

FEVEREIRO  
2008

321

# JCS

**Jornal dos  
Corretores de  
Seguros**

Uma publicação mensal  
do Sincor-SP

 **SEU JORNAL**

## ***Diretoria do Sincor-SP se reúne para unificar sua posição em relação às propostas do mercado***



*Os mais de 200 corretores de seguros que integram a Diretoria Plena do Sincor-SP reunidos no Hotel Maksoud Plaza*

*O encontro aconteceu no dia 19 de janeiro. Na ocasião, depois de discutir assuntos de mercado e dos corretores de seguros, foram decididas ações prioritárias de 2008*

LEIA MAIS DA PÁGINA 12 À 14



### ***Metas das comissões já estão definidas para o 1º semestre de 2008***

*Comissões técnicas do Sincor-SP já estabeleceram novas metas de trabalho para os primeiros seis meses do ano. A base para formar os novos objetivos veio do resultado do mesmo empenho realizado em 2007*

LEIA MAIS DA PÁGINA 16 À 18

### ***Planos de saúde serão obrigados a oferecer novas coberturas***

*A determinação é da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) e abrange todos os planos - individuais ou em grupos - contratados a partir de 1º de janeiro de 1999. De acordo com a Agência, não há como impedir preços mais altos para os novos contratos. Mas para quem já tem plano de saúde, a ampliação da cobertura obrigatória não pode representar aumento na mensalidade*

LEIA MAIS NA PÁGINA 7



Tokio Marine Seguradora.  
A transparência que seus clientes exigem,  
o relacionamento que você merece.

0115131



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

Em um mundo cada vez mais sem fronteiras, nada é mais importante que a transparência para qualquer relacionamento funcionar. Por isso, antes de oferecer qualquer tipo de seguro, acesse nosso site e saiba tudo o que a Tokio Marine Seguradora oferece para você e seus clientes. Produtos, serviços inovadores e o melhor programa de relacionamento do mercado.

**Para mais informações, acesse nosso site [www.tokiomarine.com.br](http://www.tokiomarine.com.br).**



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA



## Os balanços são maquiados? Confira



Recebemos recentemente um e-mail do corretor Saturnino Correa de Carvalho Filho abordando um tema importante e que diz respeito a todos os corretores. De acordo com números da Susep, segundo ele, as seguradoras faturaram R\$ 58,6 bilhões em 2007, quantia 16,8% superior a arrecadada no exercício anterior. Os valores não englobam o seguro saúde, sob jurisdição da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

A taxa média de sinistralidade baixou de 56% para 54% e as despesas de comercialização, basicamente o pagamento das comissões de corretagem, cresceram. "Apreciaríamos saber se a Susep, fiscalizou e comprovou esta informação junto as companhias seguradoras, pois em nosso caso e de muitas corretoras com quem trocamos informações, algumas com muito custo, mantiveram a mesma média, outras até baixaram", diz ele.

Devemos observar: serão grandes corretoras, também as cativas, grandes empresas e principalmente as que representam os bancos que conseguem tamanha elevação nos ganhos? Ou algumas seguradoras poderiam estar acrescentando "outras despesas" na conta da corretagem.

Pois é. Já enviamos um e-mail à Susep cobrando a razão desses dois pesos e medidas nos resultados dos balanços, resultados com números que convêm a cada um e que não batem quando divulgados, criando confusão no mercado e passando a imagem de que os corretores é que são os responsáveis pelo custo do seguro. Um órgão público deve estabelecer, respeitar e fiscalizar o cumprimento das regras.

Manifestos como o de Floriano podem ajudar, e muito, o fortalecimento da unidade, fazendo do Sincor-SP ainda mais o centro dessa forma dinâmica e atuante. Os acontecimentos que estamos vivenciando, devem ser equacionados e solucionados rigorosamente mediante a aplicação dos mecanismos de fiscalização e controle previstos.

É que o funcionamento das instituições não pode realizar-se por caminhos ínvios, mas pela transparência e vias iluminadas e transitáveis. O referido e-mail também menciona a probabilidade

de constar o valor da comissão nas apólices, o que não ocorrerá se lutarmos contra mais essa barreira que prejudica o corretor em sua atividade profissional.

Quando se lançavam ao desconhecido, superando o medo e mares bravios, os primeiros navegadores olhavam para o firmamento e clamavam pelos ventos. Aos indolentes e despreziosos, os céus mandavam a calma, que não assustava, mas também não conduzia a lugar algum.

Aos corajosos, Deus derramava as tempestades e as tormentas,

fortalecendo suas almas e revigorando-lhes a vontade de desafiar os oceanos. Muitos foram aqueles que conseguiram suportar o rigor dos ventos, mas poucos foram os que souberam tirar proveito dele para direcionar seu destino, içando velas rumo às promessas venturosas do futuro.

Como os velhos marinheiros, o Sincor escolheu as longas jornadas. Também atravessamos incontáveis temporais, mas nunca deixamos de confiar no rumo dos ventos, que nos impuseram adversidades e obstáculos, sim, mas, ao mesmo tempo, sempre souberam soprar bons caminhos.

Temos agora pela frente a questão dos balanços maquiados, trabalhados de uma forma que passa a idéia de que são os corretores que encarecem o produto seguro.

Se forem constatados, a artimanha, o cinismo, a desfaçatez e a trapaça assumem dimensões inéditas.

Queremos estabelecer com as seguradoras uma parceria que não possa comprometer a estabilidade de um e o lucro abusivo do outro. Queremos reagir com o manejo altivo, seguro e determinado.

Acreditamos que vivemos em um mercado sério. Se ele for composto por quem vive pensando em fórmulas de passar por cima da imagem e o direito dos corretores de seguros lançaremos mão de todos os instrumentos disponíveis para sanear esse mercado. 🌐

**Superando o medo e mares bravios, os primeiros navegadores olhavam para o firmamento e clamavam pelos ventos. Aos indolentes e despreziosos, os céus mandavam a calma, que não assustava, mas também não conduzia a lugar algum**



**DIRETORIA EXECUTIVA:****PRESIDENTE:**

LEONCIO DE ARRUDA

**1º VICE-PRESIDENTE:**

MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

**2º VICE-PRESIDENTE:**

ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO

**1º SECRETÁRIA:**

CÁSSIA MARIA DEL PAPA

**2º SECRETÁRIO:**

ADEVALDO CALEGARI

**1º TESOUREIRO:**

ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

**2º TESOUREIRO:**

LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN

**SUPLENTES DA DIRETORIA EXECUTIVA:**

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

**EFETIVOS DO CONSELHO FISCAL:**

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

**SUPLENTES DO CONSELHO FISCAL:**

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

**DELEGADOS FENACOR:**Efetivos: LEONCIO DE ARRUDA, LUIZ IOELS  
Suplentes: NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO**SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS,  
EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS DE SAÚDE,  
DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA  
PRIVADA NO ESTADO DE SÃO PAULO.**Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar  
São Paulo - Centro  
CEP.: 01009-907  
Tel.: (0xx11) 3188-5000**GERÊNCIA-GERAL SINCOR-SP:**  
ALBANO RIBEIRO NETO**JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS**É uma publicação mensal do Sincor-SP.  
Circulação Nacional  
e-mail: jcs@sincorsp.org.br  
Editora Responsável:  
Mariana Peres Maziero MTB 46.921/SP  
e-mail: noticias@sincorsp.org.br  
Telefone: (11) 3188-5052  
Assessoria Editorial: DIZ Comunicações  
Assessora de Comunicação: Thaís Ruco  
MTB 49.455/SP  
Revisora: Thaís Moreira MTB 47.213/SP  
Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Alexandre Milanez Camillo  
Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068  
e-mail: jornal@sincorsp.org.br  
Direção de Arte: ÔPERA Comunicação  
Tiragem: 30.000 exemplares**DELEGADOS REGIONAIS:****ABCDMR**  
CARLOS ALBERTO PELAIS  
**ARAÇATUBA**  
JOSÉ ANTONIO VESCHI  
**ARARAQUARA**  
JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ  
**ASSIS**  
WAGNER LUIZ MARTINS  
**BARRETOS**  
ANDRÉ MENDES CAMILLO  
**BAURU**  
FERNANDO ANTÔNIO KAUFFMAN ALVAREZ  
**CAMPINAS**  
CARLOS APARECIDO CUNHA  
**FERNANDÓPOLIS (S. J. RIO PRETO)**  
MILTON LUIZ DA SILVA  
**FRANCA**

## PAULO BATISTA DE ALCANTARA

**GUARULHOS**  
LUIZ CARLOS RUIVO  
**JUNDIAÍ**  
SIMONE CRISTINA F. MARTINS  
**MARÍLIA**  
MARCO ANTONIO MARIANO  
**MOGI DAS CRUZES**  
WILTON JOSÉ NOGUEIRA  
**NOVA ALTA PAULISTA**  
WALDIR BAESSA  
**OSASCO**  
EDUARDO MINEC  
**PIRACICABA**  
CARLOS ALBERTO CAPORALI  
**PRESIDENTE PRUDENTE**  
ROBERTO BELCHIOR  
**RIBEIRÃO PRETO**  
PEDRO ANTONIO LOPES  
**SANTOS**  
FRANCISCO JOSÉ KNUDSEN  
**SÃO CARLOS**  
ANTONIO CARLOS JOÃO  
**SÃO JOÃO DA BOA VISTA**  
SILVIA HELENA RINALDI LARA  
**SÃO JOSÉ DO RIO PRETO**  
RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO  
**SOROCABA**  
GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO  
**TAUBATÉ**  
FRANCISCO SERGIO CASIMIRO  
**VALE DO PARAÍBA**  
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

