

FEVEREIRO
2007

309

JCS

**Jornal
dos Corretores
de Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

 SEU JORNAL

Sincor-SP fundamenta posição contrária à exposição de corretagem nas apólices



*Sindicato quer
preservar o corretor
independente, que
é essencial para
combater o oligopólio
do mercado*

*Leoncio de Arruda e René Garcia durante
a entrega da Manifestação Pública
do Sincor-SP, quanto a Inclusão da
Corretagem de Seguros nas Apólices
e suas Conseqüências para o
Enfraquecimento do Mercado de Seguros*

LEIA MAIS NA PÁGINA 06

ESPECIAL

*O diretor vice-presidente
da Indiana Seguros,
Cláudio Afif Domingos,
é o entrevistado do mês.
Sua carreira começou na área
de sinistro de auto da Indiana,
a principal da empresa, onde
atua há mais de 30 anos*



LEIA MAIS NAS PÁGINAS 14 E 15

Certificação Digital torna-se obrigatória para 180 mil empresas

*A Receita Federal tornou obrigatório o
uso da Certificação Digital para cerca de
180 mil empresas que deverão apresentar
este ano a Declaração de Informações
Econômico-Fiscais relativa a 2006.
Trata-se de uma grande oportunidade
para os corretores de seguros que
investirem no segmento*

LEIA MAIS NA PÁGINA 17

Vem ai o maior evento para os Corretores de Seguros em 2007.

XXIV

ENCONTRO DOS CORRETORES DE SEGUROS DO ESTADO DE SÃO PAULO ÁGUAS DE LINDÓIA

Programação:

Palestra Magna: Perspectivas Econômicas e Conjuntura Política do País

Salete Lemos

Palestras Técnicas Simultâneas para o corretor escolher:

- Relacionamento com o Mercado: Assuntos de Interesse do Corretor de Seguros
- Dicas para Reduzir Custos e Administrar Melhor sua Corretora de Seguros
- Como Diminuir a Carga Tributária
- Seguro Popular Oportunidades para o corretor de Seguros
- Vantagens da Abertura do Resseguros para seus Negócios
- Segredos para o Sucesso de uma corretora de seguros

Bate Papo com os Seguradores

Conversa franca e aberta com os dirigentes das principais seguradoras do país

Palestra Motivacional de Encerramento: A Magia de Vender...

David Portes - o camelô considerado o melhor palestrante de 2006

Programação Paralela especial para os Jovens Corretores de Seguros

Incluído: Hospedagens / dois Jantares com muita música e alegria / almoços / coffee breaks

Inscrições exclusivamente através do site do Sincor-SP

www.sincorsp.org.br



SINCOR_{SP}

Número de seguradoras pode ser reduzido



Há tempos, o governo cultiva o estranho hábito de editar medidas legais no apagar das luzes de cada ano. No que diz respeito ao mercado de seguros também não é diferente. Em 2006, o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) aprovou 19 resoluções, sendo oito delas publicadas, coincidentemente, no último dia útil do ano.

Algumas medidas devem acarretar uma elevação expressiva no capital próprio de diversas seguradoras. Estimativas indicam em mais de 100%, quando comparadas às regras de solvência há muitos anos vigentes no país.

Em função dessas mudanças radicais, o custo de oportunidade de operar uma seguradora no país pode se tornar mais elevado. Isso significa que, em médio prazo, diminua a quantidade de empresas atuantes no mercado ou mesmo o interesse de novas companhias, havendo assim menos opções para o corretor de seguros e para o próprio consumidor.

Isso é preocupante, pois já temos um mercado altamente concentrado, no qual mais de 50% são operados por três seguradoras.

Essas resoluções, em resumo, chegam num momento, no mínimo, inoportuno. Atualmente, o segmento não vem passando por uma crise de solvência. Inclusive, em 2006, os resultados das empresas, de um modo geral, foram muito bons, revertendo números negativos de anos anteriores.

A par disso, seria oportuno avaliar a possibilidade de melhorar as taxas de solvência do segmento sem que houvesse a necessidade de injeção direta de capital nas companhias. Enquanto não se mexe no básico, uma opção possível é a promoção de uma maior proteção das reservas e provisões das seguradoras, tendo em vista os interesses dos próprios segurados.

O tema das mudanças já vinha sendo discutido há seis meses com os seguradores, que se dizem tranquilos, pois têm três anos para se ajustar. Acontece que na Europa, que passa por um processo semelhante, os seguradores têm 10 anos para o necessário ajuste.

Além disso, se a intenção é proteger o consumidor, as medidas são inócuas. De que vale aumentar o capital e as reservas técnicas das companhias se não fosse mudada a lei na questão da

preferência em caso de falência ou liquidação? Até hoje, o segurado era o último a receber em caso de liquidação extrajudicial de uma seguradora. Primeiro pagavam-se as dívidas trabalhistas, tributárias e até os créditos quirografários, um palavrão que se refere simplesmente a atos e contratos destituídos de qualquer privilégio ou preferência.

Por incrível que pareça isso mudou. 41 anos depois de ter entrado em vigor o Decreto Lei 73/66, que regula o mercado de seguros.

A Lei Complementar 126/07, que regulamenta a abertura do mercado de resseguros, deu nova redação ao Artigo 86 do Decreto Lei 73. Com isso, "os segurados e beneficiários que sejam credores por indenização ajustada ou por ajustar têm privilégio especial sobre reservas técnicas, fundos especiais ou provisões garantidoras das operações de seguro, de resseguro e de retrocessão".

Quer dizer, somente após o pagamento aos segurados e beneficiários é que serão honrados os demais compromissos. Isto para qualquer tipo de seguro. Ou seja, agora, quando é declarada a liquidação extrajudicial de uma seguradora, quem está com o sinistro atrasado tem mais chances de receber.

Trata-se de uma mudança da maior importância. É extremamente promissora. Se tivesse ocorrido há 40 anos, não haveria razão para que tanta injustiça fosse cometida, arranhando, inevitavelmente, a imagem da instituição de seguro.

Os dois fatos aqui comentados são produto de tradicionais obstáculos e fatores

institucionais e estruturais negativos, como a pesada burocracia. A Superintendência de Seguros Privados (Susep) tem de eliminar normas de forma a desatar o nó, ou seja, a camisa-de-força dos entraves burocráticos. O CNSP precisa, com urgência, abraçar essa causa e deixar de ver o mercado de forma distante de sua realidade. Entre intenções e ações não pode mais haver um abismo

Todas estas questões são relevantes e é fundamental que o mercado de seguros as enfrente. É inadiável desmontar o enorme edifício ineficiente construído ao longo dos anos. É preciso arejar o setor.

LEONCIO DE ARRUDA

"temos um mercado altamente concentrado, no qual mais de 50% são operados por três seguradoras"

PRESIDENTE:
LEONCIO DE ARRUDA

1º VICE-PRESIDENTE:
JOÃO LEOPOLDO BRACCO DE LIMA

2º VICE-PRESIDENTE:
CÁSSIA MARIA DEL PAPA

1º SECRETÁRIO:
MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

2º SECRETÁRIO:
ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

1º TESOUREIRO:
JULIO CÉSAR PASQUINELLI

2º TESOUREIRO:
UMILE RITACCO

SUPLENTE DA DIRETORIA EXECUTIVA:
ARTHUR CICONE JR., PLÍNIO GILBERTO SPINA JR., CELSO LOPES, EDUARDO VIDAL PILEGGI, ADEVALDO CALEGARI, CARLOS ALBERTO ANTONIETTO

CONSELHO FISCAL:
MILTON D'AMÉLIO, MAURO ANTONIO LARANJA, JÚLIO CÉSAR SALLES MURAT

SUPLENTE DO CONSELHO FISCAL:
ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, LENIRA COSTA DE CASTRO LEÃO, JOSÉ GERALDO DA SILVA

REPRESENTANTES NA FENACOR:
LEONCIO DE ARRUDA, LUIZ IOELS, NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS CORRETORA 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
Fone: (11) 3188-5052
e-mail: jcs@sincorsp.org.br
Editor Responsável:
Mariana Peres Maziero MTB 46.921/SP
Direção de Arte: ÓPERA Comunicação
Revisão: Anete Marzullo
Publicidade: Kelma Barros: (11) 3188-5006
E-mail: publicidade@sincorsp.org.br
Tiragem: 30.000 exemplares
Circulação nacional

Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Alexandre M. Camillo

COORDENADORES DE DEPARTAMENTOS:

AUTOMÓVEL: WALDEMAR S. STRONGREN
BENEFÍCIOS: FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO
CRÉDITO E GARANTIA: ANDRÉ DABUS
CURSOS: EDUARDO VIDAL PILEGGI
ÉTICA PROFISSIONAL: FLÁVIO BEVILACQUA
BOSISIO
JOVEM CORRETORES DE SEGUROS: PAULO JATENE BOSISIO
MARKETING: BORIS BER
RESPONSABILIDADE CIVIL: FELIPPE MOREIRA

PAES BARRETTO
RISCOS PATRIMONIAIS: MARCOS MARCONDES
RURAL: JULIO CÉSAR SALLES MURAT
SAÚDE: LUIZ IOELS
SEGUROS OBRIGATÓRIOS: JOÃO URDIALES
GONGORA
SOCIAL: ALEXANDRE M. CAMILLO
TECNOLOGIA: MANUEL MATOS
TRANSPORTES: RALPHO WALLACE SARUBBI
TRIBUTOS: WILSON FRANCISCO BEZUTTE
VIDA E CAPITALIZAÇÃO: DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO
COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO DA CAPITAL: ALEXANDER DINIZ
COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO INTERIOR: SIDNEY GARCIA DE SOUSA

INTEGRANTES DE DEPARTAMENTOS:

AUTOMÓVEL: ANTONIO CARLOS DE SOUZA DIAS, CARLOS ALBERTO DA SILVA, MARIA AP. DE OLIVEIRA BIANCHI E GOUVEIA, REGIANE C. ESTEULA JOSÉ, SHEILA MARIA DIAS BORGES MURIANA
BENEFÍCIOS: MARLI APARECIDA GAGLIARDI, WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, WALDEMIR DOS SANTOS
CRÉDITO E GARANTIA: MARCIO CHAVES, JOSÉ ANTONIO BACELLAR GONÇALVES TOURINHO, VALDIR ESCOZA MILANI, CLAUDEMIR PINTO NASCIMENTO

CURSOS: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, JOSÉ EDUARDO D'ARCO, PLÍNIO GILBERTO SPINA JR., FABIO JOSÉ CAMBOIM DE LIMA, MIRIAM ALICE VARNUM DE CARVALHO, ANDRÉ LUIZ MARTINS DOS SANTOS, CRISTINA ROSATI PEREIRA
ÉTICA PROFISSIONAL: ANDRÉ JULIÃO, DINORAI CABRAL DO AMARAL TRINDADE, JOSÉ VALDECIR SAONCELLA, MILTON D'AMÉLIO

JOVEM CORRETORES DE SEGUROS: RAFAELA ALVAREZ MORALES, MARCO ANTONIO DE SOUZA FILHO, DANIEL BARBIERI, ALEXANDRE MANTOVANI, ANDRÉ LUIZ MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, CRISTIANO ALVES DE ARRUDA, ALEX SAMI DE ARRUDA, ALBERTO DABUS FILHO
MARKETING: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.

