

JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS



Comissão Jurídica orienta sobre preenchimento do questionário de avaliação de risco

O registro de dados incorretos no documento gera negativa de indenização no momento do sinistro e mancha a imagem da categoria perante o consumidor.

Pág. 10



Diretoria do Sincor-SP prepara caminho para a nova gestão

Presidente Mário Sérgio e diretoria executiva do Sindicato se reúnem com a diretoria eleita para discutir os trabalhos em andamento e estabelecer ações de transição do comando da entidade.



Págs. 14 e 15

Já estamos nos preparando para fazer do XVI CONEC a edição mais marcante da história do evento.



CONGRESSO DOS CORRETORES DE SEGUROS

Informações:

3188-5016 | 3188-5046

09 A 11 DE OUTUBRO
ANHEMBI - SP

EVOLUIR PARA AVANÇAR SEMPRE.

PARTICIPE!

Conheça especialistas e se relacione com profissionais de destaque do mercado de seguros.

Inscreva-se: www.sincorsp.org.br

Veja nossas atrações já confirmadas:



SÓ PRA CONTRARIAR



DEMÔNIOS DA GAROA



PALESTRA MARIO SERGIO CORTELLA

VALORES DE INSCRIÇÃO

MÊS	CORRETOR SÓCIO E CÔNJUGE	CORRETOR NÃO SÓCIO E CÔNJUGE	OUTROS
MAIO	R\$ 400,00 CADA	R\$ 800,00 CADA	R\$ 1.300,00 CADA
JUNHO	R\$ 450,00 CADA	R\$ 900,00 CADA	R\$ 1.400,00 CADA
JULHO	R\$ 500,00 CADA	R\$ 1.000,00 CADA	R\$ 1.500,00 CADA
AGOSTO	R\$ 600,00 CADA	R\$ 1.200,00 CADA	R\$ 1.600,00 CADA
SETEMBRO	R\$ 700,00 CADA	R\$ 1.400,00 CADA	R\$ 1.700,00 CADA



REALIZAÇÃO:



SINCOR SP
www.sincorsp.org.br

PROIBIDA A ENTRADA DE MENORES DE 18 ANOS



A emoção da despedida e da renovação

No momento em que escrevo este editorial, a atual administração do Sincor-SP se encontra na sua última semana de seu período de gestão. Estamos todos emotivos, pois daqui a poucos dias estaremos entregando nossos cargos para um novo grupo de companheiros que passará a comandar o maior Sindicato de corretores de seguros do Brasil.

A vontade que tenho é de abraçar todos os colegas corretores de seguros e funcionários deste Sincor, um a um, com a sensação de que travamos batalhas justas e saímos com o sentimento do dever cumprido. Foram quatro anos de trabalho ininterrupto, que nos tomaram não apenas o horário útil, como também muitos fins de semana, feriados, noites e até madrugadas. Esse forte comprometimento foi necessário, porque enfrentamos inimigos poderosos, desde a velha conhecida venda casada até ao novíssimo movimento que pretende nos manter fora dos negócios online, que passarão a predominar em alguns dos principais setores do mercado de seguros.

Para enfrentar esses fortes adversários, fiz questão de trabalhar em equipe, ouvindo o máximo de companheiros e concedendo às lideranças autoridade para tomar decisões. Provavelmente, é por isso que estamos tão emocionados neste momento de despedida, pois ainda carregamos a inevitável alegria de quem luta por uma causa justa dando o melhor de si. A democracia arbitrou a antecipação de mais uma troca de equipe nos cargos de administração e não há por que questioná-la, uma vez que foi graças a ela que pudemos desenvolver um precioso trabalho. Alguém já disse que a principal virtude da democracia é a alternância de poder e eu concordei com isso desde a primeira vez que ouvi.

Mudanças são sempre bem-vindas. Às vezes ocorrem por necessidade e às vezes porque simplesmente dá vontade. Não importa, sempre é bom sentir o frescor de algo novo. O Sincor-SP passará a ser dirigido por uma nova equipe e não há quem não goste do sentimento de recomeço.

Eu gosto e, com certeza, você também. Por isso, ao mesmo tempo em que sinto agora as emoções das despedidas, verifico que um novo sentimento começa a invadir o meu coração, tendo em vista que já posso vislumbrar novos projetos e novas lutas em favor dos corretores de seguros. É também por isso que a democracia é fantástica, pois ela age como um rio que se renova a todo instante, oxigenando suas águas límpidas da fonte até a foz.

Assim, meu caro companheiro corretor de seguros, estou me despedindo como presidente do Sincor-SP com a esperança de que, muito em breve, nos reencontraremos para travar novas batalhas em favor da nossa classe. Deixo aqui os meus mais profundos agradecimentos a todos os profissionais que compõem este aguerrido Sindicato, do qual tenho imenso orgulho. Sou grato a todos que motivaram a mim e a minha equipe com críticas e sugestões. Pessoalmente, posso dizer que todos esses contatos contribuíram para me edificar como profissional, cidadão e, ainda, como ser humano. Estou deixando o comando do Sincor-SP, mas não o comando dos meus propósitos e ideais. Até muito em breve, se Deus assim quiser.

“A vontade que tenho é de abraçar todos os colegas corretores de seguros e funcionários deste Sincor, um a um, com a sensação de que travamos batalhas justas e saímos com o sentimento do dever cumprido.”

Mário Sérgio de Almeida Santos

sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	A emoção da despedida e da renovação
5	CARTAS	Correspondências
6	TECNOLOGIA	Seguradoras acreditam que, em cinco anos, 20% dos seus negócios acontecerão pela internet
7	SETOR	Mercado pode atingir R\$ 250 bi em prêmios neste ano
8	INFORMAÇÃO LEGAL TRIBUTOS PROJETO DE LEI	Seguro de Vida SulAmérica – Clube dos Executivos Presidente Dilma é favorável à “universalização” do Simples Nacional Câmara aprova projeto de lei que obriga a contratação de seguro para casas de show
9	EVENTOS	Programa Amigo do Seguro forma mais 30 jovens para o mercado de seguros
10	COMISSÕES	Jurídica orienta corretor a preencher corretamente o questionário de avaliação de risco e exigir assinatura do segurado
12	ELEIÇÕES	Corretores de São Paulo escolhem Chapa de Alexandre Camillo para dirigir o Sincor-SP pelos próximos quatro anos
14	CAPA	Diretoria do Sincor-SP alinha ações com equipe que comandará a entidade nos próximos quatro anos
16	FÓRUNS PORTAS ABERTAS	Zona Norte disponibiliza Fórum Jurídico para a categoria Programa faz homenagem aos sócios remidos do Sincor-SP
18	ENTIDADES	CCS-SP promove encontro entre novo presidente da Icatu e corretores de seguros
19	SINCOR-SP VEM ATÉ VOCÊ	Sindicato encerra apresentação especial que comemora 80 anos da entidade
20	REGIONAIS DO SINCOR-SP	Confira as ações das regionais pelo Estado de São Paulo
22	CONHECIMENTO ESTANTE	Como produzir um site de qualidade para sua corretora de seguros Estipulante de Seguro de Transporte Internacional
23	ESCADA	Brasil é o 3º no ranking de crescimento potencial em prêmios de seguros Susep habilita operações da Segurobrás, estatal que cobrirá riscos das grandes obras de infraestrutura do País
24	JOGO RÁPIDO SINCOR-SP NA MÍDIA AGENDA	Armando Vergílio é o novo presidente da Copaprose Veja como escolher um seguro de carro e garantir o menor preço Maió/2014
25	DADOS ECONÔMICOS	
26	OUTRA LEITURA ARTIGO	Charge: Zeca Rosana Sá

expediente

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Elaine Lisboa MTB: 59.454

E-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Redação: Camila Correia e Thamires Costa

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

Conselho Editorial: Cássia Maria Del Papa, Diniz Nunes Caetano e Francisco Celso Latini.

Publicidade: (11) 3188-5057

e-mail: publicidade@sincorsp.org.br

Direção de Arte: Agência OPP

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **Mário Sérgio de Almeida Santos**

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

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

1º Secretário: **Carlos Alberto Pelais**

2º Secretário: **Carlos Rapozo**

1º Tesoureiro: **Flávio Bevilacqua Bosisio**

2º Tesoureiro: **Jorge Teixeira Barbosa**

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

Efetivos do Conselho Fiscal: **Júlio César Pasquinelli, Mauro Antonio Laranja, Júlio César Salles Murat**

Suplentes do Conselho Fiscal: **Lacir Marcondes de Melo, Diniz Nunes Caetano**

Delegados Fenacor Efetivo: Nelson Martins Fontana

Suplentes de Delegados Fenacor: Manuel Dantas Matos, Umile Ritacco

Diretores Regionais:

ABCDMR: **Arnaldo Odlevati Jr**

ARAÇATUBA: **José Antonio Veschi**

ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Wagner Luiz Martins**

BARRETOS: **André Mendes Camillo**

BAURU: **Fernando Antonio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Carlos Aparecido Cunha**

FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**

FRANCA: **Paulo Batista de Alcântara**

GUARULHOS: **Luiz Carlos Ruivo**

JUNDIAÍ: **Simone Cristina Favaro Martins**

MARÍLIA: **Marco Antonio Mariano**

MOGI DA CRUZES: **Wilton José Nogueira**

NOVA ALTA PAULISTA: **Waldir Baessa**

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Mário Alves da Cruz**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**

SANTOS: **Flávio Meleiro**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

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

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

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

SOROCABA: **Gilson Domingues de Moraes Filho**

TAUBATÉ: **Francisco Sérgio Casimiro**

ZONA CENTRAL: **Braz Romildo Fernandes**

ZONA LESTE: **Marcos Abarca**

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

ZONA OESTE: **Eduardo Vidal Pileggi**

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

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

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

SINCOR SP

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS CORRETORES 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



Ouidoria: **Milton D'Amelio**

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

correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Esclarecimento sobre a venda de seguros pela internet a jornal de Bauru

Ao Jornal da Cidade

Chegou em nossas mãos a matéria do Jornal da Cidade, de Bauru, a qual cita, na edição de 30 de março de 2014, uma pesquisa da Capgemini, em conjunto com a Efma, que verifica a piora na percepção do consumidor em relação ao seguro. A reportagem destaca como uma alternativa para reverter esse quadro a venda de seguros pela internet, seja pelo corretor de seguros, como também por postos de gasolina, farmácias, internet e agências bancárias.

O Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) busca – e sempre buscou – por aquilo que é correto e eficaz para a classe dos corretores de seguros. Desse modo, acreditamos ser necessário o esclarecimento de que somente o corretor de seguros é o profissional devidamente habilitado para comercializar seguros, seja qual for o canal utilizado. Outros setores que vierem a vender produtos securitários estarão agredindo o consumidor, que não contará com um profissional realmente especializado, que conhece os trâmites técnicos dos seguros.

No que diz respeito à venda de seguros pela internet, concordamos com a afirmativa de que a utilização do meio online nesse processo é irreversível. Entretanto, sem a intermediação do corretor, o consumidor será induzido a contratar o serviço pelo preço e não pela cobertura que realmente irá atender à sua necessidade. Por isso, com o objetivo de proteger o consumidor e a categoria dos corretores de seguros, o Sincor-SP construiu uma ferramenta de cálculo de seguros online, chamada Autocálculo, à qual somente o corretor de seguros terá acesso.

Não queríamos uma ferramenta que visasse apenas o preço, mas, sim, que consolidasse o trabalho do corretor, que é primordial nas transações de seguros. Entendemos que, com essa iniciativa, facilitamos não só a vida do corretor de seguros, pois ele poderá efetuar um número considerável de cotações em um tempo mínimo, mas, também, beneficiamos as seguradoras, pois quanto mais seguro o corretor vender, melhor é para os negócios em geral, e o consumidor, que terá respostas ágeis de seus corretores.

Temos a convicção de que o investimento na tecnologia é essencial para o desenvolvimento das negociações de um modo geral, e sabemos também que, no caso das seguradoras, isso acarretará uma melhora na opinião do segurado com relação aos serviços oferecidos por elas. Porém, a venda de seguros através de canais digitais deve ser

minuciosamente estudada para que tenhamos soluções favoráveis a todos, assim impediremos um desequilíbrio no setor.

O Autocálculo foi o método encontrado para ajudar a todos no período de transição que passamos entre o modelo tradicional de vendas (formato off-line) e o moderno (online). Queremos preparar o consumidor para entender melhor sobre os produtos de seguros e não fazer a compra pela internet sem auxílio de um profissional. Acreditamos que, dessa maneira, no futuro, contaremos com a venda pela internet disponibilizada nos sites das corretoras de seguros, com um consumidor mais esclarecido sobre o tema, e resguardando a intermediação dos profissionais de corretagem e a boa prestação de serviços.

Dessa forma, diante do quadro que acabamos de expor, solicitamos que, nas pesquisas que incluem o ramo de seguros, as informações que dizem respeito ao corretor de seguros sejam claras quanto à obrigatoriedade desse profissional nas transações, para que evitemos a guerra de preços e possamos oferecer um melhor serviço ao consumidor.

Na certeza de sua compreensão, colocamo-nos à disposição para quaisquer esclarecimentos que se fizerem necessários.

*Fernando Antonio Kauffman Alvarez
Diretor da Regional Bauru do Sincor-SP
Bauru, 8 de abril de 2014*



OdontoPrev

OdontoPrev, uma escolha segura para seus clientes.

Para a OdontoPrev, não importa o tamanho nem a localização de seu cliente. Nós temos a melhor solução em assistência odontológica, com mais de 350 modelos de planos registrados na ANS.

Há vários motivos para você indicar a OdontoPrev para seus clientes:

- Líder absoluta em assistência odontológica na América Latina
- A maior e melhor rede credenciada do Brasil: mais de 23.000 cirurgiões-dentistas, distribuídos em todo o país
- Início imediato do tratamento, sem limite de utilização para os procedimentos cobertos
- Prontuário virtual na internet com o histórico completo dos tratamentos
- Empresa com a maior nota no Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS)* dentre as operadoras de grande porte do segmento

Para solicitar um estudo, entre em contato pelo telefone 0800 722 2152.



Conheça nossa nova Campanha de Incentivo a Vendas, acessando o site www.odontoprev.com.br/pmecorretor

OdontoPrev. O plano de saúde do seu sorriso.

tecnologia

Seguradoras acreditam que, em cinco anos, 20% dos seus negócios acontecerão pela internet

No Brasil, o número de dispositivos móveis com acesso à internet vem crescendo significativamente. Hoje, já são pelo menos 43 milhões de brasileiros conectados à rede por meio de smartphones e tablets. Dentro do mercado de seguros, o cenário não é diferente. Segundo o “Relatório Mundial sobre Seguros 2014”, os canais digitais no País alcançaram quase a mesma importância dos tradicionais, com crescente número de clientes de todas as faixas etárias que passaram a utilizar esses novos meios para as necessidades de seguros. O levantamento foi realizado pela Capgemini, consultora de tecnologia, em parceria com a Efma, organização mundial sem fins lucrativos. Conforme o estudo, seguradoras de todo o mundo acreditam que, em até cinco anos, 20% dos seus negócios ocorrerão em canais online, sendo que 11% dos acessos vão acontecer a partir de equipamentos móveis.



O relatório mundial diz ainda que os canais digitais, com destaque para os dispositivos móveis, são os que mais prometem gerar lucros relacionados ao comportamento dos clientes. Também de acordo com os clientes e seguradoras analisados, é necessário haver um aperfeiçoamento desses canais digitais nas áreas de pagamento de sinistros e aquisição de apólices. “Nosso estudo conclui que as seguradoras podem aumentar seus lucros oferecendo uma experiência positiva aos clientes, observando sua preferência pelo uso da internet e de canais digitais,” afirma o diretor de vendas e marketing da divisão global de serviços financeiros da Capgemini, Jean Lassignardie.

No que diz respeito à satisfação dos consumidores de todo o mundo, o relatório indicou que cerca de 70% dos clientes ameaçam trocar de seguradora. Isto mostra um alto índice de infidelidade de clientes, em um setor no qual apenas 32% dos segurados tiveram experiências positivas com suas seguradoras em 2013, em todo o mundo, apesar do aumento substancial do lucro devido à queda de sinistralidade. Para o secretário geral da Efma, Patrick Desmarès, as seguradoras precisam oferecer uma experiência positiva a seus clientes todas as vezes que interagirem com a companhia. “Essa experiência positiva e consistente ajudará a criar uma base de clientes leais e, definitivamente, lucrativos”, aponta o executivo.

Importância do corretor de seguros

O estudo também revelou que os corretores de seguros constituem hoje o principal canal de geração de uma experiência positiva para o cliente, com 39% para seguros de Vida e 47% para outros ramos. Para Carlos Rapozo, 2º secretário do Sincor-SP, o relatório só reforça que o corretor precisa estar tecnologicamente preparado para enfrentar um novo ritmo de competitividade. Rapozo é o diretor executivo responsável pelo Autocálculo, uma ferramenta que está sendo viabilizada pelo Sindicato para realizar cotações de seguros através da internet, com acesso exclusivo ao corretor. “Nossa categoria não pode ficar dispersa pensando que continuaremos com esse modelo de ‘robôs off-line’, precisando de atualizações constantes. Precisamos de uma ferramenta integrada, que faça os cálculos de seguros via web sem dispensar a atuação do profissional corretor de seguros, como é o caso do Autocálculo. Precisamos manter nosso foco em ter essa tecnologia em nossos negócios”, enfatiza Rapozo.

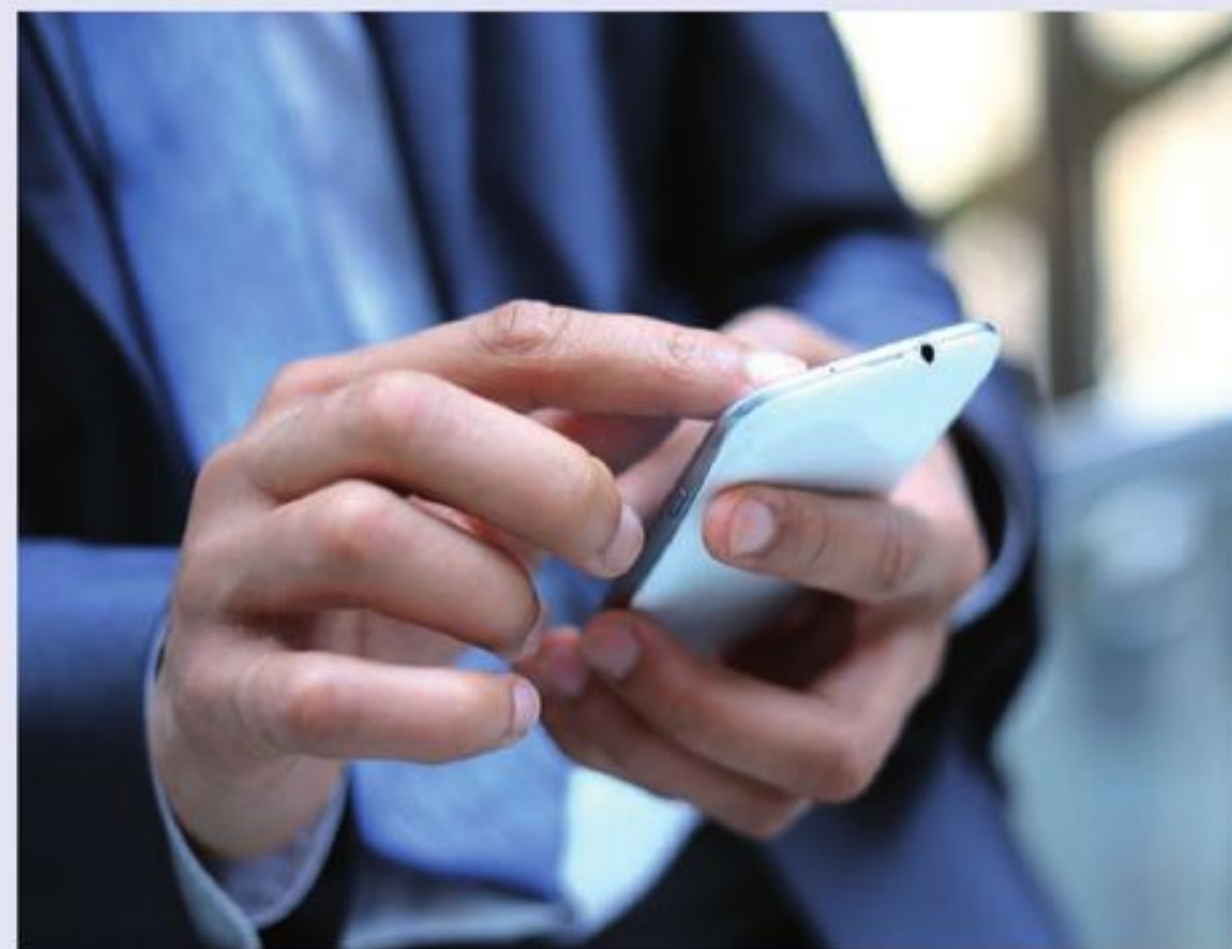
Escola lança aplicativo para auxiliar o corretor a atender melhor o consumidor