FRANCISCO JOSÉ KNUDSEN

ANTONIO CARLOS JOÃO

SILVIA HELENA RINALDI LARA

RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO

GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO

FRANCISCO SERGIO CASIMIRO

LUIZ ROBERTO PEREIRA

CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA

FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA

MARCOS ABARCA

LACIR MARCONDES DE MELO

**MEMBROS EFETIVOS DEPARTAMENTAIS:****AUTOMÓVEL:** Coordenadora: MARIA APARECIDA O. BIANCHI E GOUVEIA. Integrantes: CARLOS ALBERTO DA SILVA, SHEILA MARIA DIAS BORGES MURIANA, ANTÔNIO CARLOS DE SOUZA DIAS, CARLOS ALBERTO FAITARONE CORRÊA  
**BENEFÍCIOS:** Coordenador: FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO. Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, JOSÉ MARIA DE OLIVEIRA CARDOSO, SANDRA REGINA CARVALHO  
**CONTRA VENDA CASADA:**  
Coordenador: ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA  
**CRÉDITO E GARANTIA:** Coordenador: ANDRÉ DABUS. Integrantes: MARCIO CHAVES, JOSÉ ANTONIO BACÉLLAR G. TOURINHO, CLAUDEMIR PINTO NASCIMENTO  
**CURSOS:** Coordenador: EDUARDO VIDAL PILEGGI. Integrantes: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, CRISTINA ROSATI PEREIRA  
**ÉTICA PROFISSIONAL:** Coordenador: FLÁVIO BEVILACQUA BOSISIO. Integrantes: ANDRÉ JULIÃO, DINORAI C. DO AMARAL, JOSÉ VALDECYR SAONCELLA, MILTON D'AMELIO**DISQUE SINCOR:** Umile Ritacco  
**JOVEM CORRETORE DE SEGUROS:**  
Coordenador: PAULO JATENE BOSISIO. Integrantes: RAFAELA ALVAREZ MORALES, MARCO ANTONIO DE SOUZA FILHO, ALEXANDRE MANTOVANI, ANDRÉ LUIZ MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, CRISTIANO ALVES DE ARRUDA, ALEX SAMI DE ARRUDA, CLEBER JOSÉ LEMES DE ALMEIDA  
**JURÍDICO:** Coordenador: JOSÉ CORDEIRO NETO. Integrantes: EDMAR ANTONIO ALVES  
**LEGISLAÇÃO:** Coordenador: NIVALDO MAZONE JR. Integrantes: EDUARDO AUGUSTO B. DE ALBUQUERQUE, CLÁUDIA REGINA SACALINA CAMARGO, LUIZ FERNANDO ALVES GONÇALVES, ROSELI GRASSETTI PEZZUOL  
**MARKETING:** Coordenador: BORIS BER. Integrantes: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.**PERFIL DO CORRETORE MODERNO:**  
Integrantes: MIRIAM ALICE VARNUM, EDER DONGHIA, LUIZ CARLOS ALVAREZ MORALES, JOSÉ CÉSAR CAIAFA JUNIOR.  
**POLÍTICO-PARLAMENTAR:** Coordenador: LEOPOLDO PEDALINI NETO. Integrantes: AMÂNDIO S. MARTINS, EVALDIR BAR-BOZA DE PAULA  
**PROGRAMA DE READ. PADRONIZAÇÃO:**  
Coordenador: SHIRTES PEREIRA. Integrantes: CARLOS RAPOZO, MARCOS ABARCA  
**RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL:**  
Coordenador: FELIPPE MOREIRA PAES BARRETTO. Integrantes: IVO MARCOS FALCONE, JOSÉ ALFREDO RAYMUNDO, JOSÉ GERALDO DA SILVA, MARCO ANTÔNIO LASSALVIA  
**RESSEGUROS:** Coordenador: RENATO DA CUNHA BUENO MARQUES  
**RISCOS PATRIMONIAIS:**  
Coordenador: MARCOS MARCONDES. Integrantes: NELSON FONTANA, ORLANDO DA COSTA FILHO, MARCOS GALANTIER D'AGOSTINI, EDNEI VALTER BIM  
**RURAL:** Coordenador: JULIO CÉSAR SALLES MURAT. Integrantes: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, JOSÉ ANTÔNIO TONETTE, JOSÉ BASÍLIO CHAMIÇO  
**SAÚDE:** Coordenador: LUIZ IOELS. Integrantes: JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LÚCIA BEJATTO, RONALDO MONTEIRO COSTA,  
**SEGUROS OBRIGATÓRIOS:**  
Coordenador: JOÃO URDIALES GONGORA. Integrantes: ARIIVALDO BRACCO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA, OSVALDO GOMES VIEIRA  
**SOCIAL:** Coordenador: ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO. Integrantes: LUCIA RODRIGUES SHAFFER, EDUARDO FREIRE DO PRADO, JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA, ANTONIO JOSÉ GUAZELLI  
**TECNOLOGIA:** Coordenador: MANUEL MATOS. Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, ELAINE JERONIMO DE SOUZA, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA FILHO  
**TRANSPORTES:**  
Coordenador: RALPHO WALLACE SARUBBI. Integrantes: CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE EUGÊNIO FILHO  
**TRIBUTOS:** Coordenador: WILSON FRANCISCO BEZUTTE. Integrantes: JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO, LUIZ OTÁVIO BRUNO  
**VIDA PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO:**  
Coordenador: DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO. Integrantes: CLAUDIO PARRA, RENATO ASSAKI KAZIHARA, 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  
**CULTURA DO SEGURO - INTERIOR:**  
Integrantes: VITOR MANOEL N. RICCIARDI, VICENTE DE OLIVEIRA TOZZO**ASSISTENTES:**  
**PROGRAMA CULTURA DO SEGURO:**  
**COORDENAÇÃO CAPITAL:** Alexandre Diniz (coordenador), Luiz Cláudio Leon Duarte, Jacques Goldemberg, Eduardo Santana  
**ABCDMR:** Arnaldo Odlevati Jr.  
**MOGI DAS CRUZES:** Regis Beraldinelle Renzi  
**NOVA ALTA PAULISTA:** José Carlos Rosseto  
**ZONA NORTE:** Rosa Maria de Freitas Lima  
**ZONA SUL:** Eduardo de Santana  
**ZONA LESTE:** Rosana A. de Mattos Abarca  
**ZONA OESTE:** Antonio Serrano Husek  
**DIRETORES INTERIOR 1:** 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  
**S.J. RIO PRETO:** Mari Fracaroli  
**DIRETORES INTERIOR 2:** Elmsom Dória da Cunha  
**GUARULHOS:** Umile Ritacco  
**JUNDIAÍ:** Weber Freddi Fagnani  
**SANTOS:** José Luiz Rodrigues Braz  
**SOROCABA:** José Basílio Chamiço  
**VALE DO PARAÍBA:** Dirlei Mariano de Almeida  
**DIRETORES INTERIOR 3:** Ricardo Ragazzi  
**ARARAQUARA:** Marco Alexandre Gobatto  
**CAMPINAS:** Ralpho Wallace Sarubbi  
**FRANCA:** Hildemar José da Silveira  
**PIRACICABA:** Armando Previtali Filho  
**RIBEIRÃO PRETO:** Vicente de Oliveira Tozzo**SÃO CARLOS:** José Antônio Zuzi  
**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Antônio Álvares de Oliveira**SOCIAL:****ABCDMR:** Márcia Jabbur Goulart  
**ARAÇATUBA:** Francisco Flávio Machado  
**ARARAQUARA:** Luis Fabiano Anuchi  
**ASSIS:** Osvaldo de Souza Junior  
**BARRETOS:** Rodrigo O. F. Mendes  
**BAURU:** Márcia Mayumi Ijuim  
**CAMPINAS:** Célia Regina P. Brigante  
**FRANCA:** Márcia Regina da Silva  
**FERNANDÓPOLIS:** Odair Ferreira da Silva  
**GUARULHOS:** Cristina Ap. da Silva Santos  
**JUNDIAÍ:** Elaine Martim, Maria Ângela Pontes de Toledo Fagnane.  
**MARÍLIA:** Juraci Alves  
**MOGI DAS CRUZES:** André Luiz Lafuente  
**NOVA ALTA PAULISTA:** Juarez Pacheco Grion  
**OSASCO:** Jurandir Lopes Junior  
**PIRACICABA:** Celso Correa Coelho, Pedro Luiz de Linardo  
**PRESIDENTE PRUDENTE:** Roberto Lucas Agostinho  
**RIBEIRÃO PRETO:** Marina Donizete Dias  
**SANTOS:** Maria Inez França Cruz  
**SÃO CARLOS:** Erick Diógenes Siena Oliveira Mendes  
**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Carlos Henrique Palermo S. J.  
**RIO PRETO:** Marlei Ap. Duarte Gonçalves  
**SOROCABA:** José Basílio Chamiço  
**VALE DO PARAÍBA:** Jefferson Fernandes Correa  
**ZONA NORTE:** Ivone dos Anjos A. Barbosa  
**ZONA SUL:** Zélia Camargo  
**ZONA LESTE:** Laudiceia Cardoso Paiva  
**ZONA OESTE:** Jurandir Lopes Junior**CONTRA VENDA CASADA:****ABCDMR:** Israel Marques  
**ARAÇATUBA:** Nivaldo Chaves Junior  
**ARARAQUARA:** Reinaldo Valério da Rocha  
**ASSIS:** Jobel Candido Venceslau Jr.  
**BARRETOS:** Francisco de Assis Carneiro  
**BAURU:** Djalmir Mencia Hatimime  
**CAMPINAS:** Renato Benatti  
**FERNANDÓPOLIS:** Mauri Carlos de Mattos  
**FRANCA:** Arlete Aparecida Ubiali  
**JUNDIAÍ:** Marcel Aparecido Baloni  
**MARÍLIA:** José Henrique Gramolini Garcia  
**MOGI DAS CRUZES:** Sidnei Darini Tiarga  
**NOVA ALTA PAULISTA:** José Mario Bocchi  
**OSASCO:** Marcos Motta  
**OURINHOS:** Claudino José Gomes Junior  
**PIRACICABA:** Waldimir Roberto Tremocoldi  
**PRESIDENTE PRUDENTE:** Luiz Carlos Marangori Ferreira  
**RIBEIRÃO PRETO:** José Marcos Alonso  
**SANTOS:** Plínio Ganev  
**SÃO CARLOS:** Marcos Zorgetto  
**S. J. RIO PRETO:** Mauro Antonio Laranja  
**SOROCABA:** Ruy Thadeu Latuf  
**TAUBATÉ:** Tristão Modesto Gonçalves Neto  
**VALE DO PARAÍBA:** Joilson Soares da Silva  
**ZONA NORTE:** Nilson Arello Barbosa  
**ZONA SUL:** André Luiz Cisi  
**ZONA LESTE:** Nilson Moraes  
**ZONA OESTE:** Julio de Oliveira Miguel, Oscar Dias Alves Junior**CONTRA VENDA CASADA****ESTADO DO RIO DE JANEIRO:**  
**NOVA IGUAÇU:** Roberto Cabral Neto  
**BANGU:** Ricardo Rodrigues  
**BARRA DA TIJUCA:** Fernando Augusto Faro Mendes De Almeida  
**CENTRO/RJ:** Carlos Alberto De Almeida Santiago  
**MACAÉ:** Marcelo de Almeida Vianna Reid  
**NITERÓI:** Darcy Domingues Da Silva  
**PETRÓPOLIS:** Antônio Carlos Gonçalves  
**VOLTA REDONDA:** Carlos Renato Campos Ramos**INTEGRANTES DA COMISSÃO INTERSINDICAL:**Orlando Filipe de Gouveia  
Flávio Belivacqua Bosisio**DIRETOR INSTITUCIONAL:**

PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

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



## À Susep

### Devolução de Propostas

Em 29 de maio de 2006, o Sincor-SP encaminhou uma carta à Susep referente a devolução de propostas das seguradoras, pois o Sindicato recebeu uma série de reclamações dos corretores de seguros sobre o não cumprimento das determinações dessa Autarquia com relação a Circular Susep nº 251, de 15 de abril de 2004, que dispõe sobre a aceitação da proposta e sobre o início de vigência da cobertura nos contratos de seguros.

Segundo o artigo 2º § 4º da mencionada circular, "ficará a critério da sociedade seguradora a decisão de informar ou não, por escrito, ao proponente, ao seu representante legal ou corretor de seguros, sobre a aceitação da proposta, devendo, no entanto, obrigatoriamente, proceder a comunicação formal, no caso de sua não aceitação, justificando a recusa".

As seguradoras estão usando a expressão genericamente "Motivos Técnicos" para devolução de proposta, não justificando a recusa, causando indagações dos consumidores.

O Sincor-SP acredita e defende a transparência e clareza do trabalho da seguradora com o corretor, e vice-versa, ao tratar com o segurado, pois ele é a razão do mercado de seguros existir. Na ocasião, o Sindicato aguardou providências desta Autarquia para que fossem cumpridas as normas regulamentares.

A mesma carta foi reiterada nas seguintes datas: 02 de outubro de 2006, 29 de janeiro de 2007 e 12 de julho de 2007, e, apenas agora, ela foi respondida pela Susep.

### Resposta

(...) Defende o Denunciante, a necessidade de ser o mais transparente possível ao consumidor, pois ele é a razão da existência do mercado de seguros.

Em despacho com a senhora chefe de gabinete, solicita manifestação do DETEC, o que se passa a fazer.


1 – Lembramos, inicialmente, que a aceitação de um determinado risco depende do critério de subscrição de cada seguradora.

2 – Não há norma que obrigue as seguradoras a aceitarem os seguros a elas submetidos, dado o princípio da liberdade de contratar. No entanto, a recusa a uma determinada proposta deve ser motivada, conforme preceitua o já mencionado art. 2º, § 4º da Circular Susep nº 251/ 2004.

3 – Em consulta semelhante, a Procuradoria Federal, junto à Susep, por meio do parecer PF – Susep/ Coordenadoria de Consultas, Assuntos Societários e Regimes Especiais/ nº 26563/2007 afirmou que "prevaleçam diante do Código Civil os princípios da liberdade contratual e da boa fé, ou seja, a autonomia da vontade diante da realidade fática dos eventuais sujeitos contratantes". Afirma ainda que a sociedade seguradora tem a obrigação normativa de justificar a recusa de modo formal em sua comunicação, em caso de não aceitação. A norma, efetivamente, não menciona o conteúdo que deve constar na recusa".

Tendo em vista o art. 19 da Deliberação Susep nº 094/2004, entendemos que seria relevante que o denunciante apresentasse casos concretos para que a Procuradoria Geral, junto à Susep (PRGER), pudesse também se manifestar sobre o tema, uma vez que consideramos tal posicionamento necessário a respaldar qualquer atitude que, eventualmente, viesse a ser tomada pela Autarquia.

### Conclusão do caso

Sendo assim, para análise de casos concretos, o Sindicato pede que os corretores de seguros enviem seus casos ao departamento técnico do Sincor-SP ([tecnica@sincorsp.org.br](mailto:tecnica@sincorsp.org.br) ou [secretariatecnica@sincorsp.org.br](mailto:secretariatecnica@sincorsp.org.br)). Os mesmos serão encaminhados à Susep para análise com supervisão técnica para o acompanhamento do caso. 

*A resposta da Susep foi editada, porém foram mantidas a ordem e originalidade.*





# Novo rol de procedimentos da ANS movimentará mercado de saúde



Fausto Pereira dos Santos

A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) publicou, na edição de 10 de janeiro de 2008 do Diário Oficial da União, a Resolução Normativa nº 167, que prevê o Rol de Procedimentos e Eventos em Saúde. A medida amplia as coberturas para os beneficiários de planos de saúde. As novas coberturas serão obrigatórias a partir de 2 de abril de 2008, quando todos os planos novos (contratados após 1º de janeiro de 1999) deverão estar adaptados à norma.

Com as alterações, cerca de 100 novos procedimentos foram incluídos e o Rol passará a listar 2.973 itens. Entre os procedimentos introduzidos nessa revisão estão algumas novas tecnologias, como o *Yag Laser* (para cirurgia de catarata), procedimentos para anticoncepção (DIU, vasectomia e ligadura tubária), procedimentos cirúrgicos e invasivos, além de exames laboratoriais (veja box com o Rol completo na página 07).

