 1) Dificuldade para localização do código do veículo no sistema Mapfre induz o corretor a erro nos cálculos e nas propostas; 2) Propostas são rechaçadas por problemas técnicos e recusadas ao invés de serem corrigidas, gerando novos trabalhos e custos desnecessários; 3) Frequentemente, documentos são

emitidos errados; 4) Reemissão de apólice demora muito. 5) Endossos – muitas vezes o valor de prêmio a pagar não condiz com a realidade; 6) Relatório de parcelas em atraso inconsistente; 7) Sistema de cálculos utilizados em rede apresenta problemas técnicos. Atendimento técnico demora de 20 a 30 dias.

Requerido: Atendimento por técnicos competentes.

Mapfre: Já implantado o sistema de precificação on-line que evita o rechaço da proposta e consideramos o tema solucionado.

Débito Indevido

Corretores: Cobertura provisória não efetivada faz parte do risco da seguradora. Entretanto, o gerente de produção tem como saber quem faz uso deste recurso costumeiramente.

Requerido: O custo de coberturas não efetivadas deve ser descontado apenas da comissão de quem faz uso costumeiro desta prática.

Mapfre: Processo já contemplava o pleito.

Dispositivo Antifurto

Corretores: A empresa de dispositivo antifurto indicada pela seguradora demora muito para agendar e fazer a instalação.

Requerido: Solicitamos providências urgentes da seguradora.

Mapfre: Internalizamos o processo de agendamento para evitar transtornos.

Perfil

Corretores: O perfil ainda causa dúvidas e transtornos.

Requerido: Sugerimos que haja parametrização das perguntas do perfil, exemplo garagem é garagem, com frente aberta, com corrente, com portão, com porta de aço etc.

Mapfre: No novo sistema de cálculo e contratação, o perfil foi simplificado e também contempla um glossário on-line.

A comissão de Automóvel acredita que o resultado desta primeira aproximação, embora não tenha contemplado satisfatoriamente todos os questionamentos, tenha sido a abertura para o entendimento entre corretores e seguradora. O intuito é dar continuidade a estes encontros para gerar um melhor entrosamento do mercado de seguros.

Nas próximas edições do JCS, acompanhe as visitas à outras seguradoras.

E-mail da comissão de automovel: automovel@sincomsp.org.br

Nova lei de restituição do IPVA de auto roubado gera problemas

Passou a vigorar neste ano de 2009 uma nova lei estadual, em São Paulo, que permite que donos de veículos roubados ou furtados recebam de volta, proporcionalmente, o IPVA (Imposto sobre a Propriedade de Veículo Automotor) pago. A medida (nº 13.032/2008), aprovada no ano passado, tem gerado muitos questionamentos de corretores de seguros ao departamento jurídico do Sincor-SP.

De acordo com a lei, a restituição será concedida somente se o roubo ou o furto tiver acontecido no território do Estado de São Paulo, em data posterior a 1 de janeiro de 2008. Além disso, o evento precisa ser comunicado à polícia com boletim de ocorrência. Se o IPVA já tiver sido pago, integralmente ou parcialmente, o governo fará o reembolso observando o valor correspondente ao restante do ano em que o proprietário ficou sem o veículo. No caso de recuperação do veículo, volta a ser devido o imposto, proporcionalmente aos meses que restarem até o final do respectivo ano.

Assim, com relação ao pagamento do IPVA, a lei beneficia as vítimas de roubo e furto, mas não resolve os problemas dos proprietários que sofreram perda total do veículo por colisão. Para exemplificar, Ricardo José Cardoso, da Régia Corretora de Seguros, cita o aborrecimento que atingiu um segurado que sofreu esse tipo de sinistro em dezembro de 2008: "a seguradora exige o pagamento do IPVA e do seguro obrigatório DPVAT referentes a 2009 para, somente depois disso, permitir que o próprio segurado solicite o reembolso junto aos órgãos competentes".

Seguradora deve dispensar o IPVA 2009

Os advogados do Sincor-SP discordam dessa atitude. "A interpretação do departamento jurídico é que a seguradora deve dispensar o pagamento do IPVA 2009. Além disso, a própria companhia deve buscar a justificativa para a dispensa junto ao Poder Executivo, Fazenda Pública do Estado de São Paulo", defende o advogado do Sindicato Dr. Jean Felipe de Oliveira. "A seguradora não deveria jogar o ônus e responsabilidade para o segurado, que não foi indenizado no mesmo ano em que ocorreu



o sinistro por razões de burocracia da própria seguradora. O bom senso é que deve prevalecer", ressalta.

O que diz a nova lei

A nova lei nº 13.032/2008 alterou a antiga nº 6.606/1989 que tratava do IPVA. A decisão, que está dando margem para interpretações divergentes, fixou em seu artigo 1º que a nova redação do art. 11º da Lei 6.606/1989 passa a vigorar com a seguinte redação: "Artigo 11 - Fica dispensado o pagamento do imposto, a partir do mês seguinte ao da data do evento, na hipótese de privação dos direitos de propriedade do veículo por furto ou roubo, quando ocorrido no território do Estado de São Paulo, na seguinte conformidade: I - o imposto pago será proporcionalmente restituído à razão de 1/12 (um doze avos) por mês; II - a restituição será efetuada a partir do exercício subsequente ao da ocorrência. § 1º - Em caso de restabelecimento da propriedade, será observado o disposto no § 2º do artigo 14 desta lei. § 2º - O Poder Executivo poderá dispensar o pagamento do imposto incidente a partir do exercício seguinte ao da data do evento, na hipótese de perda total do veículo por furto ou roubo ocorrido fora do território paulista, por sinistro ou outro motivo que descaracterize o seu domínio ou posse".

Problemas com a carteira de habilitação afetam seguro

Como agir com segurados que possuem problemas com a Carteira Nacional de Habilitação (CNH)? Um segurado estourado em pontos, com habilitação suspensa, mas não cassada, tem cobertura? E se a habilitação estiver cassada? No caso de assistência e terceiros, como fica? "É comum verificar esses questionamentos entre os corretores de seguros", comenta o diretor de marketing do Sincor-SP Boris Ber, que levou o problema à redação do JCS.

Para encontrar as respostas, a reportagem ouviu duas seguradoras do mercado. Uma delas, a Bradesco Seguros e Previdência, respondeu por meio de sua assessoria de imprensa: "o condutor de veículo envolvido em acidente viário deve estar devidamente habilitado, ou seja, com sua carteira de habilitação

em dia para ter direito à cobertura. No que se refere à pontuação, a informação poderá ser utilizada na taxaço e/ou na aceitação do risco. Os corretores devem orientar seus segurados a seguirem sempre as determinações legais e a obedecerem ao Código Nacional de Trânsito".

Já para Paulo Umeki, diretor de produtos da Liberty Seguros, "caso o segurado seja o condutor no momento do sinistro e estiver com a habilitação suspensa, a indenização é efetuada normalmente. Se a habilitação estiver cassada, entendemos que o condutor não possui habilitação e logo perde o direito à indenização e ao serviço de assistência, inclusive a terceiros".

MAPFRE Aluguel Premiado

tem uma surpresa para você, corretor: prêmios em dinheiro.

Bom, não é mais surpresa.

Seguro MAPFRE Aluguel Premiado

Uma grande premiação em dinheiro para Corretor e Locatário (são 4 sorteios mensais). Quanto mais seguros você vende, maiores são as suas chances de ganhar. É o MAPFRE Aluguel Premiado, um presente da seguradora que mais cresce no país em fiança locatícia para você, nosso parceiro corretor. Ampla cobertura, análise cadastral, garantia de pagamentos de aluguel e encargos, assistência residencial e agora com sorteios* semanais de prêmios em dinheiro. O Seguro MAPFRE Aluguel Premiado é diferente ou não é?

