

JCS

SEU JORNAL

Agentes do programa Cultura do Seguro estudam estratégias para divulgar o setor aos estudantes

A equipe criará um intercâmbio com os corretores de seguros responsáveis pelas apólices das instituições de ensino.

Pág. 08

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS



Sincor-SP escolhe o Dia Internacional da Mulher para marcar início da campanha Atitude Autocálculo

Mais de 400 pessoas acompanharam a abertura do trabalho, que tem por objetivo mostrar às seguradoras o anseio dos corretores de seguros em contar com a ferramenta.

Págs. 14 a 17



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

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

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



TM Rio 2016 | Todos os direitos reservados.



SAC- Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000
bradescoseguros.com.br



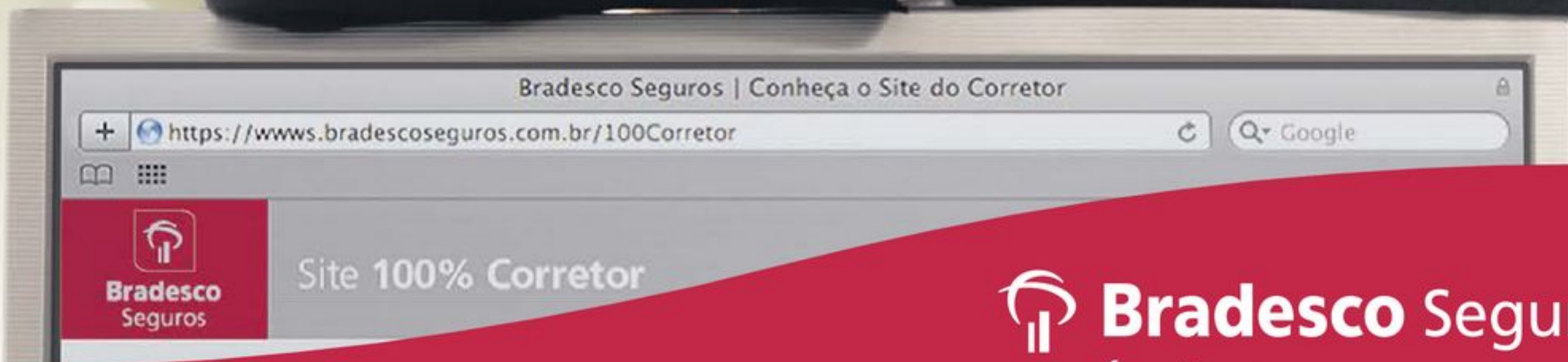
@BradescoSeguros



facebook.com/BradescoSeguros

CNPJ 33.055.146/0001-93

AlmapBBDO



Bradesco Seguros
É melhor ter.

palavra do presidente



Sincor-SP conclui acordo com Marítima e o Autocálculo já não é mais sonho. É realidade.

No instante do fechamento desta edição do JCS, o Sincor-SP concluiu o acordo que agora nos permite dizer que o Autocálculo já não é mais um sonho e, sim, realidade. A companhia Marítima resolveu fazer história e se tornou a primeira seguradora com a qual os corretores de seguros poderão se relacionar por meio do novo sistema.

Tal como não poderia deixar de ser, esta grande conquista dos corretores de seguros está sendo alcançada a custo de muito trabalho, talento, garra e persistência. Tudo começou no início de 2012, quando realizamos as primeiras reuniões a fim de verificar se o emprego de uma ferramenta de cotação online seria o melhor caminho para a corretagem de seguros. Os trabalhos prosperaram e, em apenas um ano, nós apresentamos o modelo teórico do Autocálculo para as seguradoras, em uma reunião no auditório do SindsegSP. Na sequência, construímos um dos mais complexos suportes tecnológicos para transações online, que foi entregue ainda no ano passado e revisto em janeiro deste ano.

O resultado se mostrou tão formidável que organizações poderosas iniciaram um intenso movimento de resistência à implantação da ferramenta, temendo o fortalecimento do pequeno e médio corretor de seguros. Ao invés de esmorecer, nós enfrentamos de frente esta movimentação. Assim, o processo de desenvolvimento do Autocálculo gerou uma nova bandeira, que é a luta política em favor da implantação da ferramenta. Nessa nova fase, nós lançamos a primeira campanha de sensibilização do mercado, que está destacada na capa desta edição do JCS. E todo este esforço de dois anos está neste momento proporcionando o primeiro fruto: fechamos o primeiro de muitos contratos.

Portanto, meu colega corretor de seguros, estamos vivenciando mais um momento histórico do nosso Sindicato. Uma história parecida com a da AC Sincor, cuja implantação eu tenho orgulho de ter liderado, pessoalmente, em nossa organização.

O nosso empreendimento no setor da Certificação Digital também foi alvo de muitas críticas e resistências. No início, tivemos de enfrentar o ceticismo e a impaciência. Mas isto não abalou a nossa confiança no projeto, que acabou dando muito certo. Hoje, é impensável ignorar a Certificação Digital como uma grande oportunidade de negócio para as nossas corretoras de seguros. Eu não tenho a menor dúvida de que, dentro de muito pouco tempo, a nossa classe também considere impensável operar os negócios sem o emprego do Autocálculo.

É verdade que as seguradoras já estão começando a aderir ao Autocálculo, mas a luta política em favor da implantação dessa tecnologia vai prosseguir. Nós vamos manter essa bandeira, porque consideramos que o movimento de resistência não vai acabar de um dia para outro. Essa nossa nova bandeira está combatendo as versões maldosas e inverídicas a respeito do uso que os corretores de seguros vão fazer da ferramenta. Isto é fundamental para a manutenção de um diálogo sincero e honesto com as seguradoras. O objetivo dessa nova luta é mostrar como o Autocálculo vai beneficiar todas as organizações do mercado de seguros. Afinal, quem poderia se sentir prejudicado com a maior agilidade e eficiência na cotação e emissão de propostas? Certamente, apenas quem quer crescer a custo do empobrecimento do pequeno e médio corretor de seguros.

“Em apenas dois anos o Sindicato coloca no ar um dos mais complexos sistemas tecnológicos para transações online, enfrentando um forte movimento de grupos contrários ao fortalecimento do pequeno e médio corretor de seguros.”

Mário Sérgio de Almeida Santos

sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	
5	BENEFÍCIOS	Sincor-SP já reúne mais de dez parcerias com instituições de ensino
6	CONSUMIDOR	Palestra mostra preferências dos consumidores no futuro
	SEGURO AUTO	Nova pesquisa aponta mudanças com a chegada de veículos automatizados
	ESTATÍSTICAS	Mercado de Seguros cresce 9,9% em 2013
7	INTERNET	Somente 21% das seguradoras na América Latina utilizam aplicativos móveis
8	CULTURA DO SEGURO	Agentes do programa se reúnem para discutir estratégias de aproximação com instituições de ensino
	RESPONSABILIDADE CIVIL	Seguro de RC Profissional arrecada R\$ 153 milhões em 2013
	RURAL	Sinistralidade em Seguro Rural aumenta devido à seca
10	COMISSÕES	AC Sincor vai aperfeiçoar negócios das ARs
12	FÓRUNS	Comissão realiza II Fórum Jurídico na sede do Sincor-SP
14		 <p>CAPA</p> <p>Sincor-SP escolhe o Dia Internacional da Mulher para iniciar luta política em favor do Autocálculo</p>
18	ENTIDADES	CCS-SP abre espaço para candidatos à presidência do Sincor-SP apresentarem propostas de campanha
19	SINCOR-SP VEM ATÉ VOCÊ	Entidade continua apresentação especial em mais nove regionais
20	REGIONAIS DO SINCOR-SP	Confira as ações das regionais pelo Estado de São Paulo
22	CONHECIMENTO	Você é um Indigente Virtual?
	ESTANTE	DVD – Como se tornar um palestrante de sucesso
23	ESCALADA	<p>Em 2013, o setor de Capitalização alcançou o seu maior faturamento nos últimos 10 anos, ao obter R\$ 20,9 bilhões. O avanço é de 26,3% em relação ao ano anterior (FenaCap)</p> <p>Generali Seguros continua desrespeitando os corretores de seguros com aplicação de preços diferenciados nos seguros de automóveis e caminhões</p>
24	SINCOR-SP NA MÍDIA	Preço do seguro dobra de acordo com perfil
	AGENDA	Abril/2014
25	DADOS ECONÔMICOS	
26	OUTRA LEITURA	Charge: Zeca
	ARTIGO	Emilia Guan

expediente

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Elaine Lisboa MTB: 59.454

E-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Redação: Camila Correia e Thamires Costa

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

Conselho Editorial: Cássia Maria Del Papa, Diniz Nunes Caetano

e Francisco Celso Latini.

Publicidade: (11) 3188-5057

e-mail: publicidade@sincorsp.org.br

Direção de Arte: Agência OPP

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **Mário Sérgio de Almeida Santos**

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

2º Vice-presidente: **Leilane Aparecida F. Strongren**

1º Secretário: **Carlos Alberto Pelais**

2º Secretário: **Carlos Rapozo**

1º Tesoureiro: **Flávio Bevilacqua Bosisio**

2º Tesoureiro: **Jorge Teixeira Barbosa**

Suplentes da Diretoria Executiva: **Celso Lopes, Cláudia Regina S. Camargo, Artur Cicone Jr., Francisco Orlando Chiomento, Juraci Alves**

Efetivos do Conselho Fiscal: **Júlio César Pasquinelli,**

Mauro Antonio Laranja, Júlio César Salles Murat

Suplentes do Conselho Fiscal: **Lacir Marcondes de Melo,**

Diniz Nunes Caetano

Delegados Fenacor Efetivo: Nelson Martins Fontana

Suplentes de Delegados Fenacor: Manuel Dantas Matos, Umile Ritacco

Diretores Regionais:

ABCDMR: **Arnaldo Odlevati Jr**

ARAÇATUBA: **José Antonio Veschi**

ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Wagner Luiz Martins**

BARRETOS: **André Mendes Camillo**

BAURU: **Fernando Antonio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Carlos Aparecido Cunha**

FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**

FRANCA: **Paulo Batista de Alcântara**

GUARULHOS: **Luiz Carlos Ruivo**

JUNDIAÍ: **Simone Cristina Favaro Martins**

MARÍLIA: **Marco Antonio Mariano**

MOGI DA CRUZES: **Wilton José Nogueira**

NOVA ALTA PAULISTA: **Waldir Baessa**

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Mário Alves da Cruz**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**

SANTOS: **Flávio Meleiro**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

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

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

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: **Lauro Benedito de Almeida Oliveira**

SOROCABA: **Gilson Domingues de Moraes Filho**

TAUBATÉ: **Francisco Sérgio Casimiro**

ZONA CENTRAL: **Braz Romildo Fernandes**

ZONA LESTE: **Marcos Abarca**

ZONA NORTE: **Carlos Alberto B. de Lima**

ZONA OESTE: **Eduardo Vidal Pileggi**

ZONA SUL: **Francisco Vieira Nunes da Silva**

Gerência-geral Sincor-SP: **Albano Ribeiro Neto**

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

SINCOR SP

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

www.sincorsp.org.br



Ouvidoria: **Milton D'Amelio**

Telefone: (11) 3188-5023 – ouvidoria@sincorsp.org.br

benefícios

Sincor-SP já reúne mais de dez parcerias com instituições de ensino

As instituições concedem descontos de 10 a 30% no valor das mensalidades

O Sincor-SP possui uma rede de convênios com algumas das mais influentes instituições de ensino localizadas em diversas regiões do Estado. Os corretores associados contam com descontos de 10% a 30% em mais de dez estabelecimentos, entre universidades, faculdades, colégios e escolas de idiomas. Este benefício também se estende para os dependentes legais do corretor pessoa física (cônjuge e filhos) e ainda para funcionários e sócios do corretor pessoa jurídica.