RESPONSABILIDADE CIVIL: IVO MARCOS FALCONE, JOSE ALFREDO RAYMUNDO, JOSÉ GERALDO DA SILVA, MARCO ANTÔNIO LASALVIA
RISCOS PATRIMONIAIS: NELSON FONTANA, ORLANDO DA COSTA FILHO, MARCOS GALANTIER D'AGOSTINI, EDNEI WALTER BIM

RURAL: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, JORGE EDUARDO DE SOUZA, ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, JOSE ANTÔNIO TONETTE
SAÚDE: JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LUCIA BEJATTO, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO
SEGUROS OBRIGATÓRIOS: ARIIVALDO BRACCO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA, OSVALDO GOMES VIEIRA

SOCIAL: LUCIA RODRIGUES SHAFER, EDUARDO FREIRE DO PRADO, JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA
TECNOLOGIA: ELAINE JERÔNIMO DE SOUZA, CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA FILHO
TRANSPORTES: CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE EUGÊNIO FILHO

TRIBUTOS: JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO, LUIZ OTAVIO BRUNO
VIDA/PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO: ALCIDES DO AMARAL FILHO, CLAUDIO PARRA, RENATO ASSAKI KAZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO
COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO DA CAPITAL: LUIZ CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES GOLDENBERG, EDUARDO DE SANTANA
COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO INTERIOR: VITOR MANOEL NASCIMENTO RICCIARDI, VICENTE

DE OLIVEIRA TOZZO

ASSISTENTES DO PROGRAMA CULTURA DO SEGURO:

ABCDMR: Arnaldo Odlevati Jr.
ADAMANTINA: José Carlos Rosseto
ARAÇATUBA: Rafaela Ramires Trindade
ARARAQUARA: Marco Alexandre Gobatto
ASSIS: Valdecir Antonio Dias
BARRETOS: Hélio de Oliveira Diamantino
BAURU: Joel Alves
CAMPINAS: Carmem Barao
FRANCA: Hildemar José da Silveira
GUARULHOS: Umile Ritacco
MARÍLIA: Roberto Bueno Lãs Casas Brito
MOGI DAS CRUZES: Regis Beraldinelle Renzi
PIRACICABA: Gil Arquimedes Cones
PRESIDENTE PRUDENTE: Rui Pereira da Silva
RIBEIRÃO PRETO: Vicente de Oliveira Tozzo
SANTOS: José Luiz Rodrigues Braz
SÃO CARLOS: José Antônio Zuzi
SÃO JOÃO DA BOA VISTA: Antônio Álvares de Oliveira, Fabio Pinto Ribeiro
SJR: Rafael Miranda de Freitas Carvalho
SOROCABA
VALE DO PARAÍBA: Lauro de Almeida
ZONA SUL: Ana Paula Nunes de Oliveira
ZONA NORTE: Rosa Maria de Freitas Lima
ZONA LESTE: Neli Coelho da Costa Figueroa
ZONA OESTE: Luiz Antonio de Castro

ASSISTENTES DO PROGRAMA AGENTES DO BEM ESTAR SOCIAL:

ABCDMR: Márcia Jabbur Goulart
ADAMANTINA: Juarez Pacheco Grion
ARAÇATUBA: Francisco Flávio Machado
ASSIS: Osvaldo de Souza Junior
BAURU: Márcia Mayumi Ijuim
CAMPINAS: Jose Luiz Vannuccini Fernandes
FRANCA: Márcia Regina da Silva
GUARULHOS: Cristina Ap.da Silva Santos
MARÍLIA: Juraci Alves
MOGI DAS CRUZES: André Luiz Lafuente
PIRACICABA: Celso Correa Coelho, Pedro Luiz de Linardo
PRESIDENTE PRUDENTE: Paulo Eduardo Cavalheiro
RIBEIRÃO PRETO: Marina Donizete Dias
SANTOS: Maria Inez França Cruz
SÃO CARLOS: Cristina Patriota Cavalheiro
SÃO JOÃO DA BOA VISTA: Carlos Henrique Palermo
SJR: Marlei Ap. Duarte Gonçalves
SOROCABA: José Basílio Chaniço
VALE DO PARAÍBA: Dirlei Mariano de Almeida
ZONA SUL: Zélia Camargo
ZONA NORTE: Ivone dos Anjos A. Barbosa
ZONA LESTE: Laudiceia Cardoso Paiva
ZONA OESTE: Eduardo Minc

ASSISTENTES DA COMISSÃO CONTRA VENDA CASADA:

ABCDMR: Israel Marques
ARAÇATUBA: Nidovál Chaves Junior
ARARAQUARA: Carlos Eduardo Melato
ASSIS: Wagner Luiz Martins
BARRETOS: André Mendes Camillo
BAURU: Djalmir Mencia Hatimine
CAMPINAS: Renato Benatti
GUARULHOS: Leandro Ritter Nesterick
MARÍLIA: José Henrique Gramoline Garcia
MOGI DAS CRUZES: Sidnei Darini Tiarga
PIRACICABA: Jonas Silveira
PRESIDENTE PRUDENTE: Nilson Fukaya Inoue
RIBEIRÃO PRETO: José Marcos Alonso
SANTOS: Plínio Ganev
SÃO CARLOS: Marcos Zorgetto
SJR: Mauro Antonio Laranja
SOROCABA: Antonio Carlos Ferraz de Oliveira
VALE DO PARAÍBA: Joilson Soares da Silva
ZONA SUL: André Luiz Cisi
ZONA NORTE: Nilson Arelo Barbosa
ZONA LESTE: Nilson Moraes

ZONA OESTE: Julio de Oliveira Miguel
OURINHOS: Claudino José Gomes Junior

INTEGRANTES DA COMISSÃO NO ESTADO DO RIO DE JANEIRO:

RIO BONITO: Marcelo de Almeida Vianna Reid
NOVA IGUAÇU: Roberto Cabral Neto
NITERÓI: Darcy Domingues Da Silva
BANGU: Ricardo Rodrigues
PETRÓPOLIS: Antônio Carlos Gonçalves
VOLTA REDONDA: Carlos Renato Campos Ramos
CENTRO: Carlos Alberto De Almeida Santiago
CENTRO: Fernando Augusto Faro Mendes De Almeida

REPRESENTAÇÕES DO SINCOR-SP, NA CIDADE DE SÃO PAULO:

ZONA NORTE
CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA
ZONA SUL
FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA
ZONA LESTE
MARCOS ABARCA
ZONA OESTE
EMILIANO MARTINS DE SOUZA FILHO
LACIR MARCONDES DE MELO

DIRETOR INSTITUCIONAL:
PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

DELEGACIAS/DELEGADOS REGIONAIS:

ABCDMR
CARLOS ALBERTO PELAIS
ARAÇATUBA
JOSÉ ANTONIO TONETTE
ARARAQUARA
JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ
ASSIS
JOBEL CANDIDO VENCESLAU JR.
BARRETOS
CARLOS ALBERTO FAITARONE CORRÊA
BAURU
LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN
CAMPINAS
ADELAIRTON FERREIRA ELOI
FERNANDÓPOLIS
MILTON LUIZ DA SILVA
FRANCA
RICARDO RAGAZZI
GUARULHOS
LUIZ CARLOS RUIVO
JUNDIAÍ
SIMONE CRISTINA FAVARO
MARÍLIA
NATAL BERGAMO NETO
MOGI DAS CRUZES
WILTON JOSÉ NOGUEIRA
NOVA ALTA PAULISTA
WALDIR BAESSA
PIRACICABA
ARMANDO PREVITALI FILHO
PRESIDENTE PRUDENTE
RICARDO RICCI FLORENTINO DOS SANTOS
REGISTRO
UBIRAJARA CAMILO JUNIOR
RIBEIRÃO PRETO
CARLOS RAPOZO
SANTOS
RICARDO DA COSTA PENNA LABATUT
SÃO CARLOS
ANTONIO CARLOS JOÃO
SÃO JOÃO DA BOA VISTA
SILVIA HELENA RINALDI LARA
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO
SHIRTES PEREIRA
TAUBATÉ
FRANCISCO SERGIO CASIMIRO
SOROCABA
JORGE BITTAR FILHO
VALE DO PARAÍBA
ELMSON DÓRIA DA CUNHA

Devolução de propostas pelas seguradoras

O Sincor-SP tem recepcionado reclamações de corretores de seguros associados de que as seguradoras, de um modo geral, não estão cumprindo determinações dessa Autarquia em relação à 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.

A circular diz: *“Ficará a critério da sociedade seguradora a decisão de informar ou não, por escrito, ao oponente, ao seu representante legal ou corretor de seguros, sobre a aceitação da proposta, devendo, no entanto, obrigatoriamente, proceder à 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. Neste caso, o Sincor-SP pediu que a Autarquia tomasse as providências necessárias para manter o cumprimento da norma regular.

Assim a Susep responde: “Reiteramos nossa solicitação de resposta referente às correspondências acima mencionadas”.

Regras para coberturas de risco em planos de seguro de pessoas

O Sincor-SP verificou que, no capítulo II, “Das Disposições Específicas da Contratação Coletiva” da circular mencionada, é onde ficam estabelecidos o carregamento e a forma as quais incidiram sobre o valor dos prêmios comerciais para fazer face às despesas administrativas e de comercialização (comissão de corretagem). No artigo nº 37, diz que o critério e a forma de cobrança de carregamento deverão constar na nota técnica autarial. No parágrafo 1º do mesmo artigo, diz que o carregamento praticado deverá constar, no caso de planos individuais, da nota técnica ataria e, no caso de planos coletivos, do contrato. Assim sendo, isso nada mais é do que a gravação da comissão de intermediação no contrato de seguro. O Sincor-SP se compromete a discutir o assunto por mais um tempo com o mercado, em especial, com os corre-

tores de seguros, para encontrar a melhor solução para manter a transparência do mercado, então pede para esclarecer esta situação para que as seguradoras não se sintam obrigadas a começar a cumprir a determinação.

Assim a Susep responde: “Reiteramos nossa solicitação de resposta referente às correspondências acima mencionadas”.

Agendamento de vistoria prévia domiciliar ou nos postos fixos

O Sincor-SP recebeu reclamações de corretores de seguros associados de que a SulAmérica estaria praticando discriminação de atendimento para agendamento da Visita Prévia Domiciliar ou nos postos fixos indicado pela seguradora. Aos corretores de seguros cadastrados na seguradora seria exigida a informação de número de proposta ou o número do pedido de endosso e sem essa informação o segurado/corretor não seria atendido.

Entretanto, os clientes da BB Corretora/Brasil Veículos estariam isentos dessa informação, portanto, não lhes seria pedido o número da proposta ou o número do pedido de endosso para realização ou agendamento da vistoria. Ora, essa prática é discriminação e poderá levar a uma concorrência nociva no mercado de seguros, prejudicando todos os corretores de seguros, à exceção da corretora do Banco do Brasil. Esta matéria foi publicada em outubro, repetida na edição nº 307 – novembro/dezembro e só em janeiro explicou o caso:

“Desde o início do projeto VP já haviam exceções, solicitamos continuar liderando a instrução: 1) Clientes da BrasilVeículos – estão isentos desta informação, portanto não deve ser feito o pedido do número da proposta ou do pedido de endosso para a realização ou agendamento da vistoria; 2) Clientes das corretoras Rodobens, Previsão, GHB, Vila Velha e portanto não deve ser feito o pedido do número da proposta ou pedido de endosso para realização ou agendamento da vistoria até que alteremos esta instrução”.

Sincor-SP fundamenta posição contrária à exposição do valor de corretagem nas apólices

Sindicato quer preservar o corretor independente, que é essencial para combater o oligopólio do mercado

O Sincor-SP preparou um documento com 23 páginas que fundamenta de forma técnica a posição contrária da entidade à proposta das apólices, que revelarem a comissão do corretor de seguros. O estudo foi entregue pessoalmente no último dia 7 de fevereiro a René Garcia, superintendente da Susep (Superintendência de Seguros Privados), pelas mãos do presidente do Sindicato, Leoncio de Arruda, membros da diretoria e integrantes do Comitê Pró-Imagem do Mercado de Seguros.

De acordo com a posição do Sincor-SP, a exposição do valor da corretagem pode banalizar a comercialização do seguro. "O consumidor pode ser naturalmente induzido a fechar o contrato com um corretor que eventualmente apresente uma comissão menor, sem analisar as coberturas inerentes e os serviços prestados", diz. Além disso, a medida pode trazer complicações muito maiores, comprometendo todo o mercado, como se vê em seguida.

Poder de pressão

A Susep pretende que a matéria seja normatizada a partir da auto-regulamentação, ou seja, os próprios corretores, na visão da autarquia, deveriam propor como a corretagem de seguros deve ser divulgada nas apólices. "Mas as grandes diferenças observadas no porte e na complexidade da operação de cada corretor dificultam sobremaneira a união da categoria para discutir um tema como este", salienta o presidente do Sincor-SP.

No entender do Sindicato, a aprovação da grafia que expõe a comissão vai enfraquecer o mercado de seguros. "As seguradoras vão ganhar um enorme poder de pressão para fazer os corretores baixarem o valor. Isso poderá prejudicar a qualidade dos serviços prestados desde o fornecimento de informações para a aceitação do risco (vistorias, informações sobre o risco e estrutura técnica) até a indenização do sinistro", prossegue. De acordo com ele, o corretor independente, que constitui a grande maioria da classe, será o mais afetado. "E a imposição da redução dessas comissões não implica necessariamente em custos menores para o consumidor", ressalta.