ALUGUEL COMERCIAL IMOBILIÁRIA FÁCIL COMERCIAL RÁPIDO INVESTITOR
 PAGAMENTO CONTRATACÃO PROPRIETÁRIO ALUGUEL PROPRIETÁRIO
 FÁCIL EFICIENTE PAGAMENTO RESIDENCIAL
 COMERCIAL RÁPIDO ALUGUEL CONTRATACÃO FÁCIL
 IMOBILIÁRIA PAGAMENTO ALUGUEL EFICIENTE ACESSÍVEL INVESTITOR
 CONTRATACÃO PROPRIETÁRIO CONTRATACÃO ORA

MAPFRE
SEGUROS

A seguradora diferente.

*Sorteio pela Loteria Federal conforme Processo SUSEP nº 15414.004990/2007-45 - CNPJ 87.912.143/0001-58. Sobre o valor da premiação serão deduzidos os impostos conforme legislação vigente na data do sorteio.

Regras brasileiras protegem o mercado segurador da crise

Setor cresceu 13,5% em 2008 e acredita que manterá ritmo de expansão em dois dígitos neste ano



As tradicionais regras brasileiras relacionadas às aplicações das reservas técnicas das seguradoras praticamente restringem essas operações aos títulos públicos e privados. Isso tornou as companhias instaladas no país mais bem protegidas contra a crise que se iniciou nos Estados Unidos e se tornou mundial. De acordo com o especialista Francisco Galiza, é preciso reconhecer o sucesso advindo da prudência do Banco Central e da Susep quanto ao destino dos investimentos das companhias. “Mas também é verdade que as seguradoras nunca pressionaram por uma solução alternativa, tendo em vista que os juros altos proporcionados sempre constituíram uma solução confortável”, pondera.

“Ao contrário dos problemas ocorridos com companhias de países desenvolvidos, o mercado de seguros continua sólido, pois o perfil de nossas aplicações financeiras é conservador. O mercado investe a maioria de seus recursos em títulos do Tesouro Nacional”, observa João Elísio Ferraz de Campos, Presidente da Confederação Nacional das Empresas e Seguros, Previdência Privada, Saúde Suplementar e Capitalização – CNSeg. “Não há risco sistêmico para a atividade no país. O setor de seguros está

protegido porque cumpre rigorosamente a legislação que trata da aplicação de suas reservas técnicas”, salienta.

O Presidente da CNSeg reconhece que a crise financeira mundial é motivo para preocupação. Mas destaca que o setor de seguros depende basicamente do comportamento da economia interna e não da externa. “Como os prognósticos do Governo para 2009 são de que a economia vai continuar crescendo, só que em um ritmo menor, é de se esperar um quatro favorável para o segmento, com índice de crescimento na casa de dois dígitos”, declarou ao JCS.

Estrangeiras

Tendo em vista que as empresas estrangeiras não tiveram o mesmo cuidado demonstrado pelas companhias no Brasil, o mercado está acompanhando com atenção a divulgação dos balanços das empresas globais do setor. As primeiras publicações demonstram que a crise afetou com maior severidade o lucro líquido das companhias, já que o alvo dos investimentos dessas

empresas e os seus próprios papéis sofreram grande redução de valor no último trimestre de 2008. Mas, de uma forma geral, as empresas estão publicando uma performance positiva dentro desse quesito, ao longo do ano. Alguns exemplos: ACE (US\$ 1,1 bilhão), Chubb (US\$ 1,8 bilhão), Mapfre (EUR 900,7 milhões), Metlife (US\$ 954 milhões), Munich Re (EUR 1,5 bilhão) e Zurich (US\$ 3 bilhões).

Crescimento de 13,5% em 2008

Após demonstrar uma sensível redução no volume de prêmios entre junho e novembro, o mercado segurador brasileiro se recuperou no último mês de 2008. As vendas de seguros gerais e do Plano Gerador de Benefício Livre (VGBL) cresceram 25% em relação a novembro. A Superintendência de Seguros Privados – Susep - calculou um faturamento de R\$ 67,258 bilhões - excluídos os títulos de capitalização e as apólices do ramo de saúde. O resultado aponta um crescimento de 13,5% em relação aos R\$ 58,443 bilhões obtidos no ano anterior (excluindo saúde, VGBL e DPVAT). A cifra chega a 14,9% com o DPVAT.

O ritmo de expansão de dois dígitos verificado nos últimos cinco anos, portanto, foi mantido. Os sinistros, contudo, registraram elevação de 10,62% em comparação com 2007, com custo total de R\$ 19,336 bilhões para as seguradoras. Para 2009, é esperado que o crescimento fique entre 7% e 10%.

Segmentos

A isenção de impostos para a compra de veículos foi um fator que contribuiu para aumentar de forma expressiva as vendas de dezembro do ano passado. No acumulado do ano, o segmento de auto movimentou quase um terço do mercado de seguros: R\$ 20,021 bilhões. O montante é 15,46% maior que os R\$ 17,340 bilhões registrados no exercício anterior. A carteira de VGBL registrou expansão de 15%, com faturamento de R\$ 23,300 bilhões no ano.

A crise também não prejudicou o segmento de seguros de pessoas, cuja receita chegou a R\$ 11,9 bilhões em 2008, observando variação de 13,1%. Nos seguros de vida, individuais e em grupo, as seguradoras faturaram R\$ 7 bilhões, 11,4% acima do contabilizado no exercício anterior. Os seguros de acidentes pessoais, individuais e coletivos chegaram a crescer 26,2% no período, totalizando R\$ 2,1 bilhões. Já a carteira de seguros patrimoniais aumentou 12,1%, com receita na casa de R\$ 6,2 bilhões em 2008.


No segmento empresarial, os seguros cresceram 9%, para R\$ 1,2 bilhão. No ramo de riscos de engenharia, a expansão alcançou 27,4%, observando receita de R\$ 383,5 milhões. A área de riscos operacionais registrou 12% de aumento, atingindo R\$ 1,04 bilhão. No segmento pessoal, a receita com os pacotes residenciais cresceu 12,5% (R\$ 916,2 milhões).

No setor de transportes as seguradoras acumularam receita de R\$ 1,5 bilhão, assinalando evolução de 16,9%. No segmento de riscos financeiros, a alta atingiu 43%, com vendas de R\$ 494,8 milhões. Outros nichos com expansão expressiva em 2008: riscos relacionados a petróleo (45,5%) e garantia de projetos (42,9%).

Crescimento em 2009

No início de 2009, a Susep reformulou os cálculos de crescimento do mercado de seguros para este ano, inicialmente previsto em 16,2%, de acordo com estimativas feitas em novembro de 2008. A nova projeção considerou uma expansão bem mais modesta, entre 8% e 12%. No início do ano, o superintendente da Susep, Armando Vergílio, declarou acreditar, em particular, na expansão das carteiras de garantia, rural e vida. Com relação ao mercado de resseguros, espera-se um crescimento da demanda, uma vez que em 2008 foram cadastradas e autorizadas para atuar no setor 45 resseguradoras e 27 sociedades corretoras de resseguros.

Em declarações à imprensa, o ministro da Fazenda, Guido Mantega, vem reiterando que o Brasil está em condições favoráveis para enfrentar a crise econômica mundial, ainda acreditando em um crescimento substancial do Produto Interno Bruto (PIB) neste ano. “Isso requer a ampliação dos serviços de seguros no país”, observa. Para ele, o maior volume de contratos é importante para reduzir os riscos para quem investe no país. “Hoje temos um mercado de seguros incipiente pelo nível de atividades. Quando a gente realiza negócios, por exemplo, constrói um navio, uma plataforma, tudo isso precisa ser segurado. Isso reduz os custos e os riscos. Nós precisamos aumentar o volume de seguros no Brasil”, declarou o ministro.