O novo Rol passou a ser a referência de cobertura mínima obrigatória para cada segmentação de planos de saúde (ambulatorial, hospitalar com ou sem obstetrícia e plano referência) contratada pelo consumidor. A lógica do Rol é voltada para a cobertura e não para o pagamento, e, além disso, a resolução define para cada procedimento as segmentações de planos de saúde que devem ou não cobri-lo. O rol já sofreu mudanças em 2000, 2001 e 2004. As de agora ocorreram após uma discussão iniciada em 2005.

## **Elevação de custos para seguradoras e operadoras**

A inclusão desses procedimentos logicamente eleva as despesas de seguradoras de saúde. Surge então uma polêmica em torno da possibilidade de repasse de custo. Qual o impacto financeiro dessa medida? Ficará ainda mais caro para o segurado? Inviabilizará para novos consumidores? Dificultará o trabalho dos corretores de seguros de saúde?

O diretor-presidente da ANS, Fausto Pereira dos Santos, afirma que as operadoras não estarão autorizadas a fazer reajustes nas tarifas em função da inclusão desses procedimentos. Conta que a resolução que será publicada pela Agência para validar a inclusão não virá acompanhada de reajustes. De qualquer forma, no momento do reajuste anual previsto pelo Ministério da Saúde, as operadoras poderão pleitear o aumento da tarifa mediante a comprovação do aumento da procura pelos beneficiários para a realização desses procedimentos.

A Associação Brasileira de Medicina de Grupo, que reúne as operadoras de planos de saúde, anunciou que já estuda medidas judiciais contra a norma. Estudos internos apontam que as

inclusões poderão significar um aumento de 8% a 10% no valor dos planos e os novos serviços vão criar desequilíbrios financeiros no setor. As empresas questionam, principalmente, a retroatividade da medida, pois entendem que deveria ser aplicada somente aos novos contratos, assinados a partir de abril.

"Nós avaliamos que a atualização do Rol foi bastante equilibrada e que seu impacto econômico será pequeno em relação às inclusões absolutamente necessárias propostas pela Agência", diz Fausto Pereira. "A partir de abril de 2008, a ANS acompanhará a implantação da nova versão do Rol e, com isso, será possível calcular qualquer impacto financeiro. No entanto, é pouco provável que haja algum impacto maior porque muitos dos novos procedimentos já vinham sendo oferecidos por operadoras", completa. Segundo ele, outro aspecto interessante é o fato de terem sido incluídos no Rol muitos procedimentos preventivos que, certamente, poderão reduzir a demanda por procedimentos de alta complexidade e outros atendimentos de custo mais elevado. "Algumas novas tecnologias incorporadas também podem reduzir custos, como as cirurgias por vídeo, por exemplo, que reduzem o tempo de internação e recuperação", demonstra.

## **Interessante para os segurados, vantagem para os corretores**

O maior número de serviços é bem visto pelo consumidor que passará a utilizar alguns deles. No entanto, quem não tem interesse, acaba pagando também. Segundo o corretor de seguros e coordenador da Comissão Saúde do Sincor-SP, Luiz Ioels: "O ideal seria comprar coberturas opcionais, por nível, tal como acontece com os hospitais". Segundo Bracco, para os consumidores de planos de saúde das classes A e B não sofrerão grande impacto com as alterações no rol de procedimentos. "Essas pessoas sabem que plano de saúde é para cobrir grandes riscos, que são mais difíceis de pagar do que uma consulta". O Brasil tem cerca de 6 milhões de pessoas nas classes A e B, sendo que 80% delas têm planos de saúde. Nessas classes, são muito mais efetivas as transferências de planos que o número de novas vendas. "Por isso não vejo problema com essas alterações, não irão questionar".


Provavelmente, quem vai procurar mais serão os beneficiários de planos mais simples. Nas classes mais baixas, ocorre o seguinte fenômeno: a E, que está com maior poder aquisitivo (até mesmo por receber auxílios do governo), alimenta a D, que alimenta a C. Hoje, são 30 milhões de pessoas na classe C, onde só 30% têm plano de saúde. A venda de automóveis, por exemplo, cresceu 27% para esta classe no último ano. "Os novos procedimentos são importantes benefícios para a população de menor renda. Pensarão positivamente no momento da aquisição de planos de saúde".

Assim, o corretor de seguros saúde acredita que, para a





Luiz Ioels

categoria, o novo rol da ANS não trará problemas, mesmo com uma elevação de preços – as vantagens e argumentos de venda sobressairão. “Para o corretor de seguros, não ficará mais complicado, pode ser até um facilitador, pois as novas coberturas deverão atrair os consumidores. Sempre que se fala de aumento de preço o corretor acha que vai vender menos. Isso não é verdade, sempre serão criadas faixas para os menos favorecidos”, afirma Luiz Ioels. Os procedimentos são obrigatórios, mas poderão ser criados planos mais simples pelo corte do número de exames ou do padrão dos hospitais, por exemplo. 

### Principais inclusões da versão 2008 do Rol de Procedimentos e Eventos em Saúde da ANS

#### Atendimento por profissionais de saúde

- Consulta/sessão de nutrição - 6 sessões por ano
- Consulta/sessão de terapia ocupacional - 6 sessões por ano
- Sessão de psicoterapia - 12 por ano
- Consulta/sessão de fonoaudiologia - 6 por ano

#### Procedimentos para anticoncepção

- Inserção de DIU (inclusive o dispositivo)
- Vasectomia
- Ligadura tubária

#### Procedimentos cirúrgicos e invasivos

- Procedimentos cirúrgicos por videolaparoscopia (apendicectomia, colecistectomia, biópsias etc): esta técnica é menos invasiva do que as técnicas a céu aberto.
- Dermolipectomia para correção de abdome em avental após tratamento de obesidade mórbida.
- Remoção de pigmentos de lente intraocular com *Yag Laser*: este procedimento evita que se faça uma nova cirurgia somente para a remoção dos pigmentos após a operação de catarata
- Mamotomia: Biópsia de mama a vácuo, com um corte menor

- Tratamento cirúrgico da Epilepsia
- Tratamento pré-natal das hidrocefalias e cistos cerebrais
- Transplantes autólogos de medula óssea

#### Exames laboratoriais (com diretriz de utilização)

- Análise de DNA para diversas doenças genéticas
- Fator V Leiden, Análise de mutação
- Hepatite B - Teste quantitativo
- Hepatite C - Genotipagem
- Hiv, Genotipagem
- Dímero D
- Mamografia digital

Ligue já.  
Daqui a pouco,  
as mochilas acabam.

A Sodexho tem uma oferta para você, filiado ao **SINCOR-SP**: contratando o **Refeição Pass/Alimentação Pass**, você ganha uma utilíssima mochila exclusiva. O Refeição Pass pode ser usado em milhares de restaurantes em todo o Brasil. Já o Alimentação Pass é aceito em supermercados, padarias e açougues. Com isso, sua empresa elimina processos de armazenamento e distribuição de cestas, e seus funcionários ganham liberdade para comprar os produtos de sua preferência.

Ser cliente Sodexho rende ainda mais vantagens:

- Modelo exclusivo de atendimento;
- Incentivo fiscal para sua empresa;
- Isenção de encargos sociais sobre o valor do benefício fornecido.



Ligue 4004 4946 (capitais e regiões metropolitanas) ou 0800 727 2233 (demais localidades).  
Se preferir, acesse: [www.maisbeneficios.com.br](http://www.maisbeneficios.com.br)

Faça o seu pedido agora e ganhe uma mochila exclusiva\*

Alô.  
É da  
Sodexho.

Fazer de cada dia  
um dia melhor

Sodexho  
Service Vouchers and Cards



[\*] Promoção válida até 29/02/2008, somente para clientes novos, apenas para o primeiro pedido de Refeição Pass/Alimentação Pass. Valor mínimo: R\$ 500,00, devidamente quitados. O presente será entregue até 30 dias úteis após a identificação do pagamento. Imagem meramente ilustrativa.



# Disque Sincor completa 15 anos com 1,9 mil ligações mensais

*Departamento ganha novo sistema que vai agilizar os processos e conceder mais clareza ao corretor de seguros*



O Disque Sincor, que está completando 15 anos neste mês de fevereiro, bateu o seu recorde de atendimento em 2007: foram 1,9 mil ligações por mês, entre atendimentos e consultas. O número é cerca de 10% maior que o observado no ano anterior, quando o departamento chegou a fazer 1,7 mil ligações mensais. De acordo com a área, a média diária em 2007 superou a marca de 70 ligações. Os números se modificaram bastante, mas a principal reclamação recebida continuou a mesma: a recusa no pagamento de sinistros do ramo de automóvel.

## O departamento

O Disque Sincor foi criado para administrar diversos problemas nas áreas técnicas e de sinistro, fazendo o intermédio entre os corretores de seguros e os responsáveis diretos pelo caso por parte da seguradora. Além disso, a equipe auxilia nas interpretações das leis, circulares, decretos e muitos outros assuntos. Hoje em dia, cerca de 70% dos casos analisados pela equipe do Disque Sincor são revertidos positivamente para o corretor de seguros e para o segurado. O departamento é


reconhecido como o principal canal de comunicação que liga os corretores de seguros ao Sincor-SP e às seguradoras.

Todos os casos que passam pelo Disque Sincor são registrados para um acompanhamento prático. A versão do corretor é analisada e, se houver razão, a seguradora é consultada para uma reanálise. Quando é necessário, o Disque Sincor recorre a outros departamentos do Sindicato para uma análise fundamentada, como o departamento jurídico, departamento técnico e as comissões, criadas para analisar detalhes de cada ramo.

## Modernização

O departamento sofrerá algumas mudanças, segundo Umile Ritacco, coordenador da área, quanto ao encaminhamento de dados e casos para as seguradoras. Ritacco afirma que está em fase de testes um formulário criado para os corretores e seguradores acompanharem o andamento dos casos. Eles serão preenchidos online e qualquer decisão será computada e justificada para leitura de todas as partes envolvidas. Esta modernização está prevista como uma das metas do departamento (ver mais nas páginas 16, 17 e 18).

“O novo sistema funcionará com mais clareza e objetividade. Desta forma, dificilmente ficarão dúvidas sobre o andamento dos processos e reclamações”, afirmou Ritacco. Além disso, o corretor encontrará mais facilidade para se comunicar com o seu cliente, já que poderá visualizar o andamento do processo e a resolução passo a passo.

Para o Disque Sincor, no entanto, o formulário trará benefícios sobre a agilidade, tanto no encaminhamento para as companhias de seguros como no retorno das informações aos denunciante. 



**Para falar com o Disque Sincor os telefones são:**  
**(11) 3188-5053 / 3188-5023 / 3188-5021 ou 0800 11 4999.**  
**Também por e-mail: [disquesincor@sincorsp.org.br](mailto:disquesincor@sincorsp.org.br).**



## ***Trabalho da mulher no mercado de seguros merece homenagem***

Mãe e professora, chefe e aprendiz, amiga e companheira, responsável e meiga, mulher. Com a proximidade do Dia Internacional da Mulher, dia 8 de março, as lojas ficam mais delicadas, as propagandas mais suaves e as homenagens surgem de todos os lados. E não é pra menos, já que o desenvolvimento da mulher se destaca em todos os ramos da economia e a própria história do nascimento do seguro comprova a importância da corretora profissional.

### **Corretoras no mercado**

Uma análise do comportamento da força de trabalho feminina no Brasil chama a atenção para a potência e a tenacidade do seu crescimento. Com um acréscimo de 25 milhões de trabalhadoras entre 1976 e 2002, as mulheres assumiram funções de chefia e passaram a ocupar cargos que antes eram privilégios do sexo masculino. Elas conquistaram respeito e espaço e, hoje, sem dúvida, são consideradas indispensáveis, especialmente no setor de seguros, onde as corretoras reforçaram o mercado desempenhando todo tipo de tarefa.

Em 1986, por exemplo, do total de sócios registrados no Sincor-SP, as corretoras profissionais representavam 11% deste universo. Dez anos depois, em 1996, os registros eram de 17%

para elas contra 83% para os profissionais homens. Hoje, após pouco mais de 10 anos, a fatia que representa as mulheres quase dobrou, subindo para 31%.

### **Festa de homenagem**

Para comemorar esse avanço e prestigiar a força feminina, o Sincor-SP já está com tudo pronto para surpreender esta importante força do mercado de seguros: a corretora mulher, que sabe como ninguém unir qualidades como simplicidade, firmeza, delicadeza, vigor, beleza e inteligência, entre várias outras.

É assim que o Sindicato as vê e é assim que ele pretende tratá-las em um encontro inesquecível. Esta homenagem é costumeira e as associadas que já participaram certamente não perderão outra festa. Elas terão uma manhã com palestras, sorteios de prêmios (mediante a apresentação da carteira da Susep) e um almoço de encerramento, além de várias surpresas que inclui um atrativo especial para homenagear as participantes.