Reunião entre a diretoria do Sincor-SP, Comitê Pró-Imagem e René Garcia, foi o momento em que ocorreu a entrega do documento

Corretor independente combate o oligopólio

Conforme o documento do Sincor-SP, o atual mercado brasileiro de seguros ainda tem um perfil de oligopólio, com tendências à adoção de comportamentos contrários à livre concorrência. "Por isso, a figura do corretor de seguros independente é essencial para sanear este problema, pois ele estimula a concorrência e possibilita na maioria das vezes que as seguradoras obtenham as informações corretas para avaliar e precificar o risco. Ele ainda garante a capilaridade da distribuição dos serviços securitários, ampliando a oferta de produtos. Por isso, o seu papel no segmento deve ser valorizado e sua liberdade de atuação precisa estar assegurada por um retorno financeiro compatível com sua importância", finaliza Leoncio de Arruda.

Íntegra

O documento entregue à Susep é denominado 'Manifestação Pública do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo, quanto a Inclusão da Corretagem de Seguros nas Apólices e suas Conseqüências para o Enfraquecimento do Mercado de Seguros', que se encontra disponível no site do Sindicato – www.sincorsp.org.br.

Reprodução do documento entregue em mãos de René Garcia



Aqui você só perde
tempo se quiser
ficar para o cafezinho.



TopService

AUTOMÓVEL

Com esse serviço você resolve o sinistro em 20 minutos de maneira tranquila e transparente, sem ter que se preocupar com nada:

- Inspeção e liberação imediata para reparos;
- Retirada do carro reserva;
- Guarda do veículo durante a noite e aos finais de semana;

- Descontos em serviços automotivos;
- Cópia dos documentos necessários para aviso de sinistro.

E se você utilizar uma oficina credenciada, indicada pela Tokio Marine, terá garantia total dos serviços executados, além de descontos na sua franquia.

Tem Top Service Automóvel em São Paulo (dois endereços) e em Belo Horizonte:

São Bernardo - Avenida das Nações Unidas, 129 - Jardim Maria Adelaide
São Paulo - Rua Estados Unidos, 148 - Jardins
Belo Horizonte - Rua Francisco Sales, 370 - Floresta



TOKIO MARINE
SEGURADORA

Unisincor prepara novo formato de curso e várias outras novidades para 2007

A universidade vai incluir visitas a locais externos e oferecer MBA em seguro entre várias outras ações



Eduardo Pileggi, coordenador da UniSincor, que acredita que as inovações devem contribuir com a melhoria do conhecimento geral a respeito do mercado dos corretores



Em 2007, a UniSincor vai oferecer um novo formato de cursos exclusivos para o corretor de seguros. São cursos técnicos, administrativos e comportamentais que repassam a teoria e enfatizam a prática dos temas focados por meio de visitas a locais externos. Ainda este ano, a universidade vai ampliar a disponibilidade dos cursos via web, com cursos on line, abrindo o leque de opções.

Para este ano, a Unisincor prevê ainda a realização de um MBA em seguro de pessoas, por meio de um contrato com a Fundação Getúlio Vargas. Também vai colocar em prática um projeto de assessoria comercial de alto nível para corretores de seguros, a fim de permitir o desenvolvimento da gestão estratégica para incremento de resultados.

Um dos principais fatores que permitirão mais praticidade será a oferta de um novo canal de navegação, mais amplo (hot site), onde o aluno encontrará toda relação dos cursos e informações sobre o seu desempenho, de forma ágil, prática e dinâmica. Ele terá acesso a dados como: notas de provas, faltas, etc.

"De uma forma geral, as novidades vêm sendo preparadas a partir dos pedidos das pessoas que freqüentaram os nossos cursos. Elas também têm o objetivo de atrair um público que ainda não começou a freqüentar a universidade", diz Eduardo Pileggi - coordenador da UniSincor.

Atualização constante

Segundo Pileggi, as inovações devem contribuir com a melhoria do conhecimento geral a respeito do mercado dos corretores. "A conduta, a ética, a boa administração e as vendas são fatores que exigem atualização constante, pois variam com o perfil da demanda. Somente com este tipo de educação e aprendizado poderemos contribuir com a capacidade dos profissionais que participam do nosso mercado", observa.

De uma forma geral, os cursos da Unisincor estão sendo muito procurados. "Os alunos não se satisfazem com apenas um título e estão continuamente procurando outras opções. Isso mostra que os cursos possuem alta qualidade e, principalmente, são praticados na linguagem que se quer ouvir. Isso é o que mais nos orgulha", comenta.

Do próprio mercado

A maioria dos professores da Unisincor pertence ao próprio mercado de seguros, sejam eles corretores ou seguradores. "Isso ajuda muito a transmissão do conhecimento". Os cursos da Unisincor têm curta duração, em sua maioria. Eles são realizados em diversos pontos da capital, Grande São Paulo e interior do Estado, nas delegacias e em locais indicados por elas. Os ambientes são confortáveis e possuem aparelhos de projeção, vídeo e som. Recentemente, vários microcomputadores foram adquiridos para equipar as salas. Os alunos ainda contam com lanches e sucos ou mesa de café.

Bradesco Seguros e Previdência

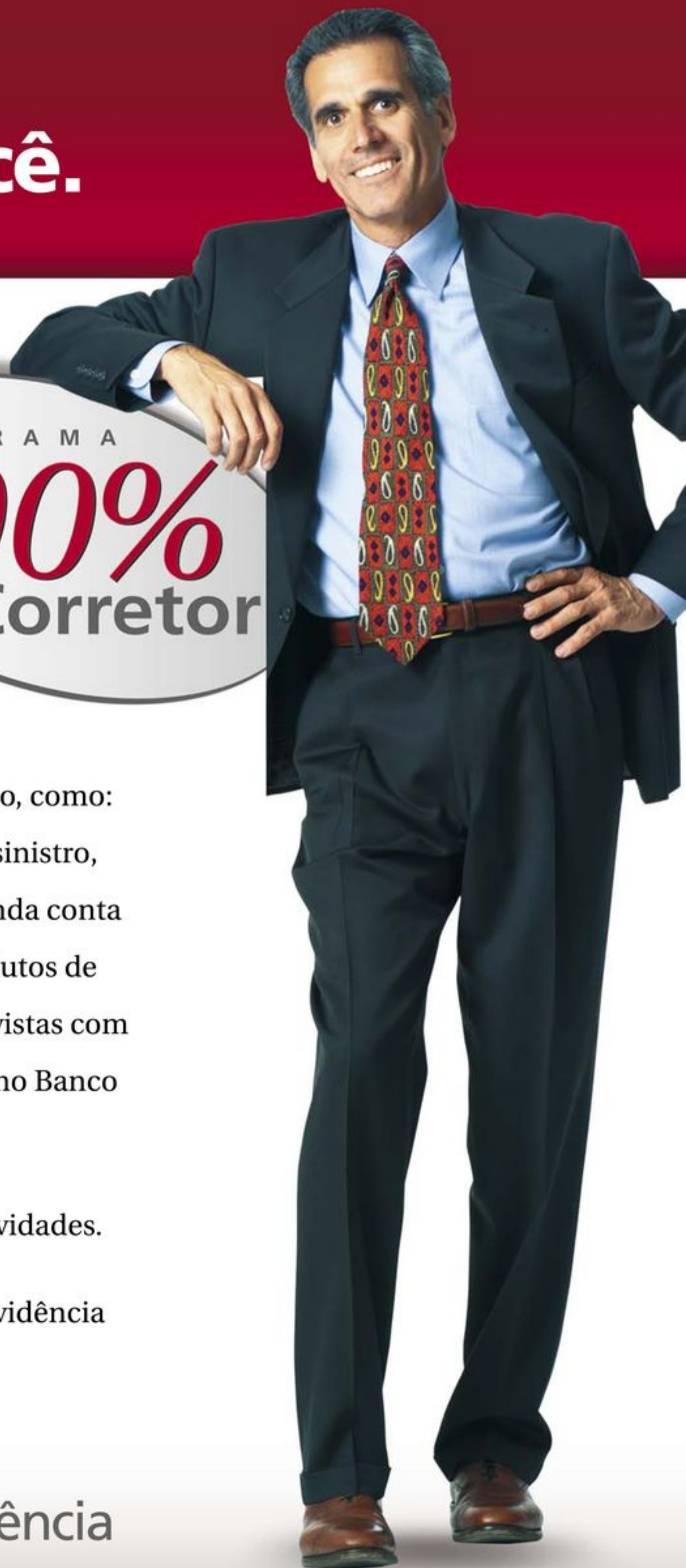
100% do tempo pensando em você.

O programa de relacionamento que oferece mais facilidade e benefícios para o seu dia-a-dia.

Através do Site 100% Corretor, você tem funcionalidades que facilitam a sua rotina de trabalho, como: emissão e acompanhamento de propostas, aviso de sinistro, extrato de comissão e diversas outras consultas. E ainda conta com o Clube de Benefícios que oferece acesso a produtos de informática, eletroeletrônicos, celulares, jornais e revistas com desconto, além de linha exclusiva de financiamento no Banco Bradesco, com condições especiais.

Acesse www.bradescoseguros.com.br e confira as novidades.

Programa 100% Corretor. É a Bradesco Seguros e Previdência cada vez mais próxima de você.



Bradesco Seguros e Previdência

Encor visa obter uma visão única da classe para nortear ações da diretoria

Novo tipo de encontro compreende um almoço bimestral aberto a todos os associados do Sincor-SP

O Sincor-SP está lançando o Encor, que constitui um novo tipo de atividade que reúne os corretores de seguros de todas as regiões, além de representantes das delegacias e da diretoria do Sindicato. O formato do evento prevê a realização de um almoço bimestral em todas as delegacias. Além da pauta local, será também discutido um tema central de consenso. A iniciativa visa obter a opinião de todas as regiões do Estado sobre assuntos que estão na ordem do dia. No primeiro bimestre deste ano, por exemplo, os encontros estão concedendo um enfoque especial ao avanço da venda de seguros em grandes lojas, magazines e supermercados. "As conclusões tiradas nas atividades do Encor poderão nortear as ações da diretoria", diz Mário Sérgio, 1º Secretário, responsável pela coordenação dos encontros.

O funcionamento do Encor é muito simples. Cada Delegacia escolhe um restaurante de fácil acesso, que tenha local reservado e apropriado para a realização das atividades. O evento transcorrerá necessariamente em horário de almoço, preferencialmente na primeira quinzena dos meses determinados. Para obter bons resultados, a refeição precisa ser servida na mesa e não no formato self-service. "O Sindicato elaborou um manual com os detalhes que cercam os encontros, para que seja alcançado um padrão que visa obter a melhor qualidade possível. Vale ressaltar que o tema sugerido tem o propósito de incluir toda a classe na discussão", prossegue Mário Sérgio.



Visão única sobre os principais problemas

O Encor deverá trabalhar o relacionamento entre os profissionais da categoria, buscando um entrosamento cada vez maior. "Vamos buscar uma visão única a respeito dos principais problemas da classe. Os corretores de seguro ganharão uma maior proximidade junto à entidade que os representa, conhecendo de forma mais íntima as principais bandeiras e atividades do Sindicato. Aliás, neste aspecto, os delegados serão beneficiados de forma especial. Existe ainda a possibilidade de trazer aos encontros as autoridades, representantes de seguradoras e outros parceiros de cada região", prossegue Mário Sérgio.

Para divulgar os encontros, a Sede vai enviar às delegacias um *e-mail marketing* relativo ao próximo evento, nas semanas que antecedem o almoço. As delegacias receberão prioritariamente uma cópia da mensagem para ter ciência do tema proposto e ainda conhecer outras informações relacionadas. As adesões poderão ser comunicadas por telefone ou e-mail às delegacias, que ficarão responsáveis pela administração do número de participantes.

O acesso do corretor sócio ao Encor é gratuito. Para os demais é permitido um ingresso na primeira vez, para conhecer o sistema.

SINCOR-SP EM MOVIMENTO

As Delegacias Regionais do Sincor-SP têm se dedicado ao encontro mais esperado do ano com o programa 'O Sincor-SP Vem Até Você!'. Como foi anunciado na última edição do JCS, o programa leva a representatividade do Sindicato diretamente aos corretores de seguros de 25 delegacias no interior do Estado de São Paulo, além de outras 5 da capital paulista. Algumas localidades foram escolhidas por concentrar corretores de áreas vizinhas. O programa começou na segunda quinzena de janeiro e está previsto para encerrar no início de março.

