

## MULHERES AVANÇAM

Elas administram 45% dos pequenos negócios no Brasil e possuem as características cruciais de uma liderança eficaz, mas ainda lutam contra os preconceitos no mercado corporativo

Pág. 14



Especialista fala da expansão do empreendedorismo entre mulheres



Na corretagem de seguros, elas já representam 40% da categoria



### Plano de saúde: fazendo uma boa escolha

Abrangência da rede credenciada, preço e sinistralidade são alguns dos pontos que merecem ser analisados pelo consumidor

Pág. 8



### Chegada de oportunidades para a categoria

Na estreia do programa Corretor de Seguros Empreendedor, Caixa Seguradora lança produtos de saúde e odonto para distribuição via corretor

Pág. 10



### Novo modelo de liderança

Diretoria do Sincor-SP recebe orientações para seguir o movimento "Visão e Ação", que deve nortear as atividades estratégicas da entidade

Pág. 18



Obtenha novos clientes e aumente  
sua renda com certificação  
digital e seguros

FALE COM NOSSA EQUIPE:  
**(11) 3188-5034**

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

olá



**“Estaremos representados em cada área do seguro e em cada ponto do Estado de São Paulo por uma grande e qualificada equipe: aproximados 340 colaboradores, que são empreendedores, líderes em suas corretoras de seguros, e que vão guiar os trabalhos”**

## União de competências pró-corretor de seguros

Começamos o ano a mil e agora estamos com nosso time completo para atuar nas mais diversas frentes que envolvem a profissão de corretor de seguros. Temos um novo Sincor-SP, e sempre que se fala em inovação, uma das grandes preocupações da diretoria é quanto à equipe que irá conduzir esse desafio. Nossa equipe foi montada com corretores de seguros de características distintas, para que sejam somadas as habilidades de cada um tornando o todo mais completo.

As Comissões de trabalho do Sincor-SP foram renovadas e reestruturadas, e tivemos muito cuidado na escolha das competências para cada posição. Estaremos representados em cada área do seguro e em cada ponto do Estado de São Paulo por uma grande e qualificada equipe: diretoria executiva, diretoria eleita, diretoria regional, vice-presidências institucionais e, agora, as novas 27 Comissões.

Uma inovação é que essas Comissões também estão agrupadas em vice-presidências, por similaridade de tema – por exemplo, a vice-presidência de Danos, que engloba todas as Comissões que trabalham nas áreas de seguros caracterizados por danos, ou a de seguros de pessoas e benefícios, para todas dentro desses aspectos.

Compomos uma equipe com aproximados 340 colaboradores, que são empreendedores, líderes em suas corretoras de seguros, e que vão guiar os trabalhos. Essas pessoas têm os mesmos direitos que cada associado, mesmo acesso à informação e benefícios, mas como voluntários vão além, doando suas qualificações e disponibilidade de tempo para que tenhamos ações bem sucedidas e que alcancem a todos.

Uma equipe funciona como uma engrenagem: a parte técnica deve estar em dia, mas depende do alinhamento e entrosamento entre todos para que as coisas funcionem e, por isso, no dia 26 de fevereiro, fizemos nosso primeiro grande encontro.

Reunindo pela primeira vez todo o time, discutimos o que nós chamamos de “Visão e Ação Sincor-SP”, levando cada um à reflexão sobre o que hoje é o Sindicato, qual sua estrutura, quais recursos e as iniciativas que já estão em curso. Isso posto, discutimos onde estamos, para onde vamos e como vamos.

Passados nove meses de gestão, nós temos uma radiografia do todo. Preciso desse tempo para que pudéssemos analisar cada área, entendendo como se deve fazer. Trabalhamos em cima de projetos, saindo do campo de apenas ideias, pois dessa maneira se estabelece onde está e para onde ir, com uma linha reta até o objetivo. Sabendo para onde se quer ir, surgem ideias e temos condições de avaliar se são aderentes ao que se pretende.

O brasileiro é vocacionado para a criatividade, atua muito bem em crises e diante de problemas, mas se dedica pouco a planejamento e projetos. Temos muito talento reunido e precisamos aproveitar ao máximo, ouvindo e aproximando essas competências. Esse tempo foi necessário para que caminássemos nessa linha.

Agradeço a cada membro dessa grande equipe, reconhecendo que são empreendedores, por colaborar com o desenvolvimento de todos os demais 35 mil empreendedores da corretagem de seguros no Estado de São Paulo. À nossa categoria, digo que confiem no trabalho dessa equipe tão qualificada e dedicada.

Seguimos com nosso mantra do empreendedorismo. Pretendemos distinguir as diversas ações e frentes de trabalho, entendendo a necessidade de todos, mas principalmente, da grande maioria, composta pelo pequeno e médio corretor de seguros. Nossa atenção terá prioridade ao atendimento a essa grande parcela de profissionais.

Nesse sentido, iniciamos em todas as regionais novo ciclo do Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores, momento em que devemos levar ao conhecimento de todos os assuntos do “Visão e Ação Sincor-SP” e definir, junto à base, a orientação e os novos passos da entidade.

Estamos pautados na inovação e no trabalho, com uma equipe oxigenada para poder propor ideias novas que fujam do lugar comum, e disciplina, para garantir que as ideias virem realidade.

Forte abraço!

**Alexandre Camillo**  
Presidente do Sincor-SP

## JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP

Editora Responsável: Elaine Lisboa – MTB: 59.454

E-mail: [jcs@sincorsp.org.br](mailto:jcs@sincorsp.org.br)

Telefone: (11) 3188-5061

Redação: Camila Correia, Pedro Duarte e Thamires Costa

Conselho Editorial: Boris Ber, Pedro Duarte e Thais Ruco

Diretor de Operações: Márcio Pires

Publicidade: Marlene Campos

E-mail: [marlene.campos@sincorsp.org.br](mailto:marlene.campos@sincorsp.org.br)

Telefone: (11) 3188-5057

Direção de Arte: Agência VISIA

### DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Alexandre Camillo**

1º vice-presidente: **Boris Ber**

2º vice-presidente: **Simone Martins**

1º secretário: **Marcos Abarca**

2º secretário: **Osmar Bertacini**

1º tesoureiro: **Marco Damiani**

2º tesoureiro: **Carlos Cunha**

Suplentes da Diretoria Executiva: **Álvaro Fonseca, Luiz Morales, Natal Neto, Rafael Carvalho, Elaine Jeronimo, Arthur Ciccone e Alberto Faitarone**

Efetivos do Conselho Fiscal: **Eduardo Pileggi, Edson Fecher e Elmsom Dória**

Suplentes do Conselho Fiscal: **Umile Ritacco, Antônio Guazzelli e Lenira Leão**

Delegados Fenacor Efetivo: **Manuel Matos e Alexandre Camillo**

Suplentes de Delegados Fenacor: **Nelson Fontana e Boris Ber**

Vice-presidente da Capital: **César Bertacini**

Vice-presidente do Interior: **Rafael Miranda de Freitas Carvalho**

Vice-presidente de Relações com o Mercado: **Rubens de Almeida**

### DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**

ARAÇATUBA: **Francisco Flávio Machado**

ARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**

BARRETOS: **João Carlos Garrucho**

BAURU: **Fernando Antônio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Adelairton Ferreira Eloi**

FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**

FRANCA: **Hildemar José da Silveira**

GUARULHOS: **Claudemir Machi**

JUNDIAÍ: **João Henrique Rodrigues de Castro**

MARÍLIA: **Walter Reis**

MOGI DAS CRUZES: **Fábio Ferreira Mattos**

NOVA ALTA PAULISTA: **César Anderson Dias Munis**

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Vanderlei Boiça Lima**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**

SANTOS: **Rogério Freeman**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

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

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

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: **Valdir Escoza Milani**

SOROCABA: **Eduardo Lemes**

TAUBATÉ: **Lauro Barreto**

ZONA CENTRAL: **Braz Romildo Fernandes**

ZONA LESTE: **José Carlos Rossatto**

ZONA NORTE: **Marco Antonio Nunes Cabral**

ZONA OESTE: **Edmar Fornazzari**

ZONA SUL: **Márcio Silva**

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

## SINCOR SP

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

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

[www.facebook.com/sincor.sp](https://www.facebook.com/sincor.sp)



Ouvidoria: Octavio Milliet  
Telefone: (11) 3188-5023 – [ouvidoria@sincorsp.org.br](mailto:ouvidoria@sincorsp.org.br)

## vistoria



### 03

OLÁ  
União de competências pró-corretor de seguros



### 05

VOZ DO CORRETOR  
Comentários recebidos através das mídias do Sincor-SP



### 06

COBERTURA BÁSICA  
Em tempos de economia de água



### 07

TENDÊNCIAS  
Dicas contra riscos de incêndio



### 08

CENÁRIO  
Como escolher um bom plano de saúde



### 10

CORRETOR EMPREENDEDOR  
Categoria ganha novo espaço para vender seguros de saúde e odontológico



### 12

PERFIL  
Mulher multitarefa



### 14

COBERTURA ESPECIAL  
Participação da mulher na corretagem de seguros dobra em apenas três anos



### 18

DIÁLOGO  
Visão e Ação: novos direcionamentos para a diretoria do Sincor-SP



### 20

SUA CASA  
Disque Sincor: solução profissional e alto índice de sucesso



### 21

REGIONAIS  
Espaço de lazer para o corretor



### 22

ESPAÇO DO CLUBE  
Reflexo da reciclagem de veículos no mercado de seguros



### 22

BÔNUS  
Eventos Aconsegu-SP / CIST/ CVG-SP / UCS



### 23

COOPERATIVISMO  
Alternativas rentáveis para aplicações financeiras



### 24

CERTIFICAÇÃO DIGITAL  
Obrigatoriedade para empresas com mais de sete funcionários  
ESCALADA ACIMA/ ESCALADA ABAIXO  
Projeto de Lei torna obrigatória a contratação de seguro para atletas profissionais em competições  
Preocupação quanto ao futuro da economia faz seguradoras registrarem menor índice de confiança no setor



### 24



### 25

AGENDA  
Calendário de treinamentos em abril



### 26

PONTO DE VISTA  
Por que investimos alto no Brasil, a despeito de turbulências e incertezas

## correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

### Crítica à reportagem do portal UOL



Prezado senhor, [Luiz Frias, presidente do UOL - Universo Online], em referência à reportagem “Chegou a hora de renovar o seguro do seu carro? Veja 5 dicas de especialistas”, assinada pela jornalista Alaina Freitas, o Sincor-SP quer externar repúdio ao conteúdo reportado aos assinantes do portal, no dia 3 de fevereiro, com destaque na home, inserindo a nossa categoria em ambiente bastante desfavorável, sem termos a oportunidade de nos pronunciar na ocasião.

Em primeiro lugar, cabe destacar o equívoco do texto ao subestimar o atendimento e compromisso do corretor de seguros com o consumidor, em especial na renovação de seus seguros, sendo verdadeiros facilitadores. Prova disso é a relação longeva que caracteriza a operação clientes x corretores de seguros.

É assim que nos causou indignação a ampla visibilidade concedida ao entrevistado, CEO da TaCerto.com, João Cardoso, cujo depoimento promove um desserviço ao consumidor. De acordo com seu posicionamento, o público é orientando a apenas focar no preço das contratações, por meio de cotações via web, em detrimento da atuação do corretor de seguros, que oferece as melhores coberturas e serviços vitais no bom atendimento aos clientes e na hora efetiva da utilização do produto, ou seja, o sinistro.

A abordagem é tendenciosa e está relacionada diretamente à preocupação com a venda e não compromissada com o bem-estar do cliente e de seu patrimônio, contrariando uma das principais características e missão de nossa classe profissional.

Apontamos ainda que o CEO da TaCerto.com, João Cardoso, ao contrário do que foi divulgado na reportagem, não é “corretor” registrado, conforme Lei 4.594/64, que regulamenta a profissão. Como sócio da empresa mencionada, que é uma corretora online, ele defende apenas o próprio negócio, induzindo os leitores a concluir que compras de seguros pela web são mais vantajosas e podem dispensar a consultoria técnica e humana prestada diuturnamente pelos corretores de seguros devidamente habilitados. Certos de sua compreensão, estamos à disposição para maiores esclarecimentos. Forte abraço!