O evento, destinado à mulher corretora de seguros sócia do Sindicato, acontecerá no sábado, dia 8 de março, no centro de convenções do Shopping Frei Caneca. Para fazer as inscrições, basta consultar o site do Sincor e seguir as instruções ([www.sincorsp.org.br](http://www.sincorsp.org.br)). 🌐





## ***Diretoria Plena do Sincor-SP discute temas polêmicos e atuais para definir ações em 2008***



***Diretoria, representantes e coordenadores discutem sobre o tema Agentes de Seguros***

No último dia 19 de janeiro o Sincor-SP reuniu mais de 200 integrantes de sua Diretoria Plena para esclarecer e definir um posicionamento da entidade em relação a temas recentes que têm dividido a opinião de corretores de seguros. O encontro aconteceu em São Paulo, das 8h30 às 18h30, no Hotel Maksoud Plaza. Estiveram presentes a Diretoria Executiva, delegados regionais, coordenadores e integrantes das comissões técnicas.

Os trabalhos foram coordenados pela Kamonga Desenvolvimento Empresarial, consultoria especializada em gestão e dinâmicas, que dividiu os participantes em grupos para refletirem e depois apresentarem conclusões para todos sobre os temas: Agente de Seguros, Conselho de Ética dos Corretores de Seguros, Cooperativas de Corretores de Seguros e Venda Casada de Seguros.

### ***Agentes de Seguros***

*Apresentadores das conclusões: Ivo Falconi e Dinorai Trindade*

*Redator: Jurandir Lopes Jr*

*Coordenador: Daniel Bregantin*

A leitura do grupo é a de que o agente de seguros brasileiro surgiu como uma verdade sem volta. Por isso, o que se pode almejar

é que ele seja também um corretor de seguros, fortalecendo a categoria. Segundo os apresentadores, provavelmente esta idéia de oficializar a figura do agente de seguros no Brasil partiu das seguradoras. Mas eles acreditam que deve haver a obrigatoriedade de habilitá-los como corretores de seguros, mesmo que depois tenham treinamento adicional por parte da empresa para a qual forem trabalhar. De acordo com o grupo, o agente, mesmo depois de formado como corretor, deve deixar sua carteira da Susep em *stand by* para trabalhar apenas com a seguradora.

Outra observação é que o Brasil é o único país onde o cliente é do corretor de seguros. No restante do mundo, o cliente é da seguradora. Por isso, a figura do agente cai bem.

Conforme o grupo constatou, a legislação que rege a profissão de corretor de seguros veta que ele atue como preposto, despachante ou funcionário de seguradora. Porém, a lei de agente diz que o agente é o preposto da seguradora. Assim, serão necessários ajustes na legislação. As regras deverão ser bem definidas e, segundo o grupo, não pelas seguradoras, mas pelos sindicatos de corretores de seguros.

Estimativa de tempo de execução das propostas: início imediato, até o 13º Conec (outubro de 2008). Resultado esperado: Definição e manutenção dos canais de distribuição de Sincor-SP, além da garantia e fortalecimento de intermediação.





Grupo participa de discussões com o tema Conselho de Ética

## Conselho de Ética dos Corretores de Seguros

Apresentadores das conclusões: André Cisi, Carlos Lima

Redator: Waldecyr Saoncella

Coordenador: Eduardo Gaspar

O grupo lembrou que, atualmente, a única forma de punir um corretor de seguros antiético ou com qualquer tipo de má prática profissional é por meio da autuação junto à Susep. Nesse processo, demora-se muito tempo para que seja tomada alguma providência. Às vezes são necessários 10 anos para que se consiga a sua cassação. Segundo o grupo, nesse meio tempo toda a categoria cai no descrédito. A intenção do trabalho, a partir das delegacias regionais do Sincor-SP é que se possa coibir os profissionais antiéticos, com fundamentos de um Conselho Federal dos Corretores de Seguros, a fim de tornar o mercado mais valorizado e respeitado.

A equipe também propôs a criação do selo de qualidade auferido pelo Sincor-SP. O objetivo não é punir o corretor de seguros, mas premiar quem faz um bom trabalho. Conseqüentemente, com a massificação do selo, segurados e seguradoras vão cobrar os profissionais que não têm.

Para receber o selo, o corretor de seguros não pode ter sofrido nenhuma reclamação perante à Susep e ao Disque Sincor. Também não pode ser um corretor de aluguel (que "aluga" número de Susep). Ele precisa possuir no mínimo 51% das cotas da corretora (este ponto foi discutido, pois alguns corretores acreditam que um sócio minoritário também precisa receber o selo). O grupo considera que o corretor de seguros não precisa ser sindicalizado para ter o selo, que deve ser estendido para todo o mercado.

Felippe Barreto, advogado, corretor de seguros e coordenador da comissão Responsabilidade Civil do Sincor-SP, pediu a palavra

para alertar que as regras para recebimento do Selo de Qualidade devem ser criteriosas, pois uma recusa pode gerar indenização.

*Expectativa de tempo de execução das propostas: Imediato*

*Resultado esperado: Mercado mais moralizado, com profissionais mais respeitados e comprometidos.*

## Cooperativas de Corretores de Seguros

Apresentadores das conclusões: José Caiafa Jr e Luiz Ioels

Redator: Élcio Fontana

Coordenador: José Galvão

Desde 17 de dezembro de 2007 as empresas corretoras de seguros têm a opção de poder se organizar na forma de cooperativas (assim como podem ser S.A. ou LTDA). Durante a reunião do grupo foi constatado que quem optar pela forma de cooperativa não terá nenhuma vantagem tributária. O grande benefício será o fortalecimento de corretores menores, que passarão a atuar em conjunto. Os recursos e processos serão otimizados por meio do compartilhamento de funcionários e tecnologias. Também será possível negociar a partir de uma corretora maior, obtendo condições melhores junto às seguradoras.

Algumas pessoas acreditam que parece uma plataforma, mas a

grande diferença é que nas cooperativas os corretores serão donos e não empregados. Foram levantados pontos como a questão da fidelidade. Por exemplo: quem cuidará do cliente, já que cada corretor de seguros pode ter acesso aos arquivos de seus colegas? Por isso, a ética foi muito discutida, que será indispensável neste novo modelo.

O ponto que levantou mais polêmica foi a questão da igualdade dos cooperados. Numa cooperativa, cada cooperado tem o mesmo direito de voto. Hoje, os corretores de seguros se encaixam em três categorias: corretores apenas de capitalização, corretores de capitalização,

vida, saúde e previdência e corretores plenos (todos os ramos). A dúvida que deve ser esclarecida com normatizações é se todos os corretores se igualam numa cooperativa. Um corretor que fez o curso mais simples, apenas de capitalização, poderá ser dono de uma corretora plena? Seria o mesmo que um bacharel em Direito que não passou no exame da OAB, se juntar com um advogado e passar a trabalhar como se tivesse o título. O grupo foi unânime ao afirmar que tem de ser definida a legislação. Houve quem deu a idéia de separar as cooperativas de corretoras de seguros por ramos. Mas, enquanto não for regulamentado, o tema fica aberto a todas essas possibilidades.

**Optar pela forma de cooperativa não terá nenhuma vantagem tributária. O grande benefício será o fortalecimento de corretores menores, que passarão a atuar em conjunto**





**Neste grupo, a discussão foi sobre as Cooperativas de Seguros**

*Estimativa de tempo de execução das propostas: imediato*

*Resultados esperados: maior ganho na produção, comprometimento, confiabilidade, transparência; justiça profissional e respeito do mercado, evitando-se corretores "de fachada".*

## **Venda Casada (grupo A)**

*Apresentadores das conclusões: Orlando de Gouveia e Vera Bejatto*

*Redator: Ralpho Sarubbi*

*Coordenadora: Eliana Zagra*

A apresentação deste tema foi focada em fazer os corretores de seguros entenderem que venda casada é crime, previsto em nossa legislação. Muitos não sabiam, mas foram informados de que há pena de detenção de dois a cinco anos para quem for condenado por esta prática que, segundo o grupo, é mais do que ilegal, é imoral.

A equipe reforçou que a venda casada somente será combatida através de denúncias, inclusive ao Procon. Foram sugeridas ações como cartas para entidades que praticam vendas casadas e cartas éticas para o corretor, além de apoio da base para ações propostas pelas comissões e pessoas-chaves para cuidar do assunto. Também foram propostas medidas como maior empenho do Sincor-SP para divulgar a venda casada na mídia e por meio de encarte no JCS.

*Estimativa de tempo de execução das propostas: valorização – seis a 12 meses. mobilização – 90 dias; ataque pela lei – 30 dias. Divulgação – 60 a 90 dias.*

Resultados esperados: conscientização do cliente. Igualdade em preço, produto e mercado, independente do volume de venda da seguradora. Moralização do mercado, cumprimento de regras éticas. Indispensabilidade do corretor de seguros. Maior consciência do consumidor, que ficará capaz de optar pelo melhor canal de compra. Sustentabilidade da profissão do corretor de seguros.

## **Venda Casada (grupo B)**

*Apresentadores das conclusões: Plínio Rizzi e Plínio Ganev*

*Redator: Julio Murat*

*Coordenadora: Carla Paddini*

O tema venda casada é tão polêmico e atrai tanto os corretores de seguros que a reunião organizou dois grupos para discutí-lo. Após a apresentação do grupo A, este grupo B reforçou a idéia de que venda casada é crime. E alertou que a prática não deve ser confundida com uma forma de comercialização que está dentro da lei. Por exemplo, o seguro residencial cobrado em conta de luz ocorre pela inviabilidade de cobrança de prêmios tão baixos e não por venda casada ou "goela abaixo", como também é chamada.

Uma sugestão do grupo é expressar nas condições da apólice: venda casada é crime!

A equipe ressaltou a necessidade de divulgar a importância do corretor de seguros e a diferença deste com um gerente de banco, que não trabalha em nome do segurado e sim da instituição. Eles sugeriram novos investimentos, propondo a união de entidades do mercado, a fim de divulgar o corretor de seguros na grande mídia, de preferência reforçada por celebridades, como já aconteceu antes em uma campanha promovida pelo Sincor-SP, com a participação do ator global Tony Ramos.

O grupo também sugeriu o levantamento de seguradoras que operam com revendedoras.

*Estimativa de tempo de execução: imediato. Resultado esperado: conscientização e educação da sociedade com relação à importância do corretor de seguros. Igualdade de comercialização (princípio da isonomia – todos iguais). Permanência de acordo com seguradoras. 🗣️*

### **Atualização sobre o andamento da Cofins**

Após a discussão final com todos os participantes do evento, Leoncio de Arruda convidou representantes da Cardillo & Prado Rossi Sociedade de Advogados, empresa que trabalha para o Sincor-SP no pleito da isenção de Cofins (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) para as empresas corretoras de seguros, a fim de atualizar os participantes sobre o andamento deste processo.

Os advogados Dr. Pompeu Prado Rossi e Dr. Enos da Silva Alves explicaram que o escritório entrou com a ação em julho de 1999. "No entanto, esta ação é extremamente lenta. Está no Supremo Tribunal Federal. "O adversário é extremamente poderoso, mas não podemos desistir, pois estamos em vias de obter o que poucas categorias têm. O Sincor-SP trabalha direitinho nisso, temos confiança no que foi produzido". Ele explicou que a intenção no evento não era fazer uma discussão técnica. Por isso, passou a palavra ao Dr. Alves, que fez um apanhado sobre a história desta ação, explicando desde a criação da primeira liminar para que todas as corretoras de seguros não paguem a Cofins e da óbvia oposição do Governo, já que são milhares de ações no Brasil.



## Seguro de vida, um bem para todos

O seguro de vida deve ser visto como um gesto de amor aos familiares do segurado. Ele não substitui ninguém, mas é uma forma de conforto financeiro após a morte.

O papel do corretor de seguros na contratação do Seguro de Vida é fundamental. A abordagem e exposição fazem com que as pessoas pensem no que realmente é importante para elas e para as pessoas amadas. A aquisição do produto somente é feita após esta conscientização.

A questão básica do seguro de Vida é prestar uma proteção financeira no caso de um sinistro abalar a família, poupando-a de mais desconfortos e preocupações.

Há que se ressaltar a importância do papel do corretor de seguro de Vida. Ele tem que verificar com atenção a vida das pessoas seguradas. Cada pessoa tem idade, preocupações, renda e sonhos que se diferenciam, caso a caso. O trabalho consiste na análise das necessidades pessoais ou familiares e, sobre esses dados, fazer um planejamento.

Para fazer um seguro de vida, o corretor deve fazer uma apuração na vida das pessoas: Quais as necessidades hoje? E depois de cinco anos? Qual a divisão de responsabilidade entre os cônjuges? Quais seriam os recursos necessários para que, se acontecer alguma coisa, os filhos do segurado continuem estudando? Qual o montante necessário para pagar o aluguel da casa? Qual o dinheiro necessário para manter o padrão de vida?