Seguem algumas fotos do encontro:

Santos



Encontro com corretores de seguros no dia 01/02/2007

Campinas



Encontro com corretores de seguros no dia 19/01/2007

Sorocaba



Encontro com corretores de seguros no dia 20/01/2007

Bauru



Encontro com corretores de seguros no dia 24/01/2007

Ribeirão Preto



Encontro com corretores de seguros no dia 26/01/2007

São João da Boa Vista



Encontro com corretores de seguros no dia 26/01/2007

ABC



Encontro com corretores de seguros no dia 02/02/2007

Mogi das Cruzes



Encontro com corretores de seguros no dia 02/02/2007

Jundiaí



Encontro com corretores de seguros no dia 06/02/2007

Parcerias estimulam utilização de produtos e serviços associados à segurança do veículo

Novidades como o Nav 200 e Carro OK podem ser aproveitadas pelos corretores de seguros

O Sincor-SP fez uma parceria com a empresa Ariasat para oferecer aos corretores de seguros a oportunidade de adquirirem um navegador veicular a custos mais atraentes em relação ao que vem sendo praticado no mercado. Trata-se de um produto que pode ser instalado em qualquer auto, a fim de indicar ao motorista o melhor caminho em direção ao destino. As estradas e ruas que devem ser percorridas são informadas por meio de mapas em um pequeno monitor e por voz, em português. O navegador da Ariasat se chama NAV 200 e é fabricado pela Delphi.

O produto também proporciona maior segurança para o motorista e sua família, já que sua utilização evita erros de roteiro em direção a áreas perigosas ou paradas no meio do caminho para consultar mapas ou pessoas estranhas. Por esta razão, a sua utilização se encontra dentro do escopo do universo do corretor de seguros, que poderá também trabalhar na revenda, se considerar o negócio atraente. Este tipo de equipamento é muito utilizado nos países de economia mais avançada e, por isso, compõe um novo setor com um enorme potencial de crescimento no Brasil. O custo fixado para associados é de R\$ 1.800,00. O preço sugerido para venda é R\$ 1.998,00. A comissão para revenda é de 7%.

O NAV 200 é um sistema de navegação por GPS portátil que funciona com toques na tela. Ele não requer assinatura ou mensalidades pela utilização do satélite. Conta com mapas em 3D e 2D de todas as rotas, fornecendo detalhes por rua, permitindo uma navegação porta a porta com uma precisão de 10 metros.

O sistema pode ser operado em toda a Grande São Paulo e Baixada Santista, incluindo São José dos Campos e Guarulhos. A cobertura também abrange o Rio de Janeiro, Baixada Fluminense, Belo Horizonte, Betim e as estradas que interligam todas essas localidades.



Autofax garante maior segurança na compra do auto usado

O Sincor-SP também fez um convênio com a Autofax, empresa que introduziu no Brasil o serviço de consulta sobre autos, que se tornou muito útil nas ocasiões de compra de veículos usados. O sistema, hoje denominado Carro OK, informa a procedência do auto e dá alerta se houver problemas como clonagem, adulterações, participação em leilões, entre outros. Portanto, trata-se de um produto também compatível com o universo do corretor de seguros, que terá descontos especiais se quiser utilizá-lo (informações com o departamento de Benefícios).

A tecnologia adotada pela Autofax permite o acesso às informações pela internet, telefone e fax. As consultas são feitas por meio de dois formatos: o Basic e o Pleno. Na versão Basic, o sistema informa possíveis diferenças e alterações realizadas no auto, entre a fabricação e o momento da venda. No formato Pleno, é possível constatar se o veículo já foi comercializado ou vendido em leilões, verificando, com isso, se é verdadeira uma eventual afirmação de que o auto teve um único dono. O sistema ainda emite um certificado que pode ser utilizado pelo comprador em uma futura venda, agregando valor ao veículo.

Ele ainda possui outros serviços como: consultas cadastrais, seguro de cheques, (registrado na Susep), relatórios comportamentais de empresas e outros.

Mercado de seguros busca normas para o funcionamento de uma sociedade corretora

Em carta referente ao processo SUSEP no 15414.000801/2006-84, a Susep é questionada sobre o Ato Normativo – Corretores de Seguros.

Para preservar o mercado de seguros e o consumidor de aventureiros, o Sincor-SP solicita que esta Autarquia emita norma para que na constituição e/ou funcionamento de uma sociedade corretora, os corretores de seguros habilitados pela Susep (pessoa física ou jurídica), detenham no mínimo 50% do capital social das citadas sociedades jurídicas.

Após a análise do pleito, a Susep conclui que “ao cabo do exposto - em documento assinado e registrado – nem o CNSP

nem a Susep possuem competência legal para editar normativo regulamentando a constituição, organização e composição das corretoras de seguros, dependendo de alteração legislativa neste particular.

Eram estas as considerações que a Autarquia achou oportunas focalizar sobre questões submetidas a nossa apreciação.

Não obstante, recomenda-se que o consultante envie esforços junto ao Poder Legislativo, através de sua federação, no sentido de propor alteração da legislação vigente, a fim de evitar que venha a se construir sociedade corretora como apontado na sua própria consulta e, como de fato, tem ocorrido.

ELEIÇÕES

Eleições no Sincor-SP

Quando?

22 de março de 2007, das 08h30 às 17h30

Onde votar?

Em todas as cidades em que o SINCOR-SP tem Delegacias terão locais de votação (sede e delegacias regionais) - Cada corretor deve procurar a delegacia do Sincor-SP mais próxima

Quem pode votar?

Corretores de Seguros Sócios ao Sincor-SP - Pessoa Física e Jurídica - Com, no mínimo, dois anos de atividade profissional - No mínimo seis meses como associados e em dia com as contribuições

Como será?

Votação feita em boletos de papel aplicado nas urnas

Se não puder comparecer?

O corretor pode delegar a outro sócio cotista Pessoa Jurídica - Não serão aceitas procurações para Pessoa Física

Onde tirar dúvidas?

Cada chapa terá seu fiscal no dia da votação, além disso terão mesários para esclarecer dúvidas e auxiliar durante a votação

Entrevista com Cláudio Afif da Indiana Seguros

O JCS volta com a seção ENTREVISTA DO MÊS e quem abre esta edição é o diretor vice-presidente da Indiana Seguros, Cláudio Afif Domingos. O perfil da entrevista segue o mesmo: foram discutidas questões polêmicas do mercado, com espaço para conhecer um pouco mais sobre a seguradora e seus planos para 2007. A reunião aconteceu no Sincor-SP e toda a entrevista está relatada no JCS.



Formado em administração de empresas na Faculdade de Economia São Luiz, o empresário Cláudio Afif Domingos, 58 anos, é casado e pai de três filhos. Hoje ele é diretor vice-presidente da Indiana Seguros, empresa na qual atua há mais de 30 anos. Ele aprendeu tudo que sabe sobre seguros nesta empresa. Sua carreira já começou na área de sinistro de auto, a principal da Indiana. Integrou o Conselho Nacional de Seguros do Ministério da Fazenda, de 1981 a 1997. Esteve à frente da presidência da Associação Nacional das Companhias de Seguros, do Sindicato das Empresas de Seguros de São Paulo, bem como atuou na vice-presidência da Federação Nacional das Empresas de Seguros.

JCS - Quais foram as novidades que a Indiana trouxe para 2007?

Cláudio Afif Domingos - Fizemos uma mudança na estrutura da companhia. Criamos o cargo de diretor superintendente, que terá ligado a ele duas diretorias que são a operacional e a comercial. Eu continuo como vice-presidente, agora mais livre para cuidar da área institucional da empresa. As áreas de planejamento, auditoria e administrativa financeira permanecem sob minha responsabilidade.

Essas mudanças trouxeram diferenças ao foco da Indiana?

Não. Apenas reforça nossa atuação. O foco continua em ramos elementares, onde o automóvel tem maior peso. Desenvolvemos produtos massificados como residencial, pequenos riscos comerciais e industriais com a mesma sofisticação tecnológica com que operamos no ramo de automóvel. Nossa TI tem conquistado diversos prêmios e comprovadamente diminuiu os custos administrativos dos corretores que conosco operam.

A Indiana é conhecida como uma das seguradoras que melhor trabalham tecnologicamente com o corretor. Tendo em vista a alta competitividade no mercado, como convencer o corretor de que é melhor trabalhar com uma seguradora que não traz problemas do que com outra que oferece preços menores?

É convencê-los de que muitas vezes o barato sai caro. Por ser cômodo, muitos corretores, através de suas equipes, oferecem ao segurado a opção mais barata. O resultado é que se o prêmio médio cair, a comissão também cai. E a cada nova seguradora que ele trabalhar visando preços, necessitará de mais um funcionário para tratar de suas relações com aquela companhia e seus custos administrativos subirão.

Quem oferece preço muito mais baixo que a média das principais seguradoras pode tirar a diferença nos prazos desde emissão até na regulação e indenização de sinistro. O corretor profissional e consciente tem condições de convencer seu cliente sobre a melhor opção e não só a mais barata.

A Indiana trabalha com uma gama de corretores de seguros tradicionais. Este sempre foi um perfil conhecido. Já houve tempos em que a companhia tentou ousar mais no mercado, depois acabou recuando novamente para continuar como uma empresa relativamente pequena, porém, bem formulada. Vocês têm alguma estratégia para isso? Qual é o foco futuro, neste sentido?

Discordo que a Indiana seja uma empresa relativamente pequena. É necessário ver nosso foco de atuação. Por exemplo, somos a 13ª no ranking de seguro auto. Ano a ano, temos um crescimento significativo trabalhando apenas com a equação: escala x custo administrativo x produto. Temos o pensamento no crescimento, mas no crescimento sustentado. Temos uma operação pulverizada que nos permite otimizar as análises de risco. A Indiana é uma companhia totalmente profissionalizada. Pensamos em formar profissionais de verdade para que eles nos ajudem a trazer lucros e bons resultados em qualquer ação. Nosso foco principal é lucro com ética.

Como está a base de corretores de seguros da Indiana? Há projetos para expandir esta base?

Esta base já está aumentando muito na região sudeste e sul, mas apenas 40% de nossa produção está no Estado de São Paulo. Para expandir, investimos em sistemas e parcerias, evitando abrir filiais. Temos gestores residentes em várias regiões do Brasil.

Explique o conceito 'Gestor Residente'.

Dependendo de nossa penetração em determinado local, temos uma pessoa responsável pelo atendimento aos corretores. Ele atua em casa com o suporte de nosso sistema, que é bastante avançado. Nosso foco é a venda através do corretor. Então basta ele assistir bem as necessidades regionais e participar do dia a dia do corretor daquela região. É uma supervisão, pois a emissão e impressão das apólices são feitas pelo próprio corretor. Desta forma, é mais funcional do que abrir uma filial em cada lugar onde é preciso ter pelo menos quatro funcionários, alugar um espaço, se preocupar com segurança e outros gastos inevitáveis. O custo pode ficar inviável. Temos que oferecer ferramentas, possibilidades e treinamento. Por isso, quase não temos reclamações da companhia por parte de corretores parceiros.

Talvez a maior ameaça ao corretor de seguros hoje é o seguro de montadoras e a Indiana já foi criticada por oferecer este serviço. Você pode explicar esta operação?

Nós não temos acordo com nenhuma montadora e muito menos com corretoras cativas de montadoras. Temos acordo com as associações de concessionárias de diversas marcas, concomitante com dois

bancos de montadoras. Jamais participamos de programas de montadoras com seguros gratuitos ou subsidiados. Não diferenciamos preços entre nosso produto corretor e os de redes. Quem duvidar disso pode nos procurar, mas com um fato concreto para análise e não por pura especulação.

A Indiana usa estas corretoras para fazer os entendimentos?

Acredito ter respondido na questão anterior e aproveito para dizer que não existe nenhuma corretora que fala em nome da seguradora ou que tenha algum tipo de exclusividade.

Mudando um pouco o foco. Porque a Indiana acreditou na Certificação Digital antes de todo mundo?