Para exemplificar, Mantega disse que no início de fevereiro esteve reunido com o presidente do grupo britânico Lloyds que, segundo ele, assegurou que irá ampliar o volume de negócios com seguros e resseguros no país. “Uma economia cada vez mais complexa como a brasileira, que tem um mercado de capitais respeitável como a que temos, está ampliando o nível de atividades que necessitam da cobertura de seguros”, considera. 

Reforma ortográfica afeta 0,5% dos vocábulos

O corretor de seguros que pretende se apresentar como um profissional moderno pode tirar proveito deste momento

Começou em janeiro deste ano a vigência do novo acordo ortográfico entre os países cujo principal idioma é a língua portuguesa. A atual norma e a antiga poderão ser empregadas oficialmente até dezembro de 2012. Mas grande parte da sociedade brasileira já está utilizando os vocábulos que receberam nova grafia. Com isso, o corretor de seguros que pretende se apresentar como um profissional moderno e eficiente pode tirar proveito deste momento e mostrar que também pode impressionar pelo seu bom português.

A reforma acarretou alterações na forma escrita em apenas 0,5% do vocabulário utilizado no Brasil. As modificações não são difíceis de entender. Para tornar isso claro, o JCS organizou as novas regras relacionando a um grau de dificuldade.

Muito fácil

1) Mudanças no alfabeto

O alfabeto passa a ter 26 letras, pois foram reintroduzidas as letras k, w e y. Apenas para situações em que é preciso adotar símbolos de unidades de medida: km (quilômetro), kg (quilograma), W (watt), ou para registrar palavras estrangeiras como playground; nomes como Kafka e palavras derivadas, como kafkiano.

2) Adeus aos tremas

Basta não mais utilizá-los. Exemplos:

Como era	Como fica
Agüentar	Aguentar
Bilíngüe	Bilíngue
Cinqüenta	Cinquenta
Freqüente	Frequente
Lingüiça	Linguíça

As exceções se restringem aos vocábulos estrangeiros. Exemplos: Müller, Bünchen.

Fácil

1) Nas palavras paroxítonas, não se usa mais o acento dos ditongos abertos *éi* e *oi*.

Exemplos:

Como era	Como fica
Bóia	Boia
Coréia	Coreia
Heróico	Heroico
Idéia	Ideia

Obs.: Essa regra é válida somente para paroxítonas. As oxítonas terminadas em *éis*, *éu*, *éus*, *ói*, *óis* continuam sendo acentuadas. Exemplos: papéis, herói, troféu.

2) Ainda nas paroxítonas: não se usa mais o acento no *i* e no *u* tônicos quando vierem depois de um ditongo

Exemplos:

Como era	Como fica
Baiúca	Baiuca
Bocaiúva	Bocaiuva
Cauíla	Cauila
Feiúra	Feiura

Obs.: Se a palavra for oxítônica e o *i* ou o *u* estiverem em posição final (ou seguidos de *s*), o acento permanece. Exemplos: tuiuí, Piauí.

3) Acentuação das palavras com letras duplas como *êe* e *ôo(s)*

Como era	Como fica
Dêem (verbo dar)	Deem
Enjôo	Enjoo
Lêem (verbo ler)	Leem
Vêem (verbo ver)	Veem
Vôo	Voo

Obs.: Permanecem os acentos que diferenciam o singular do plural dos verbos "ter" e "vir", assim como de seus derivados (manter, deter, reter, conter, convir, intervir, advir etc.). Exemplos: a) Ele tem dois carros. / Eles têm dois carros. b) Ele vem de longe. / Eles vêm de longe.

4) Cai o acento agudo que marca o *u* tônico das sílabas que, *qui*, *que* e *gui* dos verbos

Como era	Como fica
Argúi	Argui
Apazigúe	Apazigue

Obs.: São palavras menos utilizadas. Por isso, a assimilação pode custar algum tempo.

5- Sufixos iano e iense

Escrevem-se com “i”, e não com “e”, antes da sílaba tônica, os adjetivos e substantivos:

Como era	Como fica
Acreano	Acriano
Torreense	Torriense

Médio

1) Caiu o acento que diferenciava palavras de mesma grafia com significados diferentes.

A partir da nova regra, será preciso conhecer o contexto para identificar o sentido das seguintes palavras:

Exemplos:

Como era	Como fica
Ele pára o carro.	Ele para o carro.
Ele foi ao pólo Norte.	Ele foi ao polo Norte.
Esse gato tem pêlos brancos.	Esse gato tem pelos brancos.
Comi uma pêra.	Comi uma pera.

Obs.: O acento diferencial permanece nos casos abaixo:

a) Pôde/pode. Exemplo: Ontem, ele não pôde sair mais cedo, mas hoje ele pode.

b) Pôr/por. Exemplo: Vou pôr o livro na estante que foi feita por mim.

c) Uso facultativo: Forma/fôrma. Exemplo: Qual é a forma da fôrma do bolo?

d) Como já dito anteriormente, permanecem os acentos que diferenciam o singular do plural dos verbos ter e vir, assim como de seus derivados (manter, deter, etc.).

2) Nova regra do hífen causa grande impacto

O uso do hífen agora é regulado. Algumas palavras perderam essa junção e se uniram, criando uma nova palavra a ser integrada aos dicionários de forma completa. Essa é a reforma que está provocando o maior impacto na língua escrita. Mas basta entender as regras para não dificultar:

2.1) Sempre se usa o hífen quando o prefixo da palavra se encontra:

- Diante de h: anti-higiênico, super-homem
- Diante de mesma vogal: contra-ataque, micro-ondas
- Diante de mesma consoante: inter-regional, super-resistente

2.2) Não se usa mais o hífen:

- . Quando o prefixo termina em consoante:
 - Diante de vogal: interestadual, superinteressante
 - Diante de consoante diferente: intermunicipal, supersônico
- . Quando o prefixo termina em vogal:
 - Diante de consoante diferente de r e s: anteprojeito, semicírculo
 - Diante de r e s, deve dobrar as letras: antirracismo, antissocial
 - Diante de vogal diferente: autoescola, antiaéreo

Quando a regra inclui os prefixos, o grau de dificuldade aumenta:

a) Sub:

Usa-se o hífen também diante de palavra iniciada por b, h e r: sub-base, sub-região. As palavras iniciadas por h perdem essa letra e juntam-se sem hífen: subumano, subumanidade.

b) Circum e pan:

Usa-se o hífen diante de palavra iniciada por m, n e vogal: circum-navegação, pan-americano.

c) Co:

Aglutina-se em geral com o segundo elemento, mesmo quando este se inicia por o: coordenar, cooperar.

d) Usa-se sempre o hífen para prefixos como ex, sem, além, aquém, recém, pós, pré, pró, vice: ex-aluno, sem-terra, além-mar, aquém-mar, recém-casado, pós-graduação, pré-vestibular, vice-presidente, pró-europeu.

3) O hífen permanece

Em palavras compostas que não contêm elemento de ligação e naquelas que designam espécies botânicas e zoológicas: anoluz, azul-escuro, médico-cirurgião, conta-gotas, guarda-chuva, segunda-feira, tenente-coronel, beija-flor, couve-flor, erva-doce, mal-me-quer, bem-te-vi.

Difícil

Os prefixos não são mais considerados para as palavras que perderam noção de composição. Casos citados pelo acordo: girassol, mandachuva, pontapé, paraquedas, pára-choque. Palavras como guarda-chuva e para-raios continuam com hífen. Mas os especialistas não estão somando outras palavras aos exemplos abordados pela reforma.

O hífen também depende do sentido do prefixo. Se estiver falando de duas nacionalidades, o hífen permanece. Exemplo: Os afro-brasileiros (substantivo) são afrodescendentes (adjetivo).