A Escola Nacional de Seguros lançou o aplicativo “Venda Mais, Corretor!” para auxiliar o corretor de seguros a prospectar novos clientes e oferecer outras coberturas de seguros às pessoas que já fazem parte de sua carteira. A ferramenta, disponível para aparelhos com sistema operacional iOS e Android, oferece ao corretor a simulação de perfil do cliente, trazendo uma lista de seguros parametrizados de acordo com suas características, uma agenda de contatos, informações sobre os principais ramos de seguros, uma calculadora e recursos que ajudam no relacionamento com o cliente.



Ricardo Chrisostimo, responsável pelo projeto e coordenador de Web da Escola, disse que a ideia era criar uma ferramenta prática alinhada com as inovações da internet. “O foco do aplicativo é explorar as inúmeras possibilidades de relacionamento que o ambiente online permite, em prol da atividade do corretor”, afirma.

Receita Federal permite consulta de dados do CNPJ através de mobiles



A Receita Federal lançou, recentemente, um aplicativo que permite a consulta de dados do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), em que é possível acompanhar as informações cadastrais sobre as empresas. Disponível para sistemas operacionais Android e iOS, o dispositivo também possibilita alterar endereço, porte da empresa, norma empresarial, além de visualizar o mapa de localização do negócio.

O aplicativo, chamado “APP CNPJ”, ainda possibilita a consulta ao Cadastro Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) e o acesso a informações do Simples Nacional. Contudo, não é permitido fazer inscrição do CNPJ através do dispositivo. De acordo com o subsecretário de arrecadação e atendimento do órgão, Carlos Roberto Occaso, o app foi criado com a intenção de simplificar e facilitar o acesso às informações da Receita Federal.

setor

Mercado pode atingir R\$ 250 bilhões em prêmios neste ano



O mercado brasileiro de seguros pode atingir o valor de R\$ 250 bilhões em prêmios somente neste ano, com alta de 5% em sua representação no Produto Interno Bruto (PIB). O número pode comprovar um crescimento acima de 12% em relação a 2013. A estimativa foi divulgada pelo secretário executivo do Ministério da Fazenda, Paulo Rogério Caffarelli, que participou da cerimônia de posse do novo superintendente da Susep, Roberto Westenberger, realizada no dia 31 de março.

Caffarelli acredita que o crescimento deverá ser um reflexo da ascensão social de cerca de 50 milhões de brasileiros, como também dos investimentos brasileiros em infraestrutura, que devem chegar a R\$ 1,5 trilhão até 2020. "A Susep tem um papel fundamental nesse processo, procurando modernizar o mercado frente ao que o Brasil exige atualmente", aponta. As informações foram divulgadas pela Agência Estado.

Roubo de veículos cresce quase 25% no 1º bimestre



Entre janeiro e fevereiro, os índices de roubos de veículos aumentaram consideravelmente no Estado de São Paulo. Segundo a Secretaria Municipal de Segurança Urbana da capital, a cidade registrou 18.163 ocorrências, com alta de 24,48% em relação ao mesmo período do ano passado.

As secretarias de outros municípios paulistas também divulgaram seus indicadores. Somente em São Caetano, o roubo de veículos subiu 147% no mês de fevereiro, registrando 89 casos. Nas cidades de Santo André, São Bernardo e Mauá, os crimes cresceram 34,8%, 41,6% e 22,8%, respectivamente. Os casos em Diadema subiram 30,3% e dobraram em Rio Grande da Serra, passando de zero para duas ocorrências.

A cidade de Sorocaba apresentou crescimento de 60% nas ocorrências apenas no mês passado, com 16 casos. Já na cidade de São José do Rio Preto, o roubo de veículos cresceu 30,4%, em comparação com o mesmo período de 2013.

GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO + SEGUROS E PREVIDÊNCIA



A melhor graduação para o mercado de seguros é muito mais que um detalhe no seu currículo.

Um curso superior completo, de alto nível, com disciplinas adicionais de seguros e previdência, reconhecido e valorizado pelo mercado de trabalho, vai abrir muitas portas pra você. Ao se formar, você terá um diploma de bacharelado em Administração + uma sólida base de conhecimentos em seguros e previdência. Faça mais pelo seu futuro: seja um profissional qualificado para atuar em qualquer segmento de um mercado que não para de crescer.

A Escola Nacional de Seguros está esperando por você.

INSCRIÇÕES ABERTAS!

ACESSE O SITE E AGENDE SUA REDAÇÃO E ENTREVISTA.

www.esns.org.br/processoseletivo

Rio de Janeiro – Centro – Tel.: (21) 3380-1041

São Paulo – Consolação – Tel.: (11) 3062-2025



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

informação legal

Seguro de Vida SulAmérica – Clube dos Executivos

O Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo publicou, recentemente, a decisão definitiva sobre a Ação Civil Pública movida pelo Ministério Público contra a SulAmérica, Processo nº 583.00.2006.157736-1 - 39ª Vara Cível da Comarca de São Paulo/SP, que atinge diretamente 2,5 mil advogados que possuem Seguro de Vida Individual pela companhia.

A Susep determinou, em 2005, que todos os seguros de Vida comercializados no Brasil fossem reenquadrados por faixa etária. A medida foi considerada inoportuna para a maioria dos advogados que integram o Clube dos Executivos da SulAmérica, de maneira que 2,5 mil profissionais que mantiveram suas apólices ativas estão sendo agora contatados pela seguradora para adequarem seus planos à determinação do TJ, cujos reajustes variam até o limite de 12% e, nos casos dos segurados com mais de 66 anos, há obrigação de desembolsos retroativos.

Sobre o assunto, o departamento Jurídico do Sincor-SP esclarece que:

A decisão definitiva, haja vista não caber mais recurso à instância superior, facultou à seguradora a elaboração de plano de readequação, com escalonamento de aumentos de maneira suave e paulatina, com prévia e detalhada informação ao consumidor.

Na decisão, o desembargador Manoel de Queiroz Pereira Calças esclareceu que: “Descabe a este Tribunal estabelecer parâmetro fixo, devendo a questão ser contemplada no plano de readequação a ser elaborada pela recorrente e, conforme já ressaltado pelo Colendo Superior Tribunal de Justiça, nada impede que os segurados discutam os reajustes ou parâmetros adotados pelo novo plano, caso entendam que estes ferem seus direitos”.

Por essa razão, não é possível informar se o reajuste aplicado pela seguradora procede, pois o próprio Tribunal facultou à companhia a ser elaborado de um plano de readequação. Aos segurados com faixa etária de 66 anos, rege a cláusula 10.6.2 das condições gerais da apólice de março de 2006, que estabelece: “após 66 anos, o plano será reenquadrado a cada aniversário da apólice, com acréscimo de 10%”. De acordo com a decisão, o valor deverá ser acrescido de atualização monetária, conforme INPC/IBGE.

No tocante aos contratos cancelados, que não puderam ser adimplidos em razão do abrupto cancelamento da apólice, esclarece o TJSP, que a sua retomada ficará condicionada ao pagamento dos prêmios retroativos, acrescidos de atualização monetária conforme INPC/IBGE, sujeito a readequação, ficando vedado à Sul-América cobrar juros moratórios ou remuneratórios. A correspondência enviada aos segurados pela companhia informa que o reajuste não será aplicado ao capital segurado, que será reajustado conforme as regras estabelecidas nas condições gerais.

A cláusula 9ª das condições gerais determina que:

“9.1. O Capital Segurado e o Prêmio serão atualizados monetariamente, anualmente, na data de aniversário da Apólice, com base na variação do Índice de Preços ao Consumidor Amplo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IPCA/IBGE, ou outro índice admitido oficialmente, que venha a substituí-lo”.

Em relação aos sinistros que ocorreram no curso da ação, a SulAmérica efetivou vários depósitos nos autos do processo, cujo pagamento deverá ser realizado aos beneficiários que se habilitarem judicialmente. Como o processo está encerrado, os sinistros ocorridos a partir de 01/04/2013 poderão ser reclamados diretamente na seguradora. Para obter a decisão na íntegra, acessar o link: <http://esaj.tjsp.jus.br/cjsg/resultadoCompleta.do>, registro 2012.0000439502.

Esta coluna é elaborada com base nas dúvidas e solicitações de corretores de seguros associados ao Sincor-SP. Mande seus questionamentos para o e-mail juridico@sincorsp.org.br

tributos

Presidente Dilma é favorável à “universalização” do Simples Nacional



Foto: Agência Sebrae

Durante o 1º Fórum Nacional da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), que aconteceu no dia 3 de abril, em Brasília, a presidente Dilma Rousseff revelou que é favorável à aprovação, pelo Congresso, do Simples Nacional para todas as categorias profissionais.