Como nos colocamos como a operação operacional mais barata e eficaz para o Corretor de Seguros, temos que demonstrar como otimizar nossa tecnologia. Meu avô dizia que se angariava seguros com papo e papel e nós queremos eliminar esse último, o papel. A operação usual entre cliente, corretor e seguradora é muito segmentada e, portanto cheia de cotovelos. Assim, há uma série de documentos que podem ser feitos através da certificação, isso facilita muito o processo. Em um perfil no seguro auto, por exemplo, o segurado preenche e já remete ao corretor ou à seguradora com a assinatura eletrônica com agilidade e segurança. Declaração de Saúde é outro exemplo disso, bem como a autorização para pagamentos através de débito em conta corrente. Vários corretores têm enviado aos seus segurados apólices da Indiana em um CD, sem a necessidade de enviar papel. Outros já enviavam a apólice, boletos e condições gerais por e-mail, deixando a impressão e arquivo por conta do próprio segurado.

Você já trabalha com seguro no Cartão de Crédito?

Quando estudamos a questão achamos caro e com crédito demorado, mas estamos sempre abertos a novas análises.

A Indiana tem seu perfil formado, mas existe alguma outra carteira que a Indiana pretende seguir?

Sim. Não é bem uma carteira, mas um canal. Estaremos em 2007 focando as vendas por afinidades com o devido acordo dos corretores parceiros.

Vemos hoje que pequenas seguradoras estão com grande dificuldade de sobreviver e o recurso tem sido se agregar a um grupo maior. A Indiana está ligada ao grupo Bradesco. Como falar em concorrência ou em seguro popular se você tem aí dois grupos que alcançam mais de 50% do mercado de seguros. Isso vem pra ajudar ou piorar o mercado?

Com a quebra do Monopólio do Resseguro e o aperto da Margem de Solvência, nosso Mercado terá dois impactos: haverá investimentos estrangeiros e maior concentração de empresas. As menores terão que escolher seus nichos ou se especializarem cada vez mais. A questão do seguro popular está mais para a distribuição que para a técnica.

A administração da Indiana é independente da Bradesco Seguros?

A Bradesco Seguros é apenas um investidor na Indiana. A filosofia, os produtos e a administração são totalmente separados, e a concorrência é livre. Não há sinergia nem quaisquer subsídios cruzados.

A gente tem escutado reclamações, principalmente de corretor pequeno, da entrada de muita gente no mercado, a dificuldade de produzir, como você vê esta situação?

O corretor deve ser ativo e bem relacionado. Você pode ser bem ativo, mas se não for bem relacionado, será difícil conseguir espaço. E você



Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Cláudio Afif, Leoncio de Arruda e Alexandre M. Camillo fizeram parte da entrevista mensal

pode ser bem relacionado, mas se não for ativo, não sai do lugar e deixa de concluir suas conquistas. O difícil é encontrar o foco. É preciso ter as veias de empreendedor.

A Indiana ainda é uma empresa a caminho da média. Assim mesmo, ela gasta muito dinheiro na parte social começando pela nossa parceria com o Projeto Menor Aprendiz. Isso não traz nenhum retorno financeiro. Por que esta preocupação, esta postura da companhia?

Não importa o tamanho da empresa, mas sua consciência social. Se todos fizerem alguma coisa, dentro do possível, não vai faltar mais emprego no país. Estamos começando a agir pelo único caminho que temos. Você tem de dar suporte para cada um caminhar com as próprias pernas e não uma mesadinha com fins eleitoreiros. Temos que desenvolver ferramentas para que cada um busque o que precisa e não receba de mãos beijadas porque a vida não funciona assim. Quanto ao retorno, ele vem de forma indireta, pois nossos próprios colaboradores estão envolvidos no projeto, cuidando, ensinando, tutelando e essa satisfação traduz-se em produtividade. Por outro lado, mesmo em pequena escala, o nosso acordo com o Sincor-SP permite formar uma mão de obra especializada para os corretores e até para as seguradoras e fornecedores, facilitando o diálogo da operação em uma ambiente tecnológico. As pessoas têm capacidade para se desenvolver e nós podemos estimular isso.

O corretor de seguros para você aumenta o custo da operação ou barateia?

Se operar direito ele só ajuda na operação e os ganhos serão compartilhados.

Como é um corretor que trabalha errado?

Dizem que a crise acontece para aqueles que não enxergaram e não se adaptaram às mudanças. As operações entre seguradores e corretores têm que ser compartilhadas e não sobrepostas e alguns insistem em controles paralelos. Se algumas seguradoras exigem esse tipo de retrabalho então que procurem quem não o faça. Também é comum corretores de seguros terem a família trabalhando junto, não tendo funcionário. Muitas vezes vem daí o problema, porque as pessoas não se interam das tecnologias e não se profissionalizam antes de entrar no ramo. O que se deve fazer é começar a trabalhar de forma mais operacional do que artesanal. É necessário também investir no essencial, em tecnologia de informação. É também necessário administrar seus custos administrativos e escolher bem o elenco de seguradoras que quer trabalhar e não abrir muito o leque.

Há algumas seguradoras que estão entrando no canal bancário e outras que estão saindo. Qual é a tendência, em sua opinião?

Com o fim da inflação e a queda dos juros é muito provável que empresas de conglomerados optem por saírem da operação de risco em ramos elementares, preferindo receber uma remuneração pela cessão de seus pontos de venda. Algumas já o fizeram. Se bem explorado, o canal bancário traz bons resultados.

Comunicado Importante

O Recadastramento dos profissionais corretores de seguros, segundo determina a Legislação da Superintendência de Seguros Privados - Susep (Circular 299/05), ocorre a cada três anos.

O próximo recadastramento está previsto para o ano de 2008. Portanto, é necessário que o corretor de seguros mantenha seus atos constitutivos e outros encargos sempre atualizados, evitando dificuldades durante o processo.

O corretor de seguros ou empresa corretora de seguros que não realizarem o recadastramento não poderá desempenhar operações de seguros.

A Fenacor disponibiliza às seguradoras os dados das corretoras recadastradas. Assim, as empresas que não efetuarem o recadastramento ficam também sujeitas ao bloqueio das comissões de corretagem.

É importante lembrar, que não poderá se recadastrar, o corretor de seguros e a sociedade corretora com registro suspenso ou que tenha tido o seu registro cancelado em razão de infração administrativa.

Circular nº 307, de 02/12/2005

“Art. 4º. As sociedades seguradoras, as sociedades de capitalização e as entidades abertas de previdência complementar não poderão realizar operações de seguros, capitalização e de previdência privada intermediadas por corretores de seguros e sociedades corretoras, a partir de 1º de janeiro de 2006 e 1º de abril de 2006, respectivamente, que não tenham se recadastrado de acordo com o estabelecido nesta Circular ou efetuar pagamentos relativos a comissões de corretagens a tais profissionais. Salvo em caso de comissões relativas a apólices, títulos de capitalização ou planos previdenciários contratados anteriormente à data prevista neste artigo”

Mande sua pergunta ou dúvida sobre ética no mercado de seguros para o e-mail etica@sincorsp.org.br

O CORRETOR QUER SABER:

1) A Seguradora pode emitir apólice cuja intermediação seja feita por corretor de seguros não recadastrado?

Não. A Seguradora que emite apólice, aceitando proposta intermediada por corretor não recadastrado, está confrontando a legislação vigente, cabendo à Susep a adoção das penalidades cabíveis.

2) As corretoras de seguros podem fazer uso de denominação fantasia para divulgação de seus negócios?

Conforme determina a Circular Susep no 127, de 13/04/2000, artigo 8º, é obrigatório constar uma das expressões: Corretora de

Seguros ou Corretagem de Seguros, na denominação social, nas propagandas, publicidades e impressos em geral.

3) Qual é a legislação que delimita os critérios de cobrança de prêmios das apólices de seguros?

Conforme institui a Circular no 239, de 22/12/2003 em seu artigo 4º, a cobrança de prêmio à vista ou em forma de parcelas será efetuada por meio de documento emitido pela sociedade seguradora, do qual deverão constar, no mínimo, os elementos citados na Circular ou, independentes de outros que sejam exigidos pela regulamentação em vigor.

Certificação Digital torna-se obrigatória para 180 mil empresas

Esta é uma grande oportunidade para os corretores de seguros que investiram e se tornaram Autoridade de Registro da AC Sincor

A Receita Federal tornou obrigatório o uso da Certificação Digital para cerca de 180 mil empresas que deverão apresentar este ano a Declaração de Informações Econômico-Fiscais relativa a 2006 pela da internet. A medida faz parte da Instrução Normativa 696, publicada no Diário Oficial da União. O período de entrega vai de 2 de maio a 29 de junho de 2007.

O programa, que estará disponível na página da Receita na internet para ser baixado (www.receita.fazenda.gov.br), permitirá maior interação entre as empresas e o fisco sobre os compromissos tributários.

Massificação

A novidade se destaca como uma grande oportunidade para os corretores de seguros que já apostaram nesta bandeira do Sincor-SP. Segundo Edson Belo, supervisor de infra-estrutura e responsável pela AC Sincor, eles estão se beneficiando com as novas instruções do Governo Federal que vai passar a exigir, cada vez mais, o uso da internet para reduzir custos, desburocratizar, agilizar os processos e eliminar fraudes. Ele explica que, desta forma, o processo de massificação da Certificação Digital deu mais um grande passo. "Todos estão ganhando: o governo, as empresas e o consumidor", diz.

A Certificação Digital contribuirá para o aprimoramento da relação entre fisco e contribuinte, um dos objetivos principais da Secretaria da Receita Federal. Também vai propiciar, entre outros avanços, a redução nos custos de emissão e guarda de documentos em papel. Vai ainda simplificar e racionalizar obrigações acessórias, além de padronizar e melhorar a qualidade das informações prestadas às Administrações Tributárias.

Edson Belo, supervisor de infra-estrutura e responsável pela AC Sincor, afirma que esta é uma grande oportunidade para os corretores de seguros que já apostam na Certificação Digital



Perspectivas

De acordo com o secretário-adjunto da Receita Federal, Ricardo Cardoso, "a certificação digital tirou definitivamente o contribuinte dos balcões, pois ele agora pode acessar qualquer serviço da Receita sem sair de casa ou do escritório". Com a novidade, ficou possível resolver pendências e acessar uma série de serviços de forma on-line.

500 mil certificados digitais deverão ser emitidos

Estima-se que serão emitidos em média, 500 mil certificados digitais neste período para atender as necessidades das empresas. Para o Sincor-SP, as expectativas andam no mesmo ritmo. Para Edson Belo, pelo menos 20 mil Certificados Digitais serão emitidos a partir desta normativa. "Este cálculo foi feito de acordo com o número de ARs que temos disponíveis no momento. No entanto, explica Belo, até maio deste ano, mais quatro corretoras de seguros serão credenciadas como AR (Autoridade de Registro).

AC Sincor-SP deverão ser emitidos

A AC Sincor foi a primeira autoridade certificadora do setor de seguros credenciada pela ICP-Brasil para emitir certificados digitais. Através de sua malha de ARs espalhadas pelo Estado de São Paulo, a AC Sincor está apta a atender esta demanda que movimentou o mercado esta semana. São exemplos de corretores de seguros que estão operando neste nicho de mercado: Polomasther, Kaminskias, Daschi e Macseg.

Comissão Jovem Corretor de Seguros comemora seu primeiro aniversário com mais de 70 membros



Alguns integrantes da Comissão Jovem Corretor de Seguros, que completou um ano em janeiro

Grupo iniciou 2007 acompanhando 'O Sincor Vem Até Você' e já organizou uma programação para Águas de Lindóia

A quantidade de jovens inseridos no mercado de seguros é cada vez maior. Dentro do Sincor-SP, percebe-se este intenso interesse desde que a Comissão dos Jovens Corretores de Seguros foi organizada. O grupo fez um ano em janeiro de 2007 e hoje reúne mais de 70 membros em todo Estado de São Paulo.

A comissão trabalha apenas com Pessoa Física, pois o seu foco é auxiliar na qualidade profissional e nos princípios éticos, influenciando de forma positiva na corretora em que os jovens trabalham. "A idéia foi aprofundar o contato com profissionais do mercado, principalmente jovens que possam compartilhar as dificuldades em início da carreira", afirma Cristiano de Arruda, integrante do grupo de trabalho de marketing da Comissão. "Estamos também aprimorando os estudos na área de seguros e criando uma visão empreendedora", diz.

Os 11 integrantes que há um ano tiveram a idéia de iniciar a comissão se reúnem hoje mensalmente para organizar eventos, atividades e meios de integração com os demais participantes, incluindo os jovens do segmento que ainda não aderiram.