Caiu o hífen nas locuções de qualquer tipo: cão de guarda, fim de semana, sala de jantar, cartão de visita, cor de vinho. A dificuldade deriva do grande número de exceções: água-de-colônia, arco-da-velha, cor-de-rosa, mais-que-perfeito, pé-de-meia, ao-deus-dará, à queima-roupa. 📌

Jundiaí entrega Padaria Agente do Bem Estar Social



No início de dezembro a regional do Sincor-SP em Jundiaí entregou mais uma Padaria Agente do Bem Estar Social para a região. Desta vez, a entidade beneficiada foi a Associação Promocional Santa Marta, em Campo Limpo Paulista. A diretora regional Simone Cristina Favaro Martins fez a entrega ao representante da Associação, Wagner de Paula. Dias depois, a presidente da entidade, Elza Souza Villar, escreveu uma carta à regional, relatando a importância da iniciativa para a instituição: ela recupera pessoas, muitas vezes moradoras de rua, da dependência de cigarro, álcool e drogas.

Redução de ISS

A partir de janeiro de 2009 o ISS na cidade de Jundiaí foi reduzido para 2%, graças a um trabalho da regional do Sincor-SP, que envolveu a diretora Simone Martins e diversos corretores de seguros da cidade. Munido de vários dados e levantamentos, o grupo mostrou à prefeitura que a solicitação seria cabível e viável, em reuniões com o secretário de finanças e outras autoridades, que aprovaram a redução na Câmara Municipal

Ribeirão Preto firma parceria com Centro Universitário



Pedro Antonio Lopes e Luiz Eduardo Lacerda dos Santos, diretor executivo do CUML

Em Ribeirão Preto e região, cerca de 1.500 corretores associados ao Sincor-SP serão beneficiados por uma parceria entre o Sindicato e o Centro Universitário Moura Lacerda, através de um programa de bolsas de estudos parciais. A instituição de ensino oferecerá, a partir do segundo semestre deste ano, o Curso Superior de Formação Específica em Gestão de Seguros e Previdência. Com dois anos de duração, o curso foi criado especialmente para atender esta demanda na formação de profissionais qualificados. O processo seletivo para a primeira turma acontecerá em junho de 2009.

“Oferecer formação na área em que estes profissionais de seguros e previdência atuam, além de capacitá-los, é garantir sua permanência no mercado de trabalho. Os objetivos da formação superior são fomentar responsabilidade social e valores éticos, relacionar conceitos e fatos históricos para compreender o panorama

socioeconômico atual, suas necessidades e prioridades”, ressaltou Pedro Antônio Lopes, diretor regional do Sincor-SP em Ribeirão Preto.

Assis comemora Encor de fim de ano



Mais de 40 corretores de seguros participaram do Encor que celebrou o final do ano de 2008, no dia 5 de dezembro, no Assis Tênis Clube. De acordo com o diretor regional Wagner Luiz Martins, “eventos como este são de extrema importância, pois aproximam muito os corretores de seguros da região”.

Campinas promove Encor com muita solidariedade



No Encor Especial de Natal promovido pela regional do Sincor-SP em Campinas, estiveram presentes cerca de 90 pessoas entre corretores de seguros e seguradores.

Antes da confraternização houve um momento para discutir assuntos de trabalho, quando Wilson Bezutte, coordenador da comissão Tributos do Sindicato, falou sobre Cofins, ISS e MP 449/2008.

Houve uma apresentação de dança de salão, como incentivo à cultura e lazer e até a presença do Papai Noel, que foi o enviado dos Correios, trazendo 33 cartinhas de crianças solicitando presentes. “Essas, 30 foram atendidas por corretores de seguros e seguradoras”, conta o diretor regional Carlos Cunha.

Ainda no clima de solidariedade, estiveram presentes os representantes do Instituto Dona Carminha, que já haviam recebido do Sincor-SP uma Padaria Agente do Bem Estar Social. Para a manutenção, receberam kits de ingredientes de pães solicitados previamente dos convidados do evento, ideia que partiu da representante do departamento Social, Maria Guadalupe A.S. Gómez. A arrecadação obteve 70 kits.

Para finalizar, foram sorteadas duas inscrições (com direito a acompanhante), para o evento de Águas de Lindoia, dentre os corretores de seguros sindicalizados.

S. J. do Rio Preto concede entrevista à telejornal

O diretor regional do Sincor-SP em São José do Rio Preto, Rafael Miranda de Freitas Carvalho, concedeu entrevista no dia 21 de janeiro à TV Tem (afiliada da Rede Globo em Rio Preto). A matéria, que focou o mercado de seguros, foi exibida no jornal Tem Notícias no mesmo

dia às 12h. Rafael informou na reportagem os cuidados que as pessoas devem ter no ato da aquisição de um seguro. "Entre outras dicas, ressaltar a importância de sempre se contratar uma apólice com um corretor de seguros ou uma empresa corretora de seguros habilitados pela Susep. Esses são os profissionais que possuem o conhecimento técnico que permite buscar o produto mais indicado para atender a necessidade do cliente", revela o diretor.

Errata - Na edição anterior desta seção (JCS Janeiro/332) perdeu-se uma parte do texto, ficando o título da notícia de Ribeirão Preto e o conteúdo de São Carlos. Abaixo, como deveria ter saído.

Ribeirão Preto contagiou 168 pessoas

Em Ribeirão Preto, a festa de confraternização aconteceu no dia 19 de dezembro, na Chácara Madurré. O último evento da regional do ano, um jantar, reuniu 168 pessoas na cidade.



São Carlos brinda final do ano

Com 90 participantes, a regional São Carlos do Sincor aproveitou o jantar dançante de encerramento do ano para olhar para frente. Durante o encontro no dia 19 de dezembro, a unidade do Sindicato sorteou duas viagens para o Encontro Regional dos Corretores de Seguros de São Paulo, que acontece em abril na cidade de Águas de Lindoia. Também houve brindes entregues pela Bradesco Auto RE e Mapfre Seguros. 📍

Alimentar, presentear, educar, transportar, reconhecer, valorizar.

Você sabia que a palavra benefício tem tantos significados?



- **Alimentação Pass:** Solução moderna para a cesta básica
- **Refeição Pass:** Melhora o nível nutricional e a saúde dos funcionários
- **Premium Pass:** Reconhecimento com liberdade de escolha
- **Gift Pass:** O melhor presente é aquele que você mesmo escolhe
- **Auto Pass:** Facilidade para usuários, controle para empresas
- **VT Pass:** Segurança e comodidade para administrar vale-transporte
- **Mobility Pass:** A maneira mais prática de gerenciar as despesas corporativas com táxi
- **Cultura Pass:** Motiva a criatividade e o crescimento profissional
- **Brinquedo Pass:** Presente para filhos e motivação para pais

A Sodexo é bem maior do que você imagina. Somos líderes mundiais em soluções de alimentação: são 342 mil colaboradores em 80 países, atendendo diariamente mais de 40 milhões de pessoas. Nossos serviços e cartões de benefícios estão sempre à disposição da sua empresa. Você diz o que precisa, e a gente tem a melhor solução. E isso em uma plataforma de petróleo no Alasca, em um condomínio, em uma grande ou em uma pequena empresa.

Ligue para a Central de Negócios Sodexo e peça sua proposta:

4004-4946 (capitais e regiões metropolitanas)

0800 727 2233 (demais localidades)

De 2ª a 6ª, das 8h30 às 18h30

www.sodexo.com.br

sodexo

Fazer de cada dia um dia melhor

Sede treina 260 corretores de seguros

A Sede do Sincor-SP, no centro da capital, atendeu, nos meses de janeiro e fevereiro, 260 pessoas que participaram dos treinamentos promovidos pela Unisincor.

DESTAQUES



“Programação Neurolinguística aplicada em vendas”

Data: 19 a 22 de janeiro
Docente: Elias Lifante
Nº de participantes: 50



“O Corretor de Seguros como consultor de benefícios em Saúde”

Data: 27 a 29 de janeiro
Docente: Ari Eggerling
Nº de participantes: 52



“Administre uma Corretora de forma eficaz e lucrativa”

Data: 2 a 4 de fevereiro
Docente: Andresa Pugliesi
Nº de participantes: 47

Barretos promove atualização

Nos dias 6 e 7 de fevereiro, aconteceu, na Regional Barretos, o curso “Preparatório para funcionários de uma corretora de seguros”, ministrado por Angélica Martins Valverde. Foram 20 pessoas que dedicaram o final de semana para atualizar seus conhecimentos.