Por e-mail, 9 de fevereiro de 2015  
Presidente do Sincor-SP  
ALEXANDRE CAMILLO

Aproveitamos esse “canal direto de comunicação e informação” [Ouvidoria] também para parabenizar o posicionamento do Sindicato na defesa dos corretores de seguros. Parabenizamos pela sobriedade, lucidez, rapidez e eficiência, que tem demonstrado no encaminhamento das nossas reivindicações.

Por e-mail, 10 de fevereiro de 2015  
Corretor de seguros da Zona Sul  
IRICEU JULIO ESTIMA



A eterna briga por preço!!! Culpa de nós mesmos!!! Creio tanto nesta gestão que vamos mudar essa história! Parabéns, Sincor-SP!!!

Pelo Facebook, 10 de fevereiro de 2015  
Corretor de seguros da Zona Norte  
LUIS ALBERTO D'ALMENERY

Perfeita a resposta do Sincor-SP. Pergunte ao presidente do UOL se quando ele fica doente se auto medica com orientações do Google ou procura um profissional com CRM, de fato um médico. Qual é mais seguro? A matéria tinha que ser orientadora e esclarecedora em relação às diferenças da venda online e contratação pelo corretor de fato habilitado. Outro exemplo seria contratar um advogado que não tem OAB. Vale???

Pelo Facebook, 10 de fevereiro de 2015  
Corretor de seguros de Osasco  
EVARISTO MOURA

## voz do corretor

### Evento comemorativo ao Dia Internacional da Mulher



Obrigada. Foi bom estar com vocês e todas as homenageadas. No meu caso, fui contemplada com um par de brincos e um anel. Foi o máximo! É sempre bom ganharmos presentes, mas a convivência e o relacionamento com os colegas de profissão é bastante gratificante e é o maior presente.

Por e-mail, 13 de março de 2015  
Corretora de seguros de Ribeirão Preto  
RITA GOMES



Obrigada pela recepção que tivemos, pelos mimos que foram fantásticos, pelas palestras que foram muito úteis e com muitas informações, pela grande história que ouvimos do Dr. Jayme (Porto Seguro) e, por último e muito emocionante, o show do Hugo e Tiago o qual fui agraciada [...] com as flores e um CD autografado. Ameiiiiiiiiii.

Pelo Facebook, 12 de março de 2015  
Corretora de seguros de Guarulhos  
SANDRA ARAUJO SOARES

Obrigada, Sincor-SP.  
Adorei a festa e os convidados. Tudo estava ótimo.

Pelo Facebook, 15 de março de 2015  
Corretora de seguros de Sorocaba  
NEUSA DIAS

### Venda de seguros por máquina



Gente, estou pasma com a falta de respeito por parte da Mapfre Seguradora para com seus parceiros, “os corretores” e, automaticamente, para com seus clientes e segurados, e como Sincor-SP não faz nada para mudar isso. Ontem, assistindo ao Discovery, vi que a Mapfre está fabricando máquina para venda automática de seguros [...] Faço parte de uma rede de corretores que estão se mobilizando, pois já estamos indignados com a falta de respeito e profissionalismo de algumas seguradoras [...] Por essa razão, estaremos fazendo de tudo para que haja um boicote nas vendas dessa seguradora, pois, afinal, já que não precisa de corretor, que se vire sozinha. Convoco os corretores interessados em participar a se manifestar:

Pelo site, em fevereiro  
Corretora de seguros da Zona Norte  
CLAUDIA REGINA DOS SANTOS



Prezada Claudia Regina, recebemos seu contato sobre o sistema de venda de seguros da Mapfre através de máquinas. Gostaria de lhe informar que o Sincor-SP, ao contrário do que a colega relata, já se envolveu com o assunto e se manifestou desde outubro de 2014 [...] O lançamento foi feito pela Mapfre através de uma corretora de seguros, mas qualquer corretor de seguros que apresentar um projeto de viabilidade de instalação da máquina em uma loja ou supermercado, comprovando que há público e capacidade de venda que “autorizem” o investimento (cada máquina custa mais de R\$50 mil), terá o apoio da Mapfre e será o corretor de todos os seguros ali vendidos [...] Estamos trabalhando incessantemente no sentido de melhorar a administração interna de nosso Sindicato, com transparência e profissionalidade, de forma que todo e qualquer associado possa acompanhar nosso trabalho, as ações políticas e a situação econômico/financeira a qualquer momento [...]. Atenciosamente, Ouvidoria do Sincor-SP.

## Em tempos de economia de água

O Estado de São Paulo vive a maior crise hídrica dos últimos anos e cada consumidor procura fazer sua parte para preservar o bem natural. Para evitar o desperdício, o Sincor-SP instalou braçadeiras nas torneiras dos toaletes da Sede, impedindo que o fluxo de água seja contínuo até o término do temporizador. A ideia partiu do colaborador da entidade Geraldo da Conceição. "A iniciativa já vem trazendo resultados positivos e, além da economia de água, nos permite gerir com responsabilidade os recursos dos associados, além de investir no papel social da categoria, uma vez que podemos estimular a conscientização dos nossos clientes", relata o 1º secretário do Sincor-SP, Marcos Abarca.



## Consumidores não confiam no seguro comprado pela internet



Segundo pesquisa recente divulgada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), os internautas têm desconfiança em comprar seguro online, liderando a enquete com 25% das respostas entre os itens que jamais comprariam pela web. As justificativas apontadas incluem o fato de não poder experimentar o produto, situação que também se aplica aos seguros. O estudo ainda revelou os fatores considerados importantes na hora da escolha do site de compras, como frete grátis (23%) e indicação de amigos e familiares (22%).

## Prazo de 30 dias para indenizações de Vida e AP

O Projeto de Lei 8323/14, que está em análise na Câmara dos Deputados, estabelece a proposta de prazo máximo de 30 dias para pagamento de indenização pela seguradora em caso de morte ou invalidez permanente. De autoria do senador José Pimentel (PT-CE), o projeto também prevê a aplicação de juros de mora no caso de não cumprimento do prazo, nos termos da regulamentação baixada pelo Conselho Nacional de Seguros Privados.



## Capitalização distribui R\$ 4 milhões por dia

O setor possui cerca de 34 milhões de clientes de títulos de capitalização ativos no Brasil. Somente no ano passado, chegou a distribuir o total de R\$ 1,149 bilhão em sorteios, o que representa alta de 12,5% em relação a 2013. O estudo, feito pela Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), apontou que o valor era equivalente a R\$ 4,5 milhões por dia útil do ano. Em 2014, o faturamento do setor chegou a R\$ 21 bilhões, avançando 4,3% em relação ao ano anterior.



## Acordo Coletivo das corretoras de seguros

O Sincor-SP e o Sindicato dos Securitários de São Paulo assinaram, no dia 26 de fevereiro, o Acordo Coletivo de 2015 para os trabalhadores das corretoras de seguros. O ajuste definido foi de 7,23% sobre o ano passado e o triênio ficou estabelecido em R\$ 74,36. A partir de fevereiro, o piso salarial das regiões do ABC, de Campinas, Guarulhos, São Paulo e Osasco passou a ser de R\$ 895 para auxiliar e R\$ 796 para office-boy. Já nas cidades do interior, o piso ficou em R\$ 845 e R\$ 790, respectivamente. O vale-refeição passou para R\$ 17,50 na capital e R\$ 15,50 nas demais cidades do interior, e o auxílio-creche ficou em R\$ 146.



## DPVAT: Atendimento a mais de 3 mil vítimas

No auxílio às vítimas de trânsito ou familiares para recebimento de indenizações do Seguro DPVAT, somente em 2014, o Sincor-SP atendeu mais de 3 mil casos. De acordo com levantamento do Sindicato, a invalidez permanente foi predominante no ano passado, com 1.486 casos (45% do total), cenário similar ao quadro nacional, onde representa 78,2% das ocorrências. Já nos primeiros meses deste ano, a entidade realizou mais de 350 atendimentos.



## tendências

## Dicas contra riscos de incêndio



Em fevereiro, a revista Property Casualty 360º divulgou a reportagem *It's house fire season: Here are the 8 most common fire hazards in the home* sobre os oito principais riscos de incêndio em residências. Para se ter uma ideia de valores, nos EUA, há 360 mil incêndios/ano nessas circunstâncias, com quase US\$ 8 bilhões de prejuízos.

Em cada um dos casos mais comuns (velas, fumo, parte elétrica, máquinas de lavar e secar, raios, crianças brincando com fogo, árvores de natal e cozinha), há a análise dos dados, apresentando em seguida dicas práticas para diminuir esses riscos. Uma matéria de utilidade pública. Como ilustração, algumas informações do mercado nos EUA.

- Nunca acenda velas em quartos vazios ou com crianças. Mais da metade dos incêndios por velas ocorrem pelo fato de elas estarem perto de objetos de fácil combustão;
- Quando estiver cansado, nunca fume na cama. Em média, ocorrem 20 mil incêndios por ano tendo por causa o fumo;
- Não sobrecarregue a sua fiação elétrica. Em 2011, houve mais de 400 mortes derivadas de incêndio tendo como fonte a parte elétrica em uma residência;
- Em cada ano, quase 20 mil incêndios ocorrem por problemas nas máquinas de lavar ou de secar. Cuidado com o material colocado perto dos equipamentos, fazendo com que estejam em uma área bem ventilada;
- Fique longe de portas e janelas em uma tempestade elétrica e desligue os seus aparelhos eletrônicos;
- Em 2011, mais de 7 mil incêndios foram iniciados por brincadeiras de crianças;
- Mesmo sendo um risco relativamente pequeno, ao sair de casa, desligue a sua árvore de natal;
- Ao todo, 40% dos incêndios acontecem na cozinha. Então, os cuidados têm que ser redobrados, não deixando material inflamável por perto.

*Esta coluna é elaborada pelo consultor de economia do Sincor-SP, Francisco Galiza*