Ações em 2006

Em seu primeiro ano de existência, uma das principais ações da Comissão foi o I GTG - *Get Together*. Na ocasião, o palestrante Bob Wollheim, empreendedor da área de Internet, ofereceu dicas para o jovem corretor de seguros que tem vontade de inovar no dia-dia.

O grupo também marcou presença no 12º Conec, ao organizar uma palestra que provocou forte interesse do público. Ela foi proferida por Gustavo Cerbasi, especialista em investimentos e autor dos livros *Dinheiro – Os segredos de Quem Tem*, *Casais Inteligentes Enriquecem Juntos* e *Filhos Inteligentes Enriquecem Sozinhos*.

A comissão também criou um *news-letter* eletrônico para manter o segmento atualizado com suas ações, em linguagem voltada para o jovem. "Também temos o Orkut, onde criamos uma comunidade, além de ter um blog para facilitar ainda mais a nossa comunicação", completa Cristiano de Arruda. O endereço do blog é: <http://seguressa.blogspot.com/>.

Para 2007

A Comissão dos Jovens Corretores de Seguros iniciou este ano acompanhando a equipe do Sincor-SP em algumas visitas às Delegacias Regionais no programa 'O Sincor Vem Até Você', quando divulgou suas idéias e ações, além de convidar outros jovens para tomar parte. Para o mês de abril, o grupo preparou uma programação especial que estará inserida no 24º Encontro Regional dos Corretores de Seguros, que vai acontecer em Águas de Lindóia. Os temas focam o empreendedorismo e são voltados para o jovem que se interessa pelo mercado de seguros.

Parceria com escritório visa reduzir problemas junto à Previdência Social

Os processos junto ao INSS exigem o conhecimento de leis da Previdência e das orientações internas do órgão



Departamento de Benefícios fecha Parceria com escritório visando reduzir problemas junto à Previdência Social

O Sincor-SP fechou uma parceria com o escritório de advocacia e assessoria jurídica especializada em assuntos relacionados à Previdência Social. Por meio deste acordo, os corretores de seguros associados poderão tratar de problemas ligados ao tema, além de outros, com custos reduzidos.

O escritório prevê a chegada de várias demandas, pois os processos junto ao INSS, em particular, costumam ser morosos e, por isso, exigem o apoio técnico de profissionais especializados no assunto. 'Para se ter uma idéia, caso se queira agendar um requerimento de um pedido simples de aposentadoria, isso só pode ser feito após alguns meses', diz o advogado Henrique Kubala. 'No caso do Juizado Especial Federal, que foi criado para dar celeridade aos processos, não se consegue marcar uma audiência em menos de um ano', prossegue. Assim, segundo ele, se a documentação do processo não corresponder às exigências do INSS, isso pode custar um período extra de espera de até alguns anos.

Falhas

De acordo com o advogado especializado, há vários anos o INSS vem sofrendo com o déficit de funcionários e isso gera acúmulo de serviço e, conseqüentemente, falhas. São erros que normalmente ocorrem nas análises de processo ou de documentação, nos cálculos dos valores dos benefícios e na contagem do tempo de contribuição. Essas falhas podem provocar o indeferimento dos pleitos dos segurados e também o pagamento de valores inferiores aos devidos.

Hoje o INSS permite que qualquer cidadão requeira seus benefícios pelo próprio site da Previdência. Mas esta aparente facilidade pode, ao contrário, complicar. Tal como seguro só se faz com o corretor de seguros, os processos junto ao INSS também precisam de um advogado especialista. Este tipo de trabalho exige conhecimentos não apenas das leis referentes à previdência, que são bastante confusas no Brasil, 'tal como as outras legislações'. De acordo com ele, quanto se requiere um benefício ao INSS, o cidadão entra na esfera administrativa do órgão e, por isso, precisa também saber como lidar com as Instruções Normativas e as Orientações Internas, para prosseguir com o processo. 'Praticamente, só iremos utilizar a legislação quando o assunto não é resolvido na esfera administrativa e precisamos recorrer à Justiça Federal', ressalta.

Custos

O advogado diz que o escritório está considerando vários aspectos positivos da parceria, para proporcionar uma expressiva redução nos custos dos honorários aos associados do Sincor-SP. 'Podemos economizar em vários aspectos, tais como locomoção, divulgação, entre outros', avalia. Desta forma, o escritório cobra as consultas por apenas R\$ 100,00, que serão abatidos nos custos finais, em caso de continuidade do processo.

Atuação

Esta assessoria jurídica especializada cuida de vários assuntos junto à Previdência Social tais como aposentadorias, auxílios (doença, acidentes, reclusão), pensão, amparo ao idoso e ao deficiente, recursos administrativos, revisões e recursos judiciais, revisões administrativas, apuração de débitos, certidão de tempo de contribuição, etc.

Para saber como contratar este benefício mande um e-mail para beneficios@sincorsp.org.br.

Agente do Bem-Estar Social já distribuiu mais de 5 mil cestas básicas e 39 padarias

Programa valoriza indústria do seguro e estimula identificação do corretor como o seu legítimo representante

Amostra de exemplo de corretor de seguros preocupado com o Bem-Estar Social



Legítimo representante

“O programa é também uma forma do público reconhecer a importância da indústria do seguro e identificar o corretor como o seu legítimo representante”, diz Alexandre Camillo, coordenador do Agente do Bem-Estar Social. “Nenhuma indústria tem a vocação social como o seguro possui. Nossos projetos estão possibilitando este entendimento, mas há muito mais o que fazer. Ainda não chegamos nem à metade do caminho”, ressalta Camillo.

A comissão do Agente do Bem-Estar Social é composta por 36 pessoas que participam diretamente do programa, dividindo as tarefas. “Quando os projetos são colocados em execução, o envolvimento passa a ser da categoria como um todo. Esse é o objetivo. Somente na última edição do Conec obtivemos o envolvimento de 3.630 corretores”, prossegue.

Neste ano os responsáveis pelo programa estarão buscando parcerias para desenvolver projetos contínuos, além de efetivar pelo menos um Agente do Bem-Estar Social em cada um dos municípios do Estado, constituindo uma base para a grande rede.

Exemplo

No ano passado, um dos melhores exemplos de adesão à campanha aconteceu em Avaré. Carlos Alberto da Silva, corretor e proprietário da Karseg Seguros, localizada na cidade, doou pessoalmente para a Santa Casa de Misericórdia local, um kit completo para a instalação de uma padaria do Agente do Bem-Estar Social. Juntamente com o Sincor-SP, a empresa também cuidou do treinamento e capacitação dos profissionais para utilizar os equipamentos, a fim de melhorar a alimentação fornecida pelo hospital, além de diminuir custos de manutenção. “Em relação aos benefícios proporcionados, o valor da doação chega a ser pequeno. O Sincor tem a sua responsabilidade, mas o importante é que cada corretor de seguros crie consciência em torno do assunto. Eu pretendo continuar me envolvendo em projetos como este. Vale a pena”, revela Carlos Alberto da Silva.

Para 2007, está prevista ainda uma maior descentralização das decisões relacionadas com o programa, a fim de aproveitar melhor a força dos corretores de seguros, ampliando as ações e os resultados.



Departamento Social que dá suporte aos Agentes do Bem-Estar Social

O modelo atual do Agente do Bem-Estar Social começou a ser criado em 2004, quando o presidente Leoncio de Arruda iniciou sua gestão no Sincor-SP. Na época, ele imaginou uma extensa rede constituída por milhares de corretores de seguros dispostos a realizar ações de responsabilidade social. Ao mesmo tempo em que contribuiria para uma sociedade mais justa e igualitária, o programa iria trabalhar a consolidação de uma imagem positiva dos corretores de seguros. A idéia vingou e o programa se tornou uma das ações mais expressivas do Sindicato.

Nos últimos dois anos, o programa arrecadou e distribuiu 62 toneladas de alimentos por meio de mais de 5 mil cestas básicas. Foram doadas 39 padarias do Agente do Bem-Estar Social. Além disso, 36 jovens com formação profissional foram incluídos no mercado de trabalho por meio do Projeto Aprendiz. No final de 2006 o programa ainda atendeu as necessidades de duas grandes instituições com recursos e equipamentos de informática. Durante o período, cerca de 100 entidades assistenciais do Estado de São Paulo foram beneficiadas com as mais diversas doações.

Departamento de Saúde



No dia 5 de janeiro de 2007 o departamento recebeu a visita do Dr. Hermínio Mendes, assessor da presidência da Agência Nacional de Saúde-ANS. O presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, apresentou o Departamento de Saúde ao convidado e explicou como opera o Sindicato junto às reclamações dos consumidores de seguro saúde. Ele adiantou o desejo da comissão interagir com a agência visando a diminuição das reclamações

perante à ANS. Dr. Hermínio informou haver dúvidas de alguns órgãos sobre a verdadeira função do 'corretor de saúde', se ele é parte do mercado das operadoras ou se representa o consumidor. Enfim, há uma falta de esclarecimento quanto ao papel do profissional. O Dr. Hermínio fez um amplo relato sobre as dificuldades da melhor utilização de tabelas que possam beneficiar os consumidores, quer no preço ou prestação de serviços médicos.

Informou não ser possível o Sincor-SP obter uma cadeira nas reuniões da ANS, todavia ela aceitaria participar da formação do corretor de seguros com palestras e cursos, normalmente sobre contrato e cobertura de saúde. Confirmou ainda que a Lei nº 9.656/98 virou uma "colcha de retalhos", dificultando em muito a sua aplicabilidade.

Departamento de "Programa de Readequação e Padronização do Mercado de Seguros"

Coordenadores:

Shirtes Pereira – Delegado São José do Rio Preto

Ricardo Labatut – Delegado Santos

Marcos Abarca – Delegado Regional da Zona Leste

Carlos Rapozo – Delegado Ribeirão Preto

A partir de janeiro de 2007 o Sincor-SP passou a ter mais um departamento para buscar melhorias no relacionamento Corretores/ Seguradoras. O primeiro passo é identificar problemas e quais seguradoras comprometem o trabalho do corretor e sua relação com o segurado. Para isso haverá necessidade do envolvimento dos corretores e comprometimento das delegacias

e representações da capital. Estão sendo estudadas estratégias para enaltecer e divulgar as melhores práticas para atingir os objetivos, sem criar falsas expectativas.

A Comissão também vai se valer das mídias disponíveis, como: espaço JCS, mala direta, Linha Direta, site Sincor-SP e outras, para promover a interatividade do processo. No "Bloco de Metas" está o ordenamento das informações recebidas, que deverão ser classificadas por grupos de conflitos e estabelecimento de prioridades, conforme objetivos pré-fixados.

Já estão sendo levantados dados disponíveis no Sincor-SP, fruto das ocorrências registradas no Disque Sincor, que caracterizam reivindicações legítimas da Classe, e que servirão de ponto de partida na estratégia e objetivos da Comissão. Este primeiro informativo tem a intenção de criar um canal de comunicação direto com os corretores, para que se manifestem a respeito do assunto e encaminhem sugestões e/ou informações, através do e-mail tecnica@sincorsp.org.br para imediatamente serem encaminhados à análise e procedimentos.

Departamento de Vida/ Previdência e Capitalização

O departamento informa que foi aprovado projeto de Lei nº 096/06 em primeira votação no município de São Paulo que dispõe sobre a concessão de Seguro de Vida Obrigatório para servidores públicos municipais e dá a eles livre concorrência entre seguradoras privadas, tendo-se a obrigatoriedade de ter um corretor de seguro para a viabilização do seguro.

Quando houver a aprovação definitiva será mais um canal para exploração de negócios pelo corretor de seguros.

Ficou definido em vista do sucesso entre os corretores de seguros, que em 2007 continuarão as Palestras de Seguro de Pessoas, com prioridade em um primeiro momento, por questões de logística, para a Grande São Paulo e Baixada Santista.

Com relação ao I Fórum de Vida e Previdência Complementar, todos os corretores serão comunicados da programação (local, horário, palestrantes, mediadores e temas) por *e-mail marketing*. Informamos também que tudo isso está disponível no site do Sincor-SP (www.sincorsp.org.br), inclusive as inscrições.

Em uma última notícia, o departamento está preparando uma cartilha de seguros de pessoas com o nome provisório de "O caminho Suave do Seguro de Pessoas", em que o objetivo será informar o corretor o beabá do seguro.