SITE UNISINCOR

Torne-se um profissional mais capacitado e vença no mercado de seguros!

Confira nossa grade de cursos no site da Unisincor www.unisincor.com.br e participe! Em março, dois destaques: retomada do tema: “Como vender seguros – teoria e prática” e lançamento de um novo curso: “Seguro Riscos de Engenharia”.

Participe da enquete!

Agora você dispõe de mais um canal para solicitar o treinamento que julgar importante para atender sua necessidade. A partir das solicitações feitas no site da Unisincor, serão analisadas formas para atender à maioria dos corretores de seguros. 🗳️

NOVIDADE

Novas seções do JCS visam utilidade e interatividade

Buscando tornar o JCS cada vez mais interessante para os corretores de seguros, estão sendo criadas duas novas seções.

Economia para mostrar as oportunidades - A partir da próxima edição, o economista e consultor do Sincor-SP Francisco Galiza se dedicará a mais um trabalho. Ele assinará uma nova seção do jornal, onde fará análises econômicas de ramos ou nichos de seguros, em parceria com as comissões técnicas. Em cada mês, um aspecto econômico de determinada comissão será

analisado com o objetivo de sanar dúvidas e estimular o corretor a se interessar pelo setor abordado. A seção terá ainda dados interessantes tal como, por exemplo, o ranking das seguradoras que operam no segmento.

Histórias de corretores de seguros - Outra nova seção contará a história ou casos interessantes de corretores de seguros, bem como de profissionais mais antigos. Os corretores que desejarem ser entrevistados e terem sua história contada no JCS podem se inscrever através do e-mail jcs@sincorsp.org.br. 🗳️

Em benefício do cliente, em desigualdade com toda a Classe

Nossa atenção tem sido voltada a grandes instituições financeiras que, mesmo fazendo parte de nossa classe, utilizam meios discutíveis e contrariam os preceitos éticos em todo o mercado de seguros.

Atrair o interesse dos clientes prometendo negócios com supervantagens, coberturas de qualquer preço, garantia de franquias, concessão de bônus além do devido, desvaloriza a figura do profissional corretor de seguros, manipula a opinião do cliente e desarmoniza a classe.

Conquistar o cliente é tarefa árdua em tempos atuais. A intermediação de seguros deve seguir considerando diversos aspectos:

- O consumidor: com a transparência das informações e dos parâmetros utilizados.
- A seguradora: com atenção aos critérios de aceitação e enquadramento dos riscos.
- Os colegas de profissão: que presenciam diariamente as

concorrências predatórias e, na maioria das vezes, a concorrência desleal dos grandes pontos comerciais, os quais tentamos combater.

O importante é que o corretor de seguros se recuse a participar do círculo de quem só tem a intenção de vender seguro.

O corretor deve ser um profissional acima de todas as expectativas, mantendo a harmonia com todos os lados do negócio.

Respeite o seu cliente, preocupe-se com a qualidade dos serviços prestados e mantenha o equilíbrio das relações com seus colegas de profissão. Entregue os certificados de adesão ao código de ética, cujos quais, já estamos recebendo os emitidos pela FENACOR. Se você, corretor, já fez a adesão, entre em contato pelo telefone (11) 3188-5023 e verifique se o seu certificado já está disponível para entrega.

Caso ainda não tenha feito a adesão, basta acessar o site do Sincor-SP (sincorsp.org.br) e clicar no menu "Código de Ética".



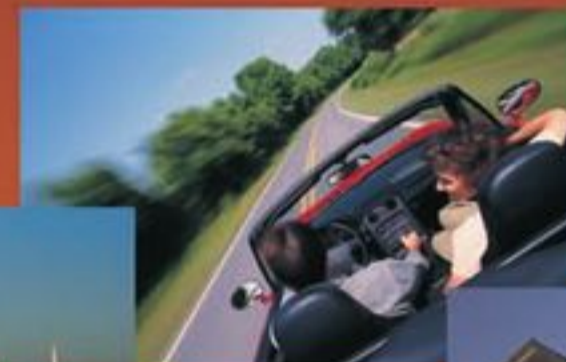
Acidentes Pessoais Coletivos

Vida em Grupo



Empresa

Transportes



Automóvel

Residência



SEGMENTOS DIFERENCIADOS. SOLUÇÕES ÚNICAS

A excelente relação com seus Corretores e a preocupação constante em colocar à disposição seguros exclusivos, desenvolvidos sob medida para cada cliente, traduz a solidez e a tradição de um grupo com 178 anos de experiência no mercado segurador. Procure o Gerente Comercial da Generali ou visite o site www.generaliseguros.com.br e conheça os nossos produtos.



GENERALI
SEGUROS

SAC - Generali Atendimento: 0800-70-70-211.



Procura por seguro DPVAT cresce 17%

No início de fevereiro o Sincor-SP ganhou ótimo destaque no jornal SPTV - 2ª edição, da TV Globo. Entre números divulgados sobre o aumento das indenizações do seguro obrigatório, Leoncio de Arruda comentou que "muita gente, uns 30% ainda, não reclamam porque acham que é complicado. A própria pessoa pode se dirigir, não custa nenhum centavo e o dinheiro tem que ser creditado na conta do favorecido".

No final da reportagem, o jornal destacou que no site da TV Globo há um link para os endereços e telefones das regionais do Sincor no Estado de São Paulo, onde os interessados podem dar entrada ao processo para receber o dinheiro de indenização do seguro obrigatório. A mesma informação também foi divulgada no site InfoMoney.



Setor de seguros e previdência deve crescer abaixo do previsto

O jornal DCI também deu destaque para o Sincor-SP, com chamada de capa na reportagem sobre o crescimento do setor de seguros neste ano, com opinião do presidente da entidade. Na entrevista, Leoncio afirmou que se o setor "crescer com a inflação, cerca de 3% já será satisfatório".



Mercado tenta conseguir isenção de impostos para o microsseguro

Em outra reportagem do DCI o vice-presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, comentou sobre a isenção de impostos para alavancar o setor de seguros. Segundo ele, o papel do governo para impulsionar o microsseguro seria ajudar na distribuição do produto para que não haja preferência entre corretoras e na divulgação das informações do produto ao consumidor. O site InfoMoney também fez reportagem sobre o assunto, com opinião de Leoncio de Arruda.



Pagando financiamento imobiliário? Saiba que até 5% da parcela vai para o DFI

Leoncio de Arruda também comentou sobre o DFI – Danos Físicos ao Imóvel – que é pago juntamente com o financiamento imobiliário. O presidente da entidade afirmou que "embora seja obrigatório, este tipo de seguro não precisa ser contratado com a mesma entidade que financiará o imóvel, podendo o comprador optar pela seguradora que desejar".