## MBA

O conhecimento não tem limites

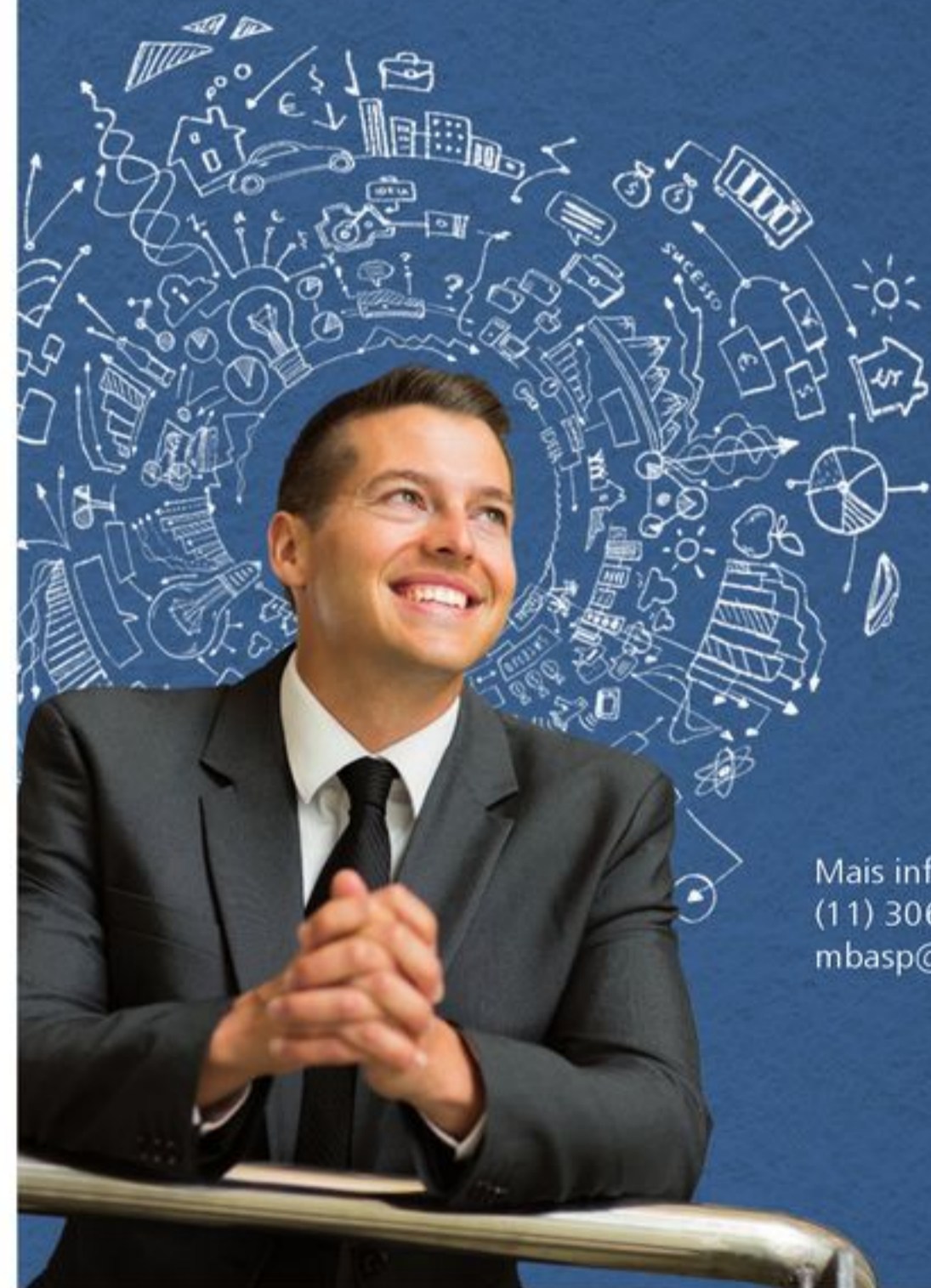
Ao buscar um MBA relacionado a seguros, fale com quem:

- atua neste setor há mais de 40 anos;
- conhece o mercado e suas variáveis;
- tem corpo docente formado por acadêmicos e profissionais do segmento.

CONFIRA OS CURSOS COM INSCRIÇÕES ABERTAS:

■ MBA EXECUTIVO EM SEGUROS E RESSEGURO  
São Paulo - início: 13/4/2015

■ MBA GESTÃO JURÍDICA DO SEGURO E RESSEGURO  
São Paulo - início: 16/4/2015



Mais informações:  
(11) 3062-2025  
mbasp@esns.org.br



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

www.funenseg.org.br | 0800 025 3322

## Como escolher um bom plano de saúde

**Corretores de seguros e Idec apontam o que deve ser observado por pessoas físicas e jurídicas**

A escolha de um plano de saúde nem sempre é tarefa fácil. “Um plano individual pode ser bom para quem mora na Zona Sul da capital paulista, por exemplo, mas a mesma opção pode não ser adequada se a pessoa reside em outra região da Grande São Paulo”, diz o coordenador da Comissão de Saúde do Sincor-SP, Arioaldo Bracco.

Quando há distâncias geográficas a percorrer, como a frequente situação de alguém que reside longe do trabalho, somente um plano coletivo empresarial, com abrangência nacional, pode, muitas vezes, dispor de atendimento eficaz em locais tão distintos como Campinas e São Paulo, por exemplo, ainda mais se o funcionário viaja constantemente a trabalho e até fica sempre fora do perímetro casa-empresa.

Ou seja, cada caso deve ser analisado com profissionalismo, mapeando as necessidades do cliente para ofertar as coberturas mais pertinentes, seja em abrangência e qualidade da rede credenciada, seja em categoria hospitalar ou ambulatorial, com ou sem obstetrícia, seja em períodos de carências e, claro, custo.

“A primeira orientação é rejeitar aqueles planos engessados que são vendidos nas ruas por pessoas sem qualificação, a partir de panfletagem”, indica a corretora de seguros Mara Borges Sutto. “Nessas opções, sem a consultoria de um corretor de seguros, o plano já está pré-formatado, inclusive quanto a rede e preço, e não dá para contar depois com atendimento qualificado”, reforça.

O corretor de seguros Rafael Boffa lembra que a oferta de planos individuais é cada vez menor, uma vez que a maioria das operadoras demonstra pouco interesse pelo nicho, sobretudo por causa dos reajustes controlados pelo governo. “A explicação é que a Agência Nacional de Saúde (ANS) regula os aumentos de preços e, diante da inflação médica e do alto valor dos novos procedimentos que são incluídos periodicamente no Rol da ANS, além da sinistralidade que não pode ser diluída em grandes grupos, a preferência das companhias é pela comercialização de planos coletivos”, diz Rafael.

Ele aponta que, diante do cenário, existem poucas opções em planos individuais e a premissa básica é o interessado aceitar contrato de operadora com abrangência limitada a regiões específicas. “Existem ofertas para o ABC e região Sul da capital, ou circunscritas a cidades da Grande São Paulo, por exemplo, por empresas de pequeno porte com rede própria. Esse é o



“O contratante precisa saber sinalizar o que quer, pois o corretor vai pegar esse mapa de informações para oferecer a melhor condição ao cliente”

**Felipe Nicodemus** – Corretor de seguros integrante da Comissão de Saúde do Sincor-SP

único caminho disponível hoje para pessoas físicas.”

A advogada do Instituto de Defesa do Consumidor (Idec), Joana Cruz, faz a ressalva de que, nem sempre, a rede própria pode ser um diferencial. “Há casos em que os médicos reportam péssimas condições de trabalho e, antes de adquirir o plano, o consumidor deve pesquisar o percentual de queixas por usuário no site da ANS”, diz.

### Prestadores preferenciais

A corretora Mara confirma que, ao levantar as necessidades de cada cliente, a primeira pergunta se refere a hospitais, médicos ou laboratórios preferenciais. “A partir de tal informação, faço uma pesquisa e ofereço as alternativas, tendo em vista também a capacidade de desembolso, ou seja, quanto ele pode pagar pelo plano, avisando sobre carências e eventuais exigências”, reforça.

Outro critério que pode ser adotado é pesquisar na lista de planos de saúde com vendas suspensas, como reforça Joana, do Idec, que considera o modelo atual bom, mas que deve ser aperfeiçoado. “Além de verifi-

car as operadoras com suspensão recorrente pela ANS, o consumidor deve também analisar informações em sites de reclamações, observando os relatos dos usuários, buscando ainda as queixas mais frequentes no Sistema Nacional de Defesa do Consumidor (SNDC) do Ministério da Justiça, que congrega as reclamações de todos os Procons”, aconselha Joana.

Se a pessoa mora no interior ou tem idade superior a 50 anos e, ainda assim, deseja contratar um plano individual, o espectro fica bem mais direcionado. “Fora da Grande São Paulo, a opção é quase sempre restrita às empresas de cooperativas médicas, que dominam o segmento na maioria dos municípios. Para pessoas de maior idade, existe apenas uma possibilidade, que é uma operadora especializada e, nesse caso, com atuação focada na capital”, esclarece Rafael.

O corretor Rafael também chama a atenção para o caso de usuários com doenças pré-existentes. “O preenchimento verídico da Declaração de Saúde é condição indispensável para a validade do contrato. E o consumidor precisa estar consciente de que, nos planos individuais, a carência pode chegar a dois anos.”



Quanto ao plano familiar, Rafael lembra que não existem diferenças significativas com a modalidade individual, de modo que os critérios de abrangência e localização da rede credenciada, prazos de carência e preço são parâmetros justos na escolha do convênio médico. Já o coletivo por adesão, cuja oferta é bem maior que o individual, pode ser a melhor alternativa quando o interessado faz parte de entidade de classe, como associações e sindicatos de determinadas profissões ou atividades.

### Ambiente complexo

Quando se trata de pessoas jurídicas que almejam a contratação de plano empresarial, o setor conta com diversificado leque de opções. Segundo o corretor Filipe Nicodemus, que integra a Comissão de Saúde do Sincor-SP, a modalidade responde hoje por quase 80% do mercado.

“Para escolha do plano, o empresário, em conjunto com a área de Recursos Humanos, pode ter uma ideia inicial do que procura. Mas se trata de ambiente muito complexo, cheio de legislações e regulações da ANS, além de fatores como abrangência, reembolso e limites. Na verdade, o contratante precisa saber sinalizar o que quer, pois o corretor vai pegar esse mapa de informações para oferecer a melhor condição ao cliente, com base em muita transparência”, diz Filipe.

A abrangência da rede credenciada, em paralelo com o tamanho e localização das filiais, figura entre os principais aspectos para análise do corretor de seguros. “Por exemplo, se a empresa tem unidades em boa parte do território nacional, é melhor adquirir plano com alcance nacional, podendo ser oferecido por operadora ou seguradora, ou seja, com ou sem rede própria, respectivamente, e de preferência com aceitação de reembolso, tendo em vista que, quanto maior o número de funcionários e raio de atuação da corporação, mais relevante se torna a flexibilidade para atendimento”, acrescenta.

Para as empresas menores, pertencentes ao chamado segmento das pequenas e médias empresas (PMEs), Filipe avalia que a rede pode ser menor, inserida em âmbito regional, desde que a qualidade do atendi-

mento seja comprovada pelos indicadores de avaliação da ANS. Além disso, é aqui que a cláusula de reajuste pode ter maior peso na decisão, uma vez que, em grupos com até 30 vidas, os aumentos são ditados pela sinistralidade da operadora, “de modo que vale analisar então se a companhia conta com uma carteira sadia.”

O corretor Rafael, por sua vez, considera importante a questão da coparticipação. “A indicação do melhor plano passa também pela expectativa de investimento do empresário, quero dizer, se ele vai custear 100% do plano para os colaboradores, com contrato compulsório, ou vai ser um contrato facultativo, em que o funcionário arca com determinado valor. Então nem sempre toda a população corporativa consegue aderir porque não são todos que têm condições de pagar pelo plano de saúde, mesmo que seja uma parte.”

Para os usuários, de maneira geral, uma das grandes vantagens dos planos coletivos empresariais é a significativa redução de carências em contratos a partir de 30 vidas, contando titular mais dependentes. “Em contrapartida, o reajuste, quase sempre, é decidido

com base na sinistralidade, seja da operadora ou da empresa contratante. Isso quer dizer que o preço do coletivo empresarial é menor do que o individual, porém os aumentos embutem, além da severidade de uso do plano, também a inflação médica e o custo de novas tecnologias.”

Neste ano, já se trabalha com uma inflação médica de 18% e a expectativa é de valores de correção acima dos verificados em 2015. “O cenário é de retração da economia e de maior nível de desemprego. O problema é que tal conjuntura também impulsiona a sinistralidade, porque as pessoas ficam mais estressadas e usam mais o plano, temendo ficar sem as coberturas após a demissão”, diz Filipe.

A advogada Joana Cruz alerta que o grande problema dos planos coletivos, tanto empresarial quanto por adesão, está nos reajustes, que não são regulados pela ANS. “De fato, é mais barato, só que a operadora pode cancelar unilateralmente o plano, sem justificativa. Então o consumidor precisa saber que tipo de risco e de bônus vale mais a pena dentro da situação dele.”