Essa é uma das principais inovações da quinta revisão da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, cuja votação está prevista para o final deste mês na Câmara. Ao falar sobre a simplificação do Supersimples, Dilma diz que pretende fazer a “universalização” ao regime tributário reduzido e favorecido. “Nós queremos fazer isso de forma gradual e constante, para permitir que o sistema arrecadatório brasileiro metabolize esse processo”, declara.

Uma semana após o fórum nacional, a Câmara dos Deputados reuniu uma comissão geral para debater o relatório final dos projetos que modificam o Estatuto da Micro e da Pequena Empresa – Lei Complementar 123/06 – conhecido como “Lei do Simples”. O texto, desenvolvido pela comissão especial criada pela Câmara para analisar a matéria, a qual foi presidida pelo deputado Armando Vergílio (SDD-GO), foi aprovado em dezembro do ano passado.

projeto de lei

Câmara aprova projeto de lei que obriga a contratação de seguro para casas de show

O Projeto de Lei 2020/07, que visa a contratação obrigatória do seguro de Acidentes Pessoais (AP) para clientes de casas de espetáculo e locais de entretenimento, já foi aprovado pela Comissão de Constituição e Justiça (CCJ) da Câmara dos Deputados e agora segue para votação no Senado. O PL é de autoria da deputada federal Elcione Barbalho (PMDB-PA) e já foi modificado diversas vezes.



De acordo com o projeto, cuja última modificação aconteceu em julho do ano passado, sem a apresentação da apólice de Acidentes Pessoais, as prefeituras ficarão impedidas de expedir o alvará de funcionamento dos estabelecimentos. Contudo, o seguro passa a ser obrigatório para estabelecimento com capacidade igual ou superior a 100 pessoas.

eventos

Programa Amigo do Seguro forma mais 30 jovens para o mercado de seguros

O Programa Amigo do Seguro formou mais 30 jovens estudantes para ingressarem no mercado de seguros, em cerimônia realizada no dia 14 de abril, na Associação Comercial de São Paulo. A ação educacional é desenvolvida pela Escola Nacional de Seguros, em parceria com o Instituto Techmail e diversas empresas do setor. A iniciativa é direcionada a estudantes de Ensino Médio, entre 16 e 20 anos, e objetiva capacitá-los para trabalhar em seguradoras e corretoras. A formatura, apresentada por Tatiana Freire, responsável pelo programa pela Escola Nacional, contou com a presença da CEO do Instituto Techmail, Suzana Opatrny, do diretor de Operações da Techmail, Marcelo Brannacci, do gerente da sucursal Santo Amaro da Porto Seguro, João Carlos Ribeiro, e do gerente de RH da Brasil Insurance, Ângelo Coelho.

A programação do curso inclui aulas de matemática financeira, atendimento ao cliente, orientação profissional, língua portuguesa, rotinas administrativas e teoria geral de seguros. Além disso, o Amigo do Seguro realiza parcerias com empresas do setor com o intuito de empregar rapidamente os alunos. “Queremos encaminhar novos talentos para estagiarem em empresas



A cerimônia aconteceu na Associação Comercial de São Paulo, no dia 14 de abril

de seguros, contribuindo não apenas para a inserção no mercado de trabalho, mas também com a renovação dos talentos das seguradoras e corretoras”, explica Tatiana.

Durante a formatura, a CEO da Techmail, Suzana Opatrny, enfatizou a importância do programa para a empresa. “Entramos no mercado de seguros já com o objetivo de atuar com responsabilidade social. O nosso grande desafio foi juntar nosso conhecimento técnico com a experiência da Escola Nacional de Seguros”, comenta Suzana.

Uma das parceiras do programa é a Regional Ribeirão Preto do Sincor-SP. O curso será realizado ainda este ano para estudantes da região. Para Vicente de Oliveira Tozzo, diretor da regional, essa é uma grande oportunidade para os jovens locais entrarem no mercado de trabalho. “Mais uma vez, o Sincor-SP, em parceria com a Escola Nacional de Seguros, fortalece essa iniciativa de importante cunho social e de formação de mão de obra ao mercado”, comenta Tozzo.



Itaú Seguro Auto Empresa. Feito para pequenas frotas.

Criado especialmente para **empresas com até 4 veículos**, com ele o seu cliente dirige o negócio com mais tranquilidade e conta com benefícios exclusivos:

- Não é necessário informar o principal condutor, permitindo que todos os funcionários possam usar os veículos;
- Assistência 24 horas Global, com acionamento compartilhado para todos os veículos da apólice;
- 3 opções de carro reserva.

Para mais informações, consulte seu gerente comercial.

Jurídica orienta corretor a preencher corretamente o questionário de avaliação de risco e exigir assinatura do segurado

Erros geram negativa de indenização no momento do sinistro e mancham a imagem da categoria perante o consumidor

O registro de dados incorretos no Questionário de Avaliação de Risco do segurado é uma ocorrência comum, seja por falha do corretor ou por omissão do cliente. Isso pode acarretar inúmeros problemas em caso de sinistro. Segundo a Comissão Jurídica do Sincor-SP, o registro de informações erradas do segurado no questionário poderá ocasionar problemas sérios para o corretor de seguros. Um deles é a perda do cliente e outro, mais grave, seria uma possível abertura de processo judicial por parte do segurado pela falta de atenção, a ter gerado a negativa de indenização do sinistro pela seguradora e cobrança da companhia em casos de danos.

De acordo com o artigo 766 do Código Civil, se o segurado, por si ou por seu representante, fizer declarações inexatas ou omitir circunstâncias que possam influir na aceitação da proposta ou na taxa do prêmio, perderá o direito à garantia, além de ficar obrigado ao prêmio vencido. “O corretor é um assessor técnico do cliente e deve conhecer a norma vigente de seguros. Assim, precisa sempre buscar as informações necessárias para o correto preenchimento do questionário e reunir documentos comprobatórios. Além disso, é imprescindível que o corretor solicite a assinatura do cliente em todas as vias da proposta de seguros. Desta maneira, garantirá a proteção de seu negócio”, recomenda a Comissão Jurídica.

Na impossibilidade de coletar a assinatura na sede da corretora, o corretor deve agendar um encontro com o segurado para que ele faça a leitura dos documentos, esclareça as eventuais dúvidas e proceda a assinatura. Desta maneira, a corretora deverá ter a resposta inequívoca de que o cliente leu, entendeu e concordou com os termos da proposta e do perfil.

Experiências que ensinam

O presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos, conta uma experiência que reflete a necessidade de colocar em prática esses cuidados. O cliente contratou um Seguro de Automóvel, informando que utilizava o veículo para fins pessoais. No entanto, quando aconteceu o sinistro, o carro transportava diversos motores em direção ao interior de São Paulo.

Na investigação, foi constatado que o automóvel era

utilizado para fins comerciais e conduzido por funcionários do segurado, que era dono de uma retífica de motores. “Sabendo que o seguro para fins comerciais era, aproximadamente, 30% mais caro, esse cliente omitiu a informação de mim. No momento do acidente, a seguradora, obviamente, se recusou a indenizá-lo. Mesmo conversando com o segurado, ele queria que eu desse um jeito, e ainda colocou um advogado para me coibir. Na época, o questionário não estava assinado. O fato só não me prejudicou, porque constataram ainda que o motor daquele veículo era adulterado e pertencia a um carro roubado, o que indicou a má procedência do segurado. Por isso, o corretor precisa tomar todo o cuidado possível e se certificar de que tem provas concretas de que trabalha com responsabilidade”, diz o presidente.

De olho na Lei

A assinatura no questionário e na proposta de seguros é indispensável, independente da exigência da seguradora. Trata-se de uma garantia da corretora e não pode ser dispensada em hipótese alguma.



O artigo 766 do CC determina que:

“Art. 766. Se o segurado, por si ou por seu representante, fizer declarações inexatas ou omitir circunstâncias que possam influir na aceitação da proposta ou na taxa do prêmio, perderá o direito à garantia, além de ficar obrigado ao prêmio vencido.

Parágrafo único. Se a inexatidão ou omissão nas declarações não resultar de má-fé do segurado, o segurador terá direito a resolver o contrato, ou a cobrar, mesmo após o sinistro, a diferença do prêmio”.

De acordo com a Comissão Jurídica, a ciência do segurado sobre todos os riscos do negócio deve ser clara. Desta forma, é fundamental que o corretor, após esclarecer ao seu cliente todas as condições do negócio, solicite a assinatura de todas as vias da proposta e do questionário. “Muitas vezes, o campo que destaca as restrições do seguro encontra-se na primeira página da proposta ou do questionário, e o local da assinatura está na última página. Por esse motivo o segurado deve assinar todas as vias”, alerta a comissão.

O Questionário de Avaliação de Risco do Segurado

Trata-se de um documento utilizado pelas seguradoras para definir o perfil do segurado e avaliar os riscos que irá assumir. As informações contidas no questionário podem fazer muita diferença em relação ao preço do seguro e permitem modificações, como mudança de endereço ou alteração de condutores.

O corretor deve ser visto como um consultor do cliente, sinalizando o seguro mais adequado e orientando sobre coberturas e os riscos a que o segurado está exposto. Entre as principais perguntas relacionadas ao principal condutor do veículo estão:

- Idade
- Tempo de habilitação
- Sexo
- Região de circulação do veículo
- Garagem ou Estacionamento fechado para o veículo
- Utilização do veículo: profissional, locomoção diária ou lazer
- Dispositivos de Segurança: rastreadores, bloqueadores, etc.

Contra Venda Casada comenta processo aberto pelo DPDC a grandes varejistas



O Diário Oficial da União publicou, recentemente, a abertura de processo administrativo contra as redes varejistas Casas Bahia, Magazine Luiza, Ponto Frio e Ricardo Eletro. Estas empresas são acusadas de imporem ao consumidor a compra da Garantia Estendida, entre outros serviços, no momento da aquisição de eletrodomésticos. De acordo com o Departamento de Proteção e Defesa do Consumidor (DPDC), órgão vinculado ao Ministério da Fazenda, as empresas têm até dez dias para apresentar a defesa. Se forem condenadas, as varejistas podem ser multadas em até R\$ 7,2 milhões cada.