No caso do ensino superior, o Sincor-SP mantém convênio com faculdades da Capital e do Interior do Estado. As conveniadas na cidade de São Paulo são: Complexo Educacional FMU, Instituto Presbiteriano Mackenzie (Ensino Superior, Médio e Fundamental), Universidade Anhembi Morumbi, UniÍtalo e Alfa/FADISP. No interior, os corretores dispõem da Uni-Toledo, na cidade de Araçatuba, da Universidade Metodista de Piracicaba (UNIMEP) e da Anhanguera Educacional, também em Piracicaba.



Já no ensino médio, o Sindicato tem parceria com o colégio Adventista, localizado na região de São Bernardo do Campo, que oferece 15% de desconto na mensalidade. As escolas de idiomas, por sua vez, oferecem descontos que variam entre 10% e 15%. Entre as conveniadas estão CNA, CCAA e CH1 School, que possuem unidades nas cidades de São Paulo, São José dos Campos e Assis.

Segundo a diretora executiva do Sincor-SP respon-

sável pela Comissão de Benefícios, Cássia Maria Del Papa, a maioria dos corretores tem aderido ao benefício educacional para que seus dependentes possam estudar em instituições reconhecidas. "Já registramos casos de corretores do Interior do Estado que aproveitaram os convênios para frequentar cursos na Capital, tendo em vista as facilidades e o reconhecimento das instituições", comenta Cássia.



Porto Seguro Transportes.

Soluções integradas para a carga do seu cliente rodar mais segura.

O Porto Seguro Transportes tem soluções em seguro para empresas de todos os portes e para os mais diferentes tipos de cargas. São seguros com coberturas contra diversos imprevistos e uma ampla linha de serviços, como pontos de apoio a cada 100 quilômetros, assistência à carga em caso de acidente e o exclusivo Transportador Consciente*: um pacote de serviços que inclui cuidados com a saúde e a qualidade de vida dos motoristas, manutenção do veículo e procedimentos de segurança na estrada. Diferenciais que garantem mais proteção para o negócio do seu cliente e mais argumentos de venda para você, Corretor.



Para mais informações, consulte seu Gerente Comercial.



**PORTO
SEGURO**
SEGUROS

Transportes

consumidor

Palestra mostra preferências dos consumidores no futuro



A geração Z, composta por pessoas que nasceram a partir do final da década de 90, foi tema de uma palestra realizada recentemente pelo site CMO.com, patrocinado pela empresa de tecnologia Adobe, que destacou as preferências de consumo destes jovens. O estudo, nomeado “Are you ready for your future customers?”, também divulgou algumas recomendações para as empresas sobre como atingir este segmento de público. Para o consultor econômico do Sincor-SP, Francisco Galiza, a palestra e as dicas também servem para o setor de seguros, já que os consumidores estão mudando seus hábitos de compra.

Os membros dessa geração são volúveis quanto às suas preferências. Por isso, as empresas devem ser flexíveis com relação às questões tecnológicas e de marketing. Além disso, precisam permanecer atentas às tendências. A segunda dica é estar nas tecnologias móveis, como celulares e tablets, pois é onde os jovens criam relações de identidades e passam a maior parte do tempo.

De acordo com uma pesquisa da IPSOS MediaCT, empresa de pesquisa, 93% dos jovens acessam o YouTube pelo menos uma vez por semana, enquanto apenas 65% acessam o Facebook. Com base nestes dados, o estudo destaca que a comunicação visual, como vídeos e fotos, constitui um item fundamental para obter a atenção dessa nova geração.

Outra dica é o estabelecimento de uma comunicação objetiva, com mensagens úteis e relevantes, tendo em vista que o volume de informações voltadas para esta parcela da população tende a crescer cada vez mais. “Uma boa ideia seria a contratação de pessoas da geração Z, pois trarão ideias diferenciadas para enriquecer a sua equipe. Não há nada melhor do que conhecer melhor o seu futuro cliente”, ressalta Galiza.

Investir em uma relação social com seus clientes também faz parte da lista de dicas do estudo, assim como considerar as diversidades. “Leve o crescimento do poder de compra das classes C e D em consideração nas estratégias da empresa”, conclui o consultor.

seguro auto

Nova pesquisa aponta mudanças com a chegada de veículos automatizados



Uma nova pesquisa da RAND Corporation, instituição sem fins lucrativos, alertou para as mudanças que deverão ocorrer em diversos mercados em virtude da chegada de veículos totalmente automatizados, que dispensam a presença de motorista. Segundo o estudo, intitulado “Autonomous Vehicle Technology: A Guide for Policymakers”, as novas ferramentas tecnológicas de segurança nos veículos estão se popularizando, de maneira que a presença de “carros autônomos” pode atrapalhar diversos mercados no mundo, inclusive, o de seguros. Com o desenvolvimento dessas tecnologias, que combinam sensores, câmeras e radares que permitem a monitoração e resposta ao ambiente, os acidentes podem ser reduzidos e o seguro deixar de fazer sentido.

Para o consultor econômico do Sincor-SP, Francisco Galiza, esse tipo de tecnologia pode causar danos não somente para o mercado de seguros, mas também para oficinas de automóveis, além da diminuição de semáforos e de multas de trânsito para os governos estaduais e municipais. “Acredito que também haveria a diminuição no custo dos veículos”, prevê Galiza. “Com os computadores controlando a velocidade e o espaçamento dos automóveis, o congestionamento nas estradas poderá diminuir”, comenta.

estatísticas

Mercado de Seguros cresce 9,9% em 2013

O segmento de seguros no Brasil emitiu R\$ 198,2 bilhões em prêmios em 2013, o que representa um aumento de 9,9% em relação ao ano anterior. Os dados são de uma pesquisa realizada pela Siscorp, empresa de TI especializada em seguros, com base nos balanços das seguradoras. O estudo destacou o setor de Capitalização como responsável por impulsionar o mercado, com um registro de crescimento de 26,4%, alcançando R\$ 21 bilhões em prêmios.



No quesito de participação, o segmento de Seguros Gerais ainda ficou em destaque, com uma representação de 42,9%, totalizando R\$ 85 bilhões em prêmios. Os setores de Saúde e Previdência Privada arrecadaram R\$ 20,9 bilhões, cada, com um crescimento de 9,3% e 10,6%, respectivamente. Os dados oficiais da Superintendência de Seguros Privados (Susep) para 2013 ainda não foram divulgados.

internet

Somente 21% das seguradoras na América Latina utilizam aplicativos móveis



Uma pesquisa realizada pela Celent, consultoria internacional em tecnologia, apontou que apenas 21% das seguradoras na América Latina utilizam aplicativos móveis. O estudo, denominado “Aplicativos móveis para consumidores de seguro na América Latina”, investigou 169 seguradoras do continente e apurou que somente 36 delas possuem aplicativos móveis voltados para os consumidores.

Além de avaliar a disponibilidade e funcionalidade dos aplicativos, a pesquisa também analisou o desenvolvimento desta tecnologia e a sua participação dentro do mercado de seguros. Para o analista da Celent e coautor do estudo, Luis Chipana, os aplicativos móveis permitem que as seguradoras incrementem a eficiência de seus processos de venda, ouvidoria e análise de dados. “A utilização dos aplicativos pode contribuir com o aumento do lucro e com a carteira de clientes, pois oferece uma experiência de interação com o segurado”, ressalta.

Nos últimos anos, os aplicativos para smartphones e tablets vêm ganhando força em diversos mercados. Segundo o autor do relatório, Juan Mazzino, este será o principal canal de interação para transações simples. “Baseada na conveniência e agilidade, a tecnologia torna-se mais sofisticada na medida em que os departamentos de TI das empresas incrementam seus esforços para apoiar as experiências dos usuários”, conclui.

As mídias digitais e os aplicativos ganharam espaço em diversos mercados, inclusive o de seguros. Muitas seguradoras têm utilizado tais canais não só para estratégias de marketing, mas também como canal de atendimento, onde o cliente pode tirar dúvidas, fazer solicitações ou reclamações. Diversas seguradoras já possuem aplicativos móveis, o que mostra que tais tecnologias podem ser os novos meios de comunicação entre empresas e consumidores.



CURSO DE EXTENSÃO

Gestão e Subscrição dos Seguros de Responsabilidade Civil Geral, Riscos Profissionais e Seguros Ambientais

Conheça os fundamentos jurídicos, técnicos e práticos dos contratos de seguros, a partir de noções sólidas extraídas das fontes do Direito e da técnica estabelecida pelas teorias gerais e específicas dos contratos de seguros, além da prática cotidiana dos mercados nacional e internacional.

Indicado para operadores dos seguros de RC Geral, Riscos Profissionais e Riscos Ambientais, e também aos técnicos de seguros que desejam se capacitar neste segmento.