### PLANO INDIVIDUAL X PLANO COLETIVO

20% de mercado	80% de mercado
Abrangência local, menor leque de opções	Abrangência local, regional ou nacional, maior leque de opções
Planos oferecidos por operadoras com rede própria	Planos oferecidos por operadoras com rede própria
Mais caro, porém com reajustes controlados pela ANS	Mais barato, porém sem controle da ANS
Sinistralidade analisada por pessoa	Sinistralidade analisada por carteira da operadora ou pelo conjunto de beneficiários
Para pessoas com mais de 50 anos, plano oferecido por operadora especializada	Coparticipação do funcionário pode dificultar acesso de todos colaboradores ao plano
Para pessoas que moram no interior, escolha limitada às cooperativas médicas	Referência de qualidade: indicadores da ANS, queixas em Procons e sites de reclamações
Referência de qualidade: indicadores da ANS, queixas em Procons e sites de reclamações	

## A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DO SEGURO

**22 anos**  
no ar

Toda  
**segunda-feira,**  
das 7h às 8h

**102,5 MHz**  
Rádio Imprensa FM

Programa apresentado  
por **Pedro Barbatto Filho**  
Com apoio do Sincor-SP  
[www.pbfproducoes.com.br](http://www.pbfproducoes.com.br)

## Categoria ganha novo espaço para vender seguros de saúde e odonto

**Caixa Seguradora muda estratégia de distribuição de produtos e passa a oferecer seguros via corretor**

É histórica a concorrência entre corretores de seguros e bancos para a distribuição de produtos ao consumidor. Por um lado, os corretores criticam a falta de conhecimento técnico das agências em relação ao seguro e, por outro, os bancos preferem utilizar sua própria rede de funcionários para oferecer o serviço ao cliente, sem onerar os processos.

Já existem casos de sucesso no mercado com a parceria entre os profissionais, mas quem resolveu aderir ao modelo foi a Caixa Seguradora, uma empresa privada, que conta, em seu quadro de acionistas, com a Caixa Econômica Federal, agente de políticas públicas do governo federal brasileiro. No dia 26 de fevereiro, a companhia fez o lançamento de produtos nas áreas de saúde e odonto a serem comercializados via corretores de seguros, solicitando apoio do Sincor-SP na mudança de estratégia.

Segundo o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, o reconhecimento da companhia aos corretores é convergente com a proposta da entidade em relação ao empreendedorismo, com um Sindicato que prepara o ambiente para a categoria diversificar o negócio e aumentar a rentabilidade. “Nossa presença parte da relevância desse processo. Um banco estatal, com perfil parecido com outro que já foi nosso algoz, reconhece nosso canal como instrumento ideal para atingir suas metas”, disse em discurso.

O evento chegou a reunir cerca de 3 mil corretores de seguros de várias regiões do Estado de São Paulo e marcou a estreia do programa Corretor de Seguros Empreendedor - Módulo Benefícios do Sincor-SP. Camillo lembrou que o evento foi aberto para corretores em geral, não apenas associados, pois foi ação de uma seguradora para o mercado. “No entanto, os programas de capacitação e outras iniciativas para os novos produtos serão exclusivos para associados do Sincor-SP, com o que, inclusive, esperamos gerar atratividade para aqueles que ainda não são. Abrir a casa para não sócios é uma maneira de profissionais que estiveram afastados do Sindicato conhecerem o novo Sincor-SP e nossas propostas.”

Durante o evento, o presidente da Caixa Seguradora, Jérôme Marie Dennis Garnier, mostrou a evolução da companhia no setor e suas recentes aquisições, caso da Previsul e de empresas na área odontológica.



“Os corretores de seguros têm tudo para serem nossos grandes parceiros”, afirmou Garnier.

A meta da companhia com essa atitude é estar entre as cinco maiores e melhores empresas de seguro saúde no Brasil, o que, para o diretor da Caixa Saúde, Luis Eduardo Gevaerd, está em total sintonia com o novo conceito de vendas.

“Contamos com os corretores de seguros, afinal estamos diante do principal mercado consumidor do País e da maior força de vendas do setor. Ou seja, são vocês que selecionarão os clientes para fazer parte da nossa carteira, são vocês que vão apresentar nossas principais vantagens e diferenciais”, enfatizou Gevaerd.

### Denominação social

Os seguros saúde e odontológico trazem propostas, basicamente, para planos empresariais, com cobertura nacional e propostas personalizadas. Para contratar os

seguros médico-hospitalares, as empresas devem ter, no mínimo, quatro beneficiários, já incluindo colaboradores e dependentes. Já os planos odontológicos trazem três categorias para Pequenas e Médias Empresas, de 2 a 199 vidas, e uma categoria Empresarial, a partir de 200 vidas.

Os diferenciais dos produtos foram apresentados pelo executivo responsável pela área de Odonto da Caixa Seguradora, Julio Cesar Felipe, que aproveitou para anunciar uma campanha de incentivo que vai premiar os corretores com uma viagem a Paris, desde que alcancem a produção de 6 mil vidas até o final do ano. “Mas os contratos firmados em março devem ser contados em dobro”, finaliza.

Para cadastro na Caixa Saúde, os corretores de seguros devem acessar [www.caixasegurossaude.com.br](http://www.caixasegurossaude.com.br), no menu “Sou Corretor” e, no caso da área de Odonto, o link é [www.odontoempresas.com.br](http://www.odontoempresas.com.br), clicando em “Portal Corretores”.

“Esse evento divulga a Caixa Seguradora e seus produtos, mas difunde, na mesma intensidade, o corretor de seguros, porque ele foi escolhido como melhor canal. Nem tudo são flores, mas vamos agir. Isso só é possível porque há propensão para o diálogo, até mesmo para realizar os eventuais ajustes durante os trabalhos. Esse é um exemplo da abertura de diálogo, com as seguradoras e com a categoria”, conclui o presidente do Sincor-SP.

“*Nossa presença parte da relevância desse processo. Um banco estatal, com perfil parecido com outro que já foi nosso algoz, reconhece nosso canal como instrumento ideal para atingir suas metas*”

**Alexandre Camillo**  
Presidente do Sincor-SP

## O que é o programa Corretor de Seguros Empreendedor do Sincor-SP

Trata-se de uma iniciativa do Sincor-SP que visa incentivar os profissionais a desenvolverem diferenciais de negócios através de parcerias e alinhamentos estratégicos. O trabalho é dividido em três módulos:



### CAPACITAÇÃO

O Módulo Capacitação promove ações de estímulo à especialização nas diversas áreas que cercam a atividade de corretagem de seguros. Para isso, por meio de parcerias com instituições de ensino voltadas às áreas de seguros e negócios, como Sebrae-SP, Escola Nacional de Seguros, Admix School, entre outros.



### BENEFÍCIOS

O Módulo Benefícios, inicialmente, traz soluções em seguros de saúde e odontológico por meio de parcerias com empresas que valorizam o corretor como principal canal de distribuição de seguros, oferecendo condições diferenciadas para realização de negócios e aumento de rentabilidade.



### OPORTUNIDADES

O Módulo Oportunidades auxilia os corretores de seguros a investir em estratégias e gestão de negócios com foco em resultados. O tema envolve atração e retenção de clientes em potencial, coleta de informações de inteligência e otimização de vendas.

**Porto Seguro Saúde.**  
Cuida da saúde dos seus clientes de forma integrada, sem descuidar do caixa deles.



**SAÚDE • SAÚDE OCUPACIONAL E SEGURANÇA NO TRABALHO • ODONTOLÓGICO • AMBULATÓRIO • PORTOMED**

O Porto Seguro Saúde facilita a gestão dos seus clientes de RH com produtos nas áreas de saúde, odontologia, ambulatório, saúde ocupacional e segurança no trabalho. Em cada um deles, oferece diferenciais como o Instituto de Promoção da Saúde, além de eficientes programas de melhoria da qualidade de vida. Com as soluções integradas da Porto Seguro, as empresas dos seus clientes vão contar com mais de 60 anos de experiência em cuidar bem de pessoas e patrimônios.



Consulte seu Gerente Comercial ou acesse [www.portosegurosauade.com.br](http://www.portosegurosauade.com.br).

## Mulher multitarefa

Fundadora do primeiro site de finanças para mulheres do Brasil, Carolina Ruhman Sandler comenta sobre os grandes desafios do público feminino no mercado corporativo. Para ela, o empreendedorismo traz oportunidades maiores para as corretoras de seguros ao oferecer rotinas mais flexíveis

**JCS:** Qual é o cenário do empreendedorismo feminino no Brasil?

**Carolina Ruhman Sandler:** O empreendedorismo tem crescido entre as mulheres brasileiras. Trata-se de um método que encontramos para continuar no mercado de trabalho, investindo na carreira profissional e tendo uma fonte de renda, já que no Brasil é extremamente difícil um casal conseguir se sustentar com apenas uma pessoa trabalhando.

No empreendedorismo, temos a flexibilidade e autonomia para poder conciliar todas as tarefas, mas isso não é tão simples. Normalmente, a mulher que empreende - que é o meu caso - acaba trabalhando muito mais tempo, entretanto faz sua própria rotina, podendo estar próxima dos filhos sempre que precisar.

Estamos falando de um público que tem renda e que, em quase 40% dos domicílios, chefiam o lar, ou por ganhar mais do que o marido ou por não ter um companheiro para ajudar.

**JCS:** Para elas, o desafio de empreender é maior?

**CRS:** Não acho. O mercado está aberto para todos. Acontece que os homens tendem a ser mais arrojados para os negócios e as mulheres mais conservadoras e isso não, necessariamente, é algo ruim. A mulher costuma se preparar mais para empreender, fazendo pesquisas e estudando mais sobre o negócio. Na maioria dos casos, ela se prepara muito antes de desenvolver uma atividade. O ponto mais difícil é equilibrar tudo com a vida familiar, principalmente na disciplina dos filhos.

**JCS:** E como fazer isso em um mercado completamente competitivo?

**CRS:** A competitividade está presente em todas as áreas, seja no mercado corporativo, seja empreendendo. O risco que a mulher corre ao empreender é maior, mas quando encontra um nicho de mercado e faz um plano de negócios, o serviço tende a crescer. É preciso entender o potencial da atividade, como gerar receita e quais os recursos necessários para começar. A partir do momento que o negócio é criado, a mulher acaba



“ Com a tecnologia e a situação atual do mercado, mais horas de trabalho no escritório não querem dizer maior produtividade. A executiva de hoje coloca o filho na cama e volta a trabalhar no home office ”

**“Fui empreender em um universo de finanças pessoais, praticamente dominado por homens. Todas nós podemos conseguir, basta ter foco, força de vontade, preparo e coragem para correr atrás”**



encontrando maneiras de conciliar a carreira com a família. Mas, naturalmente, ela precisa de apoio.

Assim como tem aquela frase que “por trás de um grande homem, sempre existe uma grande mulher”, tem também um ditado comum na África, que diz “para cuidar de uma criança, você precisa de um vilarejo inteiro”. Então, a mulher precisa de uma rede de apoio. Se não tiver a creche da empresa, ela pode procurar uma escolinha, a mãe, a sogra, alguém que vá ajudá-la no dia a dia quando a situação apertar. E, com a flexibilidade e a autonomia que se tem ao empreender, tudo fica muito mais simples, porque ela passa a fazer os próprios horários e alocar as prioridades de uma forma que consiga equilibrar tudo. É difícil, mas dá para fazer.

**JCS: Na atividade de corretagem de seguros, a participação da mulher ainda é menor do que a do homem. Quais situações podem estimular a entrada de mais profissionais nesse segmento?**

**CRS:** Nesse caso, a nossa conversa se voltaria para os homens. Não acredito que falta vontade da mulher para empreender e crescer, no entanto, ela precisa ter a sensação de que é possível. Quando tudo fica muito distante, acaba se sentindo desestimulada. A partir do momento que os homens começarem a chamar mais mulheres para o setor, abrindo oportunidades, a entrada delas no mercado de seguros será favorecida.

Parece fácil falar à distância, mas, no meu caso, fui empreender em um universo de finanças pessoais, praticamente dominado por homens. Todas nós podemos conseguir, basta ter foco, força de vontade, preparo e coragem para correr atrás.

É importante os gestores entenderem que a mulher traz consigo para o mercado qualidades importantes que complementam as masculinas. É como costumamos dizer “se você quer que alguém realize uma tarefa, peça para a pessoa mais ocupada que conhece” e, normalmente, são as mulheres que estão se desdobrando em mil para conseguir conciliar todas as tarefas no dia a dia.