SEÇÃO: Cursos**GAZETA MERCANTIL****Agenda**

O jornal Valor Econômico divulgou no dia 10 de janeiro uma nota sobre os cursos e palestras de aperfeiçoamento para os corretores de seguros. A palestra "Seja um corretor de alta performance" aconteceu dia 23 e o curso "Como Vender Seguros – Teoria e Prática", entre os dias 29 e 31 de janeiro.

A palestra e o curso também ganharam destaque no dia 15 no Portal Fator Brasil, e dia 18 na Gazeta Mercantil.

SEÇÃO: Indenizações às vítimas do Metrô**FOLHA DE S. PAULO****FOLHA ONLINE**

www.folha.com.br

**Para especialistas, indenização deve ser paga imediatamente**

Dia 16 de janeiro, o jornal Folha de S. Paulo divulgou a opinião de especialistas sobre as indenizações que as vítimas do acidente da linha 4 do metrô devem receber. Leoncio de Arruda também foi ouvido e disse que "a possibilidade de faltar dinheiro é mínima".

Já no dia 17 de janeiro, a Folha Online, o Jornal de Brasília e o site BOL também publicaram textos com a opinião do presidente do Sincor-SP.

SEÇÃO: Roubo de estepes de carros**Jornal da Tarde****"ROUBARAM MEU ESTEPE"**

Leoncio de Arruda também deu sua opinião sobre roubo de estepes que, segundo ele, "só não é mais visado que o toca CD's". "Um estepe externo, como o de um Eco Sport, é mais fácil de ser roubado, mas também há encomendas no desmanche para os internos".

SEÇÃO: Certificação Digital**Empresas buscam certificação digital**

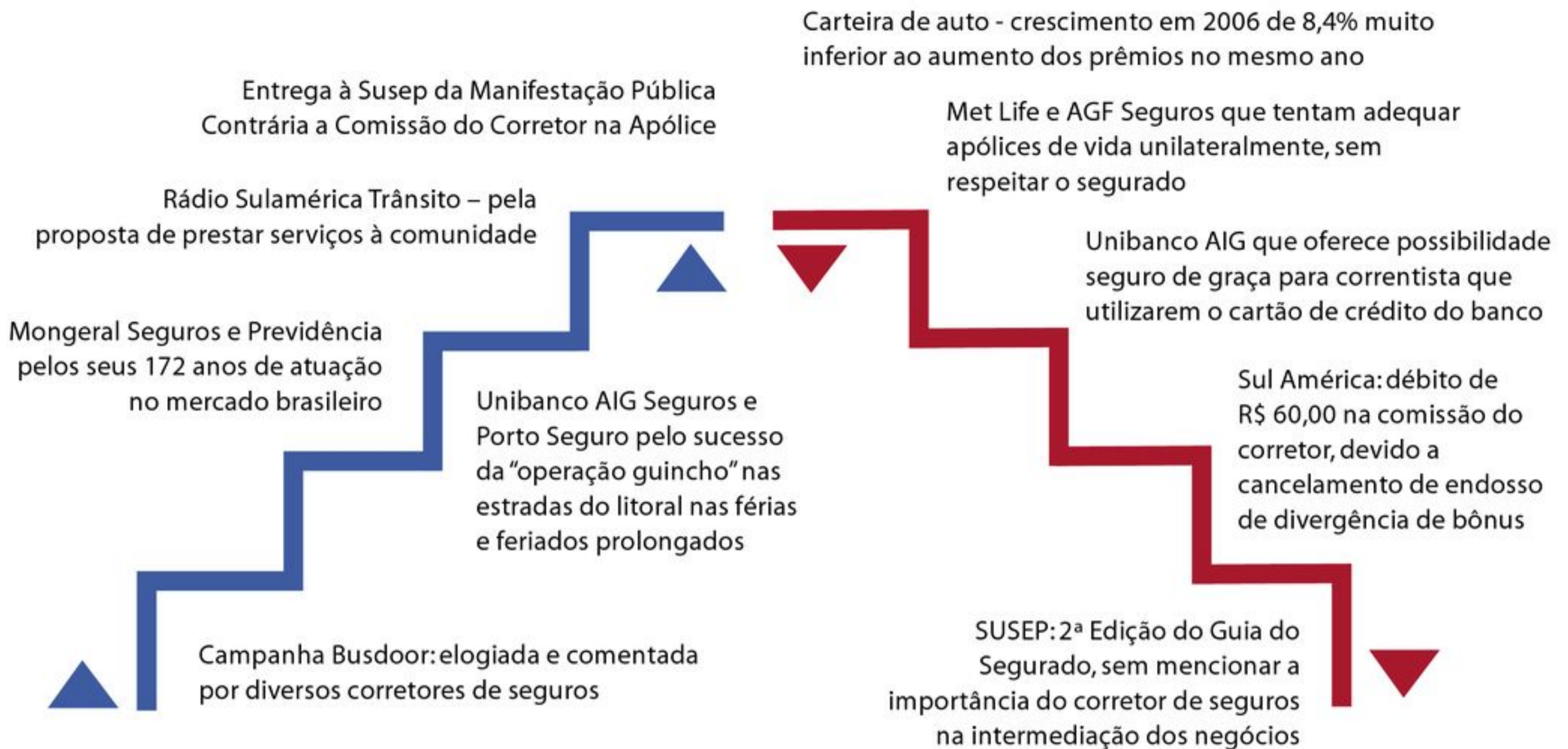
O Jornal Hoje em Dia, de Belo Horizonte, divulgou no dia 18 de janeiro, que "A partir de 2007, a utilização do certificado digital - a carteira de identidade válida no ciberespaço - passa a ser obrigatória para todas as empresas optantes por realizar a Declaração de Imposto de Rendo Pessoa Jurídica pela Internet". A ACSincor foi citada como uma das sete Autoridades Certificadoras, que emitem certificados para pessoa física e jurídica.

SEÇÃO: Abertura do Resseguro**DIÁRIO DO GRANDE ABC****Abertura do mercado de resseguros anima segmento**

No dia 22 de janeiro o Diário do Grande ABC deu destaque ao assunto que agitou o setor. O presidente do Sincor-SP foi entrevistado para comentar o tema. Leoncio de Arruda ressaltou que o aumento da competitividade para as seguradoras pode trazer benefícios ao consumidor final. "Agora as seguradoras poderão negociar o valor do resseguro diretamente com as outras. Esse fato vai gerar competição e a taxa pode abaixar", afirmou Arruda.

O presidente do Sincor-SP ressaltou, no entanto, que "antes de fazermos qualquer análise concreta, vamos esperar alguns meses e acompanhar de perto os passos do mercado".

ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO



Fundo **MAPFRE** INVERSION

Aproveite esta oportunidade imperdível para você e para os funcionários de sua corretora.

Diversifique seus investimentos. Invista no MAPFRE Inversion.

- **Possui uma das melhores rentabilidades do mercado⁽¹⁾**
Com perfil moderado, sua prioridade é a relação risco x retorno de seus ativos.
- **Você aplica como os grandes investidores**
Este Fundo é gerido pela MAPFRE DTVM – Distribuidora de Valores Mobiliários. Muito mais agilidade e um atendimento adequado ao seu perfil de investimento. E você ainda conta com o Banco Bradesco como custodiante.

- **Você pode investir a partir de R\$ 200,00**
Total flexibilidade para você tomar as melhores decisões.
- **Baixíssima taxa de administração**
Com apenas 1,20% ao mês você tem a assessoria dos melhores profissionais de investimento.
- **Total segurança e tranquilidade**
A MAPFRE Seguros é uma das mais sólidas empresas de seguros do mundo. Possui mais de 65 milhões de clientes em 38 países, com um faturamento superior a 12 bilhões de euros. No Brasil, a MAPFRE atua há 51 anos, tem mais de 100 sucursais e atende a 15 milhões de clientes.

Saiba mais sobre o MAPFRE Inversion e tome a decisão certa

Acesse: www.mapfredtvm.com.br.

Se preferir, ligue 5112-8157.



MAPFRE DTVM, a certeza de um bom negócio.

*Fonte: Gazeta Mercantil



A presente instituição aderiu ao Código de Auto-Regulação da ANBID para os Fundos de Investimento.

(1) A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de rentabilidade futura. ADMINISTRADORA: BEM Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda.; GESTORA: MAPFRE Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S/A, Custodiante, Agente Escriurador e Responsável pelas Atividades de Tesouraria e de Controle e Processamento dos Títulos e Valores Mobiliários; Banco Bradesco S/A, Distribuidor; MAPFRE Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S/A, Auditor; PriceWaterhouseCoopers Auditores Independentes. Classificação ANBID: Multimerado sem alavancagem, com renda variável. Base Legal: Instrução CVM nº 409 de 18 de agosto de 2004 e alterações posteriores. Fundos de investimento não contam com garantia do administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do fundo garantidor de créditos - FGC. É recomendada a leitura cuidadosa do prospecto e regulamento do fundo de investimento pelo investidor ao aplicar seus recursos. O FUNDO também possui taxa de performance equivalente a 20% (vinte por cento) sobre a rentabilidade que exceder o CDI - Certificado de Depósito Interbancário, sendo o pagamento semestral e o critério de cálculo conhecido como "linha-d'água".

Auto voltou com problemas

Ao chegar na oficina referenciada pela Unibanco AIG para retirar seu carro que estava em conserto depois de um sinistro, o segurado percebeu que o automóvel estava com uma diferença de cor bastante visível. Logo entrou em contato com seu corretor de seguros. Depois de uma avaliação do corretor e do segurado a oficina foi questionada. Ela respondeu que a pintura original do veículo estava queimada e por isso deu-se a diferença. De volta para casa, o segurado contou com mais alguns problemas: o carro ferveu, o ar-condicionado não funcionava e o pedal da embreagem enroscava, imediatamente a oficina foi chamada e o segurado constatou que a tampa do radiador estava mal fechada, a forração estava mal colocada e a pintura tinha diferença por falta de polimento no veículo.

Devido a tantos problemas, o segurado solicita que a Unibanco tenha bom senso de liberar uma solução em outra oficina devido a insatisfação com o serviço, além do mais a oficina recomendada é bem distante de sua residência e, sem o carro, a locomoção fica mais complicada.

O Disque Sincor interveio em nome do corretor de seguros para encaminhar a reclamação de maus reparos no veículo do segurado para que a seguradora atenda melhor as necessidades e defina o recurso para as irregularidades pendentes.

Resposta da Seguradora

Depois de apurar a situação, a companhia entrou em contato com o segurado pedindo desculpas pelo transtorno. O veículo voltou à oficina onde estava, depois de uma avaliação, e todos os itens reclamados foram refeitos sob supervisão para a satisfação do segurado.

Caso com a Mapfre sem resposta

O Sincor-SP, por meio do Disque Sincor, recebeu um apelo para solucionar um sinistro de automóvel. Trata-se de uma colisão simples entre dois veículos. O segurado da Mapfre Vera Cruz bateu na traseira de outro veículo e, segundo procedimentos comuns e necessários, a exigência é que se pague a franquia ao terceiro, por direito especificado na apólice do segurado.

O processo está em andamento desde agosto de 2006, quando o corretor de seguros entrou em contato com a seguradora para resolver o caso, porém até agora nada foi resolvido, nem mesmo respondido.

O Disque Sincor questionou a seguradora para que ela pudesse apurar o motivo que impede o ressarcimento da franquia ao terceiro, conforme carta e documentos do processo para apreciação, mas nenhum pronunciamento foi feito. A última carta de intervenção do caso enviada à Mapfre foi no dia 18 de dezembro de 2006. Assim, o Disque Sincor e o corretor de seguros aguardam uma posição da seguradora, para resolver o caso.

Constrangimento

O departamento de ética do Sincor-SP foi acionado para julgar o caso de um corretor de seguros, que ao apresentar seu cálculo para renovação do seguro (Porto Seguro) descobriu que seu preço não estava competitivo. O motivo é que o Banco do Brasil não acatou a classe de bônus da apólice e calculou o seguro com classe de bônus superior a atual, causando constrangimento ao corretor perante o seu cliente. Segundo o corretor de seguros, este é um caso de denúncia por falta de ética e falta de comprometimento com o mercado.

Resposta da Seguradora I

Informamos que as propostas foram devidamente renovadas em maio de 2006, com bonificação concedida na renovação anterior, sem prejuízo ao segurado.