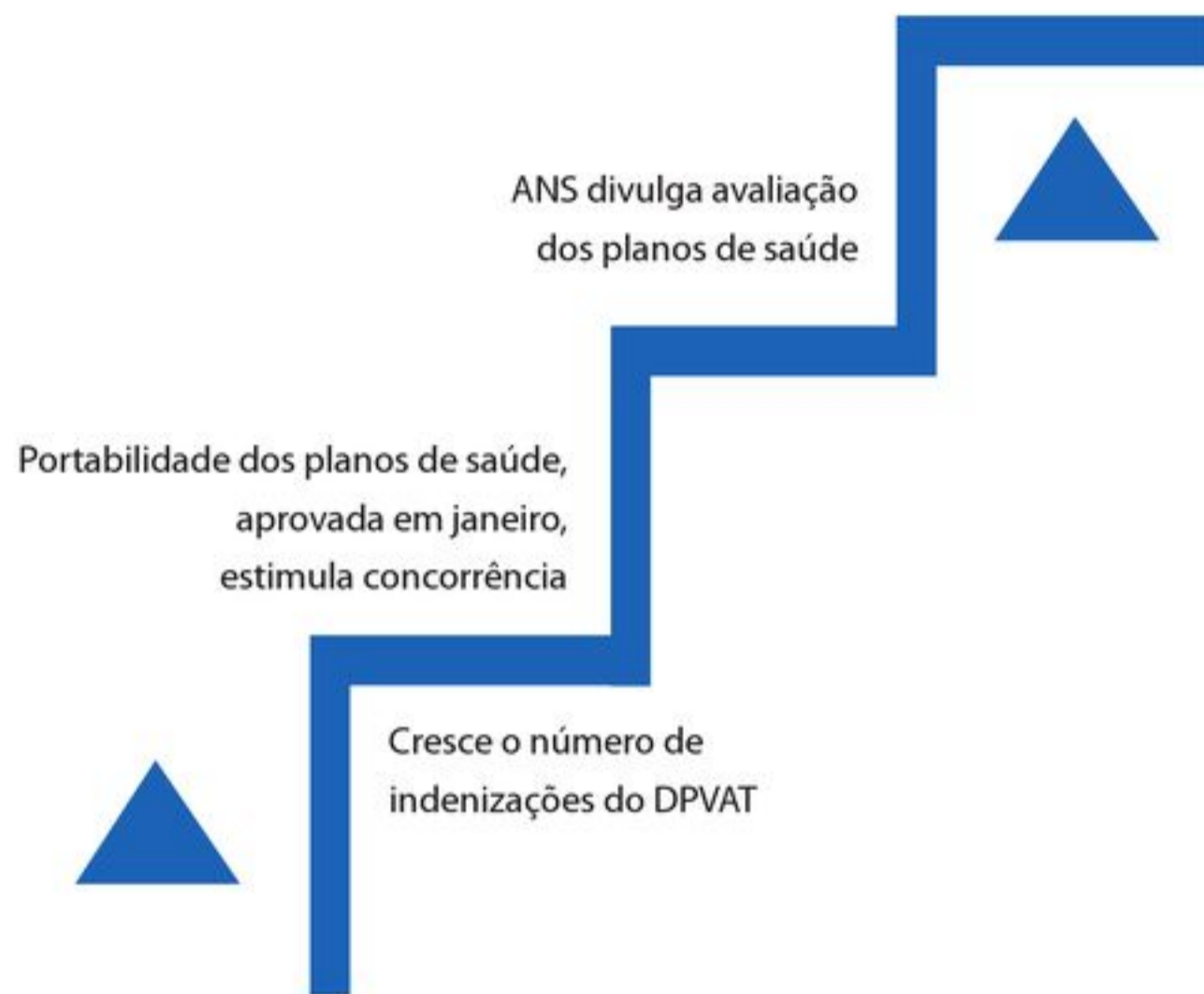
Crise econômica pode afastar a classe C do setor de seguros

Nos sites do setor, Leoncio de Arruda também ganhou espaço na reprodução de notícia divulgada pelo InfoMoney, com sua opinião sobre os reflexos da crise no mercado de seguros. Para ele, a classe C será a mais afetada. "Em época de redução de gastos, a classe média-baixa costuma cortar o seguro e não fazer novas contratações", explica o presidente da entidade. 🌐

ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO

Mercado de seguros trabalha em vez de "viver" a crise

BB Seguros dá bônus frios para conseguir vender seguros a qualquer preço – utilização da classe de bônus para seus interesses!



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



Help Desk. Porque nunca se sabe quando um problema vai invadir o computador do seu cliente.

A qualidade do Porto Seguro Auto que todo cliente conhece nos serviços para o carro e a casa, agora também para o computador. Com o **Help Desk**, seu cliente tem mão-de-obra gratuita de profissionais para resolver problemas no computador ou notebook*, por telefone ou em casa. Tudo para tornar o dia-a-dia dele mais simples. Para saber mais, consulte seu produtor.

www.portoseguro.com.br

Válido para seguros contratados com Porto Socorro Completo ou Socorro Mais. Os serviços e benefícios estão vinculados ao tipo de cobertura, à região de contratação e ao modelo do veículo. Horário de atendimento: das 8h às 22h. *Notebooks: assistência para sistemas operacionais, softwares e internet. Processo SUSEP: Valor Determinado - 15414.100234/2004-01, Valor de Mercado Referenciado - 15414.100233/2004-59, CNPJ: 61.198.164/0001-60. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

Auto
PORTO SEGURO
SEGUROS

Indicadores Econômicos

2007	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano/2008
IGP-M	0,50%	0,27%	0,34%	0,04%	0,04%	0,26%	0,28%	0,98%	1,29%	1,05%	0,69%	1,76%	7,75%
TR mensal	0,2189%	0,0721%	0,1876%	0,1272%	0,1689%	0,0954%	0,1469%	0,1466%	0,0352%	0,1142%	0,0590%	0,0640%	1,45%
Poupança Mensal	0,7200%	0,5725%	0,6885%	0,6278%	0,6697%	0,5959%	0,6476%	0,6473%	0,5354%	0,6148%	0,5593%	0,5643%	7,70%
Dólar Venda Final do Mês ^(R\$)	2,1247	2,1182	2,0504	2,0339	1,9289	1,9262	1,8776	1,9620	1,8389	1,7440	1,7837	1,7713	-17,15%
Receita Brasil Seguros ⁽¹⁾	3,506	2,902	3,192	2,953	3,300	3,191	3,172	3,343	3,022	3,315	3,200	3,289	38,385
Receita SP Seguros ⁽¹⁾	1,734	1,436	1,539	1,459	1,586	1,427	1,613	1,652	1,440	1,574	1,531	1,515	18,506
Receita Brasil Auto ⁽²⁾	1,562	1,369	1,508	1,342	1,540	1,369	1,446	1,565	1,308	1,488	1,386	1,442	17,325
Receita SP Auto ⁽²⁾	0,651	0,588	0,613	0,552	0,608	0,552	0,595	0,649	0,559	0,600	0,563	0,605	7,135
Auto Veículos Produção ⁽³⁾	205,3	203,8	247,4	223,6	257,4	247,0	266,2	279,0	252,5	296,4	271,4	220,8	2.970,8
Auto Veículos Licenciados ⁽⁴⁾	152,9	146,8	193,5	179,3	211,1	198,8	217,4	235,2	204,0	244,5	237,0	242,2	2.462,7
INCC - FGV ⁽⁵⁾	0,45%	0,21%	0,27%	0,45%	1,15%	0,92%	0,31%	0,26%	0,51%	0,51%	0,36%	0,59%	6,15%