Essas são algumas perguntas que o corretor de seguros deve fazer ao segurado para que, com base nas respostas, o seguro de vida seja feito de acordo com as necessidades de cada um.

A assinatura de um contrato de seguro de vida normalmente é precedida da preocupação em garantir a tranquilidade de um ente querido. É o caso dos pais, preocupados em garantir a educação dos filhos, do jovem casal, que ao adquirir um imóvel quer poupar a pessoa amada do risco de assumir sozinha uma dívida contraída em conjunto, ou ainda dos filhos de pais idosos, receosos de faltar e deixá-los desamparados.

Não se pode medir o valor de uma vida. Mesmo assim, a contratação de um seguro de vida normalmente passa por uma avaliação, ao se verificar o montante de recursos necessários para garantir a realização dos projetos idealizados pelo segurado. Por isso, este seguro não deve ser atrelado à morte, mas sim, a uma forma de manter o padrão de vida dos familiares do segurado.

A contratação de um Seguro de Vida é mais uma forma do segurado demonstrar o seu amor pelos beneficiários. A própria sociedade ganha com a manutenção de mais uma família estruturada financeiramente. E o corretor de seguros obtém a certeza do dever cumprido.

**Autores: Jean Felipe da Costa Oliveira** (Advogado, Assessor e Consultor Jurídico do Sindicato dos Corretores de Seguros, de Saúde, de Vida, de Capitalização e Previdência Privada do Estado de São Paulo – SINCOR-SP). **Fábio Camboim** (Corretor de Seguros, Membro da Comissão de Vida, Previdência e Capitalização do Sindicato dos Corretores de Seguros, de Saúde, de Vida, de Capitalização e Previdência Privada do Estado de São Paulo – SINCOR-SP).





## Seguradoras garantem os seus estandes no 13º Conec

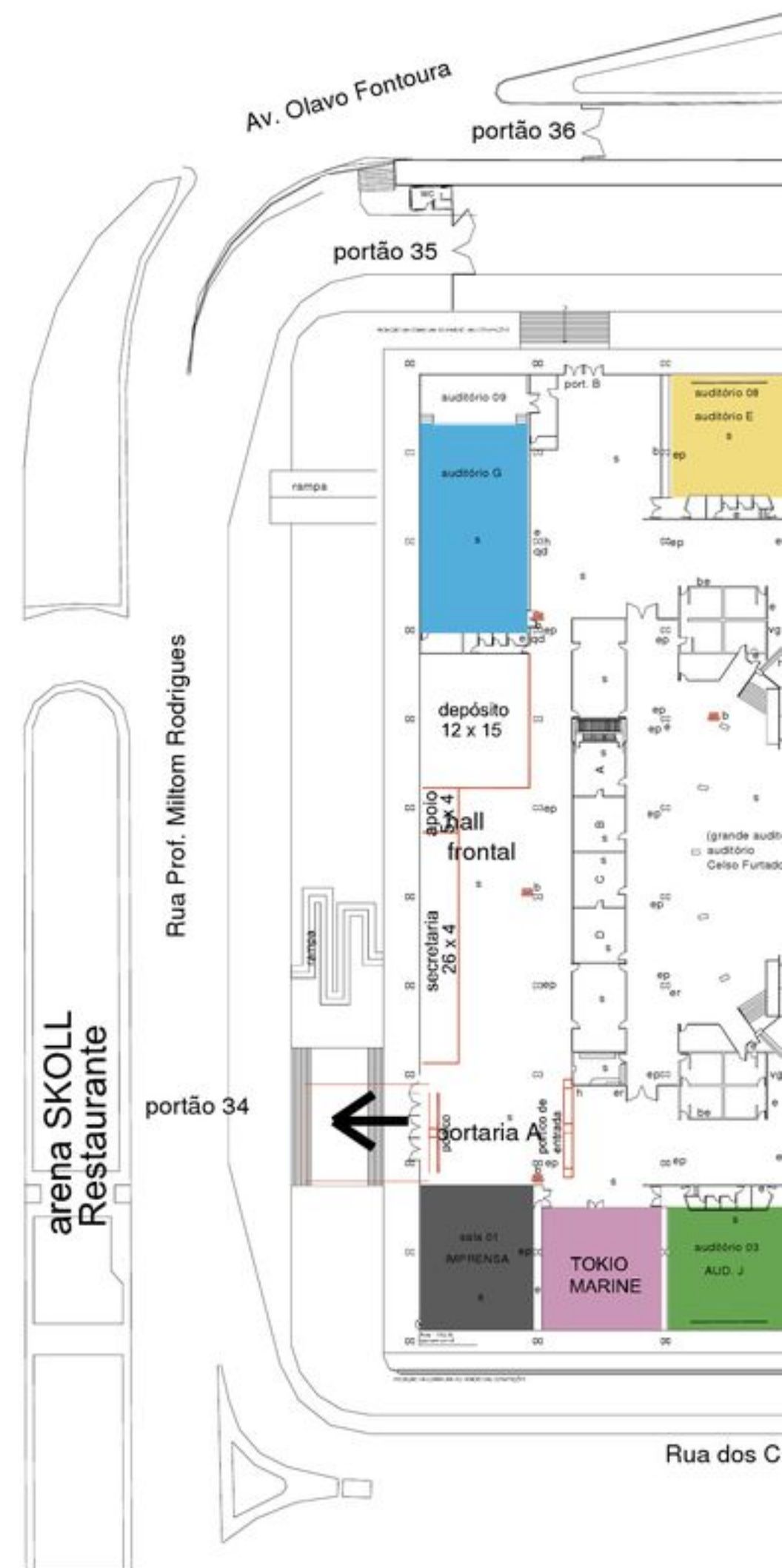
Cerca de 40 profissionais das áreas de *marketing* das seguradoras, além de alguns representantes diretos foram recebidos no Sincor-SP em um café da manhã, no dia 29 de janeiro, para conhecer os primeiros passos do projeto que dará origem à 13ª edição do Conec. O presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda esteve presente e comentou algumas das idéias em andamento, tal como a disposição de auditórios e estandes, entre outras observações.

Na oportunidade, os presentes puderam escolher os seus lugares na Exposeg, a maior exposição de negócios do mercado de seguros, que funcionará dentro do Conec. Ao mesmo tempo, todos receberam o Manual do Expositor, que estabelece os deveres e direitos do promotor e da empresa expositora.

### Já garantiram os seus espaços

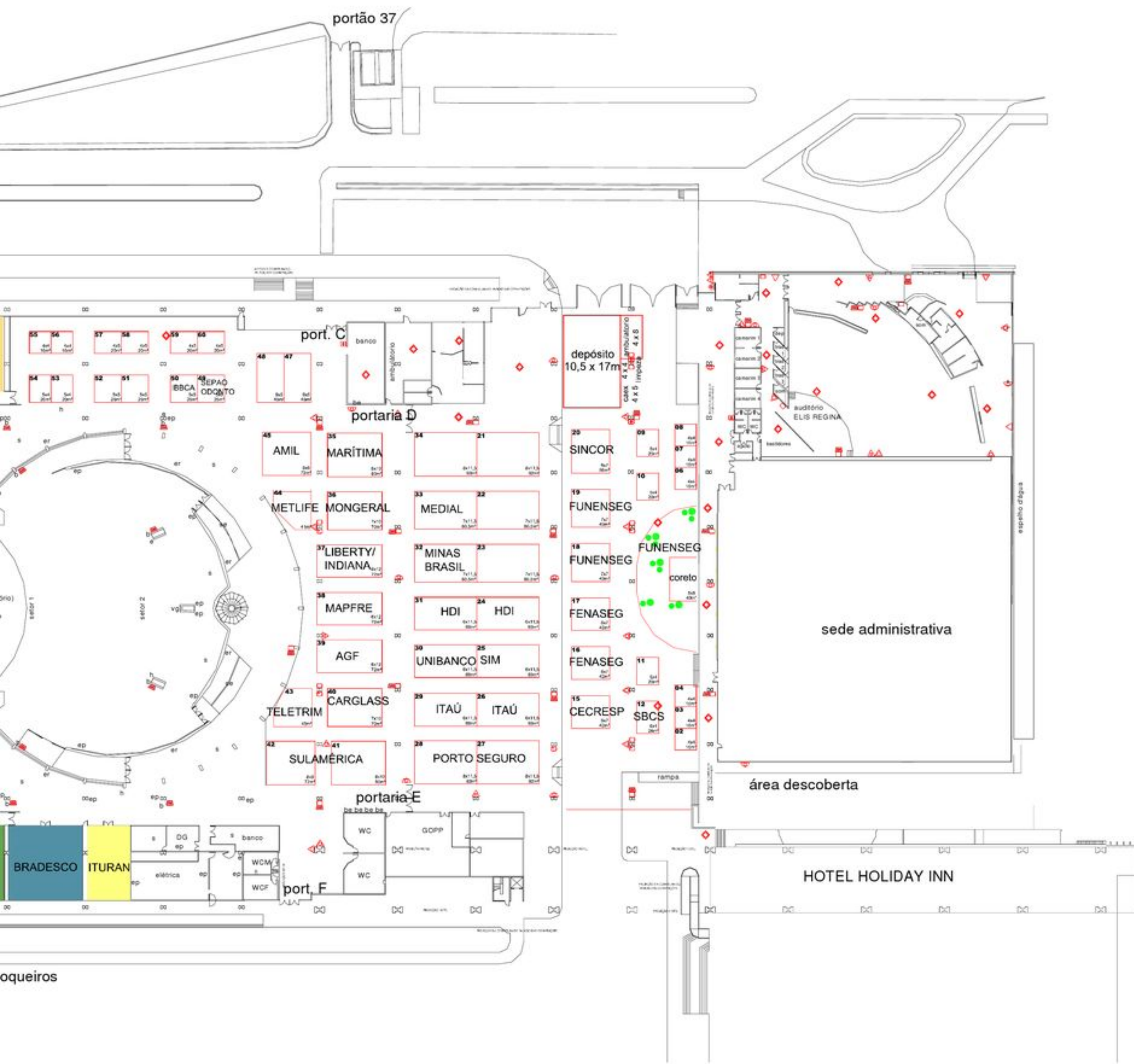
Até o final do mês de janeiro, 28 seguradoras e empresas parceiras já haviam reservado os seus respectivos espaços na Exposeg. O Conec vai acontecer entre os dias 2 e 4 de outubro, no Anhembi, em São Paulo.

Acompanhe, ao lado, a planta do evento para conhecer o posicionamento da Exposeg, dos auditórios, restaurante, balcão de credenciamento, entre outros pontos interessantes.



A responsabilidade Sócio-Ambiental estará presente no 13º CONEC através de inúmeras ações sustentáveis.





\* Sujeito a alterações até o fechamento do evento.



# Comissões do Sincor-SP estabelecem metas para o 1º semestre de 2008

Após o saldo positivo de realizações das Comissões no ano passado, publicado na edição anterior do JCS, os grupos de corretores de seguros que trabalham em prol da categoria estabeleceram seus novos objetivos. São ações para o primeiro semestre de 2008, com a possibilidade de extensão para o restante do ano, caso seja necessário maior prazo. Confira o que vem pela frente, a partir de cada Comissão:



**AUTOMÓVEL** – Viabilizar a colocação no mercado do Produto Auto Cidadão, desenvolvido por esta comissão. Encaminhar às vias competentes o Projeto de Lei Estadual de Reciclagem Automotiva, também desenvolvido por esta comissão.



**BENEFÍCIOS** – Continuar a busca pelo fornecimento de medicamentos com descontos. Procurar o melhor sistema de telefonia e de comunicação (*skype, messenger, Voip*) com o objetivo de diminuir os custos das corretoras de seguros. Estabelecer convênio com uma distribuidora em parceria com a Credicor-SP. Intensificar uma campanha despertando interesse dos associados para o seguro de responsabilidade civil dos corretores de seguros. Ampliar a rede de hotéis de lazer conveniados.



**CONTRA VENDA CASADA** – Conscientizar o consumidor que venda casada é crime. Fazer cartilhas e folhetos de orientação ao consumidor. Divulgar em todas as mídias: *outdoors*, rádio, jornais, *e-marketing*. Acionar a lei: denunciar ao Ministério Público (MP), ao Procon e ao Banco Central (BC), as empresas que

praticam venda casada. Firmar cartas-acordo com as seguradoras para a moralização do mercado.



**CRÉDITO E GARANTIA** – Realizar os chamados “Fóruns Técnicos”, encontros durante o ano, mensais ou bimestrais, abertos ao mercado de seguros (corretores, consumidores e advogados), cuja finalidade é discutir e esclarecer dúvidas das modalidades de crédito e garantia. Disponibilizar apoio da comissão para orientação quanto a cursos e palestras da Unisincor sobre crédito ou garantia.