**JCS: Você acredita que a conquista de cargos mais elevados vai acontecer de forma gradativa?**

**CRS:** Não tem como ser diferente. Quanto mais mulheres chegam no topo, mais mulheres elas conseguem promover. É muito difícil chegar lá sem alguém para inspirar, mostrar que é possível e motivar. Infelizmente, somos penalizadas pela criação dos filhos. Ainda observo de maneira recorrente nas empresas o pensamento de que as mulheres devem ganhar menos, porque, em algum momento, deverão tirar a licença maternidade.

Com a tecnologia e a situação atual do mercado, mais horas de trabalho no escritório não querem dizer maior produtividade. A executiva de hoje coloca o filho na cama e volta a trabalhar no home office. A partir do momento que a empresa dá às mulheres ferramentas de flexibilidade, veremos o quanto estão comprometidas com o negócio.

Pesquisas comprovam que os homens são promovidos com base no potencial e as mulheres com base nas realizações passadas. Precisamos sempre provar a nossa capacidade para conseguir crescer. Essas posturas precisam ser alteradas para construirmos uma sociedade realmente mais justa.

**JCS: É comum ouvirmos que determinados serviços são consumidos mais pelos homens e outros mais por mulheres. Qual a sua opinião sobre esse ponto de vista?**

**CRS:** Esse pensamento é muito antiquado. No mercado de seguros, por exemplo, a mulher compra carro e precisa de um seguro tanto ou mais do que o homem. O problema é que existe o tabu de que o público masculino costuma ser mais interessado no assunto. No seguro saúde, as mulheres também costumam se prevenir mais. Vivemos em um mundo onde homens e mulheres trabalham da mesma forma, consomem da mesma forma e lutam pelas mesmas vantagens e crescimento no mercado. Então, não podemos admitir essa diferenciação, principalmente em produtos tão relevantes como os securitários.

**JCS: Quais foram os desafios que você enfrentou na área financeira?**

**CRS:** Meu desafio maior foi criar conteúdo de finanças voltado especificamente para a mulher, porque antes não havia separação. Não podemos tratar de maneira igualitária as situações em que existem diferenças e necessidades importantes. Para se ter uma ideia, os sites tradicionais de finanças pessoais tinham uma audiência de 80% composta por homens. A mulher tem um perfil e uma dificuldade maior para lidar com o dinheiro. Então, é um desafio quebrar a barreira, trazendo conteúdos mais acessíveis, em que ela se identifique e entenda a necessidade de planejar.

**JCS: Como você passou de jornalista a especialista em finanças?**

**CRS:** Pois é... Minha formação é em jornalismo. Trabalhei como repórter durante anos na Agência Estado. Estudei Relações Internacionais e Economia, quando ganhei bolsa de estudos para passar um ano em Paris, onde construí realmente minha base em finanças. Quando voltei para São Paulo, acabei me especializando e atuando como repórter financeira. Trabalhei com comunicação corporativa, ajudei pessoas a montarem seus sites até o momento que entendi ser a minha hora de empreender e colocar o site Finanças Femininas no ar. Meu modelo de negócios é produção de conteúdo. Vendemos publicidade e fazemos consultoria para empresas que querem melhorar o diálogo com as mulheres, através de conteúdo e palestras.

**JCS: E como mulher, como você concilia toda essa rotina com a vida pessoal?**

**CRS:** É um grande desafio (risos). Tenho uma filha de apenas um ano e quatro meses. Procuo equilibrar as atividades profissionais com a minha casa, minha família, mas sou sortuda, porque tenho um marido parceiro e acredito que isso é fundamental para as mulheres que querem empreender. Ter uma pessoa em casa para apoiar nos momentos em que precisamos participar de reuniões importantes e que não podemos cancelar para levar os filhos ao médico. Alguém para realmente dividir as tarefas e não apenas falar “ele me ajuda”. Meu marido é meu parceiro e apoiamos a carreira um do outro. E isso faz toda a diferença.



## Participação da mulher na corretagem de seguros dobra em apenas três anos

*Durante evento comemorativo ao Dia Internacional da Mulher, o Sincor-SP faz homenagem ao público que representa 40% da categoria no Estado*

Ganhando cada vez mais espaço no mercado corporativo, a mulher brasileira também finca a bandeira do empreendedorismo no Brasil. Para se ter uma ideia, 45% dos pequenos negócios no País são administrados por elas. Na corretagem de seguros, já representam 40% da categoria no Estado de São Paulo, dado que, em 2012, era de apenas 20%.

Segundo a pesquisa *Ketchum Leadership Communication Monitor 2014 (KLCM)*, as mulheres estão à frente em quatro características cruciais de liderança eficaz: comunicação aberta e transparente, reconhecimento dos erros, valorização do que os profissionais têm de melhor e modelo de liderança pelo exemplo.

As informações foram apresentadas pelo presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, durante o evento **“Transforme o mundo começando por você: o empreendedorismo na vida de uma corretora de seguros”**, realizado em 11 de março, no espaço de eventos Immensità, como ato comemorativo ao Dia Internacional da Mulher.

Segundo Camillo, os pilares do mercado de seguros são confiança e proteção, características inerentes do público feminino. “A mulher é exemplo de empreendedorismo, com seu perfil multitarefa, a sensibilidade singular e a capacidade de aconselhar. Hoje, 60% dos lares brasileiros têm em sua composição financeira a participação da mulher. Portanto, não poderíamos deixar de destacar e agradecer pelo trabalho exercido em nosso setor”, disse na ocasião.

Representando a plateia, a 2ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Martins, reforçou a participação, ainda tímida, da mulher na liderança da entidade, incentivando a mudança do cenário. “Todos os dias desempenhamos os papéis de mãe, companheira, esposa e profissional. Fico lisonjeada em representá-las na diretoria, mas deixo aqui o convite para se juntarem ao nosso time e, assim, levarmos mais da nossa capacitação para o mercado de seguros”, destacou.

### Vencendo preconceitos

Simone coordenou o painel “Desafios para corretora de seguros empreendedora”, que contou com a participação do vice-presidente comercial da SulAmérica, Matias Ávila, da diretora comercial Affinity da Bradesco Seguros, Regina Simões, e do presidente do conselho de administração da Porto Seguro, Jayme Garfinkel.

Para Regina, as mulheres enfrentam dois desafios principais: vencer os preconceitos e conciliar a carreira com a vida familiar. “Todas as demandas parecem que são colocadas em nossos ombros, mas, ao mesmo tempo, ainda observamos aquele pensamento de que não conseguimos nos dedicar ao trabalho tanto quanto os homens. Precisamos utilizar nossas habilidades a nosso favor”, comentou a executiva.

Na Bradesco, Regina explicou que as mulheres representam 61% da área comercial e 56% da técnica. No que tange à venda de seguros, elas compõem 44% de toda a carteira da companhia, sendo 46% em benefícios, 41% em capitalização e 37% em patrimonial. “Esse é o retrato da nossa base de clientes. Isso significa oportunidades para vendermos seguros a um público que conhecemos. É como costumamos dizer lá na companhia: quem melhor entende, melhor atende.”

Para Matias Ávila, a visão holística natural das mulheres traz vantagens do ponto de vista gerencial. Na SulAmérica, ocupam 47% dos cargos de liderança e 60% dos demais cargos. “Cerca de R\$ 300 milhões em prêmios foram produzidos por corretoras em que a mulher é a proprietária, o que representa uma enorme força de vendas”, pontuou.

De maneira descontraída, o executivo comentou que a assistência para troca de pneu no seguro automóvel, por exemplo, foi planejada para ajudar a mulher na estrada. No entanto, a realidade se

“A mulher é exemplo de empreendedorismo, com seu perfil multitarefa, a sensibilidade singular e a capacidade de aconselhar”

Alexandre Camillo  
Presidente do Sincor-SP

mostrou bem diferente. “De maneira inacreditável constatamos que 92% dos serviços de troca de pneu são contratados pelos homens. Concluímos que a mulher sempre acaba conseguindo ajuda, o que não acontece conosco”, brincou.

Encerrando o painel, Jayme Garfinkel emocionou a plateia contando a trajetória da sua mãe, Rosa Garfinkel, na fundação e comando da Porto Seguro. “Assim como a maioria das corretoras de seguros, nossa empresa também é de origem familiar. Minha mãe é exemplo de que a presença feminina é de extrema importância para qualquer negócio. Acreditamos que as empresas de sucesso são as que possuem o jeito feminino de ser, cujo objetivo final não é o lucro, mas a realização dos sonhos.”



A 2ª vice-presidente convida corretoras a fazerem parte da liderança do Sincor-SP

DIA INTERNACIONAL DA MULHER  
**TRANSFORME O MUNDO  
COMEÇANDO POR VOCÊ!**

O EMPREENDEDORISMO NA VIDA DE UMA CORRETORA DE SEGUROS.

### Orgulho de ser mulher

Contando a experiência que teve ao descobrir que estava com câncer no colo do útero, a palestrante Lúcia Alves mostrou às corretoras como venceu o diagnóstico médico e agora busca incentivar a autoestima da mulher. “Passei anos me preocupando com meus negócios, minha casa e atividades, sem perceber que estava me esquecendo de cuidar de mim, de valorizar a mulher que me tornei.”

Fazendo pequenas representações teatrais, com a participação improvisada de algumas corretoras de seguros, Lúcia ilustrou os diversos papéis desempenhados pela mulher moderna. Ao final, o público recebeu de presente o livro “Prazer, sou mulher”, escrito pela palestrante.



Alexandre Camillo destaca o papel da mulher no setor



Simone Martins coordena o painel “Desafios para corretora de seguros empreendedora”

“ Todos os dias desempenhamos os papéis de mãe, companheira, esposa e profissional. Fico lisonjeada em representá-las na diretoria [do Sincor-SP] ”

Simone Martins – 2ª vice-presidente

## PERFIL DA EMPREENDEDORA

Segundo pesquisa sobre Mulheres Empreendedoras no Brasil, realizada pela Endeavor, o empreendedorismo feminino no País aumentou 21% na última década, mais do que o dobro em relação aos homens. Elas trazem mais inovações ao setor de serviços, principalmente em novas técnicas de marketing, recursos humanos e integração de equipes. Outro material produzido pela empresa revela que, em termos absolutos, em 2012, as empresas de alto crescimento ocupavam 1,7 milhão de mulheres.

E os índices não param por aí. Em março deste ano, o Sebrae publicou um levantamento que mostra o destaque da mulher não apenas como donas de seus pró-

prios negócios, mas também como geradoras de postos de trabalho. Em uma década (2002/ 2012), o total de empregadoras aumentou 19% no Brasil. No Estado de São Paulo, esse índice chegou a 13% no período, também mais do que o dobro da evolução de homens empregadores, que alcançou crescimento de 5,4%.

Durante o evento, Simone Martins contou sua trajetória no mercado de seguros e como resolveu deixar de ser empregada para se tornar empregadora. “Comecei muito jovem minha carreira, com 17 anos, e meu primeiro emprego foi em uma grande seguradora, onde trabalhei durante sete anos. Foi quando resolvi abrir uma corretora que, graças a Deus, deu

certo. Amo o que faço, adoro ser corretora de seguros e, agora, estar representando a nossa categoria no Sincor-SP”, disse emocionada.

Quanto ao perfil da corretora de seguros empreendedora, o presidente Alexandre Camillo apresentou os resultados do estudo “Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil”, publicado pela Escola Nacional de Seguros, que confirma: as mulheres corretoras têm mais vontade de continuar a se especializar por meio de cursos. Além disso, possuem boas perspectivas em relação à profissão. “O mercado de seguros é propício para vocês. As mulheres têm mais sensibilidade em lidar com as situações e imprevistos inerentes ao seguro”, concluiu.