Um levantamento feito pelo Ministério da Justiça apontou que essas redes receberam um volume expressivo de reclamações de consumidores entre 2005 e 2012: a varejista Ricardo Eletro lidera com mais de 33 mil queixas, seguida do Ponto Frio, com 14 mil, Casas Bahia, com 13 mil, e Magazine Luiza, com mais de 9 mil reclamações.

Para o coordenador da Comissão Contra Venda Casada e Preços Diferenciados do Sincor-SP, Nilson Moraes, denúncias como essa mostram sua importância para apurar eventuais irregularidades e coibir práticas abusivas. “Precisamos sempre agir em defesa da venda de seguros feita pelo corretor de seguros, que é o profissional habilitado para oferecer ao consumidor produtos de acordo com sua necessidade e interesse. Vale ressaltar que a Garantia Estendida não pode substituir a garantia obrigatória prevista no Código de Defesa do Consumidor. Os fornecedores são obrigados a oferecê-la”, defende.

As averiguações começaram em 2012 após uma denúncia no Procon em Minas Gerais contra uma das lojas. Por causa disso, o órgão resolveu investigar outras empresas que também tinham alto número de reclamações nos Procons de outros Estados.

De acordo com o diretor do DPDC, Amaury Oliva, somente em 2013, cerca de 25 mil consumidores procuraram os Procons do País para reclamar sobre seguros. “É dever do fornecedor informar, esclarecer e orientar o consumidor sobre todos os produtos e serviços ofertados. Não podemos admitir que empresas se aproveitem da vulnerabilidade dos consumidores e imponham a compra de um eletrodoméstico a venda de seguros e serviços não solicitados”, afirma.

Nilson lembra também que, graças ao convênio feito pelo Sincor-SP junto ao Ministério Público, foram esclarecidos os detalhes das formas de distribuição de seguros no Brasil. “O Sindicato deu subsídios para que o judiciário pudesse tomar medidas legais, como a que ocorre nessas punições, por prática de venda casada, que trata-se de uma infração ao Código de Defesa do Consumidor, precisando ainda ser combatida”, completa.

Oportunidades de Negócios finaliza produção de DVD



[Da esq. p/ dir.] Alcir Baptista Camillo, Regis Waldige Magalhães, Nivaldo Mazone e Mauro Aued.

No dia 2 de abril, a Comissão Oportunidades de Negócios se reuniu na sede do Sincor-SP para verificar a finalização de um DVD que promete ser de muita utilidade para a classe dos corretores de seguros. Trata-se do DVD do Fórum Oportunidades de Negócios, gravado recentemente pelo grupo. A proposta de fazer um registro videográfico dos fóruns da entidade foi idealizada por Nivaldo Mazone, coordenador da comissão.

Para Nivaldo, esse trabalho marca a história atual do Sincor-SP, que registra momentos singulares do mercado de seguros e dos trâmites técnicos de comercialização de diversos ramos seguidos pelos corretores. “É gratificante saber que esse material passará por gerações, que poderão visualizar de maneira dinâmica como era o mercado de seguros em 2013-2014”, comenta o coordenador.

Nivaldo também anunciou, durante a reunião, que deixará o cargo de coordenador da comissão. “Fomos uma grande equipe, todos foram líderes. A comissão tem muito a agregar e continuará trabalhando e atendendo o corretor”, finaliza. Participaram da reunião os integrantes Mauro Aued, Alcir Baptista Camillo e Regis Waldige Magalhães.

Vida, Previdência e Capitalização alerta sobre comercialização de seguro para sindicatos

A Comissão Técnica de Vida, Previdência e Capitalização destaca que os corretores do ramo de Vida devem ficar atentos quanto à limitação da faixa etária do segurado, quando forem firmar contrato de Seguro de Vida em Grupo para atender as exigências dos sindicatos de classe. “Observamos vários casos de empresas nas quais existem funcionários ativos, com idade superior a 65 anos, que ficaram desamparados da cobertura securitária, pois, na maioria das seguradoras, o produto é limitado a 64 anos e 11 meses”, explica Marcos Ribeiro Cunha, integrante da comissão.

Segundo ele, nos casos de contratos específicos (Vida PME ou em Grupo), a contratação passa pelo crivo técnico da seguradora, que devolverá a inclusão acima dessa idade. Entretanto, é importante ficar atento a alguns casos como, por exemplo, dos funcionários de edifícios e condomínios amparados pelo (Secovi-SP). “Muitos corretores atendem essa necessidade através dos Seguros de Condomínios, onde a cobertura do Seguro de Vida é acessória. Nesse caso, as seguradoras só pedem a quantidade de funcionários e a Importância Segurada Global, sem entrar no mérito da idade, sendo esta só observada, infelizmente, no momento do sinistro. Portanto, é aconselhável revisar as apólices vigentes e checar junto aos condomínios as idades dos funcionários”, enfatiza Marcos Cunha.

A comissão é coordenada por David Aparecido do Nascimento e conta também com os integrantes: Gilberto Januário, Jefferson Claros Nunes e Wagner Martinez Feliciano.

Corretores de São Paulo escolhem Chapa de Alexandre Camillo para dirigir o Sincor-SP pelos próximos quatro anos

No dia 26 de março, 3.390 corretores de seguros compareceram às regionais do Sincor-SP para votar na diretoria que comandará a entidade no período de 2014-2018. A chapa escolhida pela categoria foi a liderada por Alexandre Camillo, que venceu com 55,8% dos votos, representando a escolha de 2.061 associados. A chapa do atual presidente, Mário Sérgio, recebeu os votos de 1.617 corretores (43,8%). As regionais registraram ainda seis votos nulos e seis brancos.

Camillo assumirá o Sincor-SP a partir do dia 1º de maio, mas já no mês de abril sua diretoria faz alinhamento

com a gestão de Mário Sérgio para compreender o andamento dos trabalhos que estão sendo desenvolvidos (veja matéria de capa).

Intitulada “Sincor-SP Por Todos”, a chapa escolhida é composta por Boris Ber (1º vice-presidente), Simone Cristina Favaro Martins (2ª vice-presidente), Marcos Abarca (1º secretário), Osmar Bertacini (2º secretário), Marcos Antonio Damiani (1º tesoureiro) e Carlos Aparecido Cunha (2º tesoureiro).

Alexandre Camillo começou sua carreira no mercado de seguros há 34 anos em uma grande seguradora.

Em 1990, fundou a Camillo Corretora de Seguros e, 11 anos depois, incorporou a Ypiranga Corretora de Seguros, passando a operar também com Certificação Digital.

O presidente eleito ingressou no Sincor-SP em 2005, quando, a convite do então presidente Leoncio de Arruda, assumiu o cargo de diretor social. Dois anos depois, Alexandre Camillo foi nomeado 2º vice-presidente da entidade. Em 2012, foi eleito mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo, se afastando do cargo no início de 2014 para se dedicar à campanha pelo Sincor-SP.





Que tal
conhecer Madrid
com tudo pago?

Com a Admix você pode. Ao se tornar um **Corretor Parceiro**, você participa de campanhas exclusivas e pode ganhar muitos prêmios, como viagem, carro e bônus em dinheiro.

Ainda não é um **Corretor Parceiro Admix**? Não perca tempo!
Ligue agora para (11) 4873-5302 e participe!

Admix

Porque saúde deve ser para todos.

Diretoria do Sincor-SP alinha ações com equipe que comandará a entidade nos próximos quatro anos

Durante o encontro, os profissionais discutiram os trabalhos em andamento

O dia 16 de abril marcou o primeiro encontro da diretoria executiva do Sincor-SP com o grupo recentemente eleito para dirigir a entidade nos próximos quatro anos, já a partir do primeiro dia útil do mês de maio. Durante a reunião, os participantes definiram as ações de alinhamento para a transição das gestões.

Mário Sérgio de Almeida Santos, que se despedia do cargo de presidente da entidade, destacou a importância da qualidade da transição e salientou o seu orgulho de ter dado continuidade às iniciativas do antigo presidente, Leoncio de Arruda: “Nós o consideramos um verdadeiro ícone do mercado de seguros”.

Durante as conversações, o presidente eleito Alexandre Camillo procurou se atualizar a respeito das funcionalidades da entidade, incluindo as atividades de cada departamento, seus líderes e funcionários. Entre os projetos em andamento, ele citou, em particular, o Autocálculo e o XVI Conec.

Além do presidente Mário Sérgio e de Alexandre Camillo, participaram da reunião a atual diretoria executiva do Sincor-SP, composta por Cássia Maria Del Papa (1ª vice-presidente), Leilane Aparecida Figueiredo Strongren (2ª vice-presidente), Carlos Alberto Pelais (1º secretário), Carlos Rapozo (2º secretário), Flavio Bevilacqua Bosisio (1º tesoureiro) e Orlando Filipe de Gouveia (antigo 1º tesoureiro).

Da diretoria eleita pela categoria no último dia 26 de março [veja matéria sobre o assunto na página 12], participaram: Boris Ber (1º vice-presidente), Marcos

Abarca (1º secretário) e Marcos Antonio Damiani (1º tesoureiro). “Gostaria de dar as boas-vindas para a nova equipe e enfatizar que continuamos sendo corretores de seguros e lutaremos para que a nossa classe seja cada vez mais reconhecida através do oferecimento de um serviço ético, profissional e que valoriza o consumidor”, destaca Mário Sérgio.

O legado de Mário Sérgio

Em conversa com a equipe do JCS, Mário Sérgio conta que nos últimos quatro anos, procurou desenvolver uma gestão descentralizada, estimulando as tomadas de decisão em diferentes níveis de hierarquia. Ele lembra que cada área da entidade foi acompanhada por um diretor executivo e que as questões mais polêmicas foram debatidas em grupo. “Aproveitamos as aptidões de cada um para colhermos um resultado eficaz”, comenta.