INÍCIO: 5 de Maio

INSCRIÇÕES:

Secretaria da Escola
Av. Paulista, 1337
Consolação/SP

CONTATOS:

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



ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS
5 NOTA MÁXIMA
ENADE



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS
www.funenseg.org.br

cultura do seguro

Agentes do programa se reúnem para discutir estratégias de aproximação com instituições de ensino



A equipe que organiza o programa Cultura do Seguro, realizado pelo Sincor-SP em parceria com o SindsegSP, se reuniu, no dia 24 de fevereiro, para discutir estratégias de aproximação com as instituições de ensino. Através deste programa, os profissionais apresentam aos estudantes palestras sobre o mercado de seguros. “Embora a repercussão deste trabalho seja positiva em todo o Estado, algumas instituições de ensino ainda são resistentes à iniciativa, por considerarem o conteúdo de cunho comercial”, explica Alexander Diniz, coordenador do programa pelo Sincor-SP.

Segundo Diniz, algumas instituições de ensino chegam a imaginar que o programa vai vender algum produto. “Destacamos que as palestras são inteiramente de cunho educativo e que não há pretensão de comercializar seguros”, diz. Para reverter esta situação, a equipe combinou de conversar com os corretores de seguros responsáveis pelas apólices das instituições para explicar a verdadeira intenção do trabalho. “Convidando o corretor da instituição, podemos mostrar a ele o conteúdo e assegurar que não estamos vendendo produto e nem estamos fazendo carteira, mas, sim, estimulando o jovem a se preocupar com sua família e seus bens”, explica o agente Josafá Ferreira Primo, da Zona Sul.

As palestras apresentadas aos estudantes pelo programa são “Educar Pra Proteger” e “Universitário Pense Seguro”. O Centro Educacional Unificado (CEU) é uma das instituições que acolheu o trabalho de forma positiva. “Temos ainda muito a fazer. O futuro dos jovens está nas mãos deles. Basta encaminhá-los na direção certa”, finaliza.

Também participaram da reunião os agentes: Joana D’arc dos Santos (Zona Norte), Normando Vicente de Oliveira (Osasco) e João Carlos Rodrigues (Centro de São Paulo).

cultura do seguro

Sincorsp e SindsegSP

responsabilidade civil

Seguro de RC Profissional arrecada R\$153 milhões em 2013



Em 2013, o segmento de Responsabilidade Civil Profissional apresentou um crescimento de 34,4% em relação a 2012. No total, o setor arrecadou a quantia de R\$ 153 milhões em prêmios pagos. Os dados foram divulgados pela Confederação Nacional de Empresas de Seguros (CNseg).

Para o coordenador da Comissão Técnica de Responsabilidade Civil do Sincor-SP, Ivo Falcone, o crescimento da procura deste seguro deve-se à transformação do setor de serviços. “Com o amadurecimento da economia, a prestação de serviços cresceu muito nos últimos anos. Conseqüentemente, aumentaram também as reclamações e as reivindicações de direitos por parte dos clientes”, considera.

Além de médicos, advogados, consultores, agentes de viagem, arquitetos, engenheiros, os corretores de seguros também podem contratar o seguro. Por isso, Falcone lembra que o Sincor-SP oferece aos profissionais associados descontos em duas companhias seguradoras na contratação do seguro de Responsabilidade Civil Profissional.

rural

Sinistralidade em Seguro Rural aumenta devido à seca

A falta de chuvas em algumas regiões brasileiras tem feito os sinistros no Seguro Rural baterem recorde de indenizações. O grupo segurador Banco do Brasil Mapfre revelou que, somente nos primeiros dias de fevereiro, recebeu mais de dois mil avisos de sinistros, apenas nas apólices para agrícolas e de grãos. A maioria das ocorrências vem dos Estados de Goiás, Mato Grosso, Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul e São Paulo.



O diretor de Seguros Rurais da companhia, Luis Carlos Guedes Pinto, afirma que este número é quase o dobro dos avisos recebidos no mesmo período de 2013 e 250% maior do que no ano anterior. Ainda de acordo com o executivo, esse ano o grupo estima pagar R\$ 275 milhões em indenizações a 5 mil produtores de 13 Estados.

SINCOR-SP CONECTADO COM AS NOVAS TECNOLOGIAS.

Agora você tem acesso a todas as publicações em formato digital e em diferentes plataformas.



Além do JCS, você já pode ver todos os materiais do Sincor-SP pelo computador, tablet e celular.

As pesquisas PMC e PECS, o Ranking das Seguradoras, o Guia dos Corretores de Seguros e as demais publicações ganharam um novo formato, com o uso de uma tecnologia que simula o folhear de páginas.

Onde encontrar:



www.acervosincorsp.com.br



busque por **Sincor-SP** em:



Available on the
App Store



ANDROID APP ON
Google play



1934 - 2014

SINCOR-SP

www.sincorsp.org.br

AC Sincor vai aperfeiçoar negócios das ARs



No dia 13 de fevereiro, a Comissão AC Sincor se reuniu, na sede do Sincor-SP, para alinhar suas próximas ações. Durante o encontro ficou definida a formação de grupos de trabalho, com o objetivo de estudar cada área de negócios das ARs (Autoridades de Registro). Outra ideia levantada foi a necessidade de explorar a Comunicação e o Marketing para garantir visibilidade aos negócios e novas oportunidades. “Queremos aperfeiçoar os procedimentos das ARs e trazer algumas mudanças, que visam divulgá-las de maneira eficaz”, diz Clóvis Kaminskas, coordenador do grupo.

A comissão AC Sincor é ainda composta por Weber Freddi Fagnani, Serafim Teixeira da Cunha Filho, Marcelo Natal Thomaz Barcelos, Wagner Teixeira de Freitas e André Rodrigo Villela.

Contra Venda Casada avalia casos irregulares



A Comissão Contra Venda Casada e Preços Diferenciados do Sincor-SP realizou uma reunião online, no dia 19 de março, para avaliar denúncias dos corretores de seguros que operam no interior do Estado. As notificações foram feitas pelos assistentes regionais da Comissão, que observam as irregularidades da categoria, discutem meios de promover o diálogo com as seguradoras e sugerem métodos para resolver os empasses.

Para o coordenador do grupo, Nilson Moraes, é preciso atuar fortemente diante de tais denúncias e avaliar caso a caso, detalhadamente. “Já conseguimos solucionar diversas situações que desrespeitam o corretor de seguros e as regras do mercado, portanto é necessário manter o diálogo entre as companhias seguradoras e a Comissão”, completa Nilson.

Automóvel discute especificações da extensão de perímetro



Os segurados que desejam viajar de carro para algum país da América Latina devem ficar atentos quanto às coberturas que possuem, pois é preciso um seguro específico para levar o automóvel para fora do Brasil. O Seguro Carta Verde é um produto de Responsabilidade Civil Obrigatório nos países do MERCOSUL, onde as seguradoras devem ter convênios com outras companhias nos demais países, para o atendimento e encaminhamento dos sinistros. O assunto foi discutido durante a reunião da Comissão Técnica de Automóvel do Sincor-SP, que aconteceu na sede da entidade, no dia 18 de março.

Durante a reunião, o grupo alertou para as condições gerais de cada companhia seguradora, pois existem muitas que não possuem esse tipo de cobertura. “Em alguns casos, as seguradoras permitem a extensão de perímetro mediante emissão da Carta Verde, outras não oferecem essa possibilidade”, alerta o coordenador da Comissão, Nilson Arello Barbosa.

O grupo ainda pretende elaborar um informativo sobre as seguradoras que trabalham com esse tipo de cobertura, além de incluir o assunto no 1º Fórum da Comissão, que está previsto para acontecer ainda este ano. “As companhias têm o direito de aceitar ou não a extensão de perímetro. Portanto, faremos um levantamento para mostrar para o corretor de seguros quais trabalham com esta cobertura”, completa o coordenador.

Também estiveram presentes na reunião os integrantes da Comissão: Antonio Carlos de Souza Dias, Bruno Canário de Mello, Ricardo José Cardoso e Sheila Maria Dias Borges Muriana.

Corretor de Seguros do Futuro doa bicicletas da ação Passaporte do Bem

Entre os meses de janeiro e fevereiro, a Comissão Corretor de Seguros do Futuro fez a entrega de duas bicicletas da ação Passaporte do Bem. As instituições sociais beneficiadas foram Centro Espírita Benficiente União do Vegetal e UBEM e Creche Resgatando Valores da Tia Luci. Ambas estão localizadas na região de Campinas. A ação faz parte de uma iniciativa do Sincor-SP, em parceria com as entidades do mercado de seguros, para fixar a imagem do corretor de seguros como agente do bem-estar social.



Disque Sincor recebe Generali para esclarecimentos



A Comissão Disque Sincor recebeu, no dia 19 de março, o superintendente comercial da Generali Seguros, Ricardo Andrey Félix, para dar prosseguimento aos casos de reclamações dos corretores de seguros em relação à companhia. Segundo Félix, a seguradora está resolvendo as demandas de cada região do Estado através de um novo canal de atendimento de sinistro. “Estamos com analistas em diversos locais de São Paulo, ajustando procedimentos e atendendo os corretores. Alguns processos, evidentemente, irão se ajustar com o tempo, mas já estamos percebendo melhoras. Não vamos deixar o corretor sem respaldo”, garante o superintendente.

Para o coordenador da Comissão, Oscar Dias, ainda existem demandas pendentes com a Generali, que precisarão ser solucionadas pela companhia. Sendo assim, o Sincor-SP continuará acompanhando os casos de perto. Participaram da reunião o integrante da Comissão, José Roberto Miranda, o Ouvidor do Sindicato, Milton D’Amélio, os funcionários do departamento Disque Sincor, Valéria Mattos Maia Alves e Renato de Andrade, e o coordenador da Comissão Contra Venda Casada e Preços Diferenciados, Nilson Moraes.

Promeseg prepara atualização de Fórum para o Corretor Empresário



Em reunião realizada no dia 20 de fevereiro, a Comissão Promeseg e Perfil do Corretor Moderno discutiu as atualizações que serão feitas no Fórum para o Corretor de Seguros Empresário, que é apresentado pelo grupo nas regionais do Sincor-SP. A Comissão está elaborando uma segunda edição do fórum, que incluirá temas relacionados à tecnologia com fácil aplicação nos negócios dos corretores. “Queremos atualizar os corretores sobre as novidades do mercado e, principalmente, orientá-los a gerenciar melhor suas empresas”, explica Shirtes Pereira, coordenador do grupo.

A reunião também contou com a presença do integrante João Carlos Lauer Carvalho e do membro da Comissão Político-Parlamentar, Amândio Martins.

Ética presta orientação a corretora de seguros



No dia 18 de março, a Comissão de Ética recebeu representantes da Saint Martin Corretora de Seguros para responder às dúvidas da companhia em relação aos procedimentos éticos que devem ser adotados pela categoria em peças de marketing. O coordenador da Comissão, José Valdecyr Saoncella, apontou que, no caso da Saint Martin, que opera com franchising, o cuidado deve ser redobrado. “É preciso se adequar ao mercado, pois em qualquer desvio de conduta, a empresa poderá desmerecer o trabalho da categoria”, explica.

A reunião contou também com a participação dos integrantes da Comissão Antônio Carlos Corrêa Galvão e Dinorai do Amaral Trindade, e das responsáveis pelos departamentos de Ética e Jurídico do Sincor-SP, Valéria Mattos Maia Alves e Dr^a. Kátia Caldas.

Transportes estuda especificações da Dispensa do Direito de Regresso



A Comissão Técnica de Transportes se reuniu, no dia 11 de março, para discutir as características da carta de Dispensa do Direito de Regresso (DDR), que dá direito à seguradora de recuperar as indenizações pagas ao segurado quando a responsabilidade é de terceiros. “As pessoas não podem confundir DDR com a obrigatoriedade da contratação do Seguro de Transportes”, ressalta o coordenador da Comissão, José Geraldo da Silva.

O grupo pretende realizar um evento para explicar as particularidades da DDR, além de outros assuntos que geram dúvidas e questionamentos nos corretores. “Precisamos levar esses debates aos profissionais do segmento, para que os mesmos entendam como funciona a carta de dispensa. Temos que esgotar esse assunto”, conclui.

Além do coordenador, a reunião contou com a presença dos integrantes da Comissão Carlos José de Paiva e Valter Venturi, além dos corretores Aparecido Mendes Rocha e Valter de Arruda Castro.

Comissão realiza II Fórum Jurídico na sede do Sincor-SP



No dia 26 de fevereiro, a Comissão Jurídica apresentou o II Fórum Jurídico para o Corretor de Seguros, na sede do Sincor-SP. Nesta edição, os integrantes da comissão incluíram novos temas para discorrer com os corretores, tais como as implicações tributárias relacionadas ao ISS, as questões relacionadas à Responsabilidade Administrativa e as burocracias para guarda de documentos.

A cobrança do Imposto Sobre Serviços (ISS) foi amplamente discutida durante a apresentação, além da constituição e denominação de empresas. De acordo com Wilson Bezutte, coordenador da Comissão de Tributos, que faz importante contribuição nesse fórum, se o cliente é de uma cidade diferente da do corretor, o ISS poderá ser cobrado nas duas localidades. “O corretor precisa ficar atento quanto a isso, pois em São Paulo, para não ter essa cobrança, é preciso fazer um cadastro comprovando a localização da empresa. Como o ISS é municipal, o corretor tem que pagar o imposto de cada cidade que tiver uma filial”, explica o coordenador.

Com relação à Responsabilidade Administrativa, o integrante Luís Ricardo Moreira alertou que o corretor deve sempre pedir a assinatura da proposta ao segurado. “É importante lembrar que a proposta assinada é o único comprovante que o profissional tem de que o cliente concordou com as condições gerais. No caso de faturamento acima de R\$ 25 mil na comissão do contrato, é preciso realizar a escrituração da proposta”, ressalta.

Sobre a guarda de documentos pelo corretor de seguros, a Comissão lembrou que as regras são estabelecidas pela Circular 74/99 da Susep. Já a Circular de número 277 de 2004 permite a guarda de documentos em pendrives e dispositivos móveis. “O prazo para a guarda de documentos digitalizados é o mesmo que para os impressos”, lembra Luís.

Durante o II Fórum, os integrantes da Comissão, Edmar Antonio Alves e Plínio Machado Rizzi, apresentaram aos corretores os casos práticos de Direito Civil intermediados pelo departamento Jurídico do Sincor-SP.



Regionais do Sincor-SP de Osasco e Zona Sul recebem dicas sobre internet e redes sociais




Osasco – 18/02/2014

O Fórum “A Web e as Redes Sociais” foi apresentado aos corretores das Regionais de Osasco e Zona Sul, respectivamente, nos dias 18 de fevereiro e 11 de março. Elaborado pela Comissão Corretor de Seguros do Futuro, o Fórum retrata o mundo da internet e dá orientações para a otimização das ferramentas nos negócios, visando propagar o nome da empresa pela web. Facebook, Twitter, YouTube e LinkedIn são algumas das redes sociais abordadas durante a apresentação.

DVDs dos Fóruns Jurídico e Oportunidades de Negócios já estão disponíveis para locação



Com o objetivo de disponibilizar DVDs aos associados com o conteúdo dos Fóruns Técnicos apresentados pelas comissões, o Sincor-SP concluiu a edição do I Fórum Jurídico para Corretores de Seguros e do Fórum Oportunidades de Negócios. O material já está disponível para empréstimo na Biblioteca do Sindicato, como também em todas as regionais. Estão em processo de edição os DVDs de mais cinco fóruns.



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 4873.5302

Admix

Porque saúde deve ser para todos.



Na abertura do evento, modelos vestem a camisa da campanha, valorizando a identidade visual da ação

Sincor-SP escolhe o Dia Internacional da Mulher para iniciar luta política em favor do Autocálculo



Mário Sérgio incentiva categoria a participar da iniciativa

Lançamento da campanha Atitude Autocálculo une-se ao companheirismo e a garra da mulher corretora em evento comemorativo

Após considerar o sistema Autocálculo já desenvolvido no aspecto tecnológico, o Sincor-SP iniciou a luta política para enfrentar o movimento de resistência à implantação da ferramenta no dia 13 de março, no Hotel Maksoud Plaza, no centro de São Paulo. Esta nova bandeira do Sindicato foi inaugurada durante o tradicional evento que celebra o Dia Internacional da Mulher.

Segundo o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos, essa foi uma forma de homenagear o companheirismo e a garra da mulher corretora de seguros. “Toda a classe precisará se unir para alcançar o objetivo de implantar o Autocálculo, uma vez que o esforço agora é eminentemente político. Há vários interesses em jogo e muitos não querem que os pequenos e médios corretores tenham acesso aos negócios online. Por isso, todos nós, homens e mulheres, precisamos estar fortes e coesos. Só assim poderemos chegar à vitória”, diz o presidente.

A campanha Atitude Autocálculo, iniciada durante o evento de comemoração, constitui a primeira ação dessa nova luta do Sincor-SP. O objetivo é mostrar ao mercado e, em especial, às seguradoras, o anseio do corretor em contar com essa ferramenta. “Essa ação vai demonstrar que as seguradoras têm uma ótima oportunidade pela frente, uma vez que o Autocálculo não vai apenas agilizar o processo de cotação de seguros, mas também viabilizar parcerias com corretores muito mais motivados”, prossegue Mário Sérgio.

Ele diz que a nova bandeira do Sincor-SP também prevê o prosseguimento das negociações com as seguradoras. “Esse trabalho já vinha sendo realizado pela Comissão Autocálculo e tinha como base a exposição técnica. Nessa nova etapa, nós passamos a trabalhar com mais intensidade a argumentação política e, com isso, estamos derrubando uma série de inverdades ventiladas no mercado pelo movimento que quer impedir o pequeno e médio corretor de

acessar a tecnologia”, enfatiza.

Mário Sérgio exemplifica dizendo que, entre as mentiras propagadas, estão o fato de que o corretor vai abrir a ferramenta para o consumidor final e que o Sindicato vai utilizar a tecnologia como arma política. “Nós esclarecemos que estas e outras bobagens similares simplesmente não podem ocorrer, uma vez que nós também seríamos prejudicados. O crescimento só é possível por meio de parcerias honestas e transparentes”, ressalta.

Na ocasião, o 2º secretário do Sincor-SP, Carlos Rapozo, esclareceu que essa campanha nada tem a ver com a adesão feita pelos corretores no evento promovido em Águas de Lindóia, no ano passado. “Naquele momento, demonstramos nosso interesse pela ferramenta. Agora, estamos mostrando às seguradoras parceiras que a categoria precisa desse sistema. Elas precisam entender que a maioria dos corretores não possui poder aquisitivo suficiente para investir em uma tecnologia desse porte por conta própria. O Autocálculo permitirá que as seguradoras disponham de um grande número de corretores com acesso a um sistema tecnológico de altíssimo padrão em termos globais”, diz Rapozo.

“Toda a classe precisará se unir para alcançar o objetivo de implantar o Autocálculo, uma vez que o esforço agora é eminentemente político.”
Mário Sérgio

Como participar

Para iniciar a campanha Atitude Autocálculo, o presidente Mário Sérgio aproveitou o clima descontraído da programação do evento em homenagem ao Dia Internacional da Mulher. No instante em que anunciou a nova ação do Sindicato, a produção do evento encaminhou para o palco três jovens modelos masculinos que, ao ouvirem o nome da campanha, abriram seus ternos e mostraram a camiseta azul com o logo do Autocálculo, reproduzindo a principal imagem da campanha. A plateia respondeu prontamente com muita animação. O Sincor-SP também colocou à disposição das profissionais um espaço reservado com notebooks e acesso à internet, para que pudessem participar da campanha durante o evento.

A campanha está disponível no endereço eletrônico www.atitudeautocalculo.com.br. Para participar, o corretor deve colocar seus dados pessoais (nome e CPF) e selecionar as seguradoras que gostaria que estivessem no Autocálculo. Na sequência, o sistema enviará automaticamente um e-mail de incentivo para as caixas de entrada do atendimento e dos presidentes das seguradoras escolhidas. No hotsite, também é possível direcionar o e-mail para contatos específicos dos corretores dentro das companhias, como diretores do ramo Automóvel. O participante pode ainda divulgar a campanha para outros colegas de profissão. “É muito simples participar. Desenvolvemos uma página na internet em que o corretor não leva mais de dois minutos para aderir”, comenta Mário Sérgio.

Essa nova ação do Sincor-SP é fruto das ideias apresentadas pela Comissão Autocálculo, durante reunião realizada em janeiro. Para dar visibilidade à ação,

o Sindicato colocou um pop up de redirecionamento à página da campanha em todos os seus endereços na internet, como portal e blogs. A organização também está publicando posts nas Fanpages da entidade, além de enviar e-mails marketing e mensagens para o celular dos associados. “Estamos com a ferramenta Autocálculo pronta. Agora, só precisamos lutar para firmarmos um acordo ganha-ganha com as seguradoras”, enfatiza Mário Sérgio.

Tecnologia finalizada

A Ebix Latin America, empresa que desenvolveu a plataforma para o Sincor-SP, apresentou a última versão do sistema no dia 14 de janeiro para a Comissão Autocálculo. A tecnologia está preparada para funcionar de maneira integrada e online, garantindo aos corretores de seguros a cotação, geração e transmissão da proposta das apólices relacionadas ao Seguro Automóvel.

Assim que o Sincor-SP firmar acordo de parceria com as seguradoras, o sistema será liberado para os corretores de seguros associados pelo valor de, aproximadamente, R\$ 60 mensais, por licença. O corretor só terá acesso aos cálculos dos produtos das companhias com as quais mantém parceria. Pelo sistema, também estarão parametrizadas as condições comerciais estabelecidas entre o profissional e a seguradora de maneira individualizada.

As seguradoras também contarão com vantagens atrativas, podendo personalizar os ícones de coberturas, assistências e serviços de seus produtos, sendo que, na tela disponível ao corretor, o sistema dá mais destaque aos ícones e não ao valor do prêmio. “Estamos trabalhando esse assunto exaustivamente, divulgando as vantagens do Autocálculo e mostrando a importância da ferramenta em meio a essa era de vendas de seguros pela internet, que tira a competitividade da maioria dos corretores. Não tenho dúvidas de que as seguradoras que forem realmente parceiras dos corretores de seguros estarão conosco nessa causa”, conclui o presidente do Sincor-SP.



Carlos Rapozo evidencia que a ação visa mostrar às seguradoras o anseio dos corretores em ter o Autocálculo

**Auto
Cálculo**

Ferramenta Automática de Cálculo de Seguros

SINCOR SP | EBIX
LATIN AMERICA

Tradicional evento do Sincor-SP conta com a participação de mais de 400 pessoas



A cerimônia foi conduzida pelo apresentador Cesar Filho e contou com apresentações de "Os Lucios" e "As Olívias", sessão de fotos com o ator e modelo Carlos Casagrande e sorteios de prêmios.

"Esse evento foi organizado por corretoras de seguros, que dedicaram um precioso tempo para colocar um sorriso no rosto de mulheres guerreiras, que brilham no mercado de seguros."
Mário Sérgio



Presidente do Sincor-SP ao lado das corretoras de seguros que contribuíram na organização do encontro

O evento comemorativo ao Dia Internacional da Mulher, na versão de 2014, teve como tema "As loucas 24 horas na vida de uma mulher", com apresentações dos consultores "Os Lucios" e do grupo "As Olívias", e uma sessão de fotos com o ator e modelo Carlos Casagrande. As corretoras de seguros também participaram de seis sorteios, que incluíam brindes como: bolsas, joias e uma viagem de cruzeiro. O trabalho reuniu mais de 400 pessoas e contou com a participação do apresentador Cesar Filho como mestre de cerimônia do evento.

Durante a abertura, o presidente Mário Sérgio subiu ao palco, permanecendo ao lado das duas vice-presidentes do Sincor-SP, Cássia Maria Del Papa e Leilane Aparecida Figueiredo Strongren. Na

seqüência, o presidente fez questão de chamar, pelo nome, as corretoras de seguros que participaram da organização de todo o evento, sendo elas (foto): Silvia Helena Rinaldi Lara (diretora da Regional São João da Boa Vista), Edna Rubello (coordenadora da Comissão Feminina), Gislaine de Souza, Maria Regina Yoshimine, Suely Marino e Suely Soares Pinheiro (integrantes da Comissão Feminina), Elaine de Lourdes Arruda (integrante da Comissão de Tributos), Ivone dos Anjos Arelló Barbosa (integrante da Comissão de Benefícios) e Susy Pantarotto (representante das funcionárias do Sincor-SP).

Segundo a 1ª vice-presidente, Cássia Del Papa, ao estudar o tema do evento desse ano, o grupo constatou que não tem como pensar no papel da mulher sem

lembrar da correria que ela enfrenta todos os dias para desempenhar múltiplas tarefas. Entre estas estão o esforço diário para conquistar o espaço profissional, a atenção e o cuidado com familiares, cônjuges e filhos e, com o tempo que resta, procurar cuidar de si mesma. "Chegamos aos nossos limites todos os dias com o verdadeiro malabarismo que fazemos para dar conta de todas as nossas atividades. Na maioria das vezes, chegamos a esquecer de nos fazer felizes. Esse evento do Sincor-SP visa sempre oferecer um dia de descontração a todas nós. É uma forma de nos desligarmos da rotina e aproveitarmos o momento para rir, dançar, ganhar presentes e estar em sintonia com outras mulheres que sabem muito bem o que passamos", comenta Cássia.



DIA INTERNACIONAL DA MULHER

As loucas 24 horas na vida de uma mulher.

Apresentações estimulam o lado criativo do cérebro e satirizam a rotina feminina

As corretoras de seguros assistiram à palestra “Autoexpressão Criativa” dos consultores Lucio Abbondati Junior e Lucia Vasconcellos Abbondati, que trabalham em suas apresentações com temas relacionados às áreas: corporativa, de educação, saúde, desenvolvimento pessoal, criatividade, inovação e desempenho profissional; e a um show de humor conduzido pelas atrizes Cristiane Wersom, Marianna Armellini, Renata Augusto e Sheila Friedhofer, que transformam em humor a rotina da mulher brasileira. Entre as apresentações, as corretoras tiraram fotos com o ator e modelo Carlos Casagrande (ao lado).



O artista surpresa da edição 2014 do evento foi o ator e modelo Carlos Casagrande

Autoexpressão Criativa

Os Lucios ensinaram como as corretoras de seguros podem se libertar das obrigações e passar a viver com mais alegria exercitando o seu lado criativo. Durante a apresentação, o casal explicou como os lados direito e esquerdo do cérebro funcionam: o primeiro trabalha a criatividade, idealiza e percebe o agora, enquanto o esquerdo executa, não cria, e tem uma noção linear de tempo. “Nós temos em nossos cérebros dois hemisférios conectados, que possuem diferentes especificidades previstas para operar em conjunto e, assim, permitir que o cérebro seja criativo o tempo inteiro. Entretanto, a sociedade nos convenceu de que a obrigação vem em primeiro lugar e que existimos apenas para nos tornarmos úteis, desvalorizando nossa criatividade frente ao trabalho e nos tornando máquinas da revolução industrial”, explica Lucio.

Orientando as corretoras, os palestrantes deram dicas de como aproveitar o tempo livre para realizar atividades prazerosas e que, de alguma forma, trazem inspiração para novas ideias, além de tirar o foco dos problemas e evitar o estresse.



Os Lucios explicam as funcionalidades do cérebro humano e mostram como estimular o seu lado criativo



Durante a cena, As Olívias tentam “consolar” uma das amigas pelas situações difíceis que está passando

Teatro Cotidiano Feminino

O grupo “As Olívias” satirizou uma série de atividades femininas, divertindo o público com episódios compartilhados pelas mulheres, como o controle exercido dentro de um supermercado com dois filhos pequenos e um marido desligado; a tentativa de mostrar inteligência no meio de outras mulheres no salão de cabeleireiro; e o “companheirismo” de amigas que tentam consolar uma delas por situações difíceis que está enfrentando.

As Olívias divertiram as corretoras ainda com números musicais e interação com a plateia, sempre trazendo um olhar feminino inusitado a esse universo quase sempre dominado pelos homens. O grupo mesclou cenas dos espetáculos “Riso Nervoso” e “As Olívias Palitam”, cujos textos foram escritos por Andréa Martins e dirigidos por Victor Bittow.

CCS-SP abre espaço para candidatos à presidência do Sincor-SP apresentarem propostas de campanha



Durante seu tradicional almoço mensal, realizado no dia 11 de março, o Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) promoveu um encontro com os candidatos à presidência do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos (Chapa 1) e Alexandre Camillo (Chapa 2). Na ocasião, os concorrentes apresentaram suas propostas de campanha para a gestão 2014-2018, com um limite de tempo de 25 minutos para cada discurso.

Segundo o mentor do CCS-SP, Adevaldo Calegari, a entidade sempre abriu espaço para conhecer os projetos dos profissionais que desejam dirigir o Sincor-SP. “Dessa maneira, a nossa categoria tem subsídios para analisar as ideias dos candidatos e estar pronta para votar no dia das eleições”, disse o mentor.

O atual presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, destacou que o programa da Chapa 1 segue cinco âmbitos principais: 1) Institucional, 2) Operacional, 3) Administrativo, 4) Fiscal e 5) Técnico. No primeiro, Mário Sérgio promete ampliar o programa Cultura do Seguro, criar novas mídias para o Sincor-SP e modernizar o site da entidade. No quesito operacional, ele disse que dará prosseguimento à luta para que o corretor associado tenha a ferramenta Autocálculo e que também oferecerá um banco de currículos para ajudar os corretores na contratação de pessoal. No âmbito administrativo, o candidato pretende implantar novas regionais. Na questão fiscal, a proposta é a de lutar pela redução da carga tributária da categoria. E, na área técnica, a programação inclui a ampliação da quantidade de cursos de capacitação e a realização de pesquisas de mercado, entre outras ações.

Em seu discurso, o candidato Alexandre Camillo enfatizou que o seu programa segue quatro pilares: 1) Negócios do corretor de seguros; 2) Divulgação da importância do corretor; 3) Benefícios que atendem as necessidades do corretor e de sua família e 4) Eficiência na gestão do Sincor-SP. No primeiro pilar, a Chapa 2 promete desenvolver ações que beneficiem a questão administrativa dos corretores. No segundo item, a proposta do grupo é a de trabalhar estratégias de marketing para que o consumidor entenda a nobreza do trabalho do corretor. Com relação ao quesito benefícios, o candidato destacou que pretende firmar parcerias para beneficiar não apenas o associado, mas suas famílias também. No último item, Camillo almeja conceder mais autonomia aos diretores regionais e fazer um modelo de gestão em que profissionais tenham áreas determinadas de atuação.

No término do evento, os associados do CCS-SP tiveram a oportunidade de conversar em particular com os candidatos.

Eleições acontecem nos Sincors de diversos Estados

No começo desse ano, diversos Sindicatos dos Corretores de Seguros no Brasil realizaram a posse de suas diretorias. As entidades presentes nos Estados do Amazonas-Roraima, Espírito Santo, Goiás, Minas Gerais, Pará, Rio Grande do Sul e Santa Catarina já contam com novas diretrizes; já os Sincors de Alagoas, Distrito Federal, Paraná e São Paulo irão realizar nos próximos meses as eleições e cerimônias de posse. Veja abaixo a lista dos novos presidentes:

Presidentes eleitos

Sincor-AM-RR – Jair Antonio Martins Fernandes

Sincor-ES – José Rômulo da Silva

Sincor-GO – Joaquim Mendanha Ataídes

Sincor-MG – Maria Filomena Magalhães Branquinho

Sincor-PA – Francisco Silva Abinader

Sincor-RS – Ricardo Pansera

Sincor-SC – Auri Bertelli



Fenacor tem apenas uma chapa inscrita na eleição de 2014



A eleição para presidência da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), que acontece no dia 8 de abril, conta apenas com uma chapa inscrita para a direção da entidade. Liderada pelo atual presidente, Armando Vergílio dos Santos Júnior, a chapa ainda conta com Robert Bittar como 1º vice-presidente. O atual presidente será reeleito para mais um mandato, com vigência até maio de 2018. Na foto, o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, ao lado de Robert Bittar e Armando Vergílio.

Susep divulga nome de novo superintendente



O novo superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep) é Roberto Westenberger. A nomeação foi oficializada, no dia 28 de fevereiro, através de decreto assinado pela presidente Dilma Rousseff. Westenberger é formado em ciências atuariais, pela Universidade Federal do Rio de Janeiro e em engenharia pelo Instituto Militar de Engenharia. Também é Ph.D, pela City University e mestre em Estatística Aplicada, pelo Instituto de Matemática Pura e Aplicada (IMPA).

sincor-sp vem até você

Entidade continua apresentação especial em mais nove regionais

Entre os dias 13 e 27 de fevereiro, o presidente e a diretoria executiva do Sincor-SP apresentaram o programa “Sincor-SP Vem Até Você – Especial 80 Anos” nas regiões de Araraquara, Campinas, Jundiaí, Piracicaba, Ribeirão Preto, São Carlos, São José dos Campos, Sorocaba e Taubaté.

Os eventos estão seguindo um tom festivo de comemoração pelo aniversário de 80 anos do Sincor-SP, cuja data oficial é 26 de setembro, quando foi estabelecida a primeira diretoria da entidade. Nas apresentações, o presidente Mário Sérgio continua

relembrando as principais conquistas do Sincor-SP ao longo dos anos, tendo como parâmetro a gestão de todos os antigos presidentes. “Temos percebido a satisfação dos corretores no momento em que verificam quantas bandeiras o Sincor-SP apresentou para o benefício de toda a nossa classe. Fazemos parte de um Sindicato forte, que estabeleceu uma política bem planejada no sentido de favorecer a igualdade de oportunidades entre os corretores de seguros”, comenta Mário Sérgio.



Vem Até Você

2014

Especial 80 anos



Campinas – 13/02/2014



Piracicaba – 13/02/2014



Araraquara – 14/02/2014



São Carlos – 14/02/2014



Taubaté – 17/02/2014



Ribeirão Preto – 18/02/2014



Sorocaba – 20/02/2014



Jundiaí – 25/02/2014



São José dos Campos – 27/02/2014

Confira as ações das regionais pelo Estado de São Paulo

ABCDMR

1 - Os assistentes do programa Cultura do Seguro no ABC, José Macedo e Marco Antonio Salomé, se reuniram na regional para alinhar a programação de palestras a serem realizadas nesse ano.

2 - O curso “Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros” aconteceu entre os dias 17 e 20 de fevereiro. A Regional ABCDMR conta com a direção de Arnaldo Odlevati Jr.

Araçatuba

3 - Dirigida por José Antonio Veschi, a Regional Araçatuba realizou seu primeiro Encor - Encontro dos Corretores de Seguros do ano, no dia 27 de fevereiro.

Bauru

4 - Também no dia 27 de fevereiro, a Regional Bauru realizou um Encor contando com um número expressivo de associados. Na ocasião, a palestrante Angélica Carlini apresentou o tema “Atualidade em Responsabilidade Civil”.

5 - Fernando Alvarez, diretor da Regional, entregou bicicleta da ação Passaporte do Bem às entidades sociais Pequenos Obreiros de Curuçá – POC e Rede do Câncer de Lençóis Paulista.

Fernandópolis

6 - Dirigida por Odeir Carlos Vilar, a Regional Fernandópolis recebeu representantes da seguradora Tokio Marine para apresentar aos corretores locais as questões técnicas de novos produtos da companhia.

Franca

7 - No mesmo dia, o diretor da Regional Franca, Paulo Batista de Alcântara, recebeu os corretores de seguros associados para um café da manhã, quando foi discutida a situação do mercado de seguros na região.

Marília

8 - A Regional Marília, dirigida por Marco Antonio Mariano, realizou seu Encor no dia 13 de fevereiro. Os associados acompanharam a apresentação da palestra “Reconheça e viva o melhor de seus ciclos”, ministrada por Rosana Sá.

9 - No dia 27 de fevereiro, os corretores locais receberam representantes da Allianz Seguros para tirar dúvidas em relação à implantação do novo sistema da companhia.

Mogi das Cruzes

10 - No dia 11 de fevereiro, o diretor regional de Mogi das Cruzes, Wilton José Nogueira, se reuniu com os corretores de seguros Regis B. Renzi, Sidinei D. Tiarga, Valdir Massoni e Celso A. Momesso para elaborarem uma campanha de inverno na região.

11 - Curso capacitou os funcionários das corretoras de seguros entre os dias 24 e 27 de fevereiro.





12



13



14



15



16



17



18



19



20



21



22

Osasco

12 – A palestra “Criar metas financeiras e conquistar prosperidade” aconteceu no dia 6 de fevereiro, na Regional Osasco, dirigida por Eduardo Minc.

Ribeirão Preto

13 – O diretor da Regional Ribeirão Preto, Vicente de Oliveira Tozzo, recebeu representantes da Allianz Seguros para esclarecer as dúvidas dos corretores sobre o novo sistema da companhia.

14 – A Regional apoiou o Projeto Amigo do Seguro, realizado pela Escola Nacional de Seguros em parceria com o Instituto de Apoio a Programas de Estágio e Aprendiz (IAPE).

Santos

15 – No dia 26 de fevereiro, a Regional Santos recebeu a palestra “Criar metas financeiras e conquistar prosperidade”. Flávio Meleiro é o diretor da regional.

São José do Rio Preto

16 – Durante o Sincor-SP Vem Até Você – Especial 80 anos, realizado na região de Catanduva, o diretor de São José do Rio Preto, Antônio Roberto Mantovan, entregou uma bicicleta às entidades sociais Comunidade Terapêutica Lírios dos Vales e Casa de Apoio à Criança.

Sorocaba

17 – O diretor da Regional Sorocaba, Gilson Moraes, realizou a doação de uma bicicleta para o Centro de Convivência do Idoso de Sorocaba (CCI).

Taubaté

18 – A Regional Taubaté, que conta com a direção de Francisco Sérgio Casimiro, promoveu seu Encor, no dia 25 de fevereiro, com a palestra “Trabalho em equipe: missão possível”, ministrada por Rosana Nerci Pinheiro Sá.

SP – Centro

19 – No dia 18 de fevereiro, a Regional Centro, dirigida por Braz Romildo Fernandes, recebeu a palestra “Criar metas financeiras e conquistar prosperidade”.

20 – O curso “O corretor de seguros como consultor de benefícios em Saúde” aconteceu na sede do Sincor-SP de 24 a 27 de fevereiro.

SP – Leste

21 – Com a duração de quatro dias (3 a 6 de fevereiro), o curso “Preparatório para funcionários de uma corretora de seguros” aconteceu na Regional Zona Leste.

SP – Sul

22 – A palestra “Tributação na corretagem de seguros” foi apresentada por Wilson Bezutte, coordenador da Comissão de Tributos do Sincor-SP, no dia 19 de fevereiro. A Regional Zona Sul é comandada por Francisco Vieira Nunes da Silva.

Você é um Indigente Virtual?



Cleber José Lemes de Almeida

Consultor de negócios na área de Benefícios, sócio da Adequi Corretora de Seguros e membro da Comissão Corretor de Seguros do Futuro do Sincor-SP. É graduado em Direito, técnico pleno em Processamento de Dados e Web Design, com especialização em Liderança, Estratégia e Negociação em oratória.

É através de perguntas como essa que despertamos os Corretores de Seguros para a importância de estarmos conectados e antenados com as novidades, recursos e ferramentas que a WEB nos proporciona, na maioria das vezes, a custo zero.

A ideia de que a internet é apenas uma rede de computadores interligados já se tornou ultrapassada. Hoje, smartphones, tablets, televisores, relógios, videogames - e até carros - já estão ligados à rede e, em breve, praticamente tudo será assim. É sempre bom lembrarmos, que, por trás de cada equipamento ligado, temos uma pessoa conectada e (por que não?), um possível cliente.

Num futuro próximo, tudo estará conectado às mídias sociais e aos novos meios de comunicação inteligentes. Outro dia, li uma matéria de um caso de sucesso da Bonafont Água Leve, que desenvolveu uma geladeira que "twita" quando o consumidor abre o

eletrodoméstico para beber água. Assim, outras pessoas são avisadas e estimuladas a consumir água também. Essa ação foi baseada nos dados de que, estatisticamente, bebemos menos água do que deveríamos beber por dia e isso não deveria acontecer. Ao mesmo tempo ocorre a lembrança da marca nas redes sociais, é claro!

É dentro desse universo de possibilidades que a Comissão Corretor de Seguros do Futuro do Sincor-SP vem realizando, nas diversas regionais em todo o Estado, o Fórum A Web e as Redes Sociais, no qual apresentamos, de maneira panorâmica, a história das mídias e sua evolução cada vez mais rápida e a importância do Corretor de Seguros estar cada vez mais inserido nesse novo contexto, conhecendo as principais ferramentas disponíveis da internet, como sites, blogs, Twitter, Youtube, Facebook, LinkedIn, Skype, etc.

Entre as diversas dicas que passamos aos corretores, está, por exemplo, a de como usar as famosas hashtags, que são compostas pela palavra-chave de um determinado assunto que queremos destacar, antecedida pelo símbolo cerquilha (ou jogo da velha #), e que viram hiperlinks dentro da rede, indexáveis pelos mecanismos de busca.

Também destacamos no fórum a importância de termos um site atualizado, usando uma linguagem de programação amigável, que poderá nos colocar nas primeiras páginas de pesquisa do Google, por exemplo; além de trazer a parte prática e a aplicabilidade nos nossos negócios, como a criação de e-mails marketing, o uso das Fanpages e, até, as melhores práticas de comportamento nas diversas redes sociais, tudo isso está disponível a nós, Corretores de Seguros.

Temos percebido, em muitos casos expostos em nossas apresentações, um trabalho de inclusão digital do Corretor de Seguros, que ainda não tem um

site próprio e consegue enxergar a necessidade de fazer um, deixando de ser um "indigente virtual". De maneira simples, mostramos o caminho mais fácil para começar, desde opções de baixíssimo custo e funcionais, até as alternativas que requerem mais investimentos. E, por outro lado, também aprendemos com a participação e experiência de outros colegas que dão suas contribuições, pois, no formato do Fórum existe sempre uma interatividade e bate-papo com os participantes, que compartilham suas experiências e enriquecem, cada vez mais, o conteúdo das palestras.

Temos notado que, com a ampliação do conhecimento sobre os consumidores, que a internet nos proporciona, as oportunidades de negócios se tornam infinitas. Isso possibilita às empresas criar novos produtos e serviços alinhados às expectativas de cada público, bem como desenvolver novas formas de relacionamento e comunicação.

São tantos exemplos de criatividade... Recentemente, vi um artigo no qual a Apple firmou parceria com a Nike para instalar chips em tênis de corridas, que vão monitorar os exercícios físicos, além de possibilitar integração com as redes sociais e outras mídias digitais.

Essa é uma transformação sem volta e cabe a nós acompanharmos e compreendermos as mudanças, identificando novos caminhos para nos aproximarmos cada vez mais do nosso público e dos nossos clientes, facilitando a vida deles com soluções inovadoras e, assim, gerarmos valor para o nosso negócio.

Pensem nisso e não percam a oportunidade de participar do Fórum A Web e as Redes Sociais. Consulte a agenda da Unisincor e se inscreva, afinal, o brilho das nossas apresentações depende da participação e engajamento de todos.

estante



DVD – COMO SE TORNAR UM PALESTRANTE DE SUCESSO

Para se tornar um palestrante bem-sucedido é fundamental ter conhecimento sobre as ferramentas e as estratégias que serão utilizadas e estar atento às tendências e atualizações do mercado. Esses e outros temas são discutidos no DVD de treinamento "Como se tornar um palestrante de sucesso", produzido pelo Grupo K.L.A. Internacional, uma das maiores empresas em educação empresarial da América Latina.

Apresentado por Edilson Lopes, palestrante e fundador da K.L.A., o vídeo é voltado aos empresários, consultores, coach, palestrantes e instrutores. Lopes ensina os principais aspectos para fazer uma boa apresentação, de forma prática e dinâmica. Segundo ele, algumas perguntas devem ser respondidas antes de iniciar a apresentação. "O que te faz subir ao palco? Quais são os elementos? O grande desafio não é focar diretamente no palco ou na palestra, o primeiro passo a seguir será se concentrar no tema que irá abordar. O que te leva ao palco".

Com três horas de duração, o treinamento está dividido em um box com

quatro DVDs, e aborda os seguintes tópicos: **DVD 1:** Somente "talento" não basta! É preciso ter alguém para ajudar; Definição de palestrante e profissional de educação empresarial; Roteiro: Como construir a sua palestra. **DVD 2:** Como utilizar filmes e músicas em sua palestra; Como iniciar, sustentar e encerrar a sua apresentação; Conheça o mercado de palestras no Brasil. **DVD 3:** Definindo o seu foco; Como produzir um DVD; A importância de um livro na carreira. **DVD 4:** Como prospectar clientes; Faça alianças para alavancar sua carreira; Preparando seu caminho para conquistar o sucesso.

Lopes ainda evidencia: "Desenvolver o perfil de cada um, ter um assessor, compor o roteiro certo e dispor de conhecimento são a chave para o seu sucesso. Somente vontade não basta".

Esta obra está à disposição de associados do Sincor-SP. A biblioteca fica na sede do Sindicato, mas corretores de outras cidades podem solicitar empréstimos através da regional mais próxima – tel. (11) 3188-5057 / e-mail biblioteca@sincorsp.org.br. Horário de Atendimento: 2ª a 6ª feira, das 08h30 às 12h e das 14h às 17h30. Você também pode acessar o site do Sincor-SP (menu Biblioteca) e conferir o acervo completo das obras!

escada acima / escada abaixo

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

Em 2013, o setor de Capitalização alcançou o seu maior faturamento nos últimos 10 anos, ao obter R\$ 20,9 bilhões. O avanço é de 26,3% em relação ao ano anterior (FenaCap).

Generali Seguros continua desrespeitando os corretores de seguros com aplicação de preços diferenciados nos seguros de automóveis e caminhões.

O mercado global de Seguro de Viagem e Assistência cresceu cerca de US\$ 14 bilhões em 2013, e esse número deverá subir para US\$ 18,1 bilhões em 2017 (Pesquisa Finaccord).

Região Sudeste concentrou maior número de incidências dos acidentes com vítimas fatais em 2013, sendo responsável por 36,95% das indenizações pagas por morte no Brasil (Seguradora Líder).

Seguro de RC Profissional teve aumento de 34,4% nos primeiros nove meses do ano passado em relação a 2012 (CNseg).

Setor de planos de Saúde ficou em primeiro lugar na lista dos mais reclamados no ano passado, com 26,6% (Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor).

Mercado de Previdência Complementar Aberta fechou 2013 com R\$ 73,7 bilhões em novos depósitos, com alta de 4,56% em comparação a 2012.

Seguro de Garantia Estendida foi tema de 14.645 reclamações registradas nos Procons do País.

REDUZA OS CUSTOS BANCÁRIOS E GERE LUCRATIVIDADE

Sicoob Creditor-Sp colabora com os Corretores de Seguros para a formação de um capital coletivo que garanta o desenvolvimento de suas atividades profissionais.

SERVIÇOS

- Juros competitivos e adequados às condições dos cooperados (valor, carência, amortização);
- Custo operacional reduzido;
- Tarifas competitivas;
- Atendimento personalizado;
- Comodidade de pagamento (internet banking);
- Rendimento adequado as aplicações
- FGC (Fundo Garantidor até R\$250 mil por CNPJ ou CPF);
- Os resultados obtidos retornam aos associados por meio das sobras (lucro), na proporção direta das operações realizadas.

Vantagens para quem investe na própria cooperativa.

SICOOB CREDICOR-SP
Cooperativa de Crédito

A instituição financeira dos Corretores de Seguros

(11) 3188-5080 / 3188-5072



02/02/2014



Preço do seguro dobra de acordo com perfil

O site do jornal Diário de S. Paulo veiculou uma reportagem sobre as variações no preço do Seguro de Automóvel, com base no perfil do segurado. O jornal entrevistou Arnaldo Odlevati Júnior, diretor da Regional ABCDMR do Sincor-SP, para discutir o assunto.

10/02/2014



Bairros da Zona Leste lideram lista de seguros de carro mais caros de SP

A variação no preço do Seguro de Automóvel foi alvo de uma reportagem publicada pelo portal G1. O portal ouviu Nilson Arelló Barbosa, coordenador da Comissão Técnica de Automóvel do Sincor-SP sobre o assunto.

16/02/2014



Diadema tem o seguro de veículos mais caro da região

O valor do seguro de veículos na cidade de Diadema (SP) mereceu uma reportagem do jornal Diário do Grande ABC. Carlos Alberto Pelais, 1º secretário do Sincor-SP, falou sobre o assunto.

24/02/2014



Polícia recupera 46% de carros levados

O site do jornal Diário de S. Paulo publicou notícia sobre recuperação de carros roubados. Os dados foram fornecidos pelo Sincor-SP.

26/02/2014



Campanha “Carnaval Consciente” em Ribeirão Preto

A campanha “Carnaval Consciente”, patrocinada pela Sincor-SP, por meio de sua Regional Ribeirão Preto, mereceu destaque no portal Monitor Mercantil Digital.

certificação digital

AC Sincor assina contrato com mais duas Autoridades de Registro



No dia 26 de fevereiro, duas novas corretoras de seguros assinaram contrato para atuarem como Autoridades de Registro da AC Sincor: a AR ATA, da cidade de Matão, e a AR Schiseg, de Guarulhos. Na ocasião, o diretor regional de Araraquara, José Roberto Placco Rodriguez, e o coordenador da Comissão AC Sincor, Clóvis Kaminskis, também estiveram presentes.

agenda



ABRIL 2014

DATA 4 e 5 / 4 – 18h às 22h / 5 – 9h às 18h – Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros – Local: Piracicaba – *Angélica Martins Valverde*

DATA 7 – 19h às 22h – Palestra Criar Metas Financeiras e Conquistar Prosperidade – Local: Zona Leste – *Joana D’arc Santos Oliveira*

DATA 7 a 10 – 18h45 às 21h45 – Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V (Básico) – Local: Centro – *Angélica Martins Valverde*

DATA 7 a 10 – 19h às 22h – Comunicação Corporativa Escrita – Local: Osasco – *Suely Marassi de Aguiar*

DATA 15 – 19h às 22h – Palestra Criar Metas Financeiras e Conquistar Prosperidade – Local: Ribeirão Preto – *Joana D’arc Santos Oliveira*

DATA 16 – 18h45 às 21h45 – Palestra Tributação na Corretagem de Seguros – Local: Centro – *Wilson Francisco Bezutte*

DATA 23 – 18h45 às 21h45 – Palestra Criar Metas Financeiras e Conquistar Prosperidade – Local: Centro – *Joana D’arc Santos Oliveira*

DATA 30 – 18h45 às 21h45 – Palestra Atendimento Diferenciado: a Ferramenta do Sucesso – Local: Centro – *Emília Guan*

Agenda sujeita a alteração.
Consulte sempre o site www.unisincor.com.br

dados econômicos

Indicadores Estatísticos

	ABR.13	MAI.13	JUN.13	JUL.13	AGO.13	SET.13	OUT.13
IGP-M	0,15%	0,00%	0,75%	0,26%	0,15%	1,50%	0,86%
TR mensal	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,0209%	0,0000%	0,0079%	0,0920%
Poupança Mensal	0,5000%	0,5000%	0,5000%	0,5210%	0,5000%	0,5079%	0,5925%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2,0017	2,1319	2,2156	2,2903	2,3725	2,2163	2,1920
Receita Brasil Seguros (1)	6,743	6,831	6,622	7,211	7,065	6,748	7,045
Receita SP Seguros (1)	3,093	3,076	3,025	3,423	3,312	3,174	3,242
Receita Brasil Auto (2)	2,863	2,795	2,488	2,974	2,947	2,699	2,763
Receita SP Auto (2)	1,085	1,141	1,026	1,216	1,207	1,130	1,155
Auto Veículos Produção (3)	352,6	354,4	325,5	319,1	344,3	332,1	324,4
Auto Veículos Licenciados (4)	333,7	316,2	318,6	342,3	329,1	309,9	330,2
INCC - FGV (5)	0,74%	2,25%	1,15%	0,48%	0,31%	0,43%	0,26%

	NOV.13	DEZ.13	ANO 13	JAN.14	FEV.14	MAR.14	ANO 14
IGP-M	0,29%	0,60%	5,53%	0,48%	0,38%		0,86%
TR mensal	0,0207%	0,0494%	0,19%	0,1126%	0,0537%	0,0266%	0,19%
Poupança Mensal	0,5208%	0,5496%	6,37%	0,6132%	0,5540%	0,5267%	1,70%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2,3365	2,3624	15,61%	2,4124	2,3450		-0,74%
Receita Brasil Seguros (1)	6,576		74,237				0,000
Receita SP Seguros (1)	2,958		34,683				0,000
Receita Brasil Auto (2)	2,539		30,066				0,000
Receita SP Auto (2)	1,050		12,247				0,000
Auto Veículos Produção (3)	289,6	235,9	3.740,4	237,5			237,5
Auto Veículos Licenciados (4)	302,9	353,9	3.767,3	312,6			312,6
INCC - FGV (5)	0,35%	0,10%	8,09%	0,88%			0,88%

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

INSS | Contribuições Previdenciárias

1. SEGURADO EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)
até 1.317,07	8
de 1.317,08 até 2.195,12	9
de 2.195,13 até 4.390,24	11

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

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)	Empregado	Empregador	Total
até 1.317,07	8		12	20
de 1.317,08 até 2.195,12	9		12	21
de 2.195,13 até 4.390,24	11		12	23

3. SEGURADO CONTRIBUINTE INDIVIDUAL E FACULTATIVO

A contribuição dos segurados, contribuintes individual e facultativo, a partir de 1º de abril de 2003, é calculada com base na remuneração recebida durante o mês.

4. SALÁRIO FAMÍLIA

Remuneração (R\$)	Valor (R\$)
até 682,50	35,00
De 682,51 até 1.025,81	24,66
acima de 1.025,81	Não tem direito

5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

Período	Valor (R\$)
Vigente até Dezembro de 2013	678,00
Janeiro/14 Decreto 8.166/13	724,00

IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

Base de cálculo Mensal (R\$)	Alíquota (%)	Parcela a deduzir (R\$)
até 1.787,77	-	-
de 1.787,78 até 2.679,29	7,5	134,08
de 2.679,30 até 3.572,43	15	335,03
de 3.572,44 até 4.463,81	22,5	602,96
acima de 4.463,81	27,5	826,15

Deduções Admitidas: a) Por dependentes, o valor de R\$ 179,71 por mês; b) Parcela isenta de rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão, até o valor de R\$ 1.787,77 por mês, a partir do mês que o contribuinte completou 65 anos de idade; c) As importâncias pagas em dinheiro, a título de alimentos ou pensões, em cumprimento do acordo ou decisão judicial, inclusive a prestação de alimentos provisionais; d) As contribuições para a Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos municípios; e) As contribuições às entidades de previdência privada domiciliadas no País, cujo ônus tenha sido do contribuinte, destinadas a custear benefícios, complementares assemelhados aos da Previdência Social, no caso de trabalhador com vínculo empregatício, de administradores, aposentados e pensionistas.



MUITOS CORRETORES DE SEGUROS JÁ ESTÃO MULTIPLICANDO SEUS GANHOS COM A CERTIFICAÇÃO DIGITAL.

NÃO FIQUE DE FORA!
TORNE-SE UMA AUTORIDADE DE REGISTRO E DIVERSIFIQUE SUA RECEITA.

PARA CORRETORAS COM PATRIMÔNIO LÍQUIDO DE R\$ 100 MIL.

A AC Sincor está ampliando sua rede de distribuição de Certificados Digitais em todo o Brasil. Se você pretende diversificar suas receitas e aumentar seu faturamento, entre em contato conosco e saiba como.

Lembre-se:

Certificação Digital será obrigatória para todos os brasileiros. Seja um empreendedor desse grande negócio!

SEGUROS, SÓ COM CORRETOR DE SEGUROS E CERTIFICAÇÃO DIGITAL TAMBÉM.



outra leitura

Liderança e Produtividade



Emilia Guan

Consultora, empresária e psicóloga. Pós-graduada em Psicopedagogia. Desenvolve projetos para desempenho de equipes. Instrutora de treinamento, com larga experiência na área comercial e psicologia aplicada a desenvolvimento profissional.

Muito se tem comentado e pesquisado sobre métodos e processos para o desenvolvimento de 'diferencial competitivo' nas empresas visando sobrevivência, expansão e, principalmente, a sustentabilidade. É consenso geral, entre teóricos, que a Gestão de Pessoas é o caminho adequado. Fica evidente que entre os princípios de organização e orientação, o processo de liderança tem destaque especial, uma vez que as tarefas são executadas por pessoas e estas determinarão o 'status' do resultado final.

Falar em liderança, no âmbito da empresa, é falar sobre a competência relacional para agrupar pessoas em torno do mesmo objetivo, este ligado aos propósitos do Planejamento Estratégico – missão, visão e valores – e conduzi-las à obtenção de resultados sinérgicos.

A liderança - caracterizada enquanto competência - permite inferir que sua manifestação independe de

estruturas hierárquicas e sim do exercício de habilidades pessoais. No entanto, quando o gestor desenvolve de forma adequada tal habilidade, esta se torna uma ferramenta que alia eficácia e eficiência, pois concilia os aspectos objetivos de sua função aos aspectos subjetivos, tais como expectativas, perfis de personalidades, diferenças individuais, etc. de seus colaboradores.

É muito comum associar a liderança à posição hierárquica, e muitas vezes, instintivamente o gestor a exerce com base em suas características pessoais: comando, introspecção, liberdade, entre outros. Indiscutivelmente, ao final, sempre obterá resultados de seus colaboradores, porém resta uma pergunta: qual a qualidade desses resultados?

Observa-se, também, que se os resultados não forem satisfatórios sempre haverá um mecanismo para a correção: trocar os colaboradores, ou até em casos mais extremos, trocar todo o grupo. Aqui outra pergunta: quais os custos – tangíveis e intangíveis – desses procedimentos? Além do custo tangível do processo de recrutamento, seleção e treinamento há que se pensar na venda da imagem institucional: como os clientes avaliam a credibilidade e a confiança numa empresa que não consegue manter estabilidade em seu quadro de colaboradores?

Praticar a liderança de forma produtiva é mais do que uma habilidade, pois, antes de qualquer coisa, é preciso que o gestor entenda a necessidade de aprimorar-se, aprender, desenvolver e adequar as formas de relacionamento com os colaboradores e clientes investidores. Ser carismático, saber 'vender ideias', dar ordens, sem dúvida alguma, são habilidades que auxiliam no exercício da liderança, porém é necessário ir além: identificar o grau de maturidade funcional dos colaboradores, identificar potencialidades e promover oportunidades de aprimoramento e desenvolvimento pessoal, muito além das premiações e bonificações salariais.

Liderar um grupo de colaboradores é transformar esse grupo em equipe, desenvolvendo o engajamento, o comprometimento, formando ações e valores que passam a influenciar diretamente na qualidade das relações internas da empresa, até ultrapassar seus muros. Liderança produtiva é propiciar a qualidade do clima organizacional e, conseqüentemente, estendê-la nos relacionamentos com clientes investidores, parceiros, fornecedores. Alguns pontos a serem considerados na liderança produtiva:

- **Incentivos:** Estabelecer procedimentos adequados que auxiliem a deflagração do processo de motivação dos colaboradores;
- **Comunicação:** Utilizar processos de receber e emitir informações de maneira a propiciar a mudança de comportamento em direção aos propósitos institucionais;
- **Delegação:** Proporcionar o desenvolvimento de habilidades latentes, valorizando o desenvolvimento profissional e o aprimoramento da qualidade final dos resultados;
- **Inovação:** Buscar constantemente novas formas de realizar as tarefas existentes, para que permaneçam atrativas e proporcionem maior satisfação durante o trabalho de todos os envolvidos;
- **Flexibilidade:** Saber lidar com a autoridade que possui, porém, mantendo seu respeito com a equipe.

Aprender e desenvolver técnicas de liderança implica em identificar nos colaboradores a mesma potencialidade. Oferecer reconhecimento de suas capacidades, estimular a criação de procedimentos mais efetivos no desempenho de suas atividades. Saber recompensar talentos, ter clareza nas metas perseguidas, perseverança, possibilitando que a empresa seja diferenciada em ambientes competitivos, uma vez que equipes produtivas capitalizam resultados positivos agregando lucratividade e prestígio aos produtos e serviços.



ty Seguros

 Liberty Seguros

 Liberty Seguros



Promoção
**segura
meu
lugar**

CORRETOR



Residência



Vida e AP



Pequenas e Médias Empresas

**CONCORRA A INGRESSOS
E PRÊMIOS INCRÍVEIS.**

Vendendo os produtos Liberty Seguros participantes, você, corretor, pode faturar ingressos para a Copa do Mundo da FIFA 2014™, além de prêmios exclusivos. **Participe.**

SAIBA MAIS NO LIBERTY WEB EM:
WWW.LIBERTYSEGUROS.COM.BR/CORRETORES



FIFA WORLD CUP
Brasil



SEGURADORA OFICIAL DA COPA DO MUNDO DA FIFA 2014™



TRANQUILIDADE EM DOBRO PARA VOCÊ.



A Marítima Seguros e a Yasuda Seguros são subsidiárias da Sompo Japan Insurance Inc., uma das maiores e mais bem conceituadas seguradoras do mundo por sua filosofia de colocar o cliente em primeiro lugar. É tranquilidade em dobro para você e para seus clientes.

EMPRESAS SUBSIDIÁRIAS DA

www.maritima.com.br



www.yasuda.com.br