**21%** Crescimento do empreendedorismo feminino na última década

O Brasil tem  
**1,05 MILHÃO**  
de empreendedoras

No Estado de São Paulo o número de empregadoras cresceu  
**13%**  
entre 2002 e 2012

**Elas trazem mais inovação ao setor de serviços**

Fontes: Endeavor e Sebrae



### Momento de distração

Além das palestras, as corretoras de seguros puderam conhecer o ator global Julio Rocha, que participou do elenco da telenovela Amor à Vida, em 2013, como também acompanharam o show da dupla sertaneja Hugo & Tiago. “Na agenda deste evento buscamos conciliar conhecimento e lazer, afinal, esse é o momento propício para celebrarmos”, explicou o presidente do Sincor-SP.

### Próximo evento vai acontecer em um cruzeiro

Como ato surpresa, o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, anunciou que o próximo evento comemorativo ao Dia Internacional da Mulher vai acontecer em um cruzeiro, com direito a inclusão de familiares.

Intitulado “Cruzeiro da Família Sincor-SP”, o encontro está previsto para acontecer em 11 de março de 2016, pela empresa Pullmantur Cruzeiros, com Navio Empress, por quatro dias. O roteiro contempla a saída de Santos, passando por Búzios, Ilhabela e retornando para Santos.

Todas as cabines contratadas são externas e com preços diferenciados para três categorias. As corretoras terão a opção de parcelar o pagamento em até 10x, a partir de junho deste ano. “Essa é uma atitude em valorização da família”, disse o presidente durante os sorteios de três cabines.





**É SAÚDE EM DOBRO PARA SEUS PACIENTES.  
TRANQUILIDADE EM DOBRO PARA VOCÊ.**



ANS - nº000477

**A MARÍTIMA SAÚDE AGORA É  
YASUDA MARÍTIMA SAÚDE.**

O que era bom ficou ainda melhor. A marca Yasuda Marítima Saúde já nasce com a força e a tradição de uma das maiores seguradoras de saúde do país, que agora conta com a garantia de uma grande multinacional. É tranquilidade em dobro para você e seus pacientes.



## Visão e Ação: novos direcionamentos para a diretoria do Sincor-SP

A definição de atividades estratégicas com base no cenário atual da corretagem de seguros caracteriza o movimento “Visão e Ação” criado para direcionamento da liderança do Sincor-SP. O modelo foi apresentado no dia 26 de fevereiro, algumas horas antes de acontecer o lançamento dos produtos inéditos da Caixa Seguradora (ver matéria na pág. 10).

Na ocasião, a diretoria plena do Sindicato - composta pelo presidente, diretorias executiva e regional, vice-presidências e coordenadores e integrantes de comissões – entendeu o novo formato de trabalho, que analisa o ambiente de negócios em que os corretores de seguros estão inseridos, traça planos para desenvolver ações e estabelece operações efetivas para alcançar os objetivos propostos.

Segundo o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, é importante a diretoria como um todo entender o momento de mudanças operacionais da entidade, que passa a ser exemplo para a categoria de como transformar métodos antigos em um empreendimento inteligente e organizado. Seguindo a proposta, os departamentos do Sincor-SP estão implantando novos sistemas e modernizando os procedimentos.

### Onde estamos?

A distribuição de seguros no Brasil ainda caminha para sair do formato de vendas de mono produto. O seguro automóvel continua sendo o mais comercializado pela maioria dos corretores, o que torna a diversificação da carteira um desafio. Camillo deu como exemplo uma propaganda que incentiva o consumidor a comprar um seguro de vida pela internet, sem ao menos mencionar a figura do corretor.

“Não recebi uma reclamação sequer da categoria sobre esse assunto. Mas quando isso acontece com o seguro de automóvel, meu telefone não para de tocar. Chove reclamações em todos os meus contatos para resolver. Essa situação mostra como continuamos presos a um único produto”, diz o presidente.

### Para onde vamos?

A tecnologia e o perfil dos consumidores mais jovens começam a forçar mudanças em todos os setores, inclusive no mercado de seguros. São novos conceitos, formas e modelos de negócios desenhados, que precisam ser estudados pelo corretor. Para Camillo, o caminho é a maturidade profissional. “Sempre me ques-

tionam o motivo de nossa categoria deixar de investir no escritório, promover a sucessão ou fazer sociedade com outros colegas. A verdade é que precisamos ampliar a maturidade profissional para avançarmos como empreendedores.”

### Como vamos?

O empreendedorismo é a aposta do Sincor-SP para o sucesso do corretor. “Com uma entidade coesa, que dá o suporte necessário, nossa categoria vai ter um ambiente favorável para desenvolver o seu negócio”, conclui o presidente.

“Com uma entidade coesa, que dá o suporte necessário, nossa categoria vai ter um ambiente favorável para desenvolver o seu negócio”

Alexandre Camillo  
Presidente do Sincor-SP

## Comissões são formadas

O Sincor-SP reuniu, pela primeira vez, os coordenadores e integrantes das comissões que deverão dar suporte aos corretores de seguros. Ao todo são 27 grupos, sendo que alguns deles contarão com assistências em todas as regionais da entidade. O quadro completo deve ser divulgado na próxima edição do JCS.



## Diretores executivos apresentam as atividades em desenvolvimento

Durante a primeira parte da reunião, os diretores executivos apresentaram os principais trabalhos que estão sendo desenvolvidos em cada área interna do Sincor-SP. O novo modelo tem como principal objetivo profissionalizar e sistematizar os processos, de maneira que traga mais benefícios e acessibilidade aos corretores de seguros.

### Comunicação

Os materiais produzidos passam por novas abordagens, dando mais enfoque para o que está acontecendo no mercado, sem deixar de registrar as atividades do Sindicato. Além de transmitir mais conteúdos nos canais online, a área estuda a implantação de um plano de comunicação integrada para compartilhar informações de maneira tecnológica.

### Apoio técnico

Além de organizar a assessoria técnica, que já conta com Alexandre Del Fiore como especialista responsável, a área fez a implantação do novo software do Disque Sincor, que permite gerenciar as informações dos casos que chegam dos corretores de seguros.

### Projeto organizacional

Fez a contratação de uma consultoria especializada, que identificou algumas necessidades da entidade, entre elas a nomeação de um diretor de operações para gerenciar os procedimentos internos. Além disso, viabiliza a reestruturação das regionais, com análise de acessibilidade, como também de locação de outros lugares, para oferecer espaço para realização de encontros, palestras e eventos em geral.

### Gestão Financeira

Fez a implantação de um software de fluxo de caixa para entender os investimentos, pagamentos e entradas do Sincor-SP, permitindo trabalhar em paralelo com a previsão orçamentária, com controle preciso dos valores.

### Cultura do Seguro

Passa por mudanças estruturais para atualizar as abordagens. A área terá assistentes em todas as regionais do Sincor-SP, que ajudarão a apresentar os temas ao público.

### Universidade Corporativa

Firmou parceria com o Sebrae-SP para oferecimento de cursos online sobre Empreendedorismo. Como também, em conjunto com a Escola Nacional de Seguros, tem oferecido diversas palestras em todo o Estado.



“A área de comunicação está passando por transformações. Além das novas abordagens nos conteúdos, estamos estudando um plano completamente integrado que deve revolucionar nossa maneira de falar com a categoria.”

Boris Ber – 1º vice-presidente



“Através do programa Cultura do Seguro, vamos mostrar a necessidade da proteção ao consumidor. Sem dúvida, esse é um dos projetos mais bonitos que podemos desenvolver dentro do mercado de seguros.”

Osmar Bertacini – 2º secretário



“O Disque Sincor é um departamento que ajuda o corretor de seguros quando ele passa por alguma dificuldade nos processos com as seguradoras. Nos últimos meses, atendemos 526 casos, dos quais 80% foram revertidos.”

Simone Martins – 2ª vice-presidente



“Para controlar o fluxo de caixa do Sincor-SP e cumprir com nossos compromissos, desenvolvemos um software de gestão financeira cujos resultados já são perceptíveis.”

Marco Damiani – 1º tesoureiro



“Estamos trabalhando com foco na reestruturação das regionais, com estrutura de apoio profissional e espaço para o convívio na Casa do Corretor de Seguros.”

Marcos Abarca – 1º secretário



“A Unisincor está desenvolvendo projetos em três vertentes: presencial, vivencial com teoria e prática, e EAD. Para isso, já estabelecemos convênios com diversas instituições de ensino.”

Carlos Aparecido Gunha – 2º tesoureiro



## Disque Sincor: solução profissional e alto índice de sucesso

Com grande expressividade para os corretores de seguros, o departamento Disque Sincor tem a função de intermediar e solucionar assuntos da categoria no que diz respeito às questões técnica, ética e de relacionamento com seguradoras, além de prestar orientações profissionais. Entre maio de 2014 e fevereiro de 2015, a área atendeu 576 casos, dos quais mais de 80% foram revertidos.

### O Disque Sincor

O departamento atende as necessidades dos associados desde 1993, com o apoio das áreas Jurídica, Assessoria Técnica, Ética e Ouvidoria do Sincor-SP. O que antes funcionava praticamente no manual, com atualizações diárias de planilhas, atualmente o setor implantou um novo sistema gerencial para agilizar os processos e fornecer informações mais precisas tanto para o corretor como para o mercado.

Segundo a 2ª vice-presidente da entidade e diretora executiva responsável pelo Disque Sincor, Simone Martins, a equipe tem trabalho de maneira mais sistemática e com demandas intensas. “Entre maio do ano passado e fevereiro deste ano, já atendemos quase 600 casos de corretores de seguros. E o mais interessante: 80,76% deles foram revertidos. Os números revelam a sintonia dos profissionais do Disque Sincor, como também traz dados de seguros apontados pela plataforma”, comenta Simone.

A diretora avalia que o novo sistema implantado tem favorecido as demandas. “Aprimoramos o departamento com o programa de gestão para facilitar o acompanhamento dos processos. A tecnologia gera relatórios, como quantidade e tipo de processos mais procurados, as regiões solicitadas, seguradoras apontadas e os números de reversão. Enfim, uma série de informações fundamentais para avaliação do Disque e para o mercado”, explica.

O corretor sócio do Sincor-SP dispõe de um atendimento diferenciado por meio do

departamento. Ao acionar o serviço, o caso é cadastrado no sistema, que gera uma numeração do processo. De acordo com o pedido, segue para um interlocutor de seguradora ou, em situações adversas, outros recursos são realizados para atender a solicitação do associado. “Além disso, o corretor possui orientação jurídica, entendimento técnico do clausulado e orientação da equipe em determinados assuntos junto às seguradoras”, acrescenta.

O Disque Sincor dá suporte para as 30 Regionais da entidade e a equipe é composta por Amadeu Carvalho (encarregado) e Renato Andrade, que recebem os processos e fazem as solicitações junto às seguradoras. Como também conta com o suporte de Valéria Maia, responsável pelos setores de Ética e Ouvidoria do Sindicato.

### Casos práticos

Recentemente, o corretor de seguros Thiago Reina entrou em contato com o Sincor-SP para pedir ajuda em relação a duas companhias que impediram o exercício profissional da sua corretora, exigindo uma declaração que comprovasse a regularidade de inscrição da empresa no Simples Nacional.

O Disque Sincor entrou em contato com as seguradoras explicando que as corretoras de seguros integrantes no Simples estão dispensadas do pagamento da Contribuição Sindical Patronal, com base no § 3º, do art. 13, da Lei Complementar nº 123, no entanto as companhias alegaram não saber da mudança. O caso foi resolvido e a situação regularizada para o corretor.

“A minha corretora tem menos de um ano e foi a primeira vez que precisei demandar o Sincor-SP,



quando pude aferir a seriedade dos integrantes da equipe do Sindicato. O meu caso foi rapidamente resolvido através da intervenção do Disque Sincor que, de forma atenciosa e comprometida, envidou os melhores esforços para me ajudar”, declara o corretor de seguros.

Simone explica que isso é possível pelo fato de o departamento ter uma relação estreita com o mercado segurador, o que aproxima a categoria das parceiras. “Essa influência acaba gerando respeito das seguradoras com os corretores, além de reforçar o nosso objetivo como entidade de defender os interesses dos corretores”, comenta.