Segundo ele, a 1ª vice, Cássia Maria, sempre foi mais preocupada com as questões de capacitação e bem-estar. “Por isso, cuidou dos departamentos de Cursos e Benefícios”. Com um lado mais motivacional, que deseja ter todos por perto, Leilane ficou responsável pelo departamento Social e ainda pelo programa Portas Abertas. Já o 1º secretário Carlos Pelais, que possui um perfil organizador, ficou à frente do Disque Sincor e da programação dos Encors. Tendo em vista a sua visão diferenciada para os negócios, Carlos Rapozo alinhou as diretrizes para desenvolvimento da parte técnica



Mário Sérgio cumprimenta o presidente eleito, Alexandre Camillo

do Autocálculo. Flávio Bosisio, com postura serena e técnica, cuidou do desempenho do departamento Jurídico e da Comissão de Ética. E por conta do perfil dinâmico de Orlando Gouveia, que atuou como 1º tesoureiro durante quase toda a gestão de Mário Sérgio, ele conduziu as reuniões da Comissão Intersindical, promovendo o debate entre o Sincor-SP e as seguradoras. Orlando também coordenou a produção das pesquisas de mercado, como o PECS (Perfil das Empresas Corretoras de Seguros) e a PMC (Pesquisa para Melhoria Contínua do Mercado de Seguros).

Para a 1ª vice-presidente, Cássia Maria, estar à frente de atividades com as quais o profissional se identifica faz toda a diferença. “Através da democracia e do aproveitamento da aptidão de todos, somos motivados e, ao mesmo tempo, contribuimos para o desempenho

de um trabalho eficaz, feito em grupo”, considera. Cássia ainda foi a responsável pela revisão do JCS, fazendo parte do seu Conselho Editorial.

Trabalhos em andamento

Autocálculo: Fase técnica concluída e andamento das negociações com as seguradoras

A parte técnica da ferramenta foi concluída pela empresa parceira, Ebix Latin America, em janeiro deste ano. A fim de remover focos de resistência no sentido político, o Sincor-SP iniciou em março uma campanha para estimular as companhias de seguros a aderirem ao sistema. Nessa direção, o Sindicato criou a campanha Atitude Autocálculo, um sistema online que permite ao corretor enviar e-mail às suas seguradoras parceiras incentivando-as a participarem da plataforma. A campanha está disponível no endereço eletrônico www.atitudeautocalculo.com.br. “A ação é fruto das ideias apresentadas pela Comissão Autocálculo, que acompanhou o desenvolvimento técnico da ferramenta desde o início. A tecnologia está pronta para funcionar de maneira integrada e online e pensamos em disponibilizá-la ao associado do Sincor-SP pelo menor preço possível, ajustado em cerca de R\$ 60 mensais, por licença. O alinhamento agora seria puramente com as seguradoras para trabalharem em parceria com o corretor de seguros”, explica Carlos Razzo, diretor executivo responsável pela ferramenta.

XVI Conec: Preparação de palestras e atrações artísticas

As inscrições para o XVI Congresso dos Corretores de Seguros (Conec) já foram abertas. O evento conta com a confirmação de Mario Sergio Cortella como palestrante e das apresentações musicais dos grupos Só Pra Contrariar e Demônios da Garoa. Os detalhes téc-

nicos do conteúdo de cada palestra e da estrutura do evento estão sendo discutidos por um grupo de corretores envolvidos especificamente para garantir o alto padrão do evento que acontece bianualmente.

Programa Portas Abertas: um encontro mensal

Iniciado em abril do ano passado, o programa Portas Abertas foi criado para intensificar o relacionamento da entidade com os associados, através de apresentações realizadas pelos coordenadores de departamento da entidade e de conversas abertas com o presidente e a diretoria executiva. “Realizamos esse encontro mensalmente, trazendo o associado para perto, inclusive os que operam no interior do Estado. É gratificante ver o quanto o corretor gosta desse trabalho e sai da entidade com uma visão diferente do Sincor-SP, sabendo que todos aqui estão comprometidos para oferecer o melhor para a categoria”, explica Leilane Strongren.

Prêmio Sincor-SP de Jornalismo: incentivo à cobertura jornalística do trabalho do corretor

Criado no início do ano passado, a primeira edição do Prêmio Sincor-SP de Jornalismo valorizou as reportagens de duas jornalistas pelas matérias divulgadas, que destacaram o trabalho do corretor de seguros. A intenção é promover o evento de premiação anualmente, dando destaque especial a todos os profissionais que atuaram como presidentes do Sincor-SP. As duas categorias iniciais obtiveram o nome de Armando Reucci e José Logullo, primeiro e segundo presidentes da entidade.

Marketing: Divulgação de anúncios no aniversário de municípios

Para trazer visibilidade ao profissional corretor de seguros, a entidade iniciou, em fevereiro do ano pas-

sado, uma estratégia de marketing que aproveita os aniversários das cidades onde o Sindicato possui uma regional para veicular anúncios com a mensagem “Seguro... Só com Corretor de Seguros”. A arte traz a imagem do diretor regional. Nos últimos 12 meses, já foram publicados anúncios nos aniversários de São Paulo, Santos, Osasco, São José do Rio Preto, Marília e Santo André.

Programa Amigo Corretor: Permite a todos os associados trabalharem com Certificação Digital

Divulgado em agosto de 2012, o programa Amigo Corretor foi criado pela AC Sincor para garantir a todos os associados do Sincor-SP a possibilidade de trabalhar com Certificação Digital sem a necessidade de se tornar uma Autoridade de Registro (AR). Participando do processo, o corretor ganha uma comissão em cima da venda, garantindo uma nova fonte de receita e, conseqüentemente, trazendo notoriedade à marca AC Sincor.

Durante a entrevista, Mário Sérgio resumiu outros trabalhos, como benefícios novos e antigos, grade de cursos e palestras, evolução dos trabalhos das comissões técnicas, que deu origem a sete fóruns sobre assuntos de grande interesse da classe, novas ações de marketing para a divulgação do corretor à sociedade e medidas de fortalecimento das regionais.

Nos últimos quatro anos, a sua administração também trabalhou em outras frentes para dar suporte e valorizar a categoria, através de parcerias firmadas, debates técnicos, apresentação e gravação de fóruns que abrangem áreas de negócios, jurídica, tecnologia e especializada em ramos de seguros, além de outras iniciativas. “É até difícil recordar todos os trabalhos, mas, ao olhar para eles, acredito que promovemos uma boa gestão”, conclui.



Zona Norte disponibiliza Fórum Jurídico para a categoria



A Comissão Jurídica do Sincor-SP apresentou o II Fórum Jurídico para o Corretor de Seguros na regional Zona Norte, no dia 19 de março. Entre os temas abordados, destacaram-se implicações tributárias, os trâmites para guarda de documentos e, ainda, questões relacionadas à Responsabilidade Administrativa do corretor. Os integrantes da Comissão, Edmar Antonio Alves, Luís Ricardo Moreira e Plínio Machado Rizzi, expuseram os casos práticos, intermediados pelo departamento Jurídico do Sincor-SP. Já o coordenador da Comissão de Tributos, Wilson Bezutte, explicou sobre a cobrança do Imposto Sobre Serviço (ISS) para as corretoras de seguros.

Zona Leste e Nova Alta Paulista ensinam técnicas para web



Zona Leste – 20/03/2014



Nova Alta Paulista – 24/04/2014

Nos dias 20 de março e 24 de abril, as regionais Zona Leste e Nova Alta Paulista receberam a Comissão Corretor de Seguros do Futuro para a apresentação do Fórum “A Web e as Redes Sociais”. Além de esclarecer dúvidas a respeito da internet, o grupo deu dicas sobre como prospectar clientes através das redes sociais. “O corretor precisa estar atento, pois em redes como Facebook e Twitter é possível fazer o primeiro contato com o cliente, para depois ligar, mandar e-mail e oferecer algum produto”, comenta o coordenador da Comissão, Alexandre Mantovani. O Fórum também é apresentado pelos integrantes Alex Sami de Arruda, Cleber José Lemes de Almeida e Mário Freitas de Souza Júnior. O conteúdo está à disposição dos corretores de seguros associados ao Sincor-SP na Biblioteca da entidade e nas Regionais.

Programa faz homenagem aos sócios remidos do Sincor-SP

O programa Portas Abertas recebeu mais de 30 corretores de seguros na Sede do Sincor-SP, no dia 18 de março. Na ocasião, a diretoria executiva prestou homenagem a sete Sócios Remidos da entidade - com idade acima de 70 anos e associados há pelo menos dez anos.

Na oportunidade, a 2ª vice-presidente do Sincor-SP, Leilane Figueiredo Strongren, ressaltou a importância do corretor participar das atividades do Sindicato, lembrando o empenho de toda a equipe da entidade, que busca estar cada vez mais próxima dos associados. “Sempre nos dividimos para dar total atenção e escutar o corretor. Nossa diretoria é muito participativa e o programa pôde proporcionar essa aproximação entre o profissional e a entidade”, diz Leilane.

A programação do Portas Abertas possibilita que os corretores conheçam o funcionamento de cada departamento e conversem com os profissionais da entidade. Nos eventos mais recentes, Rosana Sá, sócia-diretora da Cyclos Desenvolvimento Profissional e Gerencial, ministrou a palestra “O novo profissional corretor de seguros”.



Diretoria do Sincor-SP recebe mais de 30 corretores



Atividades do dia são encerradas na sala da presidência



Sócia remida, Heloisa Guilhermina, uma das beneficiadas



Detalhe do diploma

Certificação Digital e Corretor de Seguros, solução para o sucesso.



Multiplique seus ganhos. Entre nessa. Torne-se uma Autoridade de Registro e diversifique sua receita.

Muitos corretores de seguros já fazem parte da rede de distribuição de Certificados Digitais em todo o País e o corretor associado ao Sincor-SP pode fazer parte desse time. Pense diferente, invista nessa área, seu faturamento vai aumentar e você estará a um passo do futuro. A Certificação Digital será obrigatória para todos os brasileiros.