**CULTURA DO SEGURO** – Continuar a parceria com o Sindiseg-SP e levar as palestras do Programa “Cultura do Seguro – Educar Pra Proteger” a alunos do 1º e 2º ano de cursos de Direito do Estado de São Paulo. Para isso, as apresentações serão ajustadas, com base em consultas a corretores de seguros e securitários com formação jurídica para adequar a linguagem. A intenção é que os futuros advogados cheguem ao mercado de trabalho conhecendo mais sobre seguros e a importância do setor. Aumentar o número de palestras, objetivando atingir 50 mil alunos este ano (em 2007 foram 30 mil).





Coordenadores das Comissões Técnicas do Sincor-SP





-  **CURSOS** – Aprimorar a comunicação da Unisincor com as delegacias e as comissões técnicas. Viabilizar os cursos necessários para o selo de qualidade. Aprimorar as parcerias iniciadas em 2007 com o Sebrae-SP, Funenseg e outras entidades. Implantar o curso de qualificação para a Certificação Técnica Profissional para os funcionários de corretoras de seguros.
-  **DISQUE SINCOR** – Se reunir com os interlocutores das companhias de seguros para apresentação do programa, para que tenham pleno conhecimento do Disque Sincor, bem como encaminhar os processos e o comprometimento de todos os envolvidos (segunda quinzena de fevereiro). Divulgar o programa no portal do Sincor-SP, com o devido cadastramento dos corretores sócios (criação da senha do corretor para acesso), na primeira quinzena de fevereiro). Proceder os levantamentos e tabulação das reclamações - objetivo de encaminhamento dos resultados tabulados aos departamentos e comissões; exemplo disso é o departamento de cursos onde será possível apontar as maiores deficiências dos corretores e, assim, permitir ao departamento a elaboração de cursos mais eminentes (primeira quinzena de março).
-  **ÉTICA PROFISSIONAL** – Continuar, após a aprovação da Diretoria Executiva do Sincor-SP, a implantação do selo de qualidade para corretores de seguros. Fazer cursos e palestras para a categoria sobre o tema Ética. Acompanhar a criação do Conselho de Ética da Susep/ Fenacor.
-  **INTERSINDICAL** – Encontrar soluções conjuntas para os problemas técnicos, operacionais, comerciais e do poder público, que melhorem e otimizem o trabalho das corretoras e das seguradoras, beneficiando o consumidor. Sugerir às seguradoras a viabilidade, inclusive jurídica, da implantação de uma central de reclamações e denúncias de más práticas.
-  **JOVEM CORRETOR DE SEGUROS** – Organizar reapresentações do Fórum de Sucessão Empresarial, Empresas Familiares e Transição de Gerações para Corretores de Seguros, que acontecerão em cidades (a serem definidas) no interior do Estado de São Paulo. Interagir com as demais comissões do Sincor-SP. Angariar um representante para a Comissão em cada delegacia. Organizar café da manhã com jovens do mercado de seguros em cidades do interior de São Paulo.
-  **JURÍDICA** – Elaborar artigos mensais de orientação jurídica aos corretores de seguros, para serem divulgadas nos veículos de comunicação do Sincor-SP ou através de malas diretas. Realizar pesquisas no site da Câmara dos Deputados para conhecer os projetos em andamento que envolvem o setor e informar a Comissão Político-Parlamentar para acompanhamento. Dar orientação jurídica aos associados do Sincor-SP.
-  **LEGISLAÇÃO** – Efetivar a aproximação com as entidades de advogados como já vem acontecendo com a OAB-SP e câmaras de conciliação, informando a Comissão Jurídica do Sincor-SP. Conscientizar a população, através dos advogados, da importância do corretor de seguros, pois muitas vezes o segurado só sabe a diferença entre um corretor e um gerente de banco na hora do sinistro. Fortalecer a aproximação da comissão com a categoria dos corretores de seguros para informá-los sobre seus direitos e deveres.
-  **MARKETING** – Criar mote para desenvolvimento de campanha de divulgação da importância do corretor na comercialização e atendimento de seguros. Veicular a campanha em jornais como Destak, Metro, Metrô News, que têm grande circulação e baixo custo. Criar “hot site” (temporário) com informações e inscrições do 13º Conec. Criar boletim eletrônico diário que será publicado exclusivamente nos dias do Conec, com informações sobre palestras e acontecimentos do evento.
-  **PADRONIZAÇÃO, READEQUAÇÃO E ORGANIZAÇÃO PARA O MERCADO DE SEGUROS (PROMESEG)** – Verificar os contratos entre seguradoras e corretoras de seguros existentes no mercado. Ver como a Itaú Seguros vem oferecendo agências do banco às corretoras. Verificar o Guia de Orientação e Defesa do Segurado elaborado pela Susep e pesquisar no Instituto Roncarati sobre o tema. Criar parecer jurídico sobre a viabilidade de contrato/ minuta de operações entre seguradoras e corretoras. As tarefas têm por finalidade levantar subsídios para criar um guia de orientações ou código de conduta comercial para seguradores e corretores de seguros, cuja proposta é harmonizar em um único documento, várias situações que afligem o dia-a-dia do corretor. Continuar empenho no projeto desenvolvido em 2007, denominado C.A.A.C - Custo Administrativo da Apólice para o Corretor de Seguros.
-  **POLÍTICO-PARLAMENTAR** – Com a desistência do Deputado Paulinho de seu PLC 655, onde a Comissão tinha acertado uma emenda elaborada pelo departamento técnico de Vida e Previdência do Sincor juntamente com o departamento jurídico do Sincor-SP, esta Comissão deve ajustar com um parlamentar que queira apoiar os corretores de seguros e dar entrada como novo Projeto. Acompanhar seu trâmite em todas as comissões desde sua apresentação na Câmara dos Deputados até sua votação final, acompanhar também o projeto de lei do seguro de vida obrigatório pelo CNPJ.
-  **RESSEGUROS** – Divulgar através de palestras e eventos o impacto e as possibilidades geradas pela abertura do mercado de resseguros pela perspectiva do corretor de seguros. Apoiar a iniciativa da Prefeitura de São Paulo pela instalação de um pólo de resseguros na cidade.





 **RESPONSABILIDADE CIVIL** – Interagir com as outras comissões, principalmente Seguros Obrigatórios, Cursos e Disque Sincor, no sentido de agregar valor na informação e solução dos assuntos questionados. Analisar as condições dos seguros ofertados na área da responsabilidade civil profissional e ambiental, alertando os corretores sobre as características importantes do produto.

 **RISCOS PATRIMONIAIS** – Comentar, a cada mês, as “pegadinhas” existentes nos diversos produtos, bem como coberturas mais amplas dos disponíveis no mercado. Mas isto dependerá da participação dos corretores em enviar comentários para o e-mail riscospatrimoniais@sincorsp.org.br .

 **RURAL** – Aprofundar o foco no segmento da cana de açúcar, mostrando ao corretor esse nicho de mercado que está em franca expansão e a exploração de seguros específicos. Intensificar a relação com o Ministério da Agricultura bem como as câmaras setoriais da soja, milho, trigo, algodão entre outras, onde o desinteresse pelo seguro é grande em face à pequena garantia oferecida pelas seguradoras, visto que os dados estatísticos estão defasados em relação à produtividade atual. Deixar o corretor de seguro sempre informado desse instrumento que contribui com a comercialização do seguro rural, uma vez que quase 2/3 dos custos do seguro é pago pelos governos Federal e Estadual.

 **SAÚDE** – Dar continuidade ao Projeto Sincor-SP para Democratização dos Meios de Produção do Produto Saúde, que visa criar infra-estrutura para administrar a comercialização de seguros saúde sem o intermédio das plataformas. Realizar palestras de empresas de saúde. Promover a aproximação desses parceiros junto aos corretores.


 **SEGUROS OBRIGATÓRIOS** – Apoiar e esclarecer os associados e os demais departamentos do Sincor-SP, dando destaque às alterações do seguro DPVAT a partir de janeiro de 2008, quando os convênios serão substituídos pelos consórcios e sua administração passará a ser exercida pela Seguradora Líder dos Consórcios do Seguro DPVAT S/A. Divulgar a relação dos seguros obrigatórios hoje existentes, dentro da disponibilidade de espaço no JCS ou no site, e os detalhes de cada uma das modalidades enfatizando a oportunidade que a Lei Complementar 126/07 traz para esse nicho de mercado.



 **SOCIAL** – Manter atuante e sustentável o Programa Padaria Agente do Bem Estar Social. Acompanhar os Agentes do Bem Estar Social. Fomentar a aquisição de mais 100

padarias em municípios ainda não atendidos. Ação dirigida ao meio ambiente – Implantar projetos ambientais visando a compensação da emissão de CO2 por meio do plantio de árvores, projeto a ser exercido no 13º Conec. Expandir e manter a equipe de estagiários para captação de novos sócios tendo como meta um aumento de 50% na base de associados.

 **TECNOLOGIA** – Credenciar 20 novas Autoridades de Registro. Emitir 4.000 certificados digitais pela AC Sincor SRF. Implantar a identidade profissional do corretor de seguros (carteira Susep) no formato de certificado digital. Neste caso, será a última categoria profissional a tomar essa medida. Contadores, advogados, economistas, corretores de imóveis e várias outras categorias já estão emitindo suas carteiras de identidade profissional no formato de *smartcard*, com o certificado digital ICP-Brasil.

 **TRANSPORTES** – Difundir o seguro de transporte nacional e internacional para os corretores com palestras fora da grande São Paulo, onde é mais carente de cultura para este segmento de risco, levando a técnica e o conceito geral. Informar esse público sobre as companhias que operam na área bem como as melhores empresas de gerenciamento de risco e rastreamento com custos melhores e menores. Abrir canais de comunicação através do site direto entre a comissão de transporte e os corretores sócios do Sincor - SP. Acompanhar atentamente todas as leis, circulares, portarias e resoluções da SUSEP quanto ao ramo, informando de imediato os corretores através dos nossos veículos de comunicação. Solicitar desde já que os corretores que se manifestem através do Disque Sincor ou diretamente à comissão de transporte do Sincor-SP qualquer irregularidade de companhias, plataformas e outros corretores no tocante a este segmento de seguro.

 **TRIBUTOS** – Consolidar o aumento da base de cálculo no Lucro Presumido, para receita anual até R\$ 240.000,00, trabalhando para aprovação do projeto que está em tramitação no Senado. Aumentar o treinamento aos corretores sobre o SPED e atendimentos diversos na área Tributária através de palestras, e-mails e pessoalmente. Desenvolver um trabalho para redução do ISS em todos os municípios do Estado para 2%.

 **VIDA, PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO** – Realizar “bate-papo” com os corretores de seguros em cada delegacia regional sobre a importância do Seguro de Vida. Criar benefício com produto de capitalização para os corretores de seguros. Continuar o trabalho no Projeto Lei onde todas as empresas que possuem CNPJ terão a obrigatoriedade de fazer seguros para os seus funcionários. 



## Corretores de seguros participam de congresso na Suíça

Vários corretores de seguros brasileiros estiveram presentes no Fórum de Gerenciamento de Riscos da Ferma, entidade que reúne as empresas e profissionais da área em toda a Europa. O congresso aconteceu na Suíça, no final de 2007.

O evento acontece bianualmente (em 2005 foi em Lisboa) e tem o objetivo de divulgar a educação e cultura, além de pesquisas e soluções para o setor de Gerenciamento de Riscos, por meio da troca de experiências e procura de novos projetos.

Giorgio Granito foi um dos corretores de seguros do Brasil que estiveram presentes. Segundo ele, a sua ida ao Fórum foi motivada pelas grandes contas corporativas administradas pela sua corretora, a Personal. "Disputamos o mercado com empresas internacionais. Por isso, é necessário estar nesses eventos e entender cada vez melhor o que os gestores de riscos estão pensando sobre a administração das carteiras de suas empresas. É também uma oportunidade para verificar o que podemos agregar, caminhando juntamente com os segurados, tanto no seguro local como no resseguro", diz Granito.



Giorgio Granito, um dos corretores de seguros do Brasil que estiveram no Fórum na Suíça

De acordo com ele, o investimento financeiro nesses eventos é elevado e não é interessante para o corretor de seguros que pensa só em conquistar clientes. Granito frisou que o encontro reúne gerentes de risco e não corretores. "Se o objetivo for descobrir como lidar com estes segurados e saber o que estão buscando, o custo vira benefício", salienta.

O Fórum tem como expositores empresas de corretagem de resseguros e resseguradoras. "O contato com essas empresas é um passo à frente após a abertura do resseguro no Brasil", considera.

### Ferma

A Ferma tem 4800 associados, espalhados por associações em mais de 30 países da Europa. Estas entidades têm como órgão representativo mundial a Ifirma (Internacional Federation of Risk and Insurance Management Associations), que une os demais continentes, cuidando das áreas jurídicas, comunicação, relacionamento e ensino junto aos seus associados. A América do Sul conta com a Alarys (Associação Latino Americana de Riscos Y Seguros) que detém a ABGR (Associação Brasileira de Gerenciamento de Riscos).