2008	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano/2008
IGP-M	1,09%	0,53%	0,74%	0,69%	1,61%	1,98%	1,76%	-0,32%	0,11%	0,98%	0,38%	-0,13%	9,81%
TR mensal	0,1010%	0,0243%	0,0409%	0,0955%	0,0736%	0,1146%	0,1914%	0,1574%	0,1970%	0,2230%	0,1618%	0,2149%	1,63%
Poupança Mensal	0,6015%	0,5244%	0,5411%	0,5960%	0,5740%	0,6152%	0,6924%	0,6582%	0,6980%	0,7241%	0,6626%	0,7160%	7,90%
Dólar Venda Final do Mês ^(R\$)	1,7603	1,6833	1,7491	1,6872	1,6294	1,5919	1,5666	1,6340	1,9143	2,1153	2,3331	2,3370	31,94%
Receita Brasil Seguros ⁽¹⁾	3,722	3,355	3,504	3,525	3,579	3,721	3,845	3,886	3,873	3,866	3,487		40,370
Receita SP Seguros ⁽¹⁾	1,932	1,597	1,575	1,624	1,638	1,721	1,845	1,768	1,772	1,772	1,676		18,920
Receita Brasil Auto ⁽²⁾	1,774	1,602	1,644	1,699	1,700	1,670	1,806	1,721	1,718	1,668	1,430		18,458
Receita SP Auto ⁽²⁾	0,808	0,632	0,611	0,659	0,657	0,654	0,692	0,681	0,697	0,697	0,584		7,355
Auto Veículos Produção ⁽³⁾	250,2	253,2	283,8	302,6	293,3	309,3	317,8	311,6	300,2	296,9	197,5	96,6	3.220,5
Auto Veículos Licenciados ⁽⁴⁾	215,0	200,8	232,1	261,3	242,0	256,0	288,1	244,8	244,8	239,2	177,8	194,5	2.820,3
INCC - FGV ⁽⁵⁾	0,38%	0,40%	0,66%	0,87%	2,02%	1,92%	1,46%	1,18%	0,95%	0,77%	0,50%	0,17%	11,86%

2009	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano/2008
IGP-M	-0,44%												-0,44%
TR mensal	0,1840%	0,0451%											0,23%
Poupança Mensal	0,6849%	0,5453%											1,23%
Dólar Venda Final do Mês ^(R\$)	2,3162												-0,89%
Receita Brasil Seguros ⁽¹⁾													0,000
Receita SP Seguros ⁽¹⁾													0,000
Receita Brasil Auto ⁽²⁾													0,000
Receita SP Auto ⁽²⁾													0,000
Auto Veículos Produção ⁽³⁾													0,0
Auto Veículos Licenciados ⁽⁴⁾													0,0
INCC - FGV ⁽⁵⁾													0,00%

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out
2007	1,562	1,369	1,508	1,342	1,540	1,369	1,446	1,565	1,308	1,488
2008	1,774	1,602	1,664	1,699	1,700	1,673	1,806	1,721	1,718	1,668
Acumulado 2007	1,562	2,931	4,439	5,781	7,321	8,690	10,136	11,701	13,009	14,497
Acumulado 2008	1,774	3,376	5,040	6,739	8,439	10,112	11,918	13,639	15,357	17,025
Varição % Acumulada	13,6%	15,2%	13,5%	16,6%	15,3%	16,4%	17,6%	16,6%	18,0%	17,4%

Fonte e Critérios: (1) Receita Mensal (sem VGBL e sem Saúde) (R\$ bilhões). Fonte: Susep - (2) Receita Mensal (com DPVAT) (R\$ bilhões). Fonte: Susep - (3) Unidades Mil. Fonte: Anfavea - (4) Unidades Mil. Fonte: Renavan - (5) INCC - Índice Nacional de Construção Civil, FGV

Incessantes denúncias contra a BB

Abaixo, reprodução de carta enviada ao Sincor-SP pelo assistente da Comissão Contra a Venda Casada, representante da Bahia.

Salvador, 04 de fevereiro de 2009.

Denúncias e mais denúncias, porém todas em vão

Tenho certeza que não existe, no mundo, povo mais pacato que o brasileiro, sofremos silenciosos todas as desigualdades e opressões. Algumas vezes surgem, isoladamente, denúncias e mais denúncias em vão, que são logo esquecidas e nada se modifica no *status quo* vigente.

Cito como exemplo minhas recordações das inúmeras denúncias que fiz durante a minha vida profissional, na mídia escrita, versando sobre "Vendas Casadas", através das diversas agências do Banco do Brasil, espalhadas pelo país, tendo como intermediário dos diversos seguros e com exclusividade da sua corretora cativa a BB Corretora de Seguros.

Esta famosa dobradinha é inexpugnável e indestrutível, pois já foram feitas várias tentativas através do Mercado de Seguros do Brasil, para acabar com essa prática ilegal, infelizmente em vão.

Neste país, é impossível denunciar com sucesso essa prática lesiva a mais de 60.000 famílias, por que nenhum setor da mídia escrita e falada tem coragem, nem vontade de enfrentar e publicar as denúncias e somente publicaram até hoje críticas isoladas de cidadãos como eu que, sendo uma única voz, não consegue causar o efeito desejado para que eles modifiquem a sua atuação aceitando igualmente como os outros bancos do País, liberarem as suas agências, para atuação de todos os corretores e corretoras de seguros em iguais condições com a BB Corretora de Seguros.

Para vocês terem uma pequena ideia, a Brasil Seguros faturou no ano passado dois bilhões e meio de reais com seguros de Auto Re, e, com certeza, neste montante eles conseguiram angariar seguros de maneira ilegal, usurpando clientes de vários corretores, inclusive da minha carteira, que com certeza foram mais de duas dezenas de segurados tradicionais.

Acorda, classe desunida! Vamos juntos lutar, protestando e denunciando o Banco do Brasil e se possível, vamos à Brasília fazer ecoar as nossas reivindicações no Congresso Nacional e no Palácio da Alvorada.

Corretores unidos, com a ajuda de nossos milhares de segurados,

que são parte do povo brasileiro, jamais serão vencidos. E aí então, poderemos convencer esse poderoso inimigo da nossa classe: o Banco do Brasil.

Atenciosamente,

Roberto Neeser

Seguradoras recusam corretor de seguros que não é pessoa jurídica

Sou formado corretor de seguros pleno – todos os ramos – desde 2006 pela Escola Nacional de Seguros – Funenseg e, na Escola, fomos orientados a começar nossa vida profissional atuando como pessoa física, para que no decorrer do tempo passemos para jurídica. Pois bem. Hoje, somam quatro, pelo menos, as seguradoras que não aceitam nossos cadastros, enquanto não formos pessoa jurídica: Yasuda, Tokio Marine, HDI e Minas Brasil. Gostaria de saber o porquê de isto não ser falado durante a formação e o que os corretores pessoa jurídica fazem que nós pessoa física não podemos fazer.

Eu, particularmente, estive na Tokio Marine e fui barrado na porta pelo segurança. Isto é ridículo, como iremos crescer se não temos apoio de nada nem de ninguém? Abro exceção à Porto Seguro, que é um exemplo de seguradora em apoio aos iniciantes. Nesta hora que gostaria de ser alguém deste Sindicato.


Adelson Barbosa

Aumento abusivo de preço de curso

O curso na Escola Nacional de Seguros – Funenseg aumentou 25% e os aumentos das escolas particulares foram em média 10%. Trata-se de um aumento abusivo, fora da realidade, totalmente inflacionário, a Funenseg não está colaborando em nada para ajudar o Governo a combater a inflação desde país, muito pelo contrário.

Como faço para conseguir uma bolsa de estudo ou desconto para fazer o curso de habilitação de corretor de seguros na Funenseg? Como o preço está muito salgado, também gostaria de saber se existe outra escola para se habilitar como corretor de seguros?

Obrigado

José Carlos 



(E/D) Evaldir de Paula, Dep. Arnaldo Faria de Sá e Amândio Martins

Comissão e deputado querem obrigatoriedade do corretor

O deputado federal Arnaldo Faria de Sá (PTB/SP) apresentou proposta de emenda ao projeto de lei que estabelece normas gerais para o mercado

de seguros, assegurando a efetiva participação do corretor nos processos de contratação de uma apólice, inclusive por meio eletrônico. A iniciativa se deu após trabalho em conjunto com a comissão Político-Parlamentar do Sincor-SP, formada pelos corretores de seguros Leopoldo Pedalini (coordenador), Adelaírton Eloi, Amândio Martins e Evaldir de Paula.

O deputado sugere que a proposta de seguro contenha a assinatura do proponente ou representante legal e seja sempre apresentada por corretor de seguros devidamente habilitado. Mesmo se a proposta for realizada por meio eletrônico, após a sua transmissão, o corretor de seguros deverá recolher assinatura do segurado, prevê a emenda.