O caso continua

O Departamento de ética insistiu na questão com o seguinte argumento: 'A questão maior da reclamação foi a imagem do corretor concorrente, pois este, ao apresentar a cotação de seguro ao cliente com os bônus que lhe são de direito, não conseguiu atingir o preço fornecido pela BB Corretora pois com a elevação da classe de bônus, o seguro foi barateado expressivamente. Para o cliente, neste caso, fica a impressão que o corretor que não atinge o preço por estar superfaturando o seguro, o que não é verdade. Sabemos ainda que a concessão indevida de bônus ao segurado é ilegal perante nosso órgão fiscalizador SUSEP, com isso, cabe-nos perguntar: O segurado no final de vigência que fizer a opção de renovar o seu seguro através de outra corretora e seguradora, a Brasil Veículos ou Aliança Brasil, fará a confirmação de bônus deste segurado para que os mesmos sejam agregados à renovação em outra congênera?'

Resposta da Seguradora II

De acordo com as informações obtidas junto à Brasil Veículos Companhia de Seguros, em caso de consultas futuras por companhia congênera, o bônus informado será o correto. A seguradora identificou inconsistência na emissão das apólices, no que se refere à classe de bônus do citado cliente, e está procedendo acerto na bonificação por endosso com data retroativa.

Problemas com Dut

A SulAmérica recusou um sinistro de roubo de auto por identificar CEP de risco errado. O segurado – seu próprio corretor de seguros. O automóvel foi roubado em Diadema, Grande São Paulo, onde trabalha o segurado – que mora na zona sul de São Paulo. Daí deu-se o desacordo. Segundo o segurado, o endereço que consta na apólice de seguros contratada com a seguradora é o de sua residência, em São Paulo, onde o veículo pernoita, além de ser um veículo para uso particular e não comercial. O segurado afirma ainda que levando em consideração o Dut Porte Obrigatório do veículo, o endereço acertado é o de sua residência, pois ele tem outros seguros de uso comercial, os quais enquadrou com o CEP da empresa, em Diadema.

Com este caso, o corretor de seguros, e segurado da SulAmérica, pediu auxílio do Disque Sincor que interveio para tentar reverter o caso. A correspondência foi formalizada enviando para a seguradora em questão, a fim de reverter à posição do processo, porém a Sul América está irredutível em seu parecer mantendo a recusa do sinistro.

Resposta da Seguradora

O sinistro foi recusado, pois estava segurado pessoa jurídica e contratado com endereço da sócia da empresa. Realizamos o cálculo e há diferença de prêmio de R\$ 5.918,77, ou seja, o segurado pagou prêmio 32% menor do que deveria ter pago. O sinistro ocorreu na região de Diadema, ou seja, próximo ao endereço da empresa.

Conforme manual do produto:

'Proposta/Pedido de Endosso Procedimentos: Para definição correta do CEP de Domicílio, devem ser observados os seguintes conceitos:

- No caso de Pessoa Física - residência habitual do Segurado.

- No caso de Pessoa Jurídica - centro de negócios e atividades do segurado.'

De acordo com condições do contrato:

'Quando o Segurado Perde seus Direitos, além dos demais casos previstos em lei, a SulAmérica ficará isenta de qualquer obrigação decorrente deste contrato e cancelará a apólice quando: a) o Segurado do veículo por si só ou por seu representante não fizer declarações verdadeiras e completas ou, ainda, quando omitir circunstâncias de seu conhecimento que pudessem ter influenciado na aceitação da proposta ou na fixação do prêmio, perdendo assim o direito à garantia, além de ser obrigado ao pagamento do prêmio vencido, como por exemplo: loca de domicílio e/ou residência.'

Diante do acima, de acordo com a condições estipuladas no contrato, estamos mantendo a negativa do sinistro.

DADOS ECONÔMICOS

Indicadores Econômicos

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun
IGP-M	0,92%	0,01%	-0,23%	-0,42%	0,38%	0,75%
TR mensal	0,2326%	0,0725%	0,2073%	0,0855%	0,1888%	0,1937%
Poupança Mensal	0,7338%	0,5729%	0,7083%	0,5859%	0,6897%	0,6947%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2,2160	2,1355	2,1724	2,0892	2,3005	2,1643

	Jul	Ago	Set	Nov	Dez	Jan/2007
	0,18%	0,37%	0,29%	0,75%	0,32%	0,50%
	0,1751%	0,2436%	0,1521%	0,1282%	0,1522%	0,2189%
	0,6760%	0,7448%	0,6529%	0,6288%	0,6530%	0,7200%
	2,1762	2,1388	2,1742	2,164	2,136	2,124

Imposto de Renda (Fevereiro)

Ufir	01,0641
Salário Mínimo	350,00
Teto INSS	2.801,56
Salário- \ Salário até 435,56	22,34
Família / Salário de 435,57 a 654,67	15,74

Imposto de Renda (março/2007)

Rendimento (R\$)	Alíquota (%)	Deduzir (R\$)
Até 1.313,69	Isento	-
De 1.313,70 até 2.625,12	15,0	197,05
Acima de 2.625,12	27,5	525,19

Calendário de obrigações para março/2007

Dia	OBRIGAÇÕES	
06	Salários	IRPF -
07	Caged	Lucro na Alienação de ativos
	FGTS	IRPJ / Simples -
	DCTF Mensal	Lucro na Alienação de ativos
	DACON Mensal	IRPF - Carnê leão
09	GPS - envio ao sindicato	IRPF - Renda variável
	IRRF	IRPF - Lucro inflacionário
12	INSS - Fato Gerador: Ano-base 2006	IRPJ - Lucro inflacionário
15	PIS	IRPJ - Mensal
	COFINS	IRPJ - Trimestral 4º trim/2006
	PIS / COFINS / CSLL	- 3ª Quota
	fonte 2ª quinzena janeiro	CSLL - Trimestral 4º trim/2006
	Previdência Social	- 3ª Quota
	contribuinte individual	IRPJ - Renda variável
16	RAIS - Fato Gerador: Ano-base 2006	CSLL - Mensal
20	PIS	Paes - SRF
	COFINS	Refis
30	PIS / COFINS / CSLL	Refis II
	fonte 1ª quinzena março	DSPJ - Inativa - 2007I

Tabela de Contribuição dos Segurados Empregados e Trabalhadores Avulsos (março/2007)

Faixas Salariais (R\$)	Alíquota para fins de recolhimento ao INSS (%)
Até 840,55	7,62
De 840,56 até 1.050,00	8,65
De 1.050,01 até 1.400,91	9,00
De 1.400,92 até 2.801,82	11,00

Chile reforma previdência

A presidente Michelle Bachelet enviou ao Congresso chileno, o projeto que reforma o sistema de previdência do país. A idéia é criar uma "Pensão Básica Solidária", que será entregue a todos os maiores de 65 anos das classes mais pobres do país. O montante da pensão mínima será de 60 mil pesos (cerca de US\$ 114). Segundo o ministro da Fazenda chileno, Andrés Velasco, o pacote de reformas terá um custo anual de US\$ 110 milhões adicionais ao atual orçamento.

Seguros sobem com a violência

A escalada da violência em grandes cidades do país, deve provocar alta nos preços dos seguros de carros e residências em 2007. Os sinistros dos autos, em particular, que caíram em 2006, deverão seguir no caminho inverso este ano.

Bancos de investimentos reagem ao avanço externo

Após os aportes de capital bilionários dos bancos de investimentos estrangeiros no país, os nacionais vão contra-atacar. Itaú BBA, Unibanco, Bradesco, Safra e Banco do Brasil estão investindo pesado em planos de expansão. Planejam contratar um exército de analistas, pessoal da área de vendas, relacionamento com os clientes, negócios, estruturação, originação de operações de mercado de capitais, fusões e aquisições. Vão também investir em marketing para reforçar a imagem de agilidade do banco de

investimento, reduzindo a associação de sua marca apenas com banco de varejo ou de crédito.

Setor só perde para o Ibovespa

O setor de seguros deve registrar prêmios de R\$ 49,9 bilhões em 2006, crescimento de 17,2% em relação a 2005, segundo estimativas da Superintendência de Seguros Privados (Susep). O segmento deve fechar o ano com retorno sobre o patrimônio de 26,6%, calcula o executivo da Correcta. O rendimento só perde para o Ibovespa, da Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), que rendeu 33%.

Crédito Consignado mais barato

O Ministério da Previdência Social divulgou a lista atualizada das taxas de juros praticadas pelos bancos nas operações de crédito consignado para aposentados e pensionistas do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS). No ano passado, o Conselho Nacional de Previdência Social (CNPS), decidiu fixar um teto para os juros que as instituições financeiras deveriam obedecer para continuar operando com este tipo de crédito. Hoje, após algumas alterações, o limite foi estabelecido em 2,78% ao mês.

Carteira de auto cresce 8,4%

Segundo dados preliminares da Susep, a carteira de automóveis gerou volume de prêmios da ordem de R\$ 13,1 bilhões em 2006, sem contar o DPVAT. O valor supera em 8,4% o apurado em 2005.

ENTRE ASPAS



"O Brasil e o Peru deverão continuar a marcha rumo ao grau de investimento, um evento que deverá se consumir no final de 2007 ou no início de 2008. Infelizmente, o crescimento do Produto Interno Bruto deverá permanecer fraco, à medida que o governo continua a perseguir um mix de política fiscal e monetária apertadas".

Walter Molano, estrategista da BCP Securities, em relatório que elegeu o Brasil, a Argentina e o Peru como suas principais opções de investimentos para 2007.

"Ainda falta muito para fazer, sobretudo quando se trata de material protegido. Mas, a cada ano, há avanços significativos que mantêm os criadores satisfeitos e, ao mesmo tempo, promovem maior flexibilidade para os consumidores".

Presidente da Microsoft, Bill Gates, em entrevista durante a abertura da Exposição Internacional de Eletrônica para o Consumidor, em Las Vegas,

onde ele e outros líderes do setor tecnológico apresentaram a visão de um estilo de vida em que o conteúdo digital pode ser transmitido entre todo tipo de utensílios.

"A economia brasileira não tem um problema de credibilidade macroeconômica. O Brasil apresenta estabilidade do ponto de vista dos preços. Mas sofre com a rigidez no setor financeiro e no orçamento. Além disso, o País precisa dotar seu conjunto produtivo de uma maior capacidade para responder às oportunidades".

Diretor-gerente do Fundo Monetário Internacional (FMI), Rodrigo Rato, que apontou que 2007 será um ano de crescimento para a economia mundial. Mas deixou claro que, para o Brasil tirar proveito, é preciso incentivar o setor produtivo e promover maior abertura para a economia.





Certificado ISO 9001



Agora você tem
9001 motivos para
escolher Carglass.

A CARGLASS® acaba de ser certificada pelo BVQI, líder mundial em certificações, com a ISO 9001. Esta conquista mostra que os nossos objetivos estão sendo cumpridos: receber os clientes sempre com qualidade, rapidez e eficiência. Agora, você tem mais um ótimo motivo para confiar no nosso atendimento. Afinal, isto tudo comprova algo que você já sabia faz tempo: trabalhamos sempre pensando em nossos clientes.

CARGLASS®. A primeira empresa do segmento com certificado ISO 9001.



Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

www.carglass.com.br

Ituran MeLeva, Ituran Lado a Lado, Ituran AutoSaúde.

O seu cliente muito bem acompanhado.

Muito mais do que líder em monitoramento e recuperação de veículos, a Ituran é uma verdadeira aliada para o dia-a-dia. A única que oferece serviços exclusivos:

MeLeva. Serviço de direcionamento assistido que oferece, via telefone, orientações na cidade: basta ligar, dizer para onde quer ir e ser guiado até o local desejado.

AutoSaúde. Atendimento médico para você e sua família via telefone, e se necessário, o direcionamento de uma ambulância até o local da ocorrência.

Lado a Lado. Funciona como um verdadeiro "Guarda-Costas de plantão" para situações em que o motorista ou seus passageiros se sintam ameaçados. Por exemplo: o carro apresentar defeito durante a madrugada ou ainda a necessidade de percorrer uma rota perigosa.

Por isso, não perca a oportunidade de oferecer o Sistema e todos os Serviços Ituran para seus clientes. Afinal, eles merecem o melhor.

Ituran. Monitoramento e muito mais.
11 3616.9090 | www.ituran.com.br



Ituran