### Planejamento

Atualmente, o Disque Sincor recebe os processos através de e-mail e os cadastra na plataforma. O próximo passo, será disponibilizar o acesso diretamente pelo site do Sincor-SP. “O corretor poderá fazer o pedido e incluir todos os documentos do processo através da internet. Imediatamente, o nosso departamento dará andamento à solicitação. Essa tecnologia será mais um benefício do Sindicato para o associado, que, em breve, deve estar em funcionamento”, conclui Simone.

Para entrar em contato, basta acessar [www.sincorsp.org.br](http://www.sincorsp.org.br), clicando no menu lateral Departamentos do Sincor ou através dos e-mails [amadeu.silva@sincorsp.org.br](mailto:amadeu.silva@sincorsp.org.br), [renato.andrade@sincorsp.org.br](mailto:renato.andrade@sincorsp.org.br) ou [valeria.maia@sincorsp.org.br](mailto:valeria.maia@sincorsp.org.br), e telefones (11) 3188-5053 / 5021 / 5023.

## DEPARTAMENTOS DO SINCOR-SP



SOCIAL



CADASTRO

DISQUE  
SINCOR

BENEFÍCIOS



OUVIDORIA



JURÍDICO



UNISINCOR



EVENTOS



BIBLIOTECA

**regionais**

SANTOS

**Espaço de lazer para o corretor**

Após o sucesso da reinauguração, a barraca de praia da Regional Santos tem recebido, todos os fins de semana, os corretores de seguros. No dia 7 de março, com a presença do diretor Rogério Freeman, do diretor do departamento social, Luiz Alvarez Morales, e também do presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, os associados aproveitaram um dia na praia entre amigos e familiares. A barraca fica disponível aos associados todo fim de semana e feriado e está localizada na Av. Bartolomeu de Gusmão, nº 54, entre os canais 4 e 5, em frente à Rua Oswaldo Cochrane - Santos-SP.



GUARULHOS

**Corretores na OAB**

A Regional Guarulhos, dirigida por Claudemir Machi, participou do ciclo de palestras sobre Direito Securitário promovido pela 57ª Subseção de Guarulhos da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), no dia 11 de fevereiro. O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, o 2º secretário, Osmar Bertacini, e o ouvidor, Octavio Milliet, participaram do seminário como palestrantes, abordando diversos temas junto aos corretores de seguros e advogados.



OSASCO

**Encontro de líderes**

Em parceria com o Clube dos Corretores de Seguros de Osasco (CCSOR), a Regional Osasco, dirigida por Eduardo Minc, realizou o 1º Encontro dos Líderes Seguradores de Osasco e Região, no dia 11 de fevereiro.



SÃO CARLOS

**Alinhamento**

Os corretores de seguros Rogério da Silva, José Antonio Zuzi, Erick Diogenes, Fabio Eduardo Senise e Reginaldo Faggian compareceram à Regional São Carlos, no dia 06 de fevereiro, para uma reunião de alinhamento com o diretor regional Antônio Carlos João.

ZONA LESTE

**Capacitação**

Para ajudar o profissional a desenvolver estratégias financeiras, a Regional Zona Leste, dirigida por José Carlos Rossatto, realizou a palestra "Criar metas financeiras e conquistar prosperidade", com Joana D'arc Oliveira, no dia 24 de fevereiro.



ZONA NORTE

**Técnicas de leads**

Os corretores de seguros da Regional Zona Norte, dirigida por Marco Antônio Cabral, receberam, no dia 10 de fevereiro, treinamento e capacitação para atuar em vendas através de leads (contatos qualificados de potenciais clientes atraídos pela internet).



ZONA SUL

**Debate**

Liderada por Márcio Silva, a Regional Zona Sul recebeu corretores de seguros, no dia 11 de fevereiro, para debater diretrizes e planos da entidade para 2015.

## Reflexo da reciclagem de veículos no mercado de seguros

A reciclagem de veículos, assunto inédito nos encontros mensais dos associados do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), foi tema da apresentação do diretor da Porto Seguro e da Renova Ecopeças, Bruno Garfinkel, no dia 3 de março, no Circolo Italiano. A Renova, que é pioneira na reciclagem e reaproveitamento de peças e componentes automotivos, ainda será lançada oficialmente em abril, mas já foi apresentada em primeira mão aos associados da entidade.

“Esse tema não está ligado apenas à nossa atividade de seguro, mas à qualidade de vida, condições do planeta e preocupação com o meio ambiente”, disse o mentor do CCS-SP, Adevaldo Calegari, na abertura do evento.

“Quais os motivos para reciclar veículos?”. Segundo Garfinkel, as razões são muitas: desvalorização do veículo usado, desabastecimento do mercado de autopeças e o custo elevado de aquisição, além da possibilidade iminente de aprovação do seguro popular de automóvel, um mercado potencial para peças de reuso, cuja lei federal (Lei 12.977/14 – Lei do Desmanche) será regulamentada em maio. “Acreditamos que a Susep possa regulamentar o seguro popular ainda em 2015. Fazemos figa todos os dias”, brincou.

Porém, a principal razão de investir na reciclagem de veículos é a preservação ambiental. Considerando a idade média de 13 anos da frota brasileira, estima-se



Diretoria recebe Bruno Garfinkel para falar sobre o tema

a existência de 10 milhões de veículos que poderiam ser reciclados. Além disso, cada veículo reciclado deixa de emitir 3,5 mil quilos de CO<sup>2</sup>. Instalada na Vila Jaguara em área construída de 8 mil m<sup>2</sup> e expansível até 40 mil m<sup>2</sup>, a Renova Ecopeças tem capacidade para reciclar 500 veículos por mês e potencial para 1,5 mil veículos.

Questionado pelo 1º vice-presidente do Sincor-SP, Boris Ber, sobre a possibilidade de descontos para os corretores e seus clientes nas peças comercializadas pela Renova, Bruno Garfinkel surpreendeu. “Meu avô já dizia que não se nega pedido de corretor. Então, falei com o Paulo Giusti e chegamos ao valor

de 10% de desconto para peça nova e 30% para usada. Parabéns aos corretores. Vocês são nossos representantes”, disse.

### Memorial do Clube

Durante o evento, o mentor Calegari comunicou a criação de um departamento específico com a função de organizar um memorial do CCS-SP. O objetivo é preservar a histórica trajetória de 43 anos da entidade. “Peço aos associados que tiverem algum material sobre o passado do Clube, como fotos, documentos, reportagens, brindes etc., que doem para a constituição do memorial”, concluiu.

## bônus

ACONSEG-SP

### Expectativa de crescimento

Durante evento promovido pela Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros de São Paulo (Aconseg-SP), no dia 5 de março, o presidente da CNseg e Bradesco Seguros, Marco Antonio Rossi, sinalizou expectativa de **crescimento para o mercado de seguros em até 12%**. Ao ser questionado do índice, devido ao atual cenário econômico do País, Rossi afirmou ser uma pessoa otimista em relação ao futuro e que conta com pessoas competentes no processo, que sinalizarão se houver mudanças. Na foto, o executivo ao lado de profissionais da seguradora e do presidente da Aconseg-SP, Jorge Teixeira Barbosa.



CIST

### Prevenção em transportes



No dia 12 de março, o presidente do Clube Internacional de Seguros de Transporte (CIST), José Geraldo da Silva, recebeu o engenheiro Rubem Pentead de Melo para falar sobre “Amarração de cargas e prevenção de acidentes”. O especialista também apresentou estudos que consideram o peso da carga para evitar tombamento. “Não tratamos a amarração de cargas como ‘ciência’, mas como conhecimento basicamente empírico, e as ‘técnicas’ de amarração são informais. Faltam acessórios e veículos especializados, e a atividade é cercada de mitos”, disse.

## Alternativas rentáveis para aplicações financeiras

Todo profissional deseja construir um patrimônio que lhe garanta tranquilidade financeira em longo prazo, mas, para isso, não basta apenas economizar parte da renda, o investimento torna-se fundamental na construção do objetivo. No caso dos corretores de seguros, a Credicor-SP (Cooperativa de Crédito dos Corretores de Seguros) traz possibilidades de aplicações interessantes.

As mais indicadas pela instituição são o RDC (Recebo de Depósito Cooperativo) e as Cotas de Capitais. O RDC é um investimento lastreado em papéis de renda fixa que rende 95% do CDI (sigla para o título Certificado de Depósito Interfinanceiro). O plano de Cotas de Capital é um modelo de poupança formado através de depósitos mensais, de onde se gera o capital social da Cooperativa, uma de suas mais importantes fontes de recurso.

As cotas são adquiridas na abertura de conta na Cooperativa, podendo, a qualquer momento, serem adicionados novos valores – para se tornar um cotista, ou cooperado, o corretor de seguros precisa adquirir um valor de cotas mínimo de R\$ 600 e manter, mensalmente, os depósitos de, pelo menos, R\$ 10. O valor é corrigido em 100% da Selic (Sistema Especial de Liquidação e de Custódia).

A terceira opção é a Caderneta de Poupança, mas que atualmente, apesar de ser o investimento mais comum para os brasileiros, perde para qualquer outro em rendimento. Hoje a poupança remunera



juros de 0,5% ao mês + TR.

Qualquer que seja a aplicação escolhida, o investidor possui garantia de R\$ 250 mil, por CPF ou CNPJ, proporcionada pela participação da Cooperativa no FGCoop – Fundo Garantidor do Cooperativismo, controlado pelo Banco Central.

“A procura por essas aplicações tem crescido em nossa cooperativa. Os corretores costumam investir em RDC e aumentar os valores das cotas, pois sabem que a valorização do dinheiro da Credicor-SP é excelente”,

afirma o gerente da instituição, Paulo Ciardella.

Outra vantagem de o corretor de seguros aplicar seu dinheiro em sua instituição financeira, em vez de um banco comum, é que, ao final do exercício fiscal, ele recebe uma participação sobre as sobras (lucros). “O investidor recebe então mais um valor, pois a Cooperativa remunera o cotista sobre sua participação nas mais diversas operações: depósito à vista, depósito aplicado e empréstimos. No banco comum esse lucro fica para o banqueiro”, defende Ciardella.

CVG-SP

### Poder aquisitivo x seguros

A situação delicada da economia brasileira e sua influência na queda do poder aquisitivo do consumidor **devem refletir na capacidade de compra da população**, inclusive, dos produtos securitários. Entretanto, para o presidente da FenaPrevi, Osvaldo Nascimento, o mercado já deu provas de que consegue resistir a situações



adversas, como no último ano, quando os ramos de previdência, capitalização e saúde apresentaram o maior crescimento do setor. As informações foram divulgadas no dia 3 de março, durante encontro promovido pelo Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP). Na foto, o executivo recebe homenagem do presidente da entidade, Dilmo Bantim Moreira.

UCS

### Carreira duradoura

A União dos Corretores de Seguros (UCS) abriu o 1º Trocando Ideias do ano, em 24 de fevereiro, com palestra da Dra. Terezinha Corrêa, profissional **atuante no mercado de seguros há mais de 60 anos** e que, atualmente, comanda a Associação Internacional de Direito do Seguro (AIDA). Durante o evento, Terezinha falou sobre o seguro e os serviços de assistência 24 horas, além da legislação brasileira. Na imagem, a mesa diretiva do evento, com a palestrante ao lado da presidente da UCS, Raquel Gomes, e o corretor de seguros Marcelo Guirao.



## certificação digital

## Obrigatoriedade para empresas com mais de sete funcionários



Especialistas da certificação digital celebram a notícia

O eSocial, nome dado ao Sistema de Escrituração Fiscal Digital das Obrigações Fiscais Previdenciárias e Trabalhistas (ou ainda folha de pagamento digital), passou a exigir das empresas com mais de sete empregados a autenticação e assinatura digital com uso do certificado digital no padrão ICP-Brasil. A medida faz parte de um projeto do governo federal que visa unificar o envio de informações pelo empregador em relação aos seus empregados.