10x  
R\$ 99,00

# Navegador GPS Porto Seguro. Seu cliente não se perde nem na hora de pagar.

Com o Navegador GPS Porto Seguro, seu cliente não erra o caminho e você faz um ótimo negócio. Além de orientar do começo ao fim do percurso de forma simples, ele oferece acesso ao conteúdo do Guia Quatro Rodas. São milhares de pontos de interesse, com endereços de bares, restaurantes, postos de combustível e muito mais. Tudo isso por um preço imperdível. Um benefício que a Porto Seguro oferece a todos os seus clientes. Para mais informações, consulte seu produtor ou acesse [www.portoseguro.com.br/navegador](http://www.portoseguro.com.br/navegador). O produto é comercializado na Grande São Paulo, Santos e Praia Grande. Navegador GPS Porto Seguro. Seu destino pelo melhor caminho.



**PORTO  
SEGURO**

MONITORAMENTO



## Homenagem à categoria com a “Rua do Corretor de Seguros”

Um logradouro público no município de Mogi Mirim recebeu a denominação de “Rua do Corretor de Seguros”.

No ano passado, o corretor de seguros Wilson Nogueira, da cidade de São José dos Campos (região do Vale do Paraíba) iniciou uma ação para homenagear sua categoria por cidades do interior paulista. Ele pesquisou os contatos de prefeitos e presidentes de câmaras dos vereadores de mais de 80 cidades de médios e grandes portes e enviou a estas autoridades cartas solicitando que fosse criada, em cada cidade, uma “Praça do Corretor de Seguros” ou “Rua do Corretor de Seguros”, justificando a importância desses profissionais e a merecida homenagem. “Acredito ser esta uma das formas de



Wilson Nogueira, corretor de seguros

destacar a categoria dos corretores de seguros na sociedade. É como chamamos de ‘mostrar nossa cara’, diz Nogueira.”

Em Mogi Mirim (cidade englobada pela delegacia regional de Campinas), a vereadora Eng. Marilene Mariottoni engajou-se na ação, criando o projeto de lei 117/07, originário da lei municipal 4474/07 que deu a denominação “Rua do Corretor de seguros” à antiga Rua Projetada 11, do loteamento Residencial Portal do Lago.

## Luta pela redução do ISS é fortalecida em Campinas

A delegacia regional de Campinas está trabalhando junto à prefeitura municipal da cidade para reduzir o valor do ISS (Imposto Sobre Serviços) dos atuais 5%, para 2,5%.

No Estado de São Paulo, há cidades que já conseguiram a redução. A cidade de Registro (e todo o Vale da Ribeira), por exemplo, como publicado na edição anterior do JCS, conseguiu baixar a alíquota para 2% (seção Escada abaixo/ escada acima). O esforço está de acordo com a meta da Comissão Tributos, conforme matéria publicada nesta edição, na página 18, que prevê a obtenção da redução do imposto para 2% para todas as cidades do Estado.

Os trabalhos nesse sentido em Campinas estão sendo dirigidos por: Sincor Campinas - Carlos Ap. Cunha (delegado regional), Ralpho W. Sarubbi e Odilon J. Cotrim (corretores de seguros) – e Prefeitura Municipal - Sinval Dorigon (secretário do município) e Paulo Malmann (secretário de finanças).



Carlos Aparecida Cunha, Delegado Regional de Campinas

Para alcançar a diminuição na alíquota, será preparado um Projeto de Lei pelo Executivo, para posterior envio à Câmara de Vereadores, em busca de aprovação. Os vereadores que já apóiam o projeto são: Arthur Orsi; Campos Filho; Jorge Schnaider; Aparecido Souza Santos; Francisco Sellin. Ainda há a colaboração dos deputados Jona Donizetti (estadual) e Guilherme Campos (federal). 🌐



## Corretores de seguros, nós temos um código de ética

Os corretores de seguros, funcionários ou prepostos permanentemente devem reavaliar suas estratégias para conquistar clientes. Os negócios podem ter diferenças no preço final, decorrentes de diversas variáveis. Mas o que irá fidelizar o cliente é o atendimento e a atenção dedicados a ele.

O Conselho de Ética tem recebido diversas denúncias de corretores que perdem negócios para outros concorrentes mas, no decorrer das verificações, acabamos percebendo que muitas vezes a perda dos negócios se deu por culpa do próprio corretor, que em muitos casos não estreita suas relações com a clientela.

Dentre as recomendações existentes em nosso Código de Ética, está a relação que deve ser mantida pelo corretor e seu cliente/segurado, na melhor transparência, para que na ocorrência de sinistro o cliente saiba a quem se dirigir.

Em edições passadas, comentamos sobre o cliente com perfil exigente. Os momentos ideais para o corretor e sua equipe se mostrarem qualificados residem na contratação e na hora do sinistro, ocasiões em que são colhidas informações precisas, ressaltando a transparência da verdade para todos os envolvidos no negócio.

O ato de deixar tudo bem explicado ao cliente, seja na contratação ou no sinistro, evitará falsas interpretações ou indução a erros que

possam prejudicar o amparo securitário. Isto faz toda diferença.

O conformismo não é apropriado a quem vende seguros. Portanto, seja detalhista, apure as circunstâncias que envolvem o risco a ser assegurado, pois algumas condições de uso ou outras particularidades podem influir em coberturas específicas.

Em alguns seguros, mais precisamente os de Automóveis, as seguradoras exigem que o segurado preencha questionário para avaliação do seguro. Estas situações, são de inteira responsabilidade do segurado. Portanto não deverão preencher ou assinar em lugar do segurado este documento.

As relações entre os profissionais da classe devem se manter na mesma harmonia e assim deve ocorrer com as seguradoras e demais órgãos da instituição SEGURO, disseminando a lealdade e a responsabilidade, respeitando-se a legislação securitária e do consumidor vigentes.

Fica então a sugestão para uma reflexão dos leitores desta coluna. Essas são atitudes que devem ser observadas e praticadas pelo corretor e sua equipe, tanto profissional, quanto pessoal. Finalizando, lembramos aos leitores deste jornal que o Código de Ética Profissional dos Corretores de Seguros continua disponível no site [www.sincorsp.org.br](http://www.sincorsp.org.br).



## O Indiana Auto agora oferece prêmios para você e seus segurados

Seus clientes, além de terem o patrimônio garantido, concorrem mensalmente a prêmios de R\$ 5 mil e a quatro sorteios extras de R\$ 30 mil. Em paralelo, por apólice emitida, você também concorre a 11 prêmios anuais no valor de R\$ 5 mil e quatro extras de R\$ 10 mil.

Quanto mais apólices, mais chances de ganhar!

Não fique fora dessa, informe-se com seu gestor.







### **Preço do seguro automóvel despensa**

O **Jornal Nacional (TV Globo)** levou ao ar uma reportagem sobre a queda no preço das apólices de seguro, com entrevista do presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda. Sites e jornais como **G1, EPTV, A Tribuna, Gazeta do Povo, Infomoney** reproduziram parte da notícia veiculada originalmente pela TV Globo.

A reportagem explicou os motivos de o preço do seguro de carro ter barateado. Um exemplo é o índice de roubo de carros que caiu 4% na cidade de São Paulo.



### **Atenção para possibilidade de venda casada**

A **Agência Estado** publicou alerta sobre a venda casada. Em reportagem distribuída para diversos jornais brasileiros, a Agência explicou que "a aquisição de um produto ou serviço não pode estar condicionada à compra de outro. Por isso, o consumidor não é obrigado a adquirir um seguro ao fazer uma compra a prazo ou um financiamento qualquer". O presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, foi entrevistado e destacou que o seguro prestamista é o mais utilizado em venda casada, por ter "uma estrutura simplificada e de fácil contratação".



### **IOF: compra da casa própria escapa de aumento**

O site da rádio **Jovem Pan** destacou entrevista que o presidente do Sincor-SP, de Leoncio de Arruda, concedeu à rádio onde tratou da nova alíquota do IOF. Leoncio esclareceu que o "reajuste do IOF deve encarecer empréstimos, financiamentos, cheque especial e cartões de crédito, mas a compra da casa própria está livre do aumento". O presidente do Sincor-SP sugeriu aos consumidores serem cautelosos com suas operações financeiras.



### **Aumento da concorrência faz seguro do carro ficar em média 30% mais barato**

O barateamento do seguro de carro ganhou destaque no site **InfoMoney** e no jornal **A Notícia (SC)**. O site e o jornal informaram que "a apólice para o carro ficou cerca de 30% mais barata no segundo semestre de 2007, tomando como base os preços empregados entre janeiro e junho".

Segundo afirmou Leoncio de Arruda, a expectativa é que as empresas cresçam 2% até o final do ano. "A tendência é que esse patamar de preço se mantenha, porque nenhuma empresa vai querer perder seu lugar no ranking".



# ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO

Lloyd's of London, o maior mercado mundial de resseguros, abrirá subsidiária no Rio de Janeiro e escritório em São Paulo

Anúncio da Funenseg de curso de corretores de seguros: Uma nova profissão em apenas três meses

Seguro saúde é o benefício social mais valorizado dentro das empresas

José Luiz Valente deixa a Tóquio Marine

Rádio Sul América Trânsito completa um ano de atuação em São Paulo

2ª edição do Guia de Orientação ao Segurado da SUSEP, sem a menção ao corretor de seguros

70% da área de exposição vendida no lançamento da planta do 13º Conec

Fevereiro de 2008 o mercado de seguros completa 200 anos no Brasil (desde 1808)

Financiamentos de imóvel por poupança foi recorde: cresceu 136,89%, pela facilidade de parcelamento: 99 meses. Porém nada se fala em aumento da contratação de seguro residencial

Substituição da contratação do seguro de automóvel pela implantação do popular "sistemas de gravação do número do chassi"

Unimed Paulistana que distribui preservativos em campanha interna de conscientização contra AIDS aos seus 2.500 funcionários

Alíquota do IOF aumenta para repor a CPMF e causa aumento nas apólices de seguros

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

**DIFERENTE É UMA SEGURADORA QUE CUIDA DAS MULHERES COMO ELAS CUIDAM DOS FILHOS. MAPFRE. A SEGURADORA DIFERENTE.**

O Seguro MAPFRE Vida Mulher oferece uma série de benefícios para suas clientes. Como, por exemplo, a cobertura ParaVida, uma proteção exclusiva em caso de constatação de câncer de mama ou útero, em que a segurada receberá 100% do capital contratado\* de uma única vez. Sua cliente também vai contar com importantes serviços, como bloqueio de cartão e celular em caso de roubo ou perda, além de aproveitar dicas de nutrição e muito mais. Seja um corretor diferente de verdade. Indique uma seguradora que oferece sempre produtos modernos para atender as mais diversas necessidades de seus clientes. Procure a sucursal MAPFRE mais próxima de você.

\*Respeitando o prazo de 3 meses de carência.



## Indicadores Econômicos

2007	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano
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 <sup>(R\$)</sup>	2,1247	2,1182	2,0504	2,0339	1,9289	1,9262	1,8776	2,1388	1,8389	1,7440	1,7837	1,7713	-17,15%
Receita Brasil Seguros <sup>(1)</sup>	3,510	2,882	3,190	2,957	3,310	3,203	3,204	3,343	2,984	3,307	3,209		35,099
Receita SP Seguros <sup>(1)</sup>	1,734	1,436	1,539	1,459	1,586	1,427	1,613	1,652	1,440	1,574	1,531		16,991
Receita Brasil Auto <sup>(2)</sup>	1,562	1,368	1,508	1,343	1,540	1,368	1,446	1,565	1,309	1,490	1,387		15,886
Receita SP Auto <sup>(2)</sup>	0,651	0,588	0,613	0,552	0,608	0,552	0,595	0,649	0,559	0,600	0,563		6,530
Auto Veículos Produção <sup>(3)</sup>	205,3	203,8	247,4	223,6	257,4	247,0	266,1	279,0	252,4	296,4	271,2	220,6	2.970,2
Auto Veículos Licenciados <sup>(4)</sup>	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 <sup>(5)</sup>	0,45%	0,26%	0,17%	0,43%	0,55%	1,67%	0,21%	0,35%	0,39%	0,49%	0,48%	0,43%	6,03%

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

## Outros Indicadores

Ufir (extinta em dez/00)	1,7495
Ufesp	14,23
Salário Mínimo Federal	380,00
Salário Mínimo Estadual	410,00
Teto INSS	2.884,28
Salário - \ Salário até 449,93	23,08
Família / Salário de 449,94 a 676,27	16,26