CORRETOR DE SEGUROS + CERTIFICAÇÃO DIGITAL, ESSA IDEIA ESTÁ NA MENTE.

www.acsincor.com.br

CCS-SP promove encontro entre novo presidente da Icatu e corretores de seguros



[Da esq. p/ dir.] Silas Kasahaya, Luciana Ferreira, Adevaldo Calegari, Luciano Snel, Evaldir Barboza de Paula, Guilherme Hinrichsen e Paulo Jatene Bosisio.

Em 2014, a Icatu Seguros pretende focar seus negócios nas vendas no varejo e na aproximação com os corretores de seguros. A afirmativa é do novo presidente executivo da companhia, Luciano Snel, que participou do tradicional almoço do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), que aconteceu no dia 1º de abril, no Circolo Italiano, localizado na capital paulista.

Segundo Snel, que assumiu a presidência em março, a seguradora também pretende aumentar sua participação no mercado de São Paulo, atuando tanto na capital quanto nas cidades do Interior do Estado. “Temos crescido bastante em São Paulo e Minas Gerais. Por isso, estamos montando escritórios fortes nesses estados, para melhor atender os clientes e também os corretores”, declara.

A companhia é conhecida no mercado por comercializar seus produtos para as grandes empresas, mas agora pretende desenvolver seguros que atinjam o varejo através do corretor. “A mira está nas micro e pequenas empresas, oferecendo, especificamente, seguros de Vida, Previdência e Capitalização, tanto para pessoas físicas como para PMEs”, comenta o superintendente Comercial, Silas Kasahaya.

No ano passado a Icatu apresentou crescimento tanto no ramo de Vida, quanto em Previdência, que chegou a R\$ 1,2 bilhão em captação líquida, e um lucro de R\$ 101,8 milhões. De acordo com o presidente, a Icatu está passando por um ritmo forte de crescimento, aumentando sua captação líquida nos últimos três anos.

Tecnologia disponível ao corretor

O presidente da seguradora também lembrou que a companhia tem investido nas ferramentas que auxiliam os corretores de seguros, como aplicativos, novos produtos individuais e soluções específicas para PMEs. “A Icatu está muito empenhada nessa aproximação, pois os corretores são os que conhecem e estão mais próximos do cliente. Com certeza, é o melhor canal de distribuição da companhia”, completa o executivo.

Para auxiliar o corretor na venda desses seguros, a Icatu desenvolveu aplicativos móveis, como ‘Target’ e ‘Na Medida’, que apresentam o valor ideal de investimento de acordo com as especificações de cada cliente.

Além de Snel e Kasahaya, o encontro também contou com a presença do vice-presidente Comercial, Guilherme Hinrichsen.

FenaPrevi explora cenário econômico e Seguro de Pessoas em evento do CVG-SP



O Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) realizou o seu primeiro almoço do ano no Terraço Itália, no dia 27 de março. Na ocasião, o presidente da Federação Nacional de Previdência e Vida (FenaPrevi), Osvaldo do Nascimento, apresentou uma palestra com o tema: “Mercado de Seguro de Pessoas e a Previdência para 2014, na visão FenaPrevi”. Para Nascimento, o mercado vai enfrentar grandes desafios já a partir de 2014. “Considerando um ano com eventos expressivos, como as eleições para presidência da República, a Copa do Mundo de Futebol, e depois as Olimpíadas em 2016, as seguradoras estão propensas a alcançar resultados importantes diante desses acontecimentos”, avalia.

No cenário econômico mundial, a participação do mercado no PIB, após a grande crise de 2008, vem crescendo lentamente e chegou a um percentual de 2,9% em 2013. “Está previsto o crescimento para os anos subsequentes, partindo dos EUA e, em segundo plano, da Europa. Esse cenário deve afetar diretamente todo o mercado, em especial o setor de Previdência”, explica Nascimento.

O presidente da FenaPrevi apresentou também algumas propostas da CNSeg e da Susep para o ramo de Pessoas, que podem desenvolver o segmento, como o uso de meios eletrônicos para entrega de produtos, VGBL Saúde e o Seguro de Pessoas em regime de Capitalização. “A grande bandeira das entidades está ligada à educação na área de seguros. Acreditamos que, se as federações, os sindicatos e as empresas investirem mais na educação do consumidor, o mercado, conseqüentemente, crescerá”, finaliza o presidente.

Mauro César Batista é reeleito presidente da ANSP



No dia 31 de março, durante Assembleia Geral Ordinária, a Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP) elegeu a diretoria que regerá a instituição até 2017. Na oportunidade, Mauro César Batista foi reeleito como presidente da entidade, contando com a contribuição de Paulo Roberto de Campos Castro, como 1º vice-presidente, Homero Stabeline Minhoto, como vice-presidente Jurídico, e Paulo Miguel Marraccini, como vice-presidente de Relações Institucionais.

sincor-sp vem até você

Sindicato encerra apresentação especial que comemora 80 anos da entidade

De 11 a 21 de março, o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, e membros da diretoria executiva visitaram oito regionais da entidade para a apresentação do programa Sincor-SP Vem Até Você – Especial 80 Anos. O grupo percorreu as filiais de Mogi das Cruzes, Guarulhos, São João da Boa Vista, Santos, Franca, Presidente Prudente, Nova Alta Paulista e Osasco e, dessa forma, encerrou a programação que comemora o aniversário de 80 anos da entidade iniciada em janeiro. A exposição relembrou as principais conquistas do Sincor-SP e

destacou o trabalho de ex-presidentes.

Segundo Mário Sérgio, esse trabalho valorizou a dedicação da entidade ao longo dos anos para promover o crescimento e a representatividade do profissional corretor de seguros. “Estamos satisfeitos em concluir nossa gestão com um programa motivador, que gerou conhecimento sobre as ações do Sincor-SP e o importante destaque às pessoas que se doaram para fazer os nossos negócios progredirem de maneira saudável”, conclui o presidente.



Vem Até Você 2014 *Especial 80 Anos*



Mogi das Cruzes – 11/03/2014



Guarulhos – 12/03/2014



São João da Boa Vista – 14/03/2014



Santos – 14/03/2014



Franca – 15/03/2014



Nova Alta Paulista – 20/03/2014



Presidente Prudente – 19/03/2014



Osasco - 21/03/2014

Confira as ações das regionais pelo Estado de São Paulo

ABCDMR

1 - A regional realizou, no dia 10 de março, o curso "Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros".

2 - No dia 13, o diretor regional, Arnaldo Odlevati Jr., participou de uma reunião do Núcleo do Mercado de Seguros, na Acisa, para discutir novas ações para divulgar a cultura do seguro.

3 - O primeiro Encor de 2014 da regional aconteceu no dia 20 de março com uma palestra apresentada por Rosana Sá.

4 - O jornal Diário do Grande ABC veiculou, no dia 8 de abril, um anúncio da Regional parabenizando o município pelo seu aniversário.

Araçatuba

5 - No dia 12 de março, a regional recebeu os representantes da Tokio Marine Seguradora para a apresentação do novo produto Clínicas e Consultórios.

6 - A regional comemorou o Dia Internacional da Mulher no dia 15 de março, com um evento especial. Além da homenagem, aconteceu o 1º Torneio de Futebol e Truco dos Corretores de Seguros da região.

Bauru

7 - No dia 21 de março, a regional recebeu as corretoras de seguros associadas para um café da manhã com a seguradora MetLife.

8 - O diretor regional, Fernando Alvarez, realizou a entrega de uma bicicleta à instituição "Ação Entre Amigos". Na ocasião, também estiveram presentes os corretores Alexandre dos Santos Silvestrini e Edvaldo Carlos Dias.

Campinas

9 - A palestra "Criar metas financeiras e conquistar prosperidade" aconteceu na regional no dia 19 de março.

Marília

10 - No dia do aniversário da cidade, 4 de abril, o jornal Diário da Região veiculou o anúncio da regional que parabeniza o município.

Mogi das Cruzes

11 - O diretor regional, Wilton José Nogueira, recebeu os corretores da região nos dias 19 de março e 2 de abril, para discutir sobre a Campanha de Inverno 2014.

12 - A regional também recebeu o curso "Neurolinguística aplicada em vendas" entre os dias 31 de março e 3 de abril.

Osasco

13 - O diretor da regional, Eduardo Minc, concedeu entrevista para o jornal Giro S/A para falar sobre o impacto do roubo de veículos no preço do seguro.





14



15



16



17



18



20



22



24



26



Antônio Roberto Mantovan
Diretor da Regional
São José do Rio Preto do Sincor-SP

Parabéns,
São José do Rio Preto.



SINCOR SP
www.sincorsp.org.br

19



21



23



25



27

Piracicaba

14 - No dia 20 de março, a regional realizou seu Encor disponibilizando ao corretor uma palestra sobre Responsabilidade Civil.

15 - Dirigida por Carlos Alberto Caporalli, a regional realizou o curso "Preparatório para funcionários de uma corretora de seguros" nos dias 4 e 5 de abril.

Ribeirão Preto

16 - A regional, dirigida por Vicente de Oliveira Tozzo, realizou uma homenagem às corretoras pelo Dia Internacional da Mulher, em parceria com a Escola Nacional de Seguros, no dia 11 de março.

17 - O curso "Excel básico para corretores de seguros" aconteceu na regional no dia 15 de março.

18 - O diretor geral da Bradesco, Tarcísio Godoy, esclareceu dúvidas dos corretores sobre produtos e procedimentos administrativos da companhia, no dia 20 de março.

São José do Rio Preto

19 - No dia do aniversário da cidade, 19 de março, a regional veiculou anúncio com a mensagem "Seguro... Só com Corretor de Seguros" no jornal Diário da Região.

20 - No dia 21 de março, a regional recebeu cerca de 100 corretores para o Encor.

SP - Centro

21 - A regional recebeu o curso "Gestão comercial focada em resultados", no dia 10 de março.

22 - De 17 a 20 de março, o curso "Seguro Empresarial Patrimonial" foi ministrado pelo docente Nivaldo dos Santos.

23 - Também aconteceu na regional o curso "Excel básico para corretores de seguros", entre os dias 31 de março e 3 de abril.

24 - Dirigida por Braz Romildo, a regional também recebeu o curso "Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V", de 7 a 10 de abril.

SP - Leste

25 - No dia 7 de abril, a regional promoveu a palestra "Criar metas financeiras e conquistar prosperidade".

26 - A regional também disponibilizou aos corretores a palestra "Motivação e sucesso profissional", no dia 17 de março.

SP - Oeste

27 - A palestra "Criar metas financeiras e conquistar prosperidade" aconteceu na regional no dia 18 de março e foi apresentada por Joana D'arc Santos Oliveira.

Como produzir um site de qualidade para sua corretora de seguros



Alexandre Mantovani

Coordenador e cofundador da Comissão Corretor de Seguros do Futuro, do Sincor-SP, e sócio da Ação Absoluta Corretora de Seguros Ltda. É graduado em Gestão de Finanças e especialista em Marketing Empresarial.

Foi-se o tempo em que ter um website era opção. Costumo brincar em minhas palestras que uma empresa que não possui um site é “indigente virtual”. E não queremos isso, não é? Pense comigo, estou em casa e preciso rapidamente de uma receita de um risoto; ou consultar o preço de um novo notebook; ou confirmar a melhor rota para ir a um casamento e saber sobre o trânsito naquele exato momento; ou planejar as atividades para o meu próximo final de semana. Basta estar com um smartphone, um tablet ou computador e meus problemas estarão resolvidos.

Conforme pesquisa do IBOPE, até o 2º trimestre de 2013, o Brasil possuía mais de 105 milhões de usuários de internet, um aumento de 32% com relação ao ano de 2011. Em média, os brasileiros passam 57 horas mensais em frente ao computador.

Hoje, as informações estão acessíveis e são atualizadas a cada segundo. Para se ter uma ideia da velocidade disso, no mundo, são criados por minuto 571 sites; 72 horas de upload no Youtube; 2 milhões de buscas no Google; trocados 204 milhões de e-mails e 278 mil tweets. Com certeza, muito antes de você terminar de ler esta matéria outras milhares de informações e conteúdos

novos já foram adicionados à rede. De todo conteúdo desta matéria, considerando que 82,6% dos internautas utilizam sites de busca e 93% das experiências online começam pelos buscadores, ter relevância no conteúdo de seu site é o principal fator de visibilidade e sucesso na rede.

Existem duas formas de você aparecer nos buscadores: pagando links patrocinados ou criando um site com os conceitos SEO (Search Engine Optimization) e, aqui, vamos falar da segunda opção, pois trata-se da questão de conseguir ser encontrado sem pagar nada. Minha intenção é apresentar algumas dicas para auxiliá-los na avaliação e acompanhamento dos trabalhos de seus Web Designers e para que o seu site esteja sempre bem posicionado nos principais buscadores: Google, Yahoo e Bing.

Cuidado com o conteúdo

Alguns tipos de arquivos não são bem aceitos pelos buscadores devido à dificuldade que eles têm em ler ou buscar o que está dentro de determinada imagem ou vídeo, como arquivos em Flash, Java e vídeos (exceto os do Youtube). Só utilizem esses recursos se forem realmente necessários e, nesse caso, transcrevam o conteúdo inteiro como texto complementar da página.

Simplifique a navegação

Lembra daquelas situações nas quais a gente entra em um site e só consegue achar a informação depois de ter aberto diversas janelas (isso quando não saímos antes de encontrá-la)? Pois é disso que estou falando. O usuário da internet e os buscadores preferem ter as informações logo à mão. Pensando nisso, tente desenvolver o seu site para que em poucos cliques os usuários cheguem ao conteúdo mais relevante. Crie categorias e subcategorias de tópicos de forma consistente e objetiva.

Utilize URLs amigáveis

URL (Uniform Resource Locator) é o endereço virtual com um caminho que indica onde está o que o usuário procura, podendo ser um arquivo, uma máquina, uma página, um site, uma pasta, etc. Como identificar se a URL do seu site é amigável? Simples.

Ao acessar o seu site, observe na barra de endereço o tamanho da sua URL, quanto maior ela for e/ou conter caracteres especiais, pior será a localização do seu site através dos buscadores. Exemplo de URL longa e com caracteres especiais: [www.alexandremantovani.com.br/materia-sob12_9@!-como-s@br&-produzir-um-site-de-qualidad\\$%_1](http://www.alexandremantovani.com.br/materia-sob12_9@!-como-s@br&-produzir-um-site-de-qualidad$%_1)

Quanto mais curta a URL, melhor é!

Defina os títulos adequadamente

Os títulos são aquelas informações que aparecem na descrição do resultado de busca feita pelo usuário. Através dessa breve descrição é que o usuário vai decidir se clica ou não. Os títulos não podem ser longos, confusos ou sem palavras-chave. Devem ser claros e principalmente atrativos.

Fique atento às tendências

Ao criar conteúdo para o seu site fique sempre atento para o que interessa ao público. Uma breve pesquisa sobre as palavras-chave e temas com maior volume de busca são essenciais para compor esse conteúdo. O principal cliente do Google não é as empresas e os anunciantes, mas os usuários. Se você estiver preocupado em entregar maior valor aos resultados das buscas, criar conteúdo sem relevância, superficial e curto vai afetar a sua localização dentro dos buscadores.

Integre o site às redes sociais

Com a notável ascensão de usuários nas redes sociais, os buscadores têm levado muito em consideração os sites e blogs que integram essas mídias, definindo-os com maior relevância. Integre seu website às principais mídias sociais, como: Google+, Twitter, Facebook, Flickr, Foursquare, entre outras. Não deixe de inserir os recursos de compartilhamento da página (aqueles que clicamos para seguir, acompanhar, compartilhar, enviar por e-mail, o plugin social do Facebook (mede a quantidade de seguidores), o recurso de comentários para gerar prova social da prestação de serviços de sua corretora.

estante



ESTIPULANTE DE SEGURO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

O ramo de transportes internacionais de cargas requer uma série de etapas no processo de contratação, além de exigir muitas responsabilidades por parte das empresas que intermedeiam e contratam esse seguro. No livro “Estipulante de Seguro de Transporte Internacional”, o autor, Aparecido Mendes Rocha, traz uma visão holística sobre vários aspectos que abrangem o contrato desse seguro. Corretor de seguros especializado em Seguros Internacionais, Rocha revela os tipos de produtos disponíveis, suas coberturas, direitos e obrigações das partes envolvidas no contrato e orienta sobre sinistros. Ele também destaca os cuidados necessários para uma boa relação entre segurador, seguradora, corretor de seguros e estipulante.

O livro é direcionado para Freight Forwarders (Agentes de Cargas Internacionais), NVOCCs, Despachantes Aduaneiros, Trading Companies, Comerciais de Exportadora e Importadora e outros que desenvolvem alguma relação con-

tratual com importadores e exportadores.

Para Rocha, o Comércio Exterior é um importante polo de negócios brasileiro. Ele acredita que um indivíduo bem preparado no ramo de Seguro de Transportes Internacionais torna-se essencial para o sucesso das transações nessa fatia de mercado. “É um segmento muito técnico que exige um preparo apropriado. O profissional de seguros deve ter um amplo conhecimento sobre legislação securitária, sobre os ramos de transportes e sobre as disciplinas aplicáveis no transporte internacional. O Seguro de Transportes Internacionais é considerado o ramo mais nobre de seguro”, diz o autor.

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

escada acima / escada abaixo

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

Brasil é o 3º no ranking de crescimento potencial em prêmios de seguros (Ernst & Young).

Susep habilita operações da Segurobrás, estatal que cobrirá riscos das grandes obras de infraestrutura do País.

ANS cria comitê para incentivar as boas práticas entre operadoras e prestadores de serviços de saúde, a fim de melhorar o relacionamento das empresas com a sociedade.

Pesquisa revela que consumidor brasileiro é um dos que mais trocam de seguradoras em função de preço (Accenture).

O mercado de seguros na América Latina teve alta de 17,4% em 2012, com arrecadação de prêmios que chegaram a € 122 bilhões.

Planos de Saúde lideram com 26,7% das reclamações no Idec, por negativa de cobertura e reajuste abusivo.

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

14 resseguradoras que operam no Brasil reportaram queda de 46,6% nos lucros em 2013, em relação ao ano anterior (Siscorp).

COMPARE NOSSAS TARIFAS COM AS DO BANCO QUE VOCÊ TRABALHA

Manutenção de Conta	0,00
Talão de cheques – Pessoa Física	0,00
Talão de cheques – Pessoa Jurídica	5,00
Extrato	0,00
Emissão de TED ou DOC (fazemos TED de qualquer Valor)	R\$ 5,00
Cheque Especial	4,5%
Empréstimo Consignado INSS (Aposentado/Pensionista)	
Financiamento de Capital de Giro ou Crédito Pessoal – Prazos até 12 meses	2,00%
Financiamento de Capital de Giro ou Crédito Pessoal – Prazos de 13 a 24 meses	2,5%
Empréstimo Consignado em Folha de Pagamento - Prazos até 12 meses	1,75%
Empréstimo Consignado em Folha de Pagamento - Prazos de 13 a 24 meses	2,15%
Cobrança Cedente (por boleto liquidado)	R\$ 1,90
Cadastro inicial (única vez)	R\$ 20,00 P.F. R\$ 30,00 P.J.
Juros cobrados no cartão de crédito sobre o rotativo	4,5%

SICOOB CREDICOR-SP
Cooperativa de Crédito

A instituição financeira dos Corretores de Seguros

(11) 3188-5080 / 3188-5072

jogo rápido

Armando Vergílio é o novo presidente da Copaprose



No dia 23 de abril, a Assembleia Ordinária da Confederação Panamericana de Produtores de Seguros (Copaprose) aprovou a proposta com os novos componentes do comitê diretório da entidade. Armando Vergílio, deputado federal e presidente da Fenacor, foi eleito por unanimidade e ficará à frente da Confederação pelos próximos dois anos. O objetivo do executivo