A situação foi comemorada pela ANCD (Associação Nacional de Certificação Digital) e pelo ITI (Instituto Nacional de Tecnologia da Informação), durante reunião promovida no dia 25 de fevereiro. O encontro teve como pauta as ações para desenvolvimento do setor e a chegada dessa importante demanda de clientes, publicada no Diário Oficial da União no dia anterior. O diretor Técnico da Autoridade Certificadora Sincor, Manuel Matos, se apresentou no encontro muito satisfeito com as perspectivas.

“Com a obrigatoriedade do uso de certificado digital ICP-Brasil para o sistema eSocial, que facilita em muito a rotina das empresas e, por isso, será utilizado amplamente, nossas ARs terão novamente um pico de vendas, e dos bons. De acordo com a Receita Federal, estima-se que cerca de 700 mil micro e pequenas empresas tenham que adquirir o certificado digital para a transmissão das informações”, declara o diretor.

O projeto eSocial faz parte do Sped (Sistema Público de Escrituração Digital) e envolve diversos órgãos federais como a Receita Federal, o Ministério do Trabalho e Emprego, o Ministério da Previdência Social, o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) e a Caixa Econômica Federal, além do Ministério do Planejamento.

O portal deve facilitar a rotina das empresas, trazendo diversas vantagens em relação à sistemática atual. Além de unificar o envio de informações, a transmissão será por meio eletrônico, o que irá reduzir custos e evitará o acúmulo de papel nos departamentos de RH. Ao final de sua implantação, o eSocial substituirá nove obrigações exigidas mensalmente e anualmente como o Caged, a Rais, a Dirf e a Gfip e facilitará o cruzamento de dados pelo governo.

## escada acima / escada abaixo

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

1. Projeto de Lei torna obrigatória a contratação de seguro para atletas profissionais em competições (Agência Senado)
2. Mercado de seguros vende R\$ 8 bilhões de prêmios diretos em janeiro, com alta de 2% em relação ao mesmo período de 2014 (Susep)
3. Em 20 anos, a mortalidade materna caiu pela metade no Brasil (ONU)
4. Portal Tudo Sobre Seguros lança aplicativo gratuito com informações do mercado para o consumidor







**1. Preocupação quanto ao futuro da economia faz seguradoras registrarem menor índice de confiança no setor** (Fenacor)

**2. Analistas do mercado pioram previsões para o PIB, com recessão de 0,66%** (Banco Central)

**3. Vendas do varejo na capital paulista caem, em média, 9,2% em fevereiro, em relação ao mesmo período do ano passado** (Associação Comercial de São Paulo)

**4. Com a crise econômica surgem ameaças de grandes sinistros nos seguros de D&O e Garantia**



**ABRIL 2015**



**Preparatório para funcionários de uma corretora de seguros**  
Local: Regional Campinas  
Datas: 06/04 a 09/04 Horário: 19h às 22h  
Docente: Angélica Martins Valverde Carga Horária: 12 horas



**PALESTRA – Fidelizar clientes: argumentos para vender e razões para comprar**  
Local: Regional Zona Sul  
Data: 07/04 Horário: 19h às 22h  
Docente: Emilia Guan Carga Horária: 3 horas  
Local: Regional Osasco Local: Regional Centro  
Docente: Emilia Guan Docente: Emilia Guan  
Data: 14/04 Data: 23/04  
Horário: 19h às 22h Horário: 18h45 às 21h45  
Carga Horária: 3 horas Carga Horária: 3 horas



**PALESTRA – Motivação & Sucesso Profissional**  
Local: Regional Campinas  
Data: 22/04 Horário: 19h às 22h  
Docente: Elias Spinetti Lifante Carga Horária: 3 horas



**PALESTRA – Atendimento diferenciado: a ferramenta do sucesso**  
Local: Regional Zona Leste  
Data: 09/04 Horário: 19h às 22h  
Docente: Emilia Guan Carga Horária: 3 horas



**Excel básico para corretores de seguros**  
Local: Regional Zona Norte  
Datas: 13/04 a 16/04 Horário: 19h às 22h  
Docente: Ari Eggerling Carga Horária: 12 horas



**Técnico de automóvel, RCF-V, APP e DPVAT - Nível Avançado**  
Local: Regional Centro  
Datas: 13/04 a 16/04 Horário: 18h45 às 21h45  
Docente: Angélica Martins Valverde Carga Horária: 12 horas



**Os riscos e a responsabilidade civil do corretor de seguros – Saiba se proteger**  
Local: Regional Piracicaba Local: Regional ABCDMR  
Docente: Christiane Hessler Furck Docente: Christiane Hessler Furck  
Data: 24/04 das 18h às 22h e Data: 27/04 a 30/04  
25/04 das 9h às 18h Horário: 19h às 22h  
Carga Horária: 12 horas Carga Horária: 12 horas



**Análise de sinistro de automóvel e RCF-V – Nível Básico**  
Local: Regional Centro  
Datas: 27/04 a 30/04 Horário: 18h45 às 21h45  
Docente: Angélica Martins Valverde Carga Horária: 12 horas



**Ações estratégicas e financeiras para corretores de seguros**  
Local: Regional Zona Leste  
Datas: 27/04 a 30/04 Horário: 19h às 22h  
Docente: Ari Eggerling Carga Horária: 12 horas



**Inteligência emocional em negociação e atendimento**  
Local: Regional Zona Norte  
Datas: 27/04 a 30/04 Horário: 19h às 22h  
Docente: Elias Spinetti Lifante Carga Horária: 12 horas



**O corretor de seguros como principal agente na proteção de nossa família**  
Local: Regional Zona Oeste  
Datas: 27/04 a 30/04 Horário: 19h às 22h  
Docente: Silas Seiti Kasahaya Carga Horária: 12 horas



## Antonio Trindade

Diretor Presidente da ACE Seguros Soluções Corporativas e responsável pela operação da ACE no Brasil. Com quase 40 anos de experiência na indústria de seguros, Trindade é formado em Administração de Empresas e já ocupou cargos de liderança em diversas companhias do setor

# Por que investimos alto no Brasil, a despeito de turbulências e incertezas

Este é o primeiro artigo que escrevo na imprensa como líder da nova operação do Grupo ACE no Brasil. É com muita satisfação que destaco aos meus parceiros corretores de seguros que o nosso País agora sedia a terceira maior produção em prêmio bruto emitido da ACE, cuja presença global alcança 54 países. Em meio às atuais turbulências e incertezas, é um alento observar que uma das maiores companhias de seguros do mundo está apostando alto em nosso mercado, demonstrando que acredita no talento dos brasileiros.

Essa nova operação da ACE é o resultado de um dos principais acontecimentos do mercado brasileiro em 2014, quando a companhia adquiriu a carteira de Grandes Clientes Corporativos da Itaú Seguros por, aproximadamente, R\$ 1,5 bilhão. Na oportunidade, a ACE viu que poderia fundir duas operações absolutamente complementares e que praticavam semelhantes políticas de subscrição no principal mercado da América Latina. Assim, a operação da ACE no País praticamente triplicou de tamanho.

Depois da aquisição, a antiga carteira da Itaú passou a ser denominada ACE Seguros Soluções Corporativas, que se encontra em aprovação pelos órgãos reguladores. Eu sou o Diretor Presidente desta empresa, que está funcionando em conjunto com a ACE Brasil. A operação, como um todo, está sob minha responsabilidade.

“*Trata-se de um investimento que traduz o quanto a ACE acredita no Brasil e na força de nosso mercado, sobretudo nos corretores de seguros, que serão os nossos principais parceiros nessa nova e promissora fase*”

Com essa nova configuração, iniciamos o ano de 2015 com o firme propósito de transformar a operação da ACE no Brasil na principal opção do mercado em seguros empresariais. Estamos considerando os ramos de Afinidades, Pequenas e Médias Empresas, Linhas Financeiras, Grandes Riscos, Garantia, Responsabilidade Civil e Vida. E não temos a menor dúvida de que este objetivo só será atingido com uma forte parceria com os corretores de seguros.

A partir do mês de abril, as atividades comerciais da nova operação já estarão unificadas. Nessa nova fase, vamos

ampliar nossas relações com o mercado e intensificar o processo de trazer ao País algumas das melhores soluções em seguros criadas ao redor do planeta pela própria ACE. Essas novas ideias serão adaptadas nos diferentes mercados locais do Brasil, com o apoio de quatro estruturas regionais e 18 filiais.


Na área de Garantia, por exemplo, em que a ACE já disputa a liderança na América Latina, estamos importando um conjunto de tecnologias e processos para nos diferenciar no mercado em qualidade e agilidade. Essas inovações serão lançadas de forma constante em nossas diversas linhas de produção, uma vez que a ACE é uma companhia verdadeiramente global, com colaboradores dos mais diversos países interagindo lado a lado e por meio de uma poderosa intranet.

A transformação da ACE na principal referência em seguros empresariais no Brasil também exige concentração de esforços. Por isso, no final de fevereiro nós comunicamos ao mercado de seguros a nossa saída do ramo de Automóvel. Evidentemente, vamos honrar todos os compromissos assumidos, sobretudo os atendimentos a sinistros. Mas as renovações não serão mais realizadas, pois estamos direcionando toda nossa energia para atingir a nova e principal meta da companhia.

Ainda em abril, todos os nossos colaboradores que atuam em São Paulo vão mudar para um só endereço, ocupando três andares e meio do edifício Eldorado Business Tower, na Marginal Pinheiros. Trata-se de um prédio autossustentável,

o único na América Latina e o oitavo no mundo a receber da ONG americana Green Building o selo LEED – Liderança em Energia e Design Ambiental, na categoria Premium. O prédio, que tem uma arquitetura marcante e imponente, é autossuficiente em água e energia elétrica. Será um prazer receber nossos parceiros neste confortável local, que é um cartão postal da cidade de São Paulo.

Estou muito entusiasmado por estar à frente deste grande empreendimento, que é voltado para clientes de todos os portes, considerando riscos dentro e fora do País. Trata-se de um investimento que traduz o quanto a ACE acredita no Brasil e na força de nosso mercado, sobretudo nos corretores de seguros, que serão os nossos principais parceiros nessa nova e promissora fase.



Que tal  
aumentar suas  
vendas e ainda  
fidelizar seus  
clientes?

**Com a Admix você pode.** Com total transparência, apoiamos o trabalho do profissional de seguros com o **Programa Corretor Parceiro**, a solução perfeita para quem precisa alavancar as vendas sem investir em estrutura, e ainda contar com um parceiro especialista em planos de saúde empresariais.

Você terá uma equipe exclusiva de atendimento para prestar todo suporte técnico e operacional necessários, para potencializar seus negócios e manter sua carteira sempre saudável e blindada contra a concorrência.

**Junte-se a nós e tenha uma nova experiência comercial: 11 4873.5261**

**Admix**

**AUTO MULHER.**  
**BENEFÍCIOS EXCLUSIVOS**  
**PARA QUE SUAS CLIENTES**  
**APROVEITEM**  
**O LADO BOM DA VIDA**  
**COM TRANQUILIDADE.**

A vida é imprevisível.  
 E isso é muito bom.

A gente sabe que o mais importante para você, Corretor de Seguros, é garantir a satisfação do seu cliente. Por isso criamos um produto exclusivo, o SulAmérica Auto Mulher, que oferece maior comodidade e segurança na hora em que ela mais precisa.

Com o SulAmérica Auto Mulher, sua cliente conta com a cobertura de Franquia Zero, Reboque e Mecânico ilimitados, Motorista Amigo, Acompanhante à Delegacia e ainda pode usufruir os serviços do Centro Automotivo SulAmérica.

**Viva o imprevisível e deixe o resto com a SulAmérica.**

Conheça as condições de uso e abrangência de cada serviço, cobertura ou benefício em [sulamerica.com.br](http://sulamerica.com.br). Os serviços de assistência 24 horas e garantias adicionais divulgados neste anúncio estão disponíveis para contratação.

**SulAmérica**  
 Auto

OFEREÇA SULAMÉRICA PARA O SEU CLIENTE.