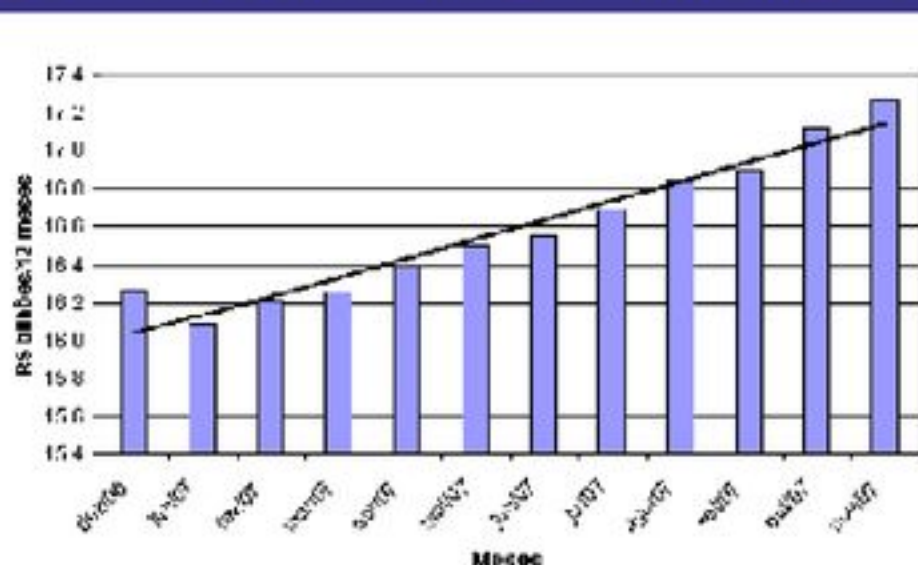
## AGENDA DE OBRIGAÇÕES - FEVEREIRO 2008

<b>06</b>	<b>SALÁRIOS</b> Referencia: Jan/2008 - Documento: Recibo - 2 vias Quanto à data de vencimento verificar Convenção ou Acordo Coletivo. Prorrogar o vencimento caso os dias 04/02 e 05/02 sejam efetivamente considerados feriados bancários.	<b>IRPJ/CSL - APURAÇÃO MENSAL</b> Fato Gerador: Jan/2008 Documento: DARF - 2 vias
<b>07</b>	<b>FGTS</b> Fato Gerador: Jan/2008 - Documento: GFIP - 2 Vias / Meio Eletrônico CAGED - Referência: Jan/2008 - Documento: Meio Eletrônico	<b>IRPJ/CSL - APURAÇÃO TRIMESTRAL</b> Fato Gerador: 4o Trim. 2007 - 2a Quota Documento: DARF - 2 vias
<b>11</b>	<b>DCTF - MENSAL</b> Fato Gerador: Dez/2007 - Documento: Declaração DACON - MENSAL - Fato Gerador: Dez/2007 Documento: Declaração INSS - Fato Gerador: Jan/2008 - Documento: GPS	<b>IRPJ - SIMPLES</b> Fato Gerador: Jan/2008 - Lucro Alienação de Ativo: Código 6297
<b>20</b>	<b>PIS/PASEP - COFINS</b> Fato Gerador: Jan/2008 - Documento - DARF - 2 vias IPI - DECENDIAL - Fato Gerador: 1o Dec. Fev/2008 Documento: DARF - 2 Vias	<b>DNF</b> Fato Gerador: Jan/2008 Documento: Declaração
<b>29</b>	<b>CSL/ COFINS / PIS - RETENÇÃO NA FONTE</b> Fato Gerador: 1a Quinzena Fev/2008 Documento: DARF - 2 Vias	<b>DIMOB 2008</b> Fato Gerador: Ano-calendário 2007 Documento: Declaração
	<b>IRPF</b> Fato Gerador: Jan/2008 Documento: DARF - 2 Vias - Carnê Leão: Código 0190 - Ganhos em Capital: Código 4600 - Ganhos em Bolsa de Valores: Código 6015	<b>CONTRIBUIÇÃO SINDICAL - Autônomos e Profissionais Liberais</b> Fato Gerador: Exercício 2007 Documento: GRCS
		<b>Comprovante de Rendimentos</b> Fato Gerador: Ano-calendário 2007 Documento: Formulário

## Tabela de Contribuição dos Segurados Empregados e Trabalhadores Avulsos

Faixas Salariais (R\$)	Alíquota para fins de recolhimento ao INSS (%)		
	Empregado	Empregador	Total
Segurado Empregado, Empregado doméstico e trabalhador avulso:			
Até 868,29	8,00	12,00	20,00
De 868,30 até 1.447,14	8,65	12,00	21,00
De 1.447,15 até 2.894,28	11,00	12,00	23,00

## Faturamento Seguro Auto - Brasil - Acumulado Móvel 12 meses



## Imposto de Renda

Rendimento (R\$)	Alíquota (%)	Deduzir (R\$)
Até 1.313,69	Isento	-
De 1.313,70 até 2.625,12	15,0	197,05



## **Companhia dificulta a devolução de prêmio pago por segurado**

Um segurado teve sua proposta de seguros devolvida pela SulAmérica e acabou fechando seu seguro com outra companhia. O corretor de seguros, então, encaminhou à SulAmérica o pedido de devolução do prêmio já pago pelo segurado.

Neste caso, a seguradora, por meio de seu analista financeiro, exige que o segurado vá pessoalmente até uma agência bancária retirar a quantia.

O corretor de seguros pede a intervenção do Disque Sincor para que esta exigência seja revista, pois, segundo ele, o segurado tem conta corrente propriamente que poderia ser usada para estes fins. Também afirma que esta intermediação é papel do corretor de seguros. Além disso, consta que o segurado tem idade avançada e saúde delicada. O corretor conclui que é plenamente dispensável sua presença para este recebimento.

Analisando os argumentos expostos, a SulAmérica resolveu o assunto depositando a quantia exata na conta do segurado, sem mais burocracia, apenas com a compensação de 05 dias.

## **Erro de sistema atrasa envio de apólice de seguros**

Apenas com a intervenção do Disque Sincor, a companhia Mapfre de seguros finalizou um processo de dois meses e emitiu a apólice do segurado.

Segundo o corretor de seguros que pediu a intervenção, a proposta foi aceita pela Mapfre, porém não

houve emissão ou mesmo previsão. O corretor fez contato diário com a seguradora nos últimos dois meses e a única informação sobre o caso era que a apólice estava em processo de reemissão.


Depois da intervenção do Disque Sincor, a Mapfre desculpou-se pelo transtorno e explicou que houve um erro interno na companhia que impossibilitou a efetuação do processo dentro dos prazos estabelecidos.

## **Segurado reclama da demora na indenização de DIT**

Um segurado da MetLife tem em seu seguro de vida a cobertura de DIT (Diária de Incapacidade Temporária). Depois de sofrer um acidente doméstico, em 08 de outubro de 2007, ele afastou-se do trabalho, a princípio por 15 dias.

Porém, devido à gravidade da lesão (rompimento de ligamentos do joelho), seu médico o afastou por mais 60 dias. Esta prorrogação, assim como o primeiro afastamento, foi comunicado e protocolado junto à companhia que deveria providenciar a indenização.

O segurado ligou diversas vezes no 0800 da companhia e na última tentativa foi informado que seriam necessários mais 10 ou 15 dias para análise do processo.

O Disque Sincor encaminhou esta reclamação à MetLife para identificação do problema e resolução. Desta forma, a companhia fez uma perícia médica e programou o pagamento da quantia pleiteada foi paga, porém, sem correção ou mora. 



## **Venda de seguro residencial cresce 20%**

Estimativas do Sincor-SP indicam que o segmento residencial movimenta cerca de R\$ 1 bilhão por ano no mercado de seguros do país. E este setor é fortalecido no período de férias, quando a contratação de apólices de seguro residencial no Brasil cresce 20%. A preocupação com a segurança do domicílio no período em que os proprietários estão viajando impulsiona as vendas do segmento.



## **Contratação do seguro rural cresceu 95%**

O Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural cresceu 95% em 2007, com comprometimento de R\$ 60,9 milhões. A quantia aplicada pelo Governo Federal no programa dá cobertura para uma área de 2,3 milhões de hectares, e garante capital da ordem de R\$ 2,7 bilhões. Embora o secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), Edilson Guimarães, considere que o nível de contratação ainda esteja abaixo do desejado, ele afirmou que o crescimento do Seguro Rural é uma das metas do Mapa. A proposta orçamentária de 2008 prevê R\$ 200 milhões para o programa, o dobro do aprovado para 2007.

## **A indústria de seguros massificados deve crescer em 2008**

O mercado segurador está em ascensão no Brasil. Uma pesquisa recente elaborada pelo Sindseg revela que apenas 10% dos imóveis residenciais e 32% dos automóveis no Brasil estão cobertos por algum tipo de seguro. As apólices de seguros residenciais, por exemplo, são muito acessíveis. Elas são eficientes e têm inúmeras vantagens. Porém, há pouca conscientização.



## **Shows devem ter seguro para o público**

Na hora de ver o show, o público que pagou ingresso deve estar coberto e isso é lei. Não existe diferença entre show nacional e internacional na hora de fazer o seguro. Neste caso, o segurado sempre é o público e o que determina o risco é o tipo de evento como show, rodeio, feiras, exposição, etc. Sendo assim, as modalidades de seguro utilizadas são Acidentes Pessoais para Público/Staff/Artistas e Responsabilidade Civil. São variados os tipos de sinistros que podem acontecer durante um espetáculo. A média de valor médio de uma apólice em Acidentes Pessoais para um evento de 1 dia com mil pessoas, está em torno de R\$ 590 para as coberturas conforme texto abaixo.

Coberturas e garantias mínimas exigidas aos espectadores: Morte acidental: 10 mil UFIRs. Invalidez permanente, total ou parcial, por acidente: 10 mil UFIRs. Assistência médica, despesas complementares e diárias hospitalares: 2 mil UFIRs.



## **Brasil dá primeiro passo para unificar língua portuguesa**

As duas ortografias oficiais da língua portuguesa – a do Brasil e a de Portugal – estão prestes a se tornar uma só. A partir de janeiro deste ano, a língua portuguesa passou por uma reforma onde algumas regras foram mudadas tanto no Brasil quanto em Portugal. Não se usará mais o acento circunflexo nas terceiras pessoas do plural do presente do indicativo ou do subjuntivo dos verbos “crer”, “dar”, “ler”, “ver” e seus derivados. O acento circunflexo em palavras terminados em hiato “oo”, como “enjôo”, também cairá. O acento também deixará de ser usado para diferenciar “pára” (verbo) de “para” (preposição). A reforma atingiu regras como hífen, trema, acento diferencial, alfabeto, acento circunflexo e acento agudo. 🌐





8 D E M A R Ç O

# *Dia internacional da mulher*

uma homenagem à mulher corretora de seguros

## *Programação*

A maior homenagem à mulher corretora de seguros está chegando. No próximo dia 8 de março acontecerá um delicioso evento, com atrações especialmente escolhidas para você, corretora de seguros.

data

**08 de Março (Sábado)**

local

**Centro de Convenções  
do Shopping Frei Caneca**

endereço

**R. Frei Caneca, 569 - 7º andar - Cerq. César**

Faça sua inscrição através do

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

e garanta sua vaga nessa linda celebração.

HORÁRIO	ATIVIDADE	RESPONSÁVEL
8h às 9h	Credenciamento e wellcome coffee	
9h	Abertura	Leoncio de Arruda e César Filho
9h15	Palestra interativa musical: <i>Contos de Mulheres Sábias</i>	Regina Machado - professora doutora do depto. de Artes Plásticas da ECA USP e coordenadora do Nace Nupae (Núcleo de Arte e Educação)
10h	Notícias e interatividade com platéia	César Filho
10h10	<i>Paixão, Poesia e Êxtase</i>	Dr. Malcolm Montgomery - médico renomado que entende como poucos a essência feminina
11h	Breve intervalo	
11h15	Sorteios de prêmios*	Leoncio de Arruda e César Filho
11h30	A Etiqueta no Universo Feminino	Fábio Arruda Consultor de moda em palestras na televisão
12h15	Sorteios de prêmios*	Leoncio de Arruda e César Filho
12h30	Convidado Especial	
13h30	Almoço	

\*premiação exclusiva para corretoras de seguros. Entrega do prêmio mediante apresentação do Registro SUSEP.



REALIZAÇÃO

**SINCORSP**

PATROCÍNIO

  
**Bradesco**  
Vida e Previdência

  
**CARGLASS**  
REPARO E TROCA DE VIDROS AUTOMOTIVOS

  
**Ituran**





É fácil reconhecer quando  
uma rede de lojas é projetada  
para um público mais do que especial.

Nós sabemos a importância de um atendimento personalizado e de alto padrão, em um ambiente que oferece segurança e conforto para nossas clientes se sentirem à vontade e não perderem nem um minuto a mais por causa de um vidro quebrado. Neste mês, agende em nossas lojas a instalação da película de segurança com 15% de desconto.

**Uma Homenagem da Carglass ao Dia das Mulheres.**

Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

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



**CARGLASS**<sup>®</sup>  
LÍDER MUNDIAL