Consórcio de cirurgia plástica terá parcela de R\$ 230

As novas regras sobre o sistema de consórcio começaram a valer em 6 de fevereiro em todo o País. Entre as mudanças, será possível participar de grupos

para a compra de serviços, como pacotes turísticos, cursos de MBA e cirurgias plásticas. O valor da parcela deverá variar de R\$ 230 a R\$ 460 para créditos de R\$ 5 mil e R\$ 10 mil, respectivamente, não sendo considerados no cálculo os custos com fundo de reserva (de 3% em média) e seguros (variável de acordo com a empresa). A taxa de administração deverá ficar em 10% sobre o valor do crédito e o prazo de pagamento, em 24 meses.

Inspeção veicular obrigatória é iniciada

Em 01 de janeiro foi iniciada a Inspeção Ambiental Veicular anual, que deve ser realizada a cada novo licenciamento. Deverá ser feita


em Centros de Inspeção da Controlar, mediante agendamento através do site www.controlar.com.br ou pelo telefone (11) 3545-6868. São obrigados a realizar a inspeção referente ao exercício de 2009: todos os veículos movidos a diesel; veículos a gasolina, álcool, gás natural e FLEX, ano de fabricação a partir de 2003; todas as motocicletas e motonetas, independentemente do sistema de propulsão e do combustível. O proprietário terá até 90 dias antes da data limite do licenciamento para fazer a inspeção. Não é possível licenciar o veículo no ano seguinte sem o certificado de aprovação da inspeção e veículos que circulam após 90 dias da data limite de inspeção estão sujeitos a multa de R\$ 550,00.

Recadastramento de corretoras de seguros pessoa jurídica é adiado para julho

A Susep adiou de 01 de fevereiro para 01 de julho a data de início do recadastramento das empresas de corretagem de seguros, que se estenderá até 31 de dezembro. Pelas novas regras, a penalidade que impede o exercício da atividade e proíbe as seguradoras de pagarem comissões de corretagem, caso o recadastramento não seja efetuado nos prazos estabelecidos, passa a vigorar para corretores de seguros a partir de 1º de julho, ao invés de 01 de fevereiro como previsto anteriormente. Para as corretoras, a medida passará a valer a partir de 01 de abril de 2010, e não mais a partir de 01 de novembro de 2009.

Clube do ABC comemora 10º aniversário

O Clube dos Corretores de Seguros do Grande ABC comemorou na noite de 4 de fevereiro 10 anos de fundação, no Parmênion Eventos Nobres, em Santo André. Estiveram

presentes dirigentes, associados e representantes de companhias seguradoras, que destacaram que a existência do Clube está marcada pela amizade, respeito e ética nas relações profissionais. Um dos fundadores, o atual presidente Sady Vianna, frisou que os objetivos aprovados pelos pioneiros continuam a nortear as ações do Clube: união da categoria, confraternização entre sócios e familiares, promoção de ações sociais e capacidade de se apresentar como referência de motivação e conduta ética. 





*toda mulher
é uma estrela
e nasceu para
brilhar!*

Dia Internacional da Mulher

O Sincor-SP está preparando uma programação muito especial e cheia de atrações em homenagem à mulher Corretora de Seguros. Confira.

Programação

Horário Conteúdo

- | | |
|-------|---|
| 08h00 | ★ Welcome Coffee |
| 09h00 | ★ Abertura - Leoncio de Arruda |
| 09h30 | ★ Palestra:
Nelma Penteado
Desperte sua Estrela |
| 10h30 | ★ Breve Intervalo |
| 10h45 | ★ Sorteios |
| 11h00 | ★ Palestra:
Guilherme Afif Domingos
Secretário Estadual do Emprego
e Relações do Trabalho do Estado de S. Paulo
Importância da Mulher
no Novo Mercado de Trabalho |
| 11h30 | ★ Sorteios |
| 11h45 | ★ Atração Especial |
| 13h00 | ★ Almoço |

Data: 06/03/2009 - Sexta-Feira

Horário: das 8h00 às 15h00

Local: Espaço Quatá

Endereço: Rua Quatá, 804 - Vila Olímpia

Contribuição para nossa campanha social:

R\$ 30,00 Corretora de Seguros Sócia

R\$ 100,00 Corretora de Seguros Não-Sócia

Participe!

Saiba mais e inscreva-se pelo site

www.sincorsp.org.br

Faça parte dessa linda constelação.

VAGAS LIMITADAS

REALIZAÇÃO

SINCORSP

APOIO


Bradesco
Seguros e Previdência

**PORTO
SEGURO** 

SulAmérica
associada ao ING 



XXVI

ENCONTRO DOS CORRETORES DE SEGUROS DO ESTADO DE SÃO PAULO

ÁGUAS DE LINDÓIA - SP
3 A 5 - ABRIL - 2009

A crise mundial não pode ser desprezada. No Brasil os efeitos ainda são amenos, mas precisamos estar preparados para os diferentes cenários mercadológicos que se sucederão.

O XXVI Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo tem como tema o mote "Crise e Oportunidades", sob o qual teremos a chance de trabalhar um conteúdo voltado para a criação de novos negócios, ferramentas, serviços e valores em um ambiente economicamente hostil. Participe!

Programação

03 DE ABRIL - SEXTA-FEIRA			
16h00	Check-in Hotéis		
19h00	Abertura: Motivação e Fortalecimento da Nossa Categoria		Palestra: Leoncio de Arruda
20h30	Jantar		
04 DE ABRIL - SÁBADO			
09h00	Salão Principal Talk Show: CRISE E OPORTUNIDADES!		Coord.: Leoncio de Arruda Álvaro Pio - Nominal Richard Furck - H&H Simone Cristina - Facci Seguradores (03)
10h30	Coffee-break		
11h00	Atividades Simultâneas		
	Sala 1 APOIADOR Mediador: Mario Sérgio	Sala 2 APOIADOR Mediadora: Cássia Del Papa	Sala 3 APOIADOR Mediador: Adevaldo Calegari
12h30	Almoço		
14h00	Atividades Simultâneas		
	Sala 1 APOIADOR Mediador: Alexandre Camillo	Sala 2 APOIADOR Mediador: Orlando Gouveia	Sala 3 APOIADOR Mediador: Leilane Strongren
15h30	Coffee-break		
16h00	Atividades Simultâneas		
	Sala 1 RETENÇÃO DE CARTEIRA Mediador: Nilson Arello	Sala 2 CONQUISTANDO NOVOS NEGÓCIOS José Geraldo - Brasil Transportes Júlio Murat - Sallmur Cristina Caldeira - Unioncorp Mediador: Henrique Elias	Sala 3 PARA SER MAIS VENDEDOR, DELEGUE A ADMINISTRAÇÃO Boris Ber - Asteca Mediador: Carlos A. Pelais
18h00	Salão Principal COMO MOTIVAR A SUA EQUIPE - EM TEMPOS DIFÍCEIS		Dr. Jô Furlan
20h00	Jantar		
22h00	Show		
05 DE ABRIL - DOMINGO			
13h00	Almoço		
15h00	Check-out Hotéis		

Inscrições

CORRETOR SÓCIO	R\$ 150,00
CÔNJUGE DE CORRETOR SÓCIO	R\$ 400,00
CORRETOR NÃO-SÓCIO	R\$ 500,00
CRIANÇAS DE 0 A 4 ANOS (no apartamento do casal)	CORTESIA
CRIANÇAS DE 04 A 12 ANOS	R\$ 400,00
FILHOS MAIORES DE 12 ANOS	R\$ 600,00
OUTROS	R\$ 600,00

VAGAS LIMITADAS!

Inscriva-se pelo site

www.sincorsp.org.br

Apoio

BRANCO SEGUROS
HDI SEGUROS
ITURAN
PORTO SEGURO
SULAMÉRICA
TOKIO MARINE

Realização

SINCOR SP