

JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Adesão ao XV Conec é sucesso!



Mais de 90% do espaço na Feira de Negócios é adquirido em um só dia. Inscrições para os corretores de seguros já estão no ar!

Págs. 16 e 17

Evento homenageia a mulher nos novos tempos

mulher
nos novos tempos.



DIA INTERNACIONAL DA MULHER
2012

Cerca de 500 corretoras de seguros compareceram ao tradicional evento do Sincor-SP em comemoração ao Dia Internacional da Mulher. O encontro destacou a força da mulher e os avanços em prol da igualdade no mercado de trabalho.

Págs. 8 a 10

Previdência Privada

De acordo com a Fenaprevi, setor deve dobrar número de participantes em cinco anos e promete remuneração constante para os corretores de seguros.

Pág. 12

Inscrições a todo vapor!

Imagem do evento anterior XIV Conec

XIV Conec

CONGRESSO DOS CORRETORES DE SEGUROS
11 A 13 DE OUTUBRO DE 2012 - ANHEMBI-SP

O principal evento da categoria contará com Palestras Motivacionais, Técnicas e de Gestão e Liderança, além da tradicional Exposeg com as principais seguradoras do país.

A arte de proteger!

TABELA DE VALORES

O DESCONTO É PROGRESSIVO, APROVEITE AGORA:

MÊS	CORRETOR SÓCIO & CÔNJUGE	CORRETOR NÃO-SÓCIO & CÔNJUGE	OUTROS
ABRIL	R\$ 300,00 (cada)	R\$ 600,00 (cada)	R\$ 1.100,00 (cada)
MAIO	R\$ 350,00 (cada)	R\$ 700,00 (cada)	R\$ 1.200,00 (cada)
JUNHO	R\$ 400,00 (cada)	R\$ 800,00 (cada)	R\$ 1.300,00 (cada)
JULHO	R\$ 450,00 (cada)	R\$ 900,00 (cada)	R\$ 1.400,00 (cada)
AGOSTO	R\$ 500,00 (cada)	R\$ 1.000,00 (cada)	R\$ 1.500,00 (cada)
SETEMBRO	R\$ 550,00 (cada)	R\$ 1.100,00 (cada)	R\$ 1.600,00 (cada)

Não está incluso custo de hospedagem.

VALOR EM DESTAQUE, VÁLIDO ATÉ 28/04/2012 ATÉ 17H30.

Inscrições e informações:
www.sincorsp.org.br

PAGAMENTO
PARCELADO EM

3X

APENAS PARA CORRETORES
ASSOCIADOS DO SINCOR-SP
E PARA INSCRIÇÕES ATÉ
AGOSTO DE 2012

REALIZAÇÃO

SINCORSP



Ainda não inventaram uma tecnologia que substitua por inteiro o contato direto

Hoje em dia o mundo dispõe de uma infinidade de instrumentos de alta tecnologia a custos relativamente modestos para facilitar a comunicação à distância. O velho telefone fixo, que tantos benefícios nos trouxe por dezenas de anos, ganhou a companhia de celulares, tablets, sms, e-mails, msn, facebook, skype, etc. Tudo isto encurtou brutalmente as distâncias e facilitou a nossa comunicação com as pessoas à nossa volta.

Contudo, ninguém melhor do que o corretor de seguros sabe que determinados contatos precisam ser feitos pessoalmente e olhando nos olhos. Somente assim é possível trocar experiências com mais profundidade, observando o que se passa no coração e na mente do interlocutor. A conversa fica registrada não apenas com a razão, mas também com os sentimentos. Os resultados desta forma de se comunicar são indelévels, ou seja, não se apagam com o tempo.

Pessoalmente, eu também valorizo muito o contato pessoal porque ainda hoje atuo em uma cidade do interior, onde praticamente todas as pessoas se conhecem ao menos “de vista” – tal como denominamos. Nas cidades menores, a despeito das conversas diárias ficarem mais restritas a um grupo mais íntimo, nós desenvolvemos a impressão de que todos cuidam de todos pela simples razão de que as pessoas estão sempre se vendo. Este aspecto contribui para que todos fiquem mais seguros e confiantes.

É por tudo isso que eu não abro mão do programa O Sincor-SP Vem Até Você, que prevê o contato pessoal do presidente do Sindicato e de integrantes de sua diretoria executiva com cada unidade regional. Pela minha experiência de vida, eu afirmo, sem

receios de errar, que todo problema ganha uma solução sob medida após dois dedos de prosa olho no olho. Às vezes a prosa exige “muitos dedos” e a presença de mais gente na roda. São momentos em que o problema nos desafia e nos coloca à prova. É justamente nestas ocasiões que eu sinto muito prazer por fazer parte da classe dos corretores de seguros e um indescritível orgulho por exercer o atual cargo de presidente da categoria no Estado de São Paulo. Ao longo dos 20 anos em que exerci várias funções dentro do Sindicato, eu sempre testemunhei o fato de que, ao discutir olho no olho qualquer problema da classe, os corretores não arredam pé até que finalmente surja a solução adequada. E não importa o desafio que deveremos enfrentar para colocar em prática o que foi combinado.

O programa O Sincor-SP Vem Até Você está exigindo viagens constantes e muito esforço. Mas é por meio desta iniciativa que eu e a diretoria executiva nos abrimos para cada uma das realidades locais, ouvimos sem defesas críticas e sugestões, discutimos com sinceridade e, no final, guardamos na alma as impressões de cada conversa. O e-mail, celular, skype e outras novas ferramentas continuam sendo muito úteis e nós os empregamos diariamente. Mas estes recursos não são capazes de substituir por inteiro a conversa franca e direta, a fim de elaborar soluções de alto nível para os problemas que afligem a nossa laboriosa classe.

“As conversas geradas do dentro Programa Sincor-SP Vem Até Você são guardadas na mente e no coração. E não se apagam com o tempo.”

CORRETOR
MELHOR
É CORRETOR SINCOR-SP

Mário Sérgio de Almeida Santos

sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	A tecnologia não substitui o contato direto
4	SUMÁRIO / EXPEDIENTE	
5	PREÇO JUSTO	Prática garante bom funcionamento do setor
6	CARTAS	Correspondências Sincor-SP / Fórum dos Corretores / Cartas dos Leitores
8		DIA INTERNACIONAL DA MULHER Evento homenageia a mulher nos novos tempos
11	DIA INTERNACIONAL DA MULHER	Clube de São Paulo homenageia as corretoras Um das mais tradicionais empresas da categoria foi consolidada por uma mulher
12	OPORTUNIDADE	Previdência privada deve dobrar em cinco anos
13	SUCESSÃO	Credicor-SP tem novo presidente
14	CIDADES	Em Franca, predominam as corretoras de seguros de administração familiar
16	XV CONEC	Mais de 90% do espaço na Feira de Negócios é adquirido em um só dia
17	FÓRUMS TÉCNICOS	Introdução aos Seguros Transportes em Mogi das Cruzes
18	INTERNACIONAL	XXIV Congresso Copaprose faz homenagem a Leoncio de Arruda
19	CADASTRO AC SINCOR	Corretores de seguros devem estar atentos às novas regras para registro na Susep Certificação digital agrega faturamento e oportunidades
20	REGIONAIS DO SINCOR-SP	O que acontece no Sincor-SP pelo Estado
21	SINCOR-SP NA MÍDIA BENEFÍCIOS	Seguro residencial é remédio contra prejuízo Você já desfruta do plano de medicamentos do Sincor-SP?
22	CONHECIMENTO ESTANTE	Sim, eu posso fazer marketing! A cauda longa
23	ESCALADA ACIMA / ESCALADA ABAIXO	Evento da Copaprose homenageia Leoncio de Arruda Seguradoras passam guarda de documentos aos corretores
24	JOGO RÁPIDO	Aplicativo Sicoob facilita consultas dos cooperados
25	DADOS ECONÔMICOS AGENDA	Unisincor - Abril 2012
26	OUTRA LEITURA	Charge: Zeca/ Artigo: Ana Paula Oriola De Raeffray

expediente

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Thais Ruco MTB 49.455/SP

e-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico),

Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Pedro Barbato Filho

Alexandre Milanez Camillo, Cássia Maria Del Papa

Publicidade: (11) 3188-5009

e-mail: publicidade@sincorsp.org.br

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

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: **Orlando Filipe de Gouveia**2º Tesoureiro: **Flavio Bevilaqua Bosisio**Suplentes da Diretoria Executiva: **Jorge Teixeira Barbosa, 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: **Antonio Carlos F. de Oliveira, 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**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 Caporalli**PRESIDENTE PRUDENTE: **Ricardo Ricci F. Santos**RIBEIRÃO PRETO: **Vicente Oliveira Tozzo**SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: **Antonio Roberto Mantovan**SANTOS: **Flávio Meleiro**SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**SÃO JOÃO DA BOA VISTA: **Silvia Helena Rinaldi Lara**SÃO JOSE DOS CAMPOS: **Luiz Roberto Pereira**SOROCABA: **Gilson Domingues Moraes Filho**TAUBATÉ: **Francisco Sérgio Casimiro**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 Libero 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

preço justo

Prática do Preço Justo garante o bom funcionamento de todo o setor de seguros

Cerca de 15% dos corretores de seguros conseguem vender apólices até 70% mais baratas com a anuência de quase todas as seguradoras. A prática de prêmios menores é concedida para corretores de seguros com produções maiores, por meio da redução de custos ou através do oferecimento de melhores condições. O efeito desta prática é devastador para o mercado de seguros, pois tem o poder de expulsar do mercado os corretores com menor produção. Este segmento constitui a grande maioria da imensa rede de profissionais que atende de forma capilar consumidores dos recantos mais remotos do Brasil. A diminuição desta rede de distribuição de seguros tende a reduzir a escala de produção das companhias seguradoras, que, por este motivo, terão de elevar os preços das proteções e benefícios. Na ponta, o maior prejudicado é o consumidor.

Tendo em vista este poder destruidor, o Sincor-SP criou a campanha contra a prática do preço diferenciado. O movimento leva o nome de "Preço Justo" e envolve todas as diretorias e comissões. Veja na tabela a seguir as vantagens de se manter um preço justo para o mercado e para o consumidor:

 Preços diferentes para o mesmo seguro	 PREÇO JUSTO
Provoca concorrência predatória entre corretores de seguros	Mantém ativos os profissionais do principal canal de distribuição de seguros
Reduz a quantidade de corretores nos mais diferentes bairros, cidades e regiões do Brasil	Garante a capilaridade de corretores de seguros e, com isso, proximidade e melhor atendimento ao consumidor
Lei básica do mercado: menos concorrência, maior preço	Maior concorrência, menor preço
Seguradora premia os parceiros de maior produção com melhores condições comerciais, permitindo o repasse de descontos ao cliente	Seguradora premia os parceiros de maior produção com prêmios, viagens, shows etc. Ou ainda: bônus em dinheiro, com a condição de que não seja repassado o desconto ao cliente
Dá a entender a um consumidor de longa data que o seu corretor de seguros o enganou por anos a fio, com preços mais altos	Preserva a relação de confiança do consumidor com o corretor - que é a base da atividade do mercado de seguros
Afeta toda a rede de contatos (familiares, amigos) oriunda deste cliente, com a propaganda negativa	Possibilita que o corretor de seguros expanda o mercado, ao manter a confiança do consumidor
Prejudica todo o sistema	Mantém saudável o mercado de seguros e preserva a atual expansão dos negócios, beneficiando seguradora, corretor e consumidor

Porto Seguro Auto Mulher.

Porque a gente sabe que o dia a dia da sua cliente não é só moda e cosméticos.

Assistência 24h com guinchos que chegam rápido.

Leva e traz¹ o carro para a primeira revisão ou manutenção.

Transporte Amigo¹ para, por exemplo, buscar o filho na escola quando a segurada ficar impedida.

Desconto² e proteção para cadeirinhas infantis¹.

Centros Automotivos que cuidam bem do carro e têm Espaço Kids³.

Help Desk¹ para problemas com o computador.

Cuidados para o pet⁴ com consultas gratuitas, desconto em exames e cirurgias.

Serviços gratuitos à residência, com encanador, eletricista e chaveiro 24 horas.

Instalações gratuitas¹ de trilhos e varões de cortinas, quadros e varal, entre outros.

Serviços que acompanham a segurada¹, extensíveis à casa⁵ e ao carro de um amigo ou familiar.

Consertos gratuitos¹ de eletrodomésticos e serviços de telefonia.

Descontos exclusivos em peças de teatro, restaurantes e academias femininas.

Para saber mais, consulte seu gerente comercial.

1) Benefícios válidos para seguros contratados com cláusula Porto Socorro Mais Mulher, conforme condições e limites de utilização. Nos consertos apenas a mão de obra é gratuita. 2) Desconto válido para todas as seguradas, independente da cláusula. 3) Consulte as unidades dos Centros Automotivos que possuem Espaço Kids. 4) Consulte as clínicas credenciadas e os descontos a que a segurada tem direito. 5) Desde que o domicílio esteja localizado na cidade onde a segurada reside. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Parceria Bradesco Seguros com a rede varejista Máquina de Vendas

Resposta à carta publicada na edição anterior:

Ao Sincor-SP

At. Sr. Mário Sérgio de Almeida Santos

Acusamos o recebimento de sua correspondência e, em atenção aos termos do referido expediente, vimos informar a V.Sa. que as apólices de seguro emitidas contam com a participação do corretor de seguros, a exemplo do que ocorre nos negócios análogos celebrados por esta seguradora.

Certos de sua atenção, subscrevemo-nos.

Atenciosamente,

Bradesco Seguros S/A

Rio de Janeiro, 05 de março de 2012.

Comissão Técnica de Seguros de Crédito e Garantia

À Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados – FENACOR

Prezado Sr. Armando Vergílio dos Santos Júnior,

Dando prosseguimento aos nossos entendimentos e objetivando a melhoria e qualidade das atividades desenvolvidas pela Comissão Técnica de Seguros de Crédito e Garantia do Sincor-SP e pela ausência de comissão que cuida desse assunto nessa Federação, solicitamos o seguinte:

- Transformar a comissão técnica em uma comissão “mista” Sincor-SP e Fenacor;
- Constituir a comissão de Corretores Especialistas em Crédito e Garantia, com participação de outros estados;

Com o “de acordo” da Federação a Comissão Técnica será reconhecida pelo Mercado Segurador, Ressegurador, Órgãos de Fiscalização e Governamental como “legítimos representantes da Classe dos Corretores de Seguros e Resseguros” nas questões envolvendo seguros de Crédito e Garantia;

O Coordenador da comissão será o corretor de seguros Sr. André Dabus, diretor da AD Corretora de Seguros Ltda.

No aguardo da formalização.

Cordialmente,

Mário Sérgio de Almeida Santos

São Paulo, 24 de fevereiro de 2012.

fórum dos corretores

Opiniões de corretores de seguros em relação a empresas e entidades do setor, com direito de resposta

Dificuldade para corrigir documentação em seguradora

Ao digníssimo senhor Mário Sérgio, presidente do Sincor-SP

Não tendo mais a quem recorrer, venho através deste email solicitar a gentileza desse nosso querido Sindicato para que, com o envio desta ao presidente – ou quem achar de direito –, da Chubb do Brasil Cia de Seguros, sobre a possibilidade de ver retificada a apólice de Seguros por ela emitida sob o nº 8.062.483, visando a inscrição correta da data de nascimento do segurado como sendo o dia 15 de julho de 1954. Trata-se de cliente Chubb desde 2009 (apólice n. 6.335.827) 2010 (apólice n. 3.718.599) e 2011 (apólice n. 8.062.483).

Todas elas, sem uma única exceção, foram emitidas com a data de nascimento errada e só retificada após solicitação de endosso. Na última delas tiveram a pachorra de cobrar R\$ 435,00 de diferença de prêmio só não pagos graças à interferência da funcionária da Plataforma Humana Seguros.

Agora, novamente, ao ser solicitado endosso para substituição de veículo a data de nascimento veio errada. E pelo histórico retratado cremos que será sempre assim: esperar emissão da apólice de endosso para somente após pedir endosso de retificação.

Observo mais que não é este o único erro. A cada emissão de endosso outros erros são cometidos: ora o número da casa, ora o endereço... sempre temos que solicitar endosso de retificação.

Já acionamos todos os departamentos disponíveis a nós tentando reparar tal situação e nunca conseguimos obter o resultado pretendido. Na Plataforma Humana estão saturados de nossas reclamações. Ressalto que em todas as ocasiões foi enviada cópia de documento do Segurado.

Cliente Chubb é sinônimo de pessoa bem-sucedida; quase sempre intolerante a

esta situação. Nosso cliente em comum está irritadíssimo achando que estamos sendo incompetentes e até negligentes.

Antes, porém, quero deixar claro que quem está mais irritado é o subscritor desta. Como o sistema de uma Seguradora desse porte tolera e continua mantendo erro tão crasso? O que faz o responsável do setor que não repara, não procura reparar e deixa permanecer tal situação? Falta-lhe informação? Conhecimento? Estão lhe boicotando? Ou ele está dormindo na redoma de vidro achando-se o chefe mais poderoso e indispensável do mundo pensando que estamos brincando de trabalhar? E os nossos custos operacionais, perda de tempo e grau de irritabilidade aqui demonstrado!? Se no exemplo citado acima em que foi cobrado R\$ 435,00 de prêmio parcial para retificação da data de nascimento e o valor do bem segurado girava em torno de R\$ 110.000,00, imagine agora neste novo endosso em que o valor do bem ultrapassa os R\$ 400.000,00, quanto não seria? E se nesse interregno houver sinistro antes da emissão do famigerado endosso? Quem vai se responsabilizar pelo prejuízo???

Gostaria de ouvir pessoalmente sua justificativa e alertá-lo de que “o pior cego é aquele que não quer ver”. Todo sistema fechado e não aberto às informações tende-se a esfacelar. Não pretendemos esfacelarmos junto com ele perdendo o cliente ou arcando com eventual prejuízo resultante da inoperacionalidade da Seguradora da qual ele é o responsável.

Ademais temos o lado “moral” desta Corretora de Seguros ao não conseguir dar explicações plausíveis ao Segurado sobre sua incompetência à regularização de sua data de nascimento.

Nosso pedido pode soar banal. Mas é o retrato fiel da dificuldade de nossa profissão. Certas Seguradoras “blindam” o atendimento a Corretores não “credenciados” diretamente a elas dificultando a solução de casos como este tão simples de solução na maioria delas. Nunca tivemos acesso direto à Chubb. Recentemente, mais precisamente em Dezembro último, ela nos concedeu acesso ao Portal do Corretor, porém sem acesso à elaboração de orçamentos e informações que são efetivados pela Plataforma Humana sucessora, em nosso caso, da Umbria.

Finalmente, cumpre informar, que meu cliente ao adquirir o veículo da apólice ora

em questão adquiriu outros dois na mesma agência BMW que envidou todo o possível para que contratasse ali seguro de seus veículos. Passei pelo teste como um marisco na luta do mar tempestuoso contra o rochedo. Continuo vivo e bravamente lutando. Se esta não alcançar o intento almejado providencio outra, em inglês, e envio à Presidência dos EUA.

Na esperança de ver nossa queixa sanada, agradeço a todos que a ela puderem interferir e dar solução.

OBS: Sendo necessário encaminhado toda a documentação retratando o aqui narrado.

Atenciosamente,
Sidney Roberto Lopes Garcia
Garcia Marques Corretora de Seguros
Por e-mail, 01 de março de 2012.

Após intervenção do Disque-Sincor – agradecimento corretor:

Recebi nesta data telefonema do Sr. Adriano Trevisan, da Chubb Seguros.

Acusou recebimento da correspondência por nós encaminhada a esse Sindicato envolvendo a Seguradora. Teceu explicações a respeito do assunto e pediu desculpas pelo contratempo proporcionado pela mesma.

Informou que a reclamação tornou-se útil ao reparo dos erros até então provocados.

Assim, mais uma vez, agradeço a intervenção desse Sindicato, na pessoa do Mário Sérgio, e em especial ao Pelais que me atendeu prometendo dar atenção pessoal ao caso.

Sidney Roberto Lopes Garcia
Garcia Marques Corretora de Seguros
Por e-mail, 13 de março de 2012.

cartas dos leitores

Tribuna livre para comentários sobre o setor e matérias publicadas

A pouco do vencimento da carência, seguradora cobra valor reduzido por parto

À SulAmérica Saúde,

Boa tarde Matias (vice-presidente comercial), Por favor, meu cliente [segurado da SulAmérica] que deveria negociar o custo do hospital no parto de sua esposa, nos mesmos moldes da SulAmérica, precisa urgente saber como fazer isso. Você prometeu que tentariam negociar com o hospital o custo

de atendimento para nosso cliente, que está a poucos dias do vencimento da carência para parto. O bebê nasce semana que vem e nós não sabemos com quem negociar. O hospital é o Santa Catarina, você poderia nos informar onde e com quem o cliente pode falar?

Muito obrigada

Sheila Maria

Auri Plena Corretora de Seguros LTDA

São Bernardo do Campo-SP

Por e-mail, 12 de janeiro de 2012.

Agradecimento do segurado

Olá a todos, boa tarde.

Gostaria de agradecer imensamente a todos vocês pela ajuda no meu caso.

De coração, obrigado.

Sei que os planos são regidos por regras e condições contratuais e que a negociação feita em meu nome junto ao hospital de forma alguma era obrigação de nenhum de vocês. Vejo isso como um favor que me foi feito, um imenso favor aliás, o que mostra não só vossa real preocupação com os clientes mas também e especialmente o lado humano das grandes corporações.

A Sulamérica e a Auriplena Corretora não são apenas grandes empresas para mim mais, mas sim um grande grupo de ótimas pessoas, às quais eu sou imensamente grato.

Desejamos muita felicidade a vocês todos e não cansaremos de agradecer!

Grande abraço, Gian, Flavia (e o bebê Francesco!).

Giancarlo Baratta

Por e-mail, 18 de janeiro de 2012

Evento Dia Internacional da Mulher

Prezados,

Quero agradecer a toda a diretoria e a toda a equipe do Sincor-SP que nos proporcionou um dia tão lindo.

O evento foi indescritível!!! Muito obrigada por, “sem querer”, prepararem tudo com tanto carinho para mim. Estou sem palavras.

Acho que nada na vida é por acaso! Só quem esteve no encontro do Dia Internacional da Mulher vai entender o vídeo abaixo de meu pai e o por que será que toquei vio-

lino no palco.

Nunca toquei violino porque acho um instrumento muito difícil, mas vejo meu pai tocando desde que eu era bebê!

Não cai uma gota do oceano sem que Deus queira e dia 08 de março Deus queria me dar de presente um dia tão especial!

E para retribuir o nosso encontro de 08 de março de 2012 envio link para o vídeo abaixo.

Meu pai sempre tocou uma hora por dia de violino, mas atualmente, com Mal de Parkinson, teve como recomendação médica tocar de três a quatro horas por dia o violino!!!

Palmas a todos vocês e, música, maestro!
<http://www.youtube.com/watch?v=LMqlbC5hKvk>

Obrigada por tudo o que me proporcionaram,

Patricia Sadalla Collese

Collese Corretora de Seguros Ltda

Santo Amaro – São Paulo/SP

Por e-mail, 10 de março de 2012.

Agradecimento por doação

Ao Sincor-SP – Regional Zona Sul

Sr. Carlos Alberto Batista de Lima – diretor regional

“Milagres são uma espécie de troca. Como todas as expressões de Amor, que são sempre miraculosas no sentido verdadeiro, a troca reverte as leis físicas. Trazem mais amor tanto para o investidor quanto para aquele que recebe.”

Queremos nesta oportunidade manifestar os nossos sinceros agradecimentos pela colaboração.

Obrigado por estar do nosso lado nos incentivando e nos ajudando a levar adiante nosso trabalho.

Por favor, continue a nos apoiar com a divulgação, sua participação é muito importante para nós.

Grata.

Diretoria Executiva

Instituto Beneficente Paulo de Tarso

São Paulo, 16 de Março de 2012

Nota: No último Encor desta regional foram solicitados itens de higiene para doação à entidade.

Evento homenageia a mulher nos novos tempos

Tradicional evento do Sincor-SP destaca a força da mulher e os avanços em prol da igualdade no mercado de trabalho

8 de março é uma data significativa na defesa dos direitos das mulheres em todo o mundo. É um dia de afirmação das lutas históricas das mulheres, como também de comemoração, pois se brindam as conquistas e, especialmente, os avanços que possibilitam antever dias de mais igualdade e respeito à condição feminina. Como acontece há vários anos, o Sincor-SP promoveu uma comemoração especial para celebrar o Dia Internacional da Mulher. No próprio dia 8 de março, cerca de 500 participantes compareceram ao Espaço Quatá para a homenagem, que este ano teve como tema "Mulher nos Novos Tempos!". O evento, que aconteceu durante o período da manhã e foi fechado com um almoço, contou com palestras que mostraram o dinamismo da mulher atual e as forças que movem o mundo.

O mestre de cerimônias, César Filho, conduziu, junto com a diretoria do Sindicato, um evento descontraído, com surpresas e sorteios de valiosos prêmios. Quando o presidente do Sincor-SP Mário Sérgio subiu ao palco com sua diretoria



na busca de um mundo melhor, pois eles possibilitam que a mulher tenha plena consciência de seu potencial e dos seus direitos. Os exemplos se multiplicam. Onde há desafios a mulher está presente. E está presente a corretora de seguros", disse. Ele reforçou também a importância da participação das mulheres no Sindicato. "Ajude-nos nos caminhos a seguir, pois vocês têm uma sensibilidade única".

A coronel Maria Aparecida de Carvalho Yamamoto, foi destacada no evento como um exemplo

executiva, frisou que ali na plateia também havia muitas mulheres que se destacam em suas vidas e profissões. "O mundo mudou, hoje cada mulher possui um importante papel na luta por uma sociedade mais justa. E eventos como este são de importância



homens.

A 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Cássia Del Papa, falou que percebe as mudanças para as mulheres no mercado de trabalho. "No caminho para cá ouvi no rádio que a comemoração ao Dia da Mulher era uma grande hipocrisia. Não concordo, acho que temos que comemorar, pois nossas conquistas são notáveis. Leilane e eu sempre fomos tratadas com muito carinho e respeito pelos presidentes e diretores que passaram pelo Sincor-SP", argumentou. Já a 2ª vice-presidente do Sindicato,

da força feminina na Polícia Militar do Estado de São Paulo, entidade parceira do Sincor-SP na divulgação do seguro DPVAT. Ela desempenha o cargo de chefe da Comunicação Social da PM, uma instituição tradicionalmente dominada pelos

dia internacional da mulher

Leilane Strongren, enfatizou que cada mulher tem uma história incrível de sua vida a ser contada. “Gostaria que pegassem um espelho, que todas vocês devem ter na bolsa, e vissem lá a grande artista e homenageada deste dia, vocês mereciam estar conosco neste palco, pois toda mulher guarda histórias incríveis”, incentivou ela.



Claudia Fernandes entre Mário Sérgio e sua esposa Arlene

Numa lembrança aos ex-presidentes do Sincor-SP Leoncio de Arruda e João Leopoldo, falecidos no final de ano, foram homenageadas as respectivas esposas, Claudia Fernandes e Ivonete Lima.



Palestra: O papel da mulher na dinâmica atual

A Dra. Nise Yamaguchi, médica oncologista do Instituto Avanços em Medicina de São Paulo

proferiu uma palestra muito elogiada sobre o tema: “A mulher nos diferentes contextos do mundo atual”.

A médica contou um pouco de sua trajetória como profissional e como mãe. Ela morava na Suíça quando recebeu uma proposta para voltar a trabalhar no Brasil. Decidiu aceitar por considerar que lá as coisas já estavam mais prontas e aqui havia muito a ser feito. Resolveu então trabalhar contra o câncer para o resto de sua vida, pois estava preparada para lidar com os limites do ser humano, profissionalmente e espiritualmente. “Não importa se você vai receber o reconhecimento pelo que está fazendo, você tem que saber que faz o melhor que poderia”, disse. Como mãe, ela acredita que fez o seu melhor. Saía do hospital e ia para casa pegar seus filhos para levar consigo ao consultório. Chegou a levar um filho, com apenas dois meses

de idade, junto com ela para dar uma aula. “Eles sempre me acompanharam e viajaram o mundo inteiro. Talvez eles precisassem de mais, de uma mãe full time. Mas se eu tivesse sido, talvez não pudesse proporcionar o que eu posso hoje. Acredite em você, no que pode fazer, às vezes parece pouco, mas é o que está a seu alcance, e aquilo vai ser visto por Deus e pelo universo”, aconselhou.

Ela elogiou as corretoras ao dizer que elas viabilizam a vida de muitas pessoas. “Espero nunca precisar de seguro nenhum, mas tenho vários, pois ninguém tem controle sobre a vida. Você tem a responsabilidade por suas ações e por se cuidar. Quando tem filhos e família, você não tem mais o direito de morrer como quiser, porque as pessoas sofrem junto. No momento que você tem o seguro, está pensando nas pessoas com quem compartilha sua vida e sua trajetória”, avaliou.

Dra. Nise também deu muitos conselhos sobre como levar a vida e encarar o envelhecimento. “A gente fica preocupado que está envelhecendo e na verdade deveria ficar feliz, pois poderia não estar. Daqui a sete anos vou fazer 60. Quando chegar à fila dos idosos eu gostaria de observar as pessoas me olhando de cara feia por achar que sou nova. Será a glória e é isso que eu quero para mim”, revelou. Também frisou a importância de conhecimento e a busca por nos tornarmos pessoas melhores. “Conheço uma senhora de 94 anos que fez cinco faculdades, mora ao lado de um hotel e todo dia entra para assistir a eventos e palestras. É um privilégio tão grande ter acesso ao conhecimento. Nunca é tarde para começar. Eu quis estudar para ter o arcabouço necessário para falar de amor, do que eu realmente me importo, de uma forma acadêmica. Precisamos ter a capacidade de olhar as coisas com olhos novos. Temos todas as faces dentro de nós: feliz, triste, doente, sã. A felicidade é uma decisão de espírito, você tem que decidir todos os dias ‘Vou ser feliz, apesar de’, desafiou.



Palestra: A força consciente e inconsciente da mulher

Polêmica, misteriosa e cheia de experiências. Foi assim a participação do hipnólogo Fábio Puentes, que demonstrou a força consciente e inconsciente do ser humano e, mais especificamente, da mulher. Ele realiza hipnose desde os



Corretora de seguros recebe prêmio do sorteio

onze anos de idade, é formado em Hipnose Clínica pela Espanha e já realizou 530 apresentações em programas de TV no Brasil, além de 85 shows para plateias internacionais. Fábio atua como hipnólogo nas áreas clínica, terapêutica, forense (auxilia a polícia) e esportes. “Dou muito curso de hipnose e ‘me recuso’ a ensinar a mulheres porque é covardia, elas já são intuitivas e sensíveis demais”, brincou Puentes. Ele exibiu um vídeo sobre a força da mente e a importância de acreditar em si mesmo. “A mensagem que este vídeo tem a passar é que se você acredita em algo, você consegue. Tudo o que você acha que pode é uma verdade, e o que você acha que não pode também se torna uma realidade”, explicou.

Fábio chamou mulheres da plateia ao palco para algumas demonstrações. O primeiro exercício foi treinar como pedir uma coisa a Deus, universo, energia, ou o que a pessoa acreditar. “Independente de religião, há forças que atraem o que pedimos. O mais difícil no nosso dia a dia é saber pedir, quase ninguém sabe pedir. O maior problema no meu consultório é este. Certa vez um gago pediu para parar de gaguejar. Eu o hipnotizei e o deixei mudo, para ele aprender como se deve fazer. O gênio da lâmpada existe, está dentro de nós, não importa se damos a ele o nome de anjo da guarda, Deus, universo. Para acertar, temos que imaginar a sensação do pedido realizado, as palavras soltas não têm sentido, a mente precisa desenhar exatamente o pedido”, contou. Ele ensinou outros exercícios para programar a mente, a fim de alcançar objetivos e enfrentar situações que envolvem o sentimento de medo. Levou pessoas da plateia a entortar colheres de metal por meio da concentração na tarefa, força da mente e calor irradiado pelas mãos.

Para provar às mulheres que não conseguiram entortar as colheres de que apenas não haviam se concentrado suficientemente, ele as chamou ao palco e deu outros exercícios. As fez dormir e depois tocarem violino, sendo que a maioria nunca havia tido esta experiência na vida.

dia internacional da mulher



ALMOÇO E SHOW ESPECIAL DE TANGO

Diversos músicos e bailarinos da companhia de dança Tango & Paixão animaram o almoço com apresentações sobre o ritmo. Além disso, a decoração foi toda inspirada neste tema. Os recepcionistas estavam trajados a caráter. Foram colocados displays para que as pessoas encaixassem seus rostos e posassem para fotos em imagens de bailarinos de tango, registrando o ambiente do evento.

SORTEIOS

As empresas Admix, Bradesco Seguros, Escola Nacional de Seguros, Porto Seguro Seguros e SulAmérica Seguros foram as patrocinadoras do evento e participaram dos sorteios. Foram entregues joias, iPads, máquinas panificadoras, Day SPA e uma viagem a Buenos Aires, com direito a acompanhante.



PRÊMIO	GANHADORA	CIDADE	PATROCINADOR
1 joia	Aparecida Josefa Vicentim	São José do Rio Preto	Bradesco
2 joia	Aparecida Piva	Jundiaí	Bradesco
3 iPad	Aline Abarca	São Paulo	Bradesco
4 iPad	Brunete Burlini	São Roque	Bradesco
5 iPad	Milena Souza e Silva	São Paulo	Bradesco
6 Máquina Panificadora	Lourdes Genovesi	São Paulo	Bradesco
7 Máquina Panificadora	Sonia Regina Viveiro Pereira	São José do Rio Preto	Bradesco
8 Máquina Panificadora	Ana Maria Gianesi	São Paulo	Bradesco
9 joia	Maria Lúcia Coutinho da Costa	São Paulo	Porto Seguro
10 joia	Silvia Regina dos Santos Alves	São Paulo	Porto Seguro
11 joia	Maria Inez França da Cruz	Santos	SulAmérica
12 joia	Sueli Aparecida Filone	Santo André	SulAmérica
13 Day Spa	Silvana Olivares	Guarulhos	SulAmérica
14 Day Spa	Paula Merigo	São Paulo	SulAmérica
15 Day Spa	Rita Tereza Gomes Antonietto	Ribeirão Preto	SulAmérica
16 joia	Silmara Cristina Tomeatti Bertazzoni	São José do Rio Preto	Sincor-SP
17 Viagem a Buenos Aires com acompanhante	Ana Maria de Moraes Rodrigues Alves	Campinas	Sincor-SP

dia internacional da mulher

Clube de São Paulo homenageia corretoras de seguros



O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) realizou um almoço especial e festivo em homenagem às mulheres, fechado para participação exclusiva de associados, no dia 06 de março, no Terraço Itália.

O mentor do CCS-SP, Nilson Arelló Barbosa, recebeu três mulheres para completar sua mesa de apresentação: Cássia Del Papa, 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Ana Maria Sabino Giansi, a primeira mulher a se associar ao Clube (entre as mulheres), e Adriana Lopes, a mais recente associada ao Clube. Ao evento foi iniciado com a leitura de um texto, preparado pela diretoria do CCS-SP, que mostrou a capacidade das mulheres nas mais diversas profissões e a luta enfrentada por elas até que pudessem ser reconhecidas tal como hoje. Foi citada até mesmo a papisa Joana, que precisou se vestir de homem para conseguir o comando da igreja, no século IX.

O mentor iniciou uma campanha para que haja mais mulheres no CCS-SP – hoje elas representam 20%. “Quero que cada corretora apresente uma colega, para aumentar o quadro de mulheres. Elas devem ser sindicalizadas ao Sincor-SP e ter pelo menos dois anos de atuação na corretagem de seguros”, informou.

A primeira sócia, Ana Maria, contou que hoje já percebe uma participação mais efetiva das mulheres. “Quando eu me associei, no ano de 1997, estava sozinha entre os homens; mesmo depois que entraram mais umas duas mulheres o sentimento era estranho, a gente se sentia paparicada e ao mesmo tempo excluída, porque os homens falavam e deixavam a gente de fora, mas isso já mudou em nosso mercado”, garantiu.

Cássia Del Papa afirmou que as mulheres já representam 40% da categoria dos corretores de seguros no Estado de São Paulo. “No Sincor-SP, temos uma avaliação extremamente positiva das mulheres corretoras de seguros – sempre que realizamos algum curso, fórum, congresso, a participação das mulheres é expressiva”, lembrou.

O Clube deu de presente às suas associadas a inscrição de cada uma delas no evento do Sincor-SP em comemoração ao Dia da Mulher.

Houve várias reflexões sobre a participação da mulher no mercado de trabalho. As mensagens foram proferidas pelas mulheres homenageadas, diretores do CCS-SP, presidentes de entidades que prestigiaram o evento (Aconsej-SP, APTS, Camaracor-SP, CVG-SP e Clube dos Corretores de Seguros de Osasco) e ainda por outros corretores presentes.

Uma das mais tradicionais empresas corretoras do interior foi consolidada por uma mulher



A matriarca da família Gebram, que dá nome a uma tradicional corretora de seguros sediada em Jundiaí, é referência da força e determinação do sexo feminino. Ela se chama Sebastiana e acabou de completar 92 anos. Natural de Itatiba, ela se mudou para Jundiaí quando se casou com Salim Gebram. Ele iniciava a sua carreira como corretor de seguros e, em poucos anos, criou a Gebram Corretora

de Seguros. Os negócios caminhavam de forma satisfatória, mas Salim faleceu prematuramente, aos 47 anos, deixando Sebastiana viúva aos 44. Dona de casa e mãe de três adolescentes – Salim Filho (então com 15 anos), Silvio (14 anos) e Sérgio (11 anos), Sebastiana precisou assumir a corretora de seguros para garantir a criação e sustento da família sem nunca ter trabalhado fora.

“A família pensou em fechar o escritório, mas ela ocupou a administração da empresa com raça e determinação por vários anos, até que seus filhos tivessem condições de substituí-la no comando dos negócios”, conta o neto Fernando Damasco Gebram. “Certamente foi a pessoa mais importante na consolidação do sucesso da empresa.” O escritório inicialmente funcionava na casa da família e os adolescentes cresceram em meio aos assuntos da empresa. Os dois filhos mais velhos tornaram-se corretores de seguros e o caçula veterinário. Salim Filho iniciou a carreira trabalhando na SulAmérica, em São Paulo, para ganhar experiência para a corretora. Quando assumiu a Gebram, seu irmão Silvio o acompanhou.

Hoje, a empresa tem 75 anos de atuação, nove filiais, mais de 140 funcionários e é considerada uma das três maiores corretoras de seguros do interior do estado de São Paulo, o segundo mercado do Brasil. Durante sua trajetória de vida, Sebastiana também atuou com destaque na área social, sendo diretora da APAE Jundiaí (hoje é conselheira). Ela ainda coordenou uma das Campanhas de Selo Contra a Tuberculose da Associação de Jundiaí. Este espírito de solidariedade foi passado para seus filhos, que continuam com o seu trabalho social. “Minha avó sempre contou histórias dos clientes mais antigos da corretora, cujas famílias continuamos a atender”, observa Fernando.

Atualmente, Sebastiana faz decoração e jardinagem no sítio da família. Também continua palpitando nos destinos da empresa durante os almoços familiares que, na casa dos Gebram, são aos sábados. Ela própria cozinha as comidas preferidas de cada um dos três filhos e dos quatro netos. Para estes dias, também está esperando a chegada do primeiro bisneto. Dos netos, três já trabalham na corretora: Fernando, 33 anos; Fernando Damasco, 25 e Elizabeth, 23. A outra neta, Sandra, é quem está grávida.

Previdência privada deve dobrar número de participantes em cinco anos

Carteira proporciona remuneração constante para os corretores de seguros



Em cinco anos, deve dobrar de tamanho o número de participantes de planos de previdência complementar aberta, de acordo com a Federação Nacional de Previdência e Vida (Fenaprevi), que estima que o volume de contribuições tenha um incremento de 20% em 2012. “As pessoas estão se informando cada vez mais e sabem que os benefícios da previdência social tendem a se reduzir. Neste bom momento da economia, todos querem manter o padrão de vida já conquistado e, por isso, os planos de previdência estão sendo cada vez mais procurados”, explica Luiz Peregrino, diretor da Fenaprevi. Ele assinala que aos poucos está se desenvolvendo uma cultura de previdência privada. “Com o fim da inflação alta, hoje é possível planejar o que vai ser retirado. As taxas de juros mais baixas também facilitam o investimento nesta área. Além disso, a população está cada vez mais longeva e sabe que precisa se prevenir para esta importante fase da vida”, observa.

A previdência privada aberta fechou 2011 com arrecadação de R\$ 53,5 bilhões em novos depósitos, consolidando aumento de 16,26% frente a 2010, quando R\$ 46 bilhões ingressaram no sistema. Em 2011, o setor bateu a marca de 7,2 milhões de pessoas com planos individuais, enquanto que em 2010 foram registrados 5,9 milhões. No mesmo período, o número de pessoas que já usufruem dos benefícios (aposentadoria, pecúlio, pensão, renda por invalidez e renda a menores) chegou a 103 mil, cerca de 0,94 %, superior ao registrado no mesmo período de 2010.

Para crescer ainda mais, o mercado sabe que será preciso fazer um grande investimento em comunicação, explicando a previdência para quem nunca poupou e não conhece como funciona. “A propaganda é veiculada de forma constante e, no final do ano, ela é intensificada, tendo em vista que as pessoas estão com mais dinheiro. Na época do Dia da Criança ela também se torna mais intensa ao sugerir a previdência como um presente para o filho ou o neto”, afirma Luiz Peregrino. Está entre as prioridades da Fenaprevi

um maior investimento na divulgação do produto. A comunicação também deve deixar cada vez mais claro que o investimento em planos de previdência de longo prazo desfruta de incentivos fiscais.

Oportunidade para os corretores

“Somos nós que fazemos o seguro do carro e da residência do cliente. Por isso, temos também de lembrá-lo de proteger o principal: a qualidade de vida dele e de sua família”, argumenta o coordenador da Comissão Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP, David do Nascimento. Segundo ele, o corretor de seguros é o profissional mais indicado para propor um plano de previdência privada, por conhecer seus clientes e suas necessidades. Se ele já cuida da proteção da vida, da casa e do carro da família, saberá desenhar o plano de previdência mais adequado. “Mas precisamos nos capacitar mais e o Sincor-SP já vem desenvolvendo um trabalho para isso. Além de cursos e palestras, trabalhamos na criação de um produto de previdência que seja atrativo para os corretores de seguros sócios do Sindicato, para que eles adquiram como clientes e, vendo seus benefícios, sejam propagadores da importância da previdência privada”.

No Brasil, de um universo de 75 mil corretores, não passam de 10% os que trabalham com os vários tipos de seguro, particularmente o de previdência. Uma das barreiras a ser superada é a do valor da comissão, que varia de 1,5% a um máximo de 3% para os planos de previdência privada. “O comissionamento do seguro de automóvel e de residência é maior, mas só ocorre uma vez, depois do fechamento. Já os planos de previdência rendem por muitos anos. Além disso, o longo relacionamento com o cliente propicia novas oportunidades”, defende Luiz Peregrino. As seguradoras disponibilizam vários cursos para os corretores interessados

em ingressar no segmento de previdência, tendo em vista que o produto é relativamente complexo. Muitos são gratuitos. “Quando a venda é feita por meio do corretor, ela ocorre com mais qualidade”, considera o diretor da Fenaprevi.

David do Nascimento dá dicas de temas para o corretor de seguros mencionar durante o relacionamento com os clientes, trazendo-os para a previdência privada. “Ele deve sempre frisar a importância da educação financeira e da poupança de longo prazo. Em relação aos fundos de investimento tradicionais, a rentabilidade é melhor, não existe tributação periódica, o montante não entra no inventário e a sucessão pode ser feita em vida”, argumenta.

Comissão do Sincor-SP continua com a elaboração do plano de previdência para associados



Reuniões: com o presidente da Mapfre (adma) e com executivos da Porto Seguro (abaixo).

A Comissão Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP continua realizando reuniões com seguradoras interessadas em participar da criação de um plano de previdência privada específico para os corretores de seguros associados ao Sincor-SP.

Credicor-SP tem novo presidente



A Sicoob Credicor-SP (Cooperativa de Crédito dos Corretores de Seguros) está homologando junto ao Banco Central o nome do corretor de seguros Luiz Ioels como seu novo presidente do

Conselho de Administração e diretor presidente da Diretoria Executiva. Ele vem substituir Leoncio de Arruda, falecido em 29 de dezembro, e completar o mandato até 2014.

A eleição para o cargo ocorreu internamente entre a diretoria, conforme determina o Estatuto Social do Sicoob Credicor-SP: "O Conselho de Administração deverá escolher, entre seus membros, o ocupante para o cargo vago, bem como o remanejamento dos demais membros da Diretoria Executiva". Luiz Ioels, um dos fundadores da cooperativa, que já exerceu os cargos de Diretor Operacional e Diretor Administrativo, foi escolhido por unanimidade de votos dos presentes. "Honrarei e continuarei o trabalho de um grande amigo. Vou trabalhar na divulgação e captação de novos cooperados e na utilização, cada vez maior, dos vantajosos serviços que disponibilizamos", declarou Luiz Ioels.



O Conselho de Administração e a Diretoria Executiva passam a vigorar com a seguinte composição:

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Presidente – Luiz Ioels
Vice-Presidente – Alexandre Milanez Camillo
Conselheira – Cássia Maria Del Papa
Conselheiro – Orlando Filipe de Gouveia
Conselheiro – Marcos Abarca

DIRETORIA EXECUTIVA

Diretor Presidente – Luiz Ioels
Diretor Administrativo – Alexandre Milanez Camillo
Diretora Operacional – Cássia Maria Del Papa

Uma seguradora realmente diferente: investe em tecnologia para deixar o atendimento mais humano.

O MUNDO NÃO É PERFEITO. MAS A GENTE PODE FAZER A DIFERENÇA.

Estamos iniciando uma mudança. E queremos que você, corretor, faça parte dela. A partir de agora, não queremos mais falar linguagem de contrato, só de gente. Estamos imprimindo só o necessário e deixando tudo numa página personalizada na internet, salvando milhares de árvores. E isso é um projeto a longo prazo: a gente começa a melhorar o mundo hoje e não para nunca mais. Faça um teste da página personalizada em www.clubmapfre.com.br.

AGRICOLA ALUGUEL RESIDENCIAL VIDA EMPRESARIAL
 GARANTIA ESTENDIDA CELULAR CELULAR CELULAR
 RESIDENCIAL AUTOMÓVEL MOTO CAMINHÃO AUTOMÓVEL CELULAR RESIDENCIAL
 CELULAR ALUGUEL IMOBILIÁRIO VIDA EMPRESARIAL
 CAMINHÃO VIDA CELULAR GARANTIA ESTENDIDA AERONÁUTICO
 MOTO AGRICOLA RESIDENCIAL EMPRESARIAL

MAPFRE
SEGUROS

A seguradora diferente.

Na industrializada Franca, predominam as corretoras de seguros de administração familiar



Vista da cidade de Franca

A cidade de Franca, localizada a 401 quilômetros da capital, é a maior produtora de calçados do Brasil e da América Latina. Possui 1000 indústrias neste segmento e, por isso, é conhecida em todo país como “A Capital Nacional do Calçado Masculino”. Grande parte da produção é comercializada nos EUA em países da Europa, da Ásia e da América Latina. Os calçados fabricados em Franca são considerados como referência mundial em quesitos tais como conforto, qualidade, tecnologia e design. Também são conhecidos por proporcionarem alto giro de vendas e lucro certo para seus revendedores.

Nos últimos anos, o parque industrial da cidade foi ampliado e diversificado a fim de também abrigar importantes indústrias de confecções, fundição, jóias, diamantes, metalurgia, alimentos, bebidas, cosméticos, móveis e outras. Atualmente, Franca é um dos maiores polo de lapidação de diamantes do mundo e, no município, encontra-se o único escritório do Brasil e da América do Sul especializado em diamantes.

Cidade primordialmente industrial, Franca possui uma área de 607.333 km², dos quais 84.571 km² estão em zona urbana. Segundo o diretor regional do Sincor-SP, Paulo Batista Alcântara, a cidade apresenta um clima agradável, o que vem estimulando muitas pessoas a se mudarem para lá. “É um local muito bom para a saúde e o povo é bom e de muito fácil comunicação”, elogia. “As outras cidades abrangidas pela nossa regional estão mais voltadas para pecuária e agricultura”, acrescenta o diretor.

O diretor

Paulo Batista Alcântara tem 60 anos e, além de ser corretor de seguros, é Técnico em Contabilidade. Casado pela segunda vez, tem dois filhos adultos: Luiz Claudio, 34 anos, também corretor de seguros habilitado e seu parceiro de trabalho, e Marco Aurélio, 31 anos, representante comercial, mas que já trabalhou nas corretoras da família.

Apesar de ter se habilitado corretor em 1993, Paulo começou a atuar no mercado de seguros em 1973, na Itaú. “Sempre gostei de vendas e acredito no produto seguro”, enfatiza. Em 1995, fundou a Alta Corretora de Seguros, que foi desativada com a criação da Via Franca Corretora de Seguros, em 1999. As empresas sempre trabalharam em todos os ramos de seguros. Ele se associou ao Sincor-SP em 1999, pois quis ficar mais sintonizado com os acontecimentos do mercado.

Em seu segundo mandato consecutivo como diretor regional, Paulo quer, para esta gestão, uma maior integração regional à Sede. “Pretendo conseguir mais aproximação da administração com os corretores e mais informações. Acho que a estrutura e os programas de benefícios ficam muito voltados para a Sede e ficam distantes de nossa região. Gostaríamos de ver mais benefícios regionalizados. Os que já são de uso coletivo poderiam ser mais divulgados”, avalia.

Mercado de seguros local

A região de Franca conta com 150 corretores

de seguros, sendo 87 pessoas físicas e 63 pessoas jurídicas. Destes, 73 são associados ao Sincor-SP (46 e 27, respectivamente).

Entre os aspectos positivos para o corretor de seguros no mercado local, Paulo destaca o perfil das empresas. “A maioria das corretoras tem administração familiar e está há muito tempo no mercado. A gestão vai passando de pai para filho e, com isso, a profissão é exercida com responsabilidade”, conta.

Já os problemas enfrentados pelos corretores se assemelham aos que afrontam os profissionais de outras regiões: concorrência com revendas de automóveis e a atuação de bancos. Para os profissionais de menor porte, há o problema da concorrência desleal com os maiores. “O preço diferenciado e a aceitação de riscos declináveis para determinados grandes corretores têm dado trabalho. Esse corretor consegue condição diferenciada e sai distribuindo o preço para o consumidor, e isso tem prejudicado demais a categoria, principalmente os pequenos corretores que não têm onde se agarrar”, diz Paulo.

Para solucionar esses problemas, o diretor quer transmitir informações técnicas e comerciais à categoria. “Os corretores precisam procurar alternativas e outros produtos. Eles não terão dificuldade se tiverem especialização em um determinado ramo. Porém, para conseguirem, precisam de muito treinamento e conhecimento de mercado e de produto, e o Sincor-SP pode ajudar com isso. Se ele é pequeno, pode ser grande em um ramo. Mesmo que trate de vários ramos, ele pode se es-

pecializar em um e se dar bem”, afirma.

Paulo acredita também em parcerias entre corretores. “A união da categoria é indispensável. Se vários corretores pequenos se unirem, seja numa fusão de empresa, ou em torno do Sindicato, eles se tornam fortes e com condições de brigar com os maiores”.

O estímulo ao aprimoramento dos corretores é uma prioridade para o diretor. “Os corretores precisam dar mais atenção aos programas de qualificação do Sincor-SP e das próprias seguradoras. Há muitos treinamentos, eventos, reuniões... podem ler o JCS, revistas, materiais das companhias.... Os corretores precisam ser mais participativos, precisam ir atrás, não podem ficar esperando a informação e a oportunidade chegar”, aconselha.

Segmento de automóvel

No município de Franca, os prêmios mé-

dios são menores do que no Estado de São Paulo (aproximadamente 77%). Esse fato decorre possivelmente da menor frequência na quantidade de roubos e incêndios. Na média, os carros expostos em seguros representam 0,5% do volume do todo o Estado.

A regional

A regional em Franca foi inaugurada em abril de 1996. De acordo com Paulo, todos os diretores que por lá passaram – Alcides Viotto, Ricardo Ragazzi e ele – mantiveram um bom relacionamento com a classe de corretores, sempre presente nas suas necessidades. “A regional esteve sempre aberta e atenta às necessidades dos corretores e esse é o nosso objetivo”.

Localizada à rua Estevao Leao Bourroul, Centro, a regional, em breve, deve mudar de endereço. “Vamos conquistar um local com mais

visibilidade, conforto e acesso para atender o público”, diz o diretor. Os demais contatos são por telefone (16) 3721-4766 / 3723-0980 ou e-mail: franca@sincorsp.org.br, com a funcionária Idivânia de Fátima Rodrigues.



ABRANGÊNCIA E LOCALIZAÇÃO

A regional Franca do Sincor-SP abrange as cidades: Franca, Aramina, Buritzal, Claraval, Cristais Paulista, Guará, Igarapava, Itirapuã, Ituverava, Patrocínio Paulista, Pedregulho, Restinga, Ribeirão Corrente, Rifaina, São Joaquim da Barra, São José da Bela Vista.

Dados Seguros (1)	Município	Estado SP	Proporção Mun/Estado
CARROS EXPOSTOS (QTDE.)	22.902	5.021.648	0,46%
PRÊMIO MÉDIO (RS)	870	1.126	77,26%
FREQUÊNCIA INCÊNDIO/ROUBO (QTDE.)	89	64.084	0,14%
FREQUÊNCIA COLISÃO (QTDE.)	2.498	329.135	0,76%
Dados Econômico-Sociais	Município	Estado SP	Proporção Mun/Estado
POPULAÇÃO (MIL) (2)	312	41.252	0,76%
PRODUTO INTERNO BRUTO (RS MILHÕES) (3)	4.220	1.084.353	0,39%
ÍNDICE DE DESENV. HUMANO (IDH) (4)	0,820 (Elevado)	0,833 (Elevado)	-

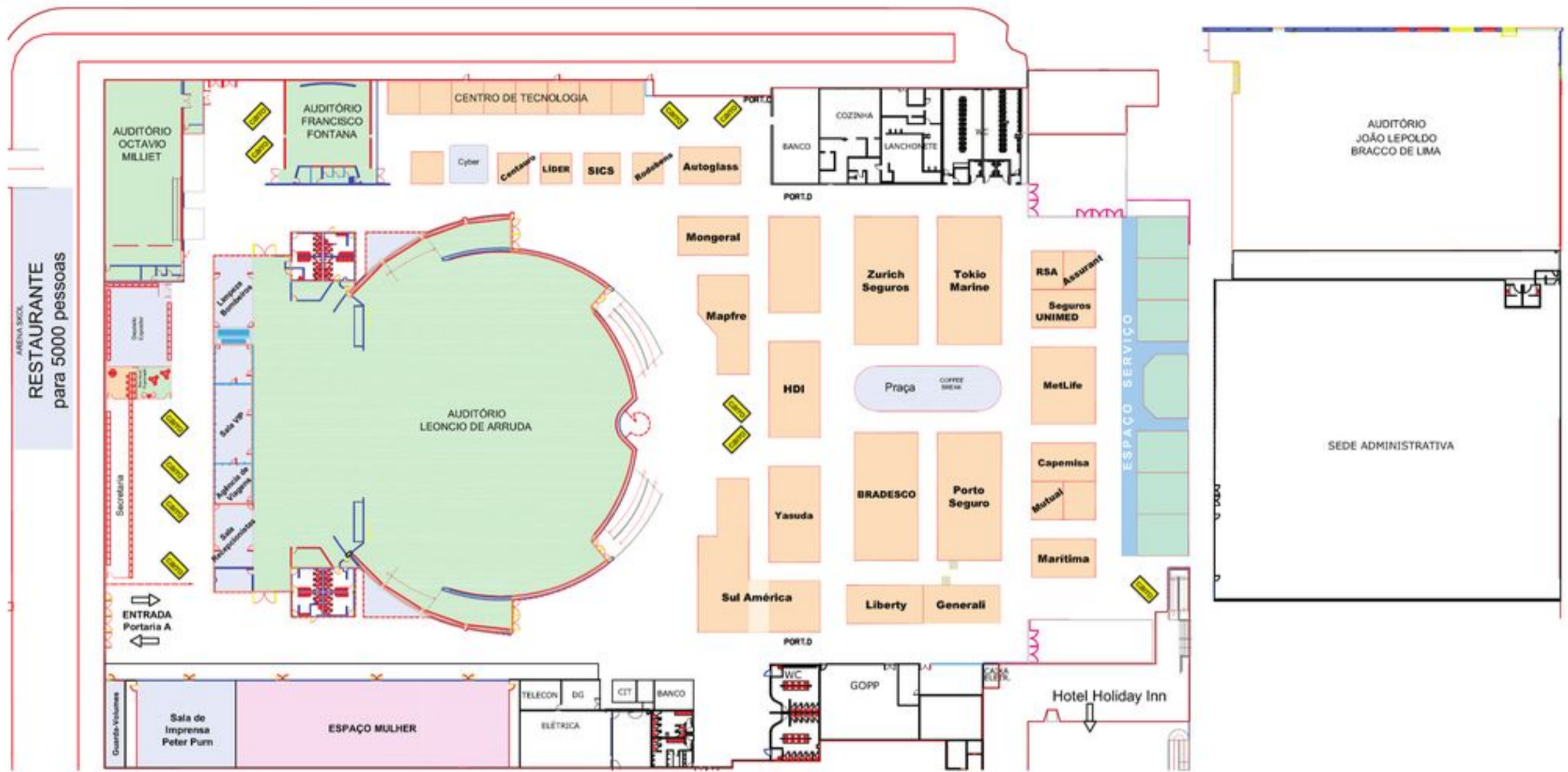
Fontes: (1): SUSEP, dados de 2010 (2): IBGE, dados de 2010 (3): IBGE, dados de 2008 (4): IBGE, dados de 2000, município; dados de 2005, estado.



O diretor Paulo Batista Alcântara, a entrada da regional e a funcionária Idivânia Rodrigues

Mais de 90% do espaço na Feira de Negócios é adquirido em um só dia

CONFIRA NO MAPA ABAIXO AS EMPRESAS QUE CONFIRMARAM AS SUAS LOCALIZAÇÕES NA EXPOSEG. AINDA NÃO CONSTAM NOMES DAS EMPRESAS DO CENTRO DE TECNOLOGIA E DA ÁREA DE PRESTADORES DE SERVIÇOS, POIS AINDA FALTAM ALGUNS DETALHES PARA SEREM DECIDIDOS.



A edição de 2012 do maior evento dos corretores de seguros, o Conec – Congresso dos Corretores de Seguros, realizou uma grande demonstração de força no último dia 13 de março. Foram quase totalmente vendidos os 3,2 mil metros quadrados do espaço reservado à Feira de Negócios “Exposeg”, que funcionará paralelamente ao evento. A comercialização ocorreu no auditório da sede do Sincor-SP, quando os profissionais de marketing das empresas interessadas nos patrocínios estiveram reunidos para anunciar ou debater suas participações. O XV Conec acontecerá de 11 a 13 de outubro, no Palácio das Convenções do Anhembi, em São Paulo. O tema central será “A arte de proteger”, enfatizando o trabalho do corretor de seguros

XV
Conec

CONGRESSO DOS CORRETORES DE SEGUROS
 11 A 13 DE OUTUBRO DE 2012 - ANHEMBI-SP

fóruns técnicos



Coordenação do XV Conec
exibe as oportunidades



Patrocinadores definem
seus investimentos

junto a seus segurados. No dia 12 de outubro haverá um almoço especial em comemoração ao Dia do Corretor de Seguros. O lançamento desta edição ocorreu em novembro de 2011, em almoço no Terraço Itália.

O Conec é o evento com maior concentração de corretores de seguros e maior exposição de produtos e serviços do segmento. O público-alvo é estimado em 4 mil corretores de seguros, além de outros profissionais do mercado, autoridades, imprensa e colaboradores. Nesta edição haverá mais disponibilidade para relacionamentos, uma vez que o horário de funcionamento da feira de exposições Exposeg foi ampliado para até as 22h. Também haverá o já tradicional Passaporte do Bem, que funciona como um incentivo à circulação pelos estandes. Nesta ação, os corretores de seguros precisam carimbar a marca de cada patrocinador em seu "passaporte", para concorrerem a um grande sorteio. A renda obtida pelos patrocínios será destinada a uma causa social que em breve será definida e anunciada.

Os shows musicais constituirão alguns dos pontos altos do evento. Neste ano, um deles será grandioso e deverá ocorrer no fim dos trabalhos, no dia 13, na casa Expo Barra Funda. Os outros dois vão ser realizados no próprio Anhembi, junto à Exposeg nos dias 11 e 12. Em comemoração à 15ª edição do evento, haverá o sorteio de 15 automóveis aos congressistas. Os patrocínios masters vêm de cinco seguradoras: Bradesco, HDI, Porto Seguro, SulAmérica e Tokio Marine. Os corretores de seguros já podem fazer suas inscrições no site: www.sincorsp.org.br

“Introdução aos Seguros de Transportes” é apresentado em Mogi das Cruzes



No dia 1º de março a regional do Sincor-SP em Mogi das Cruzes, representada pelo diretor Wilton José Nogueira, recebeu o importante fórum denominado “Introdução aos Seguros de Transportes”. O evento, organizado pela Comissão de Transportes do Sindicato, deverá ser realizado em todas as regionais do Sincor-SP. A primeira apresentação aconteceu em dezembro. A iniciativa tem o objetivo de veicular orientações para que os corretores de seguros comecem a operar com o ramo. Normalmente, os corretores de seguros evitam trabalhar com seguros de transportes por considerar o setor demasiadamente técnico. Com isso, a categoria acaba perdendo a chance de aproveitar um vantajoso negócio, que proporciona remuneração periódica e contínua. De acordo com a Comissão, dos 27 mil corretores de seguros do Estado de São Paulo, apenas 120, aproximadamente, têm especialização em Transportes.

“I Fórum Jurídico para corretores de seguros” é exibido nas regionais Guarulhos e Zona Sul



Zona Sul

Guarulhos

Se um consumidor tenta dar um golpe na seguradora, qual a responsabilidade de um corretor de seguros? O que diz a legislação relacionada ao setor? Como o Código de Defesa do Consumidor trata da relação entre segurados e corretores? Questões como essas, que normalmente surgem no dia a dia do trabalho dos profissionais desse setor, motivaram o Sincor-SP a criar o “Fórum Jurídico para Corretores de Seguros”. A apresentação é organizada pela Comissão Jurídica do Sincor-SP, formada pelos advogados Paulo Jatene Bosísio (coordenador), Plínio Machado Rizzi e Edmar Antonio Alves, com a participação de Katia Caldas, advogada responsável pelo Departamento Jurídico do Sincor-SP.

O primeiro Fórum aconteceu em agosto de 2010 e a repercussão foi tão positiva que o evento ganhou periodicidade mensal, alternando a realização entre a Matriz e uma das regionais do Sincor-SP. No dia 21 de março, o fórum foi apresentado nas regionais do Sincor-SP Guarulhos e Zona Sul.

TABELA DE VALORES

MÊS	CORRETOR SÓCIO & CÔNJUGE	CORRETOR NÃO-SÓCIO & CÔNJUGE	OUTROS
ABRIL	R\$ 300,00 (cada)	R\$ 600,00 (cada)	R\$ 1.100,00 (cada)
MAIO	R\$ 350,00 (cada)	R\$ 700,00 (cada)	R\$ 1.200,00 (cada)
JUNHO	R\$ 400,00 (cada)	R\$ 800,00 (cada)	R\$ 1.300,00 (cada)
JULHO	R\$ 450,00 (cada)	R\$ 900,00 (cada)	R\$ 1.400,00 (cada)
AGOSTO	R\$ 500,00 (cada)	R\$ 1.000,00 (cada)	R\$ 1.500,00 (cada)
SETEMBRO	R\$ 550,00 (cada)	R\$ 1.100,00 (cada)	R\$ 1.600,00 (cada)

* Não está incluso custo de hospedagem.



**DESCONTO PROGRESSIVO – VALOR EM DESTAQUE
VÁLIDO ATÉ 28/04/2012 ATÉ 17H30.**

XXIV Congresso Copaprose faz homenagem a Leoncio de Arruda

Entre os dias 14 e 17 de março, agentes e corretores de seguros do continente americano, bem como da Espanha e de Portugal, estiveram reunidos na Riviera Maya, em Cancun, no México, para participar de dois eventos de grande importância para o segmento. No período, foram celebrados o XXIV Congresso Panamericano Copaprose, com o tema "A Responsabilidade Social do Produtor de Seguros" e o IX Congresso Nacional Amasfac, que nesta edição destacou "A experiência profissional ante aos novos mercados".

Os dois eventos discutiram e analisaram as principais questões que afetam a atividade dos agentes e corretores, promovendo a troca de opiniões e a busca de soluções para os problemas

globais do negócio de seguros. Antonio Pozzi, presidente da Copaprose, falou sobre o corretor de seguros e suas implicações na nova legislação na região.

A diretoria executiva do Sincor-SP esteve representada por Cássia Del Papa, 1ª vice-presidente; Leilane Strongre, 2ª vice-presidente; Carlos Alberto Pelais; 1º secretário; Carlos Rapozo, 2º secretário e Orlando Filipe de Gouveia, 1º tesoureiro. Na ocasião, Cássia Del Papa foi convidada para subir ao palco durante uma cordial e emocionante homenagem ao ex-presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, falecido no fim do ano. A Copaprose é uma organização sem fins lucrativos internacional com sede no Panamá, que agrupa corretores de seguros de toda a América



Corretores de seguros do Sincor-SP; Cássia Del Papa recebe homenagem a Leoncio de Arruda

Latina, EUA, Espanha e Portugal. Sua função é promover o desenvolvimento do segmento e representar seus interesses. Atualmente a entidade abrange 19 países.

gráfico do mês

Pesquisa vê o Brasil como o terceiro maior mercado de auto em cinco anos

O seguro de automóvel é o ramo mais importante do mercado brasileiro. Logo, qualquer estudo que se publique sobre esse assunto deve ser visto com atenção redobrada.

Recentemente, a consultoria KPMG realizou uma pesquisa com 200 altos executivos ligados à indústria automobilística mundial. O estudo produziu estas principais conclusões:

- A produção de carros elétricos deverá seguir crescendo. Mas o caminho ainda é longo. Aproximadamente 2/3 dos executivos acreditam que esse tipo de carro não excederá 15% das vendas nos próximos 15 anos.
- O mundo está mudando de proprietários de carros para o de compartilhamento de carros.
- Segundo a pesquisa, 42% dos executivos brasileiros desse setor acreditam que mais do que 25% dos brasileiros usarão veículos compartilhados até 2025.

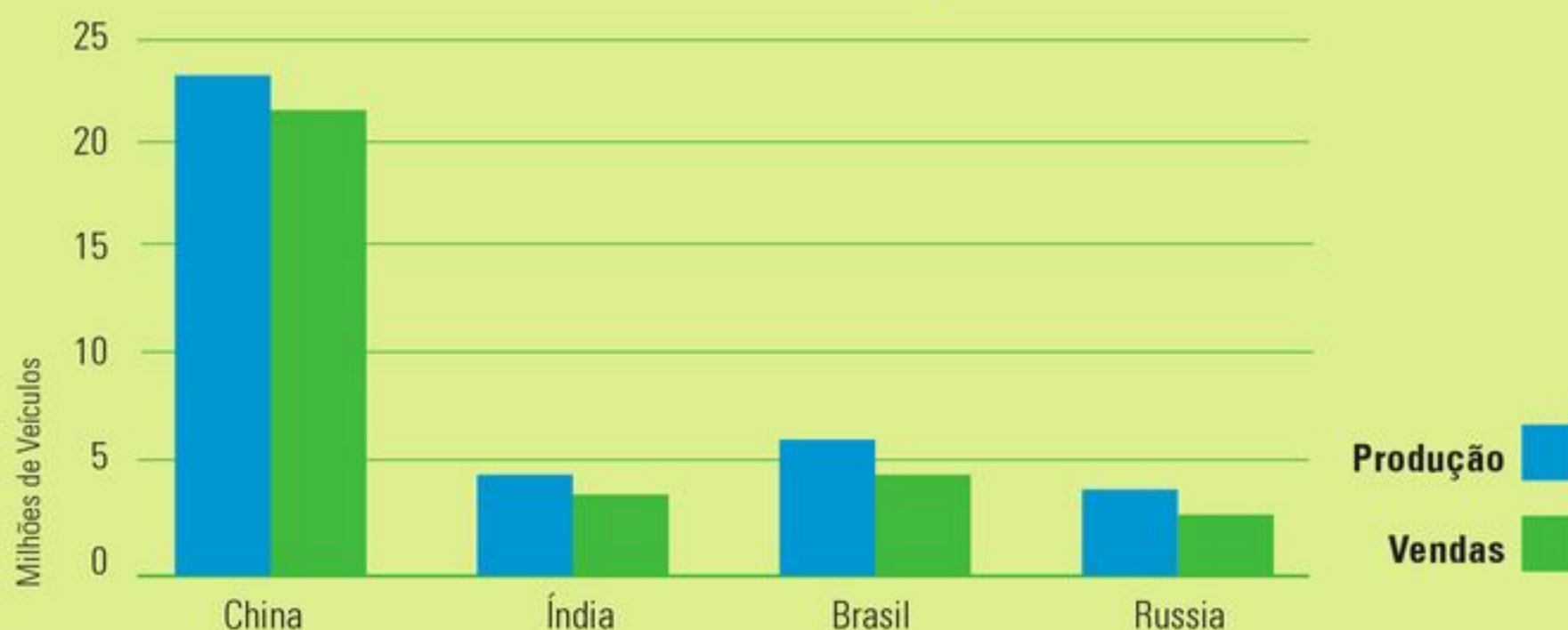
• As semelhanças dos veículos existentes nos países emergentes e nos países mais desenvolvidos são cada vez maiores. Até 2025, 75% dos entrevistados acreditam que os veículos serão os mesmos.

No caso dos países emergentes, a tendência é que o ritmo de crescimento seja mantido. Por exemplo, no gráfico abaixo, as previsões de produção e venda (cores azul e verde, respectivamente) em 2016 dos países do BRIC. Esses países devem

representar 40% de todo o mercado em 2015.

No Brasil, especificamente, a estimativa é que estes dois números fiquem próximos a 5 milhões de unidades por ano (contra cerca de 3,5 milhões em 2011). Ou seja, teríamos um aumento real de aproximadamente 40% em 5 anos. Nessa situação, o Brasil passaria a ser o terceiro maior mercado, atrás de China e Estados Unidos.

Mercado de Veículos - Valores Esperados - Ano de 2016



Corretores de seguros devem estar atentos às novas regras para registro na Susep

A Susep – Superintendência de Seguros Privados – publicou a Circular 429, de 15 de fevereiro de 2012, com o objetivo de explicar o novo processo de cadastro de corretores de seguros e de sociedades corretora de seguros, que passou a ser feito de forma direta e exclusiva pela autarquia. O registro e as atividades de corretagem de seguros realizadas no país ficam subordinadas às disposições desta Circular, sendo revogadas as Circulares Susep nº 127 (13/04/00), nº 140 (09/10/00), nº 146 (07/12/00) e nº 405 (12/04/10).

A grande mudança – e onde o Sincor-SP faz o alerta aos corretores – está na Seção IV do Capítulo III da Circular, que trata da alteração de dados cadastrais. Agora, a partir do registro, o corretor deve informar os dados à Susep em até 30 dias e a empresa corretora em até 60 dias. Se ultrapassar o período, poderá haver multa e pena com suspensão temporária do exercício da profissão:

“Capítulo III - Seção IV

Art. 10 - O corretor e a sociedade corretora deverão manter atualizadas suas informações cadastrais perante a Susep, encaminhando, por meio digital, o formulário próprio e a documentação pertinente, observando-se os seguintes prazos, contados a partir da data de sua ocorrência:

I - 30 dias, se corretor; e

II - 60 dias, se sociedade corretora.

Parágrafo único. As alterações contratuais ou estatutárias da sociedade corretora de seguros deverão ser encaminhadas com a devida comprovação de arquivamento no registro competente, na forma do caput deste artigo”.

Vale Lembrar

Suspensão das atividades profissionais por falta de recadastramento

Por força das Circulares Susep 370/08 e 407/2010, as seguradoras estão impedidas de realizar operações com corretores (pessoa física ou jurídica), cuja habilitação profissional esteja vencida há mais de 30 dias. A suspensão do exercício da profissão enseja a devolução da proposta/endorso de seguros e pode ocasionar responsabilidade civil profissional para o corretor.

“Circ. 370/08:

Art. 4º As sociedades seguradoras, as sociedades de capitalização e as entidades abertas de previdência complementar não poderão realizar operações de seguros, capitalização e previdência complementar intermediadas por corretores de seguros e sociedades corretoras com carteira de identidade profissional ou título de habilitação profissional vencidos há mais de trinta dias, nem efetuar pagamentos relativos a comissões de corretagens a tais profissionais, salvo em caso de comissões relativas a apólices, títulos de capitalização ou planos previdenciários contratados anteriormente ao prazo previsto neste artigo. (g.n.)

Circ.407/10 (Altera o par. Único do art. 4º da Circ. 370/08):

“Art. 4º...

Parágrafo único. No que se refere ao recadastramento previsto no parágrafo 5º do artigo 3º, a vedação de que trata o caput deste artigo se aplica a partir de 1º de julho de 2009 e 31 de dezembro de 2010, respectivamente, para os corretores de seguros e sociedades corretoras.”

Assim, é dever profissional manter-se a habilitação em ordem, evitando ônus ao segurado por inércia de sua parte.

Certificação digital agrega faturamento e oportunidades para corretora de seguros



Foi durante uma reunião de diretores regionais do Sincor-SP, em 2007, que o representante da Regional de Piracicaba, Carlos Alberto Caporali, ouviu depoimentos de colegas que estavam obtendo sucesso com o investimento em Certificação Digital. “Já tinha ouvido falar a respeito, mas o discurso dos amigos me deixou mais interessado. Na hora liguei para o meu irmão, que é da área de informática, e ele me aconselhou a entrar nesta se pudesse, pois era o negócio do futuro. Na semana seguinte meu filho Rafael e eu comparecemos a um curso sobre o tema em São Paulo”, lembra.

A Caporali Corretora de Seguros é uma empresa de tradição em Piracicaba, que teve início com a mãe do diretor há 55 anos, e ele está na empresa há 35. “Eu estava buscando alguma coisa que pudesse agregar aproveitando minha estrutura, sem gastar muito, e abrir a porta para outros clientes.” Assim, resolveu investir em certificação digital com a implantação da Autoridade de Registro Caporali. “O novo negócio veio a calhar, tivemos nesses últimos três meses a visita de umas 2 mil pessoas, incluindo executivos e proprietários de empresas. Isso fez com que até aumentassem os negócios em seguros, a ponto de termos de contratar mais três funcionários.” A AR funciona no mesmo endereço da corretora, mas em espaço distinto. Os primeiros agentes de registro foram Caporali e seu filho. Mas a demanda fez com que contratassem mais quatro funcionários para este setor.

Para Caporali, as AR's comandadas por corretores de seguros se diferenciam pela versatilidade e capacidade de atendimento. “Nós sabemos entender o problema do cliente e buscar a solução. Nós não negamos assessoria até mesmo para pessoas atendidas por outras AR's. Na hora de renovar, eles deverão optar pela nossa empresa. Também atendemos à noite e reagendamos quando a pessoa não pode ir. Trata-se de uma flexibilidade que é característica do atendimento dos corretores. Meu filho Rafael entende bastante de tecnologia e essa união tem sido ótima.”

Caporali explica que a parceria com os contadores, que indicam seus clientes que necessitam de documentos eletrônicos, também ajudou muito o crescimento da AR. “Aqui em Piracicaba a concorrência é grande com AR's de outras AC's, então resolvi atuar em cidades menores. Visitei mais de 300 contadores da região, falando que estávamos à disposição para ajudá-los, pois a tecnologia seria necessária. Hoje 30% de nossos clientes em certificação digital estão em Piracicaba e 70% na região, em cidades como Tietê, Capivari, Santa Maria da Serra, São Pedro, Águas de São Pedro, Cordeirópolis, Cerquilha, etc. Também fizemos parcerias com corretores de cada região para abriremos postos de atendimento. Eles fazem o curso e nós damos suporte.”

Ele conta que houve um entrave para a constituição da AR, envolvendo detalhe da documentação. “Por isso, o credenciamento aconteceu somente em outubro de 2010. Foi um caso excepcional, mas valeu a pena. Nos últimos meses de novembro e dezembro os rendimentos de certificação digital foram superiores ao de seguros.” Caporali afirma que apenas 10% dos negócios de certificação digital são provenientes de pessoas que entram no site da Certisign e visualizam os endereços de atendimentos. Os outros 90% a AR teve que buscar.

Piracicaba realiza palestra



Foi um sucesso a apresentação da palestra Unisincor "Atendimento Diferenciado: a Ferramenta do Sucesso", na regional do Sincor-SP em Piracicaba, no dia 06 de março. De acordo com o diretor regional Carlos Caporali, a apresentação de Emília Guan, psicóloga especializada em consultoria organizacional, prendeu a atenção e despertou o interesse dos 34 corretores de seguros presentes.

Ribeirão Preto realiza Encor



A regional do Sincor-SP em Ribeirão Preto realizou no dia 29 de fevereiro mais um Encor – Encontro de Corretores de Seguros. Desta vez, foi realizado um almoço na Churrascaria Picanha Fatiada Grill, que contou com a presença de 64 pessoas.

Na ocasião, o diretor regional Vicente de Oliveira Tozzo divulgou os cursos e Palestras com temas variados e também a agenda dos Encor's e dos Eventos Especiais para 2012. Em seguida, o diretor abordou diversos assuntos tais como a campanha de novos sócios, denominada Corretor Melhor é Corretor Sincor-SP, a importância de se tornar um cooperado da Credicor-SP e os benefícios oferecidos aos associados, entre eles o convênio do Sincor-SP com o SESC. Além disso, ele mencionou a questão da interrupção do acordo entre a Fenacor e a Susep e prestou esclarecimentos sobre a circular 429/12 da Superintendência.

Durante o almoço, foi exibido o vídeo sobre a campanha do Sindicato Preço Justo, apresentado pelo presidente Mário Sérgio. Por fim, o corretor de seguros da região Carlos Rapozo foi homenageado por sua posse na Diretoria Executiva, no cargo de 2º secretário.

Carnaval

De 17 a 22 de fevereiro, a regional de Ribeirão Preto participou da distribuição de 6 mil leques, nas portas de salões de bailes, com o alerta de que bebida e direção não combinam com a folia de carnaval.

São João da Boa Vista promove Encor



A regional do Sincor-SP em São João da Boa Vista realizou mais um Encor, desta vez no dia 15 de março, almoço no Stufa Pizza Bar, na cidade de São José do Rio Pardo. A regional tem como premissa variar as cidades (abrangidas pela regional), a cada realização de Encor.

O principal tema de discussão, conduzido pela diretora Silvia Helena Rinaldi Lara, foi o Preço Justo. Ela também explicou o fim do convênio entre a Susep e a Fenacor. Falou sobre os eventos Dia Internacional da Mulher e XV Conec. Anunciou a agenda da regional programada até o fim do ano, incluindo Encor, Cursos, Fórum Jurídico, etc. Comentou a nova entrega de Padaria Agente do Bem-Estar Social, que aconteceria no dia 16 de março, desta vez para a Associação Lar Francisco de Assis, na cidade de Casa Branca.

Araçatuba comemora Dia Internacional da Mulher



A diretoria regional do Sincor-SP em Araçatuba, representada pelo diretor José Antonio Veschi, realizou um almoço em comemoração ao Dia Internacional da Mulher. O evento aconteceu no dia 09 de março, no Restaurante Terra do Boi. Além de serem sorteados brindes, foi realizada uma palestra pela ginecologista Dra. Leda Villela, sobre saúde feminina.

Bauru promove 4ª edição de torneio de truco com cunho beneficente



No dia 07 de março, foi realizado o 4º Torneio de Truco do Mercado de Seguros de Bauru e Região. De acordo com o diretor regional Fernando Alvarez, muitos corretores de seguros e seguradoras ajudaram a realizar este evento, que tem a finalidade de arrecadar alimentos para uma instituição que cuida de crianças de risco no bairro Parque Jaraguá, em Bauru. Foram 20 duplas inscritas, sem contar os participantes que foram assistir ao torneio, como os responsáveis pela entidade Sr. Sidney e Sra. Silvia, que foram prestigiar o evento e agradecer ao mercado de seguros de Bauru por esta iniciativa.

Na foto, da esquerda para a direita, os vice-campeões Silvio e Mauro (corretores de seguros), Fernando Alvarez e os campeões do Torneio Duílio e Glaucia (Bradesco Seguros).

São José dos Campos se reúne com representantes de seguradoras



No dia 8 de fevereiro, o diretor regional do Sincor-SP em São José dos Campos, Luiz Roberto Pereira, promoveu uma reunião juntamente com os representantes de todas as seguradoras do Vale do Paraíba. Na pauta, foram discutidos os seguintes assuntos: Planejamento do ano de 2012 e a campanha do Sincor-SP pelo Preço Justo para os consumidores de diferentes corretores. Todos os presentes concordaram com os assuntos discutidos. No final, foi servido um grande jantar.

3/02/2012

DIÁRIO DA REGIÃO**Seguro residencial é remédio contra prejuízo**

O DIÁRIO DA REGIÃO, de S. José do Rio Preto/SP, publicou reportagem sobre seguro residencial. Para falar sobre o assunto, a reportagem ouviu Antonio Roberto Mantovan, diretor regional do Sincor de Rio Preto.

A tragédia com o desabamento de três prédios no Rio de Janeiro, notícias constantes de enchentes e alagamentos de casas e residências, inclusive em Rio Preto, são alguns dos motivos que justificam a contratação de um seguro residencial, modalidade ainda pouco disseminada na região. "É um serviço que tem um custo baixo pelo benefício que gera. O que é mais fácil repor, o patrimônio de um carro ou uma residência?", questiona Mantovan.

10/02/2012

Jornal do Comercio
BRASIL**Corretoras podem ser autoridade de registro**

O jornal carioca veiculou uma matéria mostrando que credenciar a empresa como Autoridade de Registro de certificados digitais (AR) pode ser uma boa oportunidade de negócios para os corretores de seguros. Ao longo do texto, a reportagem faz menção ao Sincor-SP.

As ARs realizam o atendimento presencial obrigatório dos interessados em adquirir certificados digitais da infraestrutura de Chaves-Públicas Brasileira. Os corretores de seguros atuam sob a hierarquia das Autoridades Certificadoras (ACs) Sincor e Fenacor, e todos compõem a Rede ICP Seguros.

22/02/2012

Info Money**Seguro de vida: será que é realmente necessário ou é só mais uma despesa?**

O site da agência de notícias econômicas INFOMONEY publicou reportagem sobre a importância de se fazer seguro de vida. O presidente Mario Sérgio foi ouvido para falar sobre o assunto. O texto foi reproduzido no portal UOL e no site BOL.

A reportagem mostrou que pensar em contratar seguro de vida ainda não faz parte das prioridades da maioria dos brasileiros. Para o presidente do Sincor-SP, o seguro será importante, sobretudo, para quem tem dependentes e dívidas de longo prazo, como um financiamento de imóvel, por exemplo.

benefícios**Você já desfruta do plano de medicamentos do Sincor-SP?**

Após a parceria que o Sincor-SP firmou no ano passado com a Admix, uma das principais consultorias de benefícios do país, os planos de saúde exclusivos para corretores de seguros associados ao Sindicato podem ser contratados em diferentes opções. Além de optar por somente o seguro saúde, é possível evoluir para um pacote de benefícios, na forma de combos: Sincor I (saúde e odonto), Sincor II (saúde e medicamentos) ou Sincor III (saúde, odonto e medicamentos). Os pacotes de benefícios podem ser montados escolhendo entre as seguintes opções: Saúde – Bradesco ou Seguros Unimed; Odontológico – MetLife; e Medicamento – FarmaSeg. O plano de medicamentos Farmaseg é uma ótima oportunidade para se ter acesso a medicamentos com grande desconto. Com custo mensal de R\$ 30 para o titular e cada um dos seus dependentes, eles têm direito a utilizar até R\$ 150 mensais cada um na rede de farmácias conveniadas.

A contratação do programa de benefícios Sincor-SP e Admix está aberta para corretores associados ao Sincor-SP com mensalidade em dia e seus dependentes (filhos, cônjuge e companheiro), ou ainda funcionários das corretoras associadas (contratação modalidade empresarial). Este programa de benefícios é isento de carência. Será solicitado o preenchimento da Declaração Pessoal de Saúde para os novos adeptos. Aqueles que já possuem um plano de saúde contratado pelo Sincor-SP estarão isentos do preenchimento deste documento.

Saiba mais: www.admix.com.br/sincor

Sim, eu posso fazer marketing!



Cássio A. Britto

Sócio-Diretor da Ópera Comunicação
cassio@operacomunicacao.com.br

Estamos vivendo tempos em que a concorrência virou commodity e por isso conquistar e manter clientes virou uma questão de sobrevivência. Para se obter êxito nessa tarefa diária o marketing é um importante aliado. As grandes corretoras dispõem de verbas para investimento em ações de marketing, muitas vezes até em publicidade. Mas, e o pequeno corretor? Como fazer marketing dispondo de poucos recursos?

Não existe caminho das pedras, mas elenquei 5 dicas que podem ajudar nesse processo:

- **Planeje-se.** Elabore no Word, Power Point, ou onde quiser um planejamento para o ano. Isso vira um documento e acaba sendo vital para orientar sua atuação no decorrer dos meses. Consulte periodicamente este planejamento e verifique se você está no caminho certo e se o foco está mantido. Não adianta chegar em novembro e lamentar que deveria ter tomado determinada atitude em abril! Importante: estabeleça metas, com percentuais, números absolutos, prazos, etc. A análise fica mais objetiva e a tomada de decisão mais ágil.

- **Atualize-se.** Na mesa de bar ninguém discute o que aconteceu no campeonato paulista do ano passado. Você, como especialista e consultor em seguros e proteção, deve saber o que tem de novo no mercado para poder orientar os seus clientes. Já imaginou se ele te liga pra saber sobre um produto novo que ouviu no rádio e você nem sabe que existe? Sua credibilidade inevitavelmente será abalada. A internet facilitou muito essa tarefa. Basta ter disciplina. Você pode até achar o referido produto uma porcaria, mas terá propriedade para justificar o porquê!

- **Fortaleça vínculos.** Ligue para os seus clientes, visite-os, chame à corretora para tomar um café. Se possível, leve-os para almoçar. Faça seu cliente entender que você é o responsável pela preservação do patrimônio dele e não um vendedor de seguros. Essa percepção gera uma sensação de acolhimento, proteção e confiança, o que no médio e longo prazos solidificam o relacionamento. Na minha opinião, esse é o principal ativo de um corretor de seguros. Será difícil seu cliente abandoná-lo, mesmo com ofertas mais tentadoras.

- **Zeze pela sua apresentação.** Já ouvi dizer que, em alguns cursos de direito, os professores orientam os alunos a terem um carro bacana, que confira algum status, mesmo que isso signifique endividamento. Não quero entrar nessa polêmica, mas uma boa apresentação é fundamental em praticamente todos os mercados. Você pode adorar seu

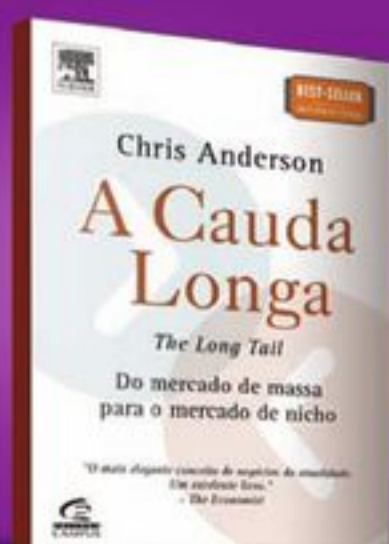
terno vinho, mas talvez esteja na hora de doá-lo. Não tenha vergonha de consultar revistas para saber as tendências da moda. Tenha um cartão de visitas bonito e bem diagramado. Se não tiver recursos para contratar uma agência, recorra a um freelancer. O mesmo vale para o site de sua corretora, e por aí vai. Elenque todos esses pontos de contato que você tem com o seu público-alvo e avalie se a sua apresentação pessoal e a da sua corretora estão adequadas. Senão, promova mudanças já!

- **Tenha prospects.** Para conquistar novos clientes, você tem que ter prospects. Separe o que é indicação do que é prospect ativo. É o princípio do CRM. Use Excel, Access, ou programas gratuitos que achar na internet para organizar sua lista de contatos. Buscar prospects fora deste círculo é um processo penoso e muitas vezes desestimulante. Mas com alguma dedicação pode trazer resultados. Além do telemarketing ativo, você pode procurar reforçar a sua presença na web: SEO, links patrocinados, mídias sociais, e até e-mail marketing. O caminho mais fácil é procurar um profissional especializado pra lhe ajudar. Mas também é possível desbravar essa selva online sozinho, pesquisando muito e fazendo testes.

Todas essas iniciativas incorrem em algum tipo de custo. Agora, há de se olhar sob a perspectiva de investimento, e, no melhor dos mundos, tentar estabelecer o retorno.

Bons negócios!

estante



A CAUDA LONGA DO MERCADO DE MASSA PARA O MERCADO DE NICHOS

O que acontecerá quando tudo no mundo se tornar disponível para todos? Quando o valor conjunto de todos os milhões de itens que talvez vendam apenas uns poucos exemplares for igual ou maior do que o dos poucos itens que vendem milhões cada um?

Chris Anderson, editor-chefe da revista Wired, explorou pela primeira vez o fenômeno da Cauda Longa em um artigo que se tornou um dos mais influentes ensaios sobre negócios de nosso tempo. Usando o mundo dos filmes, dos livros e das músicas, ele mostrou que a Internet deu origem a um novo universo, em que a receita total de uma multidão de produtos de nicho, com baixos volumes de vendas, é igual à receita total dos poucos grandes sucessos.

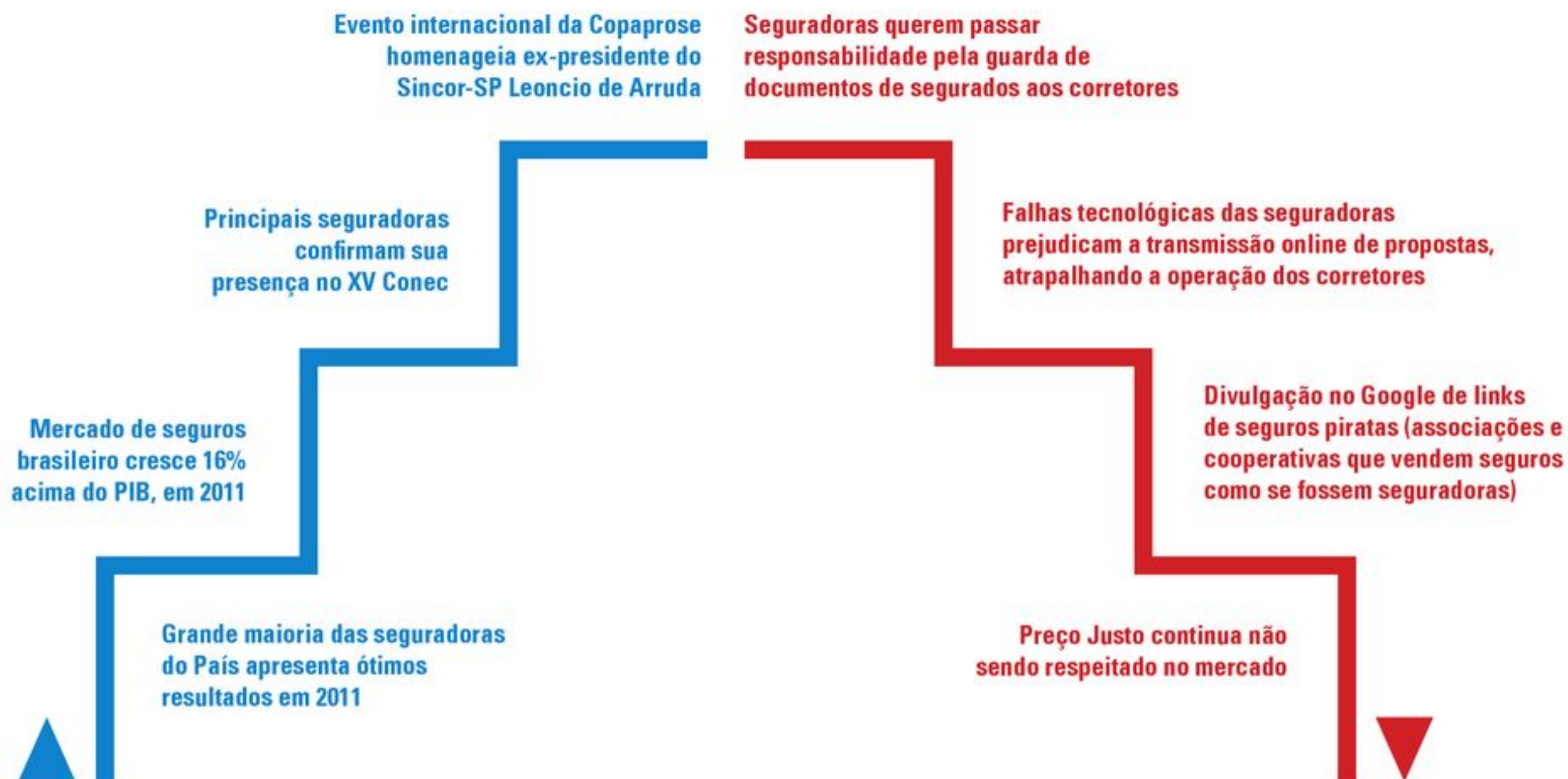
Então, Anderson cunhou o termo Cauda Longa para descrever essa situação, o qual, desde então, tem sido citado com destaque pela alta gerência das empresas e pelos meios de comunicação em todo o mundo.

No livro Cauda Longa - do mercado de massas para o mercado de nichos, recém-lançado, Anderson mostra como chegamos a esse ponto e revela as enormes oportunidades daí decorrentes: para novos produtores, para novos agregadores e para novos formadores de preferências. Ele também analisa a economia da reputação, o fim dos estoques, o efeito Wal-Mart, o poder da produção colaborativa e a ascensão de uma grande cultura paralela.

Este livro está à disposição de associados do Sincor-SP. A biblioteca fica na sede do Sindicato, mas corretores de outras cidades podem solicitar empréstimos pelo envio para suas regionais – tel. (11) 3188-5044 / e-mail biblioteca@sincorsp.org.br. Horário de Atendimento: 2ª a 6ª - feira, das 08h30 às 12h e das 14h às 17h30.

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.



A Dell recomenda o Windows® 7.



The power to do more

Leitor de Blu-ray



Fique conectado com o mundo nas suas férias. Oferta exclusiva para corretores Sincor.

Inspiron™ 15R

Combina performance superior com muito estilo.

De R\$ 3.009
Por R\$ 2.299 à vista

Ou **10x de R\$ 229,90**
sem juros nos cartões

Desconto de 17% já incluso nesta oferta. Frete grátis para Sul e Sudeste

- Segunda Geração do Processador Intel® Core™ i5
- Windows® 7 Home Premium original
- HD de 1 TB e 6 GB de memória
- Placa de vídeo AMD Radeon™ de 512 MB
- 1 ano de garantia em domicílio
- 3 anos de McAfee Security Center



Um mundo sem ameaças

Consulte um especialista da Dell.

dell.com.br/sincor ou 0800 970 0246

De segunda a sexta, das 8h às 20h.
Esta oferta é válida até 30/03/2012. Consulte.

jogo rápido

Aplicativo Sicoob para smartphones facilita consultas de cooperados da Credicor-SP



Por meio do aplicativo Sicoob, canal de atendimento para os cooperados de instituições do Sistema, como a Credicor-SP (Cooperativa de Crédito dos Corretores de Seguros de São Paulo), é possível acessar a sua conta pessoal ou da sua empresa para realizar transações diretamente do aparelho móvel.

No aplicativo Sicoob, o cooperado pode: consultar saldos e extratos de conta corrente, empréstimos, investimentos, previdência e cartões; consultar boletos a pagar do DDA; simular e contratar empréstimos; pagar títulos; pagar convênios; pagar tributos municipais, estaduais e federais; pagar a fatura do cartão Sicoobcard; transferir recursos entre contas da Rede Sicoob; transferir recursos para outras instituições financeiras; e ainda localizar cooperativas de todo país. O aplicativo ainda conta com o mecanismo de leitura automática de código de barras por meio da câmera fotográfica do aparelho.

UCS e Porto Seguro promovem passeio ciclístico



A UCS – União dos Corretores de Seguros – em parceria com a Porto Seguro Seguros, realizou um passeio ciclístico no domingo 18 de março. Os corretores se reuniram às 9h no Parque das Bicicletas, na região do Ibirapuera, e receberam squeezes, garrafas de águas e camisetas próprias para ciclistas, estampadas com o logo da UCS e com mensagens da campanha Trânsito Mais Gentil, da Porto Seguro. Cada participante levou sua própria bicicleta, ou alugou uma no ponto de partida. Quem conseguiu percorrer todo o trajeto planejado pedalou por 30 km – metade na ida até o Parque Villa Lobos, metade na volta.

Ópera Comunicação, agência do Sincor-SP, completa 10 anos



A Ópera Comunicação, agência de propaganda que atende o Sincor-SP há sete anos, completou uma década no dia 19 de março. Fundada em 2002 pelos sócios Alexandre Costa, Cássio Britto, Fabíola Carvalho, Gustavo Durazzo e Rafael Melandí, a empresa já desenvolveu campanhas para clientes como BMW, Itallian Hairtech, PDG, Lindencorp, Telefônica, Nespresso, Carglass, Siemens, George Foreman e Niasi. Dentre os trabalhos para o Sincor-SP, a agência é a responsável pelo atual projeto gráfico do JCS. Em função da expertise adquirida no atendimento ao Sincor-SP a agência agora mira o mercado segurador em seu projeto de expansão.

Mercado cria Clube Internacional de Seguros de Transporte

O Clube Internacional de Seguros de Transporte (Cist) acaba de ser criado com o objetivo de capacitar profissionais da cadeia logística da indústria dos seguros de transporte.

O presidente da entidade é o coordenador da Comissão Transportes do Sincor-SP, José Geraldo Silva, o Geraldinho. De acordo com ele, o Cist pretende colaborar com os órgãos de classe para que estes se posicionem e opinem sobre legislações do tema de seguros de transporte. O Cist irá constituir diretorias especializadas, lideradas por representantes dos agentes envolvidos na cadeia logística dos seguros de carga, como: técnica, sinistro, GR, resseguro, sinistro, jurídica, vistoriadores etc.

O Clube foi fundado por 28 representantes dos mais diversos setores envolvidos na carteira de seguro de transporte. As atividades da entidade serão iniciadas após a elaboração do estatuto.

Robert Bittar é reeleito presidente da Escola Nacional de Seguros

Robert Bittar e Mauro César Batista, respectivamente presidente e vice-presidente da Escola Nacional de Seguros, foram reeleitos pelo Conselho de Administração em reunião realizada no dia 28 de fevereiro. Mais cedo, no mesmo dia, os membros do Conselho foram empossados para um mandato de três anos. São eles: Leonardo Paixão e Manoel

Moraes (IRB Brasil Re); Armando Vergilio dos Santos Junior e Robert Bittar (Fenacor); Jorge Hilário Gouvêa Vieira e Mauro César Batista (CNSeg); e Luciano Portal Santana e Nelson Victor Le Cocq D'Oliveira (Susep). Os membros representam as quatro entidades que são mantenedoras da instituição. Eles ainda fizeram suas indicações para a composição do Conselho Fiscal da entidade.

Robert Bittar agradeceu o apoio de todos os conselheiros que, durante sua gestão, contribuíram para a administração da Escola. Segundo ele, o novo Conselho de Administração permitirá uma maior sinergia entre as instituições, consolidando a Escola como ponto de convergência para o mercado de seguros.

Allianz Seguros anuncia mudança de comando

A Allianz Seguros informou que o norte-americano Edward Lange, CEO da Allianz Argentina de 2005 até o final de janeiro desse ano, foi indicado para presidir a companhia no Brasil. Max Thiermann, atual presidente das operações brasileiras, no cargo há nove anos, permanece no comando até a posse de Lange, que estará sujeita aos trâmites e aprovações dos órgãos competentes e será alvo de divulgação quando da conclusão do processo regulamentar. Na próxima Assembleia Geral de acionistas, Thiermann deverá ser eleito para assumir a presidência do Conselho de Administração da Allianz Seguros.



Argo Seguros celebra início das operações no Brasil

A Argo Seguros realizou em São Paulo, no dia 07 de março, no Leopoldo Jardins, evento para comemorar o início das operações no Brasil. A festa contou com a presença do CEO Mundial Mark E. Watson III e de Pedro Purm, CEO para o Brasil. Além deles, participaram: Barbara C. Bufkin (VP de Desenvolvimento de Negócios), Jay S. Bullock (CFO do Grupo), Nigel Mortimer (Diretor de Mercados Emergentes), Lisa Scannell (VP de Marketing & Comunicações) e John H. Tonelli (Membro do Conselho de Administração do Grupo).

Desde dezembro a Argo tem a aprovação da SUSEP para operar no Brasil. Com capital inicial de R\$ 60 milhões, o Grupo Argo é uma companhia internacional especializada em produtos de seguros e resseguros para empresas de todos os portes, viabilizando planos exclusivos que atendem à necessidade de cada negócio. A Argo privilegia construir relações de longo prazo, e oferece uma linha completa de produtos e serviços feitos para atender a demanda especial de empresas para seguros corporativos, um dos segmentos mais competitivos no País.

dados econômicos

agenda

Indicadores Estatísticos

	FEV 11	MAR 11	ABR 11	MAI 11	JUN 11	JUL 11	AGO 11	SET 11
IGP-M	1.00%	0.62%	0.45%	0.43%	-0.18%	-0.12%	0.44%	0.65%
TR mensal	0.0524%	0.1212%	0.0369%	0.1570%	0.1114%	0.1229%	0.2076%	0.1003%
Poupança Mensal	0.5527%	0.6218%	0.5371%	0.6578%	0.6120%	0.6235%	0.7086%	0.6008%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.6612	1.6287	1.5733	1.5799	1.5611	1.5563	1.5872	1.8544
Receita Brasil Seguros (1)	4.603	5.006	4.749	4.952	5.136	4.977	5.409	5.231
Receita SP Seguros (1)	2.298	2.404	2.263	2.408	2.469	2.551	2.587	2.470
Receita Brasil Auto (2)	1.856	2.121	1.929	2.090	2.024	2.062	2.232	2.071
Receita SP Auto (2)	0.752	0.846	0.735	0.838	0.790	0.833	0.886	0.841
Auto Veículos Produção (3)	320.8	294.5	280.1	303.5	295.6	307.2	325.3	261.2
Auto Veículos Licenciados (4)	274.2	306.1	289.2	318.5	304.3	306.2	327.6	311.6
INCC - FGV (5)	0.28%	0.43%	1.06%	2.94%	0.37%	0.45%	0.13%	0.14%

	OUT 11	NOV 11	DEZ 11	ANO 11	JAN 12	FEV 12	ANO 12
IGP-M	0.50%	0.50%	-0.12%	5.10%	0.25%	-0.06%	0.19%
TR mensal	0.0645%	0.0645%	0.0937%	1.21%	0.0864%	0.0000%	0.09%
Poupança Mensal	0.5648%	0.5648%	0.5942%	7.45%	0.5868%	0.5000%	1.09%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.8109	1.8109	1.8758	12.86%	1.7391	1.7092	-8.88%
Receita Brasil Seguros (1)	4.757	4.757		34.699			0.000
Receita SP Seguros (1)	2.269	2.269		16.935			0.000
Receita Brasil Auto (2)	1.672	1.672		14.145			0.000
Receita SP Auto (2)	0.727	0.727		5.668			0.000
Auto Veículos Produção (3)	274.5	274.5	262.0	3,452.3	211.8		211.8
Auto Veículos Licenciados (4)	321.6	321.6	348.4	3,633.2	268.3		268.3
INCC - FGV (5)	0.72%	0.72%	0.11%	7.48%	0.89%		0.89%

Fonte e Critérios: (1) Receita Mensal (sem VGBL e sem Saúde) (R\$ bilhões). Fonte: Susep (2) Receita Mensal (com DPVAT) (R\$ bilhões). Fonte: Susep (3) Unidades Mil. Fonte: Anfavea (4) Unidades Mil. Fonte: Renavam (5) INCC - Índice Nacional da Construção Civil, FGV (6) Unidades: Bilhões de Toneladas x km. Fonte: Confederação Nacional dos Transportes/USP

INSS | Contribuições Previdenciárias

1. SEGURADO EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)
até 1.174,86	8
de 1.174,87 até 1.958,10	9
de 1.958,11 até 3.916,20	11

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

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%):	Empregado	Empregador	Total
até 1.174,86		8	12	20
de 1.174,87 até 1.958,10		9	12	21
de 1.958,11 até 3.916,20		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 608,80	31,22
De 608,81 até 915,05	22,00
Acima de 915,05	Ñ tem direito

5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

Período	Valor (R\$)
Janeiro/12 Lei 12.382/11	
e Decreto 7.655/11	622,00
Vigente até Dezembro de 2011	545,00

IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

Base de cálculo (R\$)	Alíquota (%)	Parcelas a deduzir (R\$)
até 1.637,11	-	-
de 1.637,11 até 2.453,50	7,5	122,78
de 2.453,51 até 3.271,38	15	306,80
de 3.271,39 até 4.087,65	22,5	552,15
acima de 4.087,65	27,5	756,53

Deduções Admitidas: a) Por dependente, o valor de R\$164,56 por mês; b) Parcela isenta de rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão, até o valor de R\$ 1.637,11 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.



ABRIL 2012

DIA 3 / Carga horária: 3h - Palestra - Motivação e Sucesso Pessoal e Profissional - Local: Sede - *Elias Linfante*

DIA 4 / Carga horária: 3h - Palestra - Tributação na Corretagem de Seguros Local: Zona Leste - *Wilson Bezutte*

DIA 9 a 12 / Carga horária: 12h - Seguro Transportes Local: Sede - *Gilberto Tadiello*

DIA 9 a 12 / Carga horária: 12h - Como Conquistar e Manter Clientes Local: Zona Norte - *Elias Linfante*

DIA 9 e 12 / Carga horária: 12h - Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V Local: Osasco - *Angélica Valverde*

DIA 10 / Carga horária: 3h - Palestra - Tributação na Corretagem de Seguros Local: ABCDMR - *Wilson Bezutte*

DIA 11 / Carga horária: 3h - Palestra - Atendimento Diferenciado: a Ferramenta do Sucesso - Local: Guarulhos - *Emília Guan*

DIA 13 e 14 / Carga horária: 12h - Como Conquistar e Manter Clientes Local: Taubaté - *Elias Linfante*

DIA 16 a 19 / Carga horária: 12h - Gestão de Redes Sociais Local: Sede - *Fernando Souza*

DIA 16 a 19 / Carga horária: 12h - Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V Local: Campinas - *Angélica Valverde*

DIA 16 a 19 / Carga horária: 10h - Ações Estratégicas e Financeiras para Corretores de Seguros - Local: Zona Leste - *Ari Eggerling*

DIA 16 a 19 / Carga horária: 12h - Neurolinguística Aplicada em Vendas Local: Zona Sul - *Elias Linfante*

DIA 17 manhã / Carga horária: 3h - Fórum Técnico de Transportes Local: Zona Norte - *Comissão*

DIA 18 / Carga horária: 3h - Palestra - Melhore sua carteira de segs., gerenciando os riscos do segurado - Local: Jundiaí - *Gilberto*

DIA 19 tarde / Carga horária: 4h - Fórum Jurídico para o Corretor de Seguros - Local: Araçatuba - *Comissão de Transportes do Sincor-SP*

DIA 23 a 26 / Carga horária: 12h - Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V - Local: Sede - *Angélica Valverde*

DIA 23 a 26 / Carga horária: 12h - Estratégias para Comercialização de Seguros - Local: Santos - *Elias Linfante*

DIA 23 a 26 / Carga horária: 12h - Gestão de Redes Sociais Local: ABCDMR - *Fernando Souza*

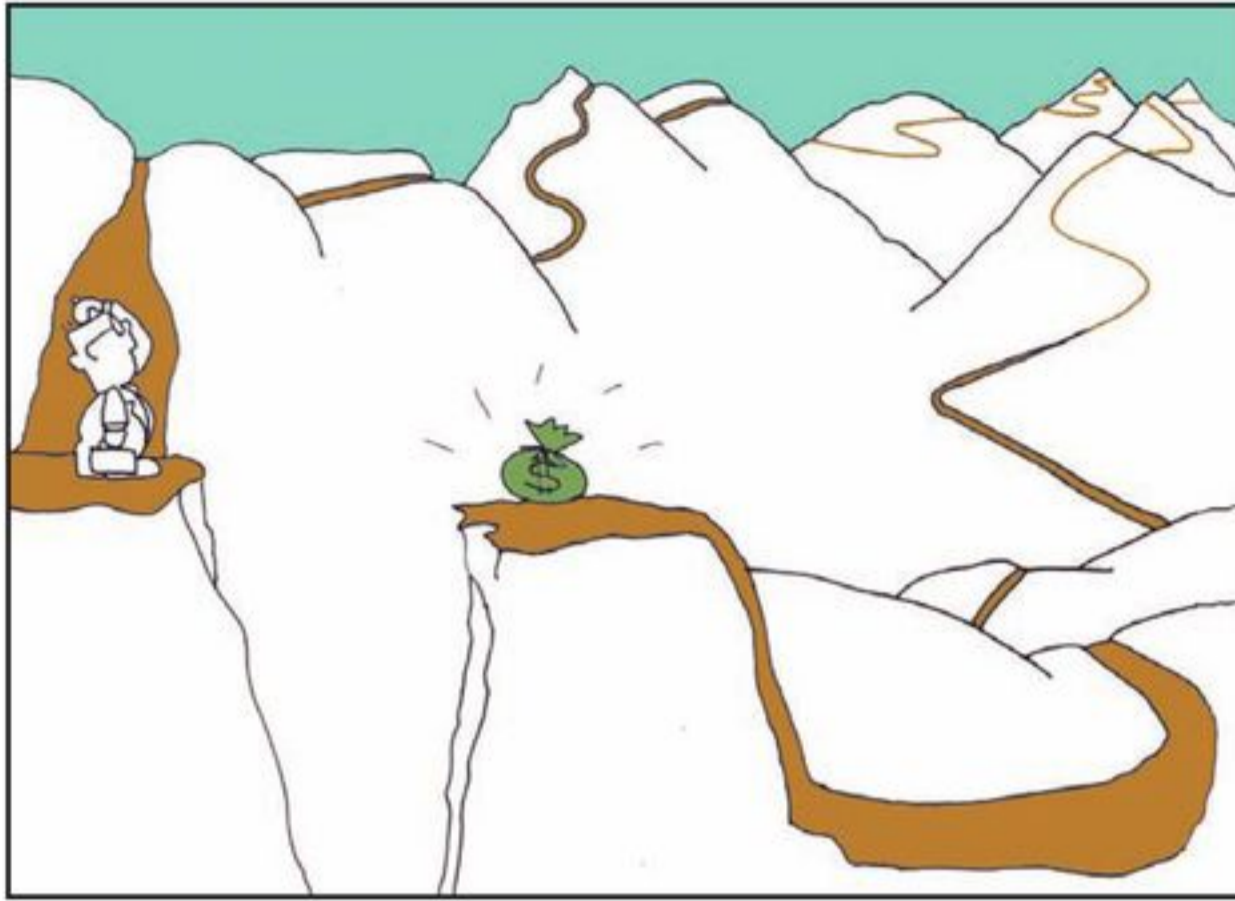
DIA 23 a 26 / Carga horária: 12h - Comunicação Corporativa Escrita Local: Guarulhos - *Suely Marassi de Aguiar*

DIA 26 / Carga horária: 3h - Palestra - Os novos rumos do Seguro Condomínio - Local: Zona Oeste - *Adilson Neri Pereira*

DIA 27 a 28 / Carga horária: 12h - Neurolinguística Aplicada em Vendas Local: S. J. da Boa Vista - *Elias Linfante*

DIA 27 a 28 / Carga horária: 12h - Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros - Local: S. José do Rio Preto - *Angélica Valverde*

DIA 27 a 28 / Carga horária: 10h - Ações Estratégicas e Financeiras para Corretores de Seguros - Local: Ribeirão Preto - *Ari Eggerling*

O Corretor de Seguros**Dinheiro fácil**

Basta pegar...
... depois de se especializar em um ramo,
fazer cursos, definir estratégias, fixar parceria
com uma boa seguradora e oferecer
propostas assertivas para os seus segurados

artigo

A união homoafetiva e os planos de previdência complementar



**Ana Paula
Oriola
De Raeffray**

Advogada, sócia do escritório Raeffray Brugioni Advogados e Doutora em Direito das Relações Sociais pela PUC de SP

A união entre pessoas do mesmo sexo é uma realidade em todo o mundo. O Supremo Tribunal Federal (STF) reconheceu a união estável homoafetiva, em 2011, quando julgou a ADI nº 427. Já o Superior Tribunal de Justiça (STJ), em fevereiro de 2010, julgou o Recurso Especial nº 1.026.981, com a relatoria da Ministra Nancy Andrighi, no qual foi tratada a questão da união estável entre pessoas do mesmo sexo e o direito ao benefício da pensão por morte nos planos de previdência complementar. No primeiro parágrafo

da ementa do acórdão proferido neste recurso está assim consignado: “Despida de normatividade, a união afetiva constituída entre pessoas do mesmo sexo tem batido às portas do Poder Judiciário ante a necessidade de tutela, circunstância que não pode ser ignorada, seja pelo legislador, seja pelo julgador, que devem estar preparados para atender às demandas seguidas de uma sociedade com estruturas de convívio cada vez mais complexas, a fim de albergar, na esfera da entidade familiar, os mais diversos arranjos vivenciais”.

O plano de previdência complementar, como qualquer contrato, não é alheio à realidade e às modificações observadas na sociedade. Tanto é que pode ser notada a sua nítida adaptação quando houve o reconhecimento da própria união estável entre homem e mulher. Em muitos planos de benefícios, anteriores à Constituição Federal de 1988, os beneficiários da pensão por morte poderiam ser, além dos filhos, apenas o cônjuge, ou seja, exigia-se o casamento. A evolução das relações sociais determinou que passasse a figurar como beneficiário o companheiro ou a companheira, reconhecendo-se, assim, a união estável entre homem e mulher.

Da mesma forma, o contrato de previdência privada vem absorvendo a realidade social no que

se refere à união estável entre pessoas do mesmo sexo, sendo que muitos planos, seguindo as diretrizes do STF e do STJ, já vem adaptando as regras para pagamento da pensão por morte de forma a que figure dentre os beneficiários o companheiro do mesmo sexo.

É evidente, todavia, que as formalidades previstas no contrato de previdência privada para a concessão do benefício terão que ser observadas. A primeira delas é a de que haja a indicação pelo participante de seu companheiro do mesmo sexo como beneficiário, seguindo-se da comprovação de que ambos conviviam em união estável, o que pode se dar mediante a apresentação de pacto de união estável particular ou público.

Estas formalidades do contrato de previdência privada visam trazer a segurança para a relação jurídica, respeitando-se a vontade do participante e não inibir a concessão do benefício, haja vista que, nesta espécie contratual, a pessoa pode decidir sobre a forma de pagamento do seu benefício em caso de morte dentro das hipóteses regulamentares e legais.

O próprio STJ na decisão acima citada reconhece que a união entre as pessoas do mesmo sexo precisa ser comprovada para que haja o correto pagamento do benefício da pensão por morte.

VOCÊ SABIA?

**A CREDICOR-SP TEM
EMPRÉSTIMO CONSIGNADO
PARA TODOS APOSENTADOS
OU PENSIONISTAS DO INSS.**

Taxas de juros variam de 1,99% a 2,32% com prazos de 6 a 60 meses.

Corretor de Seguros cotistas da Credicor-SP, você pode comercializar este produto para os seus clientes. Informe-se sobre as condições.

Contatos: (11) 3188-5080/ 5071/ 5072/ 5075



COOPERATIVA DE CRÉDITO MÚTUO DOS CORRETORES DE SEGUROS DO ESTADO DE SÃO PAULO



100% garantido
que sua mulher
vai adorar.



100% garantido
que seu vizinho
vai reclamar.



100% garantido
que seu cliente
vai ficar satisfeito.

Garantia de Serviços SulAmérica. Mais um motivo para indicar o seguro com menos aborrecimentos do mercado.

O Seguro Auto SulAmérica é o único do mercado que oferece certificado de garantia dos serviços utilizados. Agora todo reparo realizado no C.A.S.A., nosso Centro Automotivo de Super Atendimento, tem qualidade assegurada. Um compromisso SulAmérica para dar ainda mais tranquilidade a você e aos seus clientes.

Se aborrecer pra quê?

SulAmérica

associada ao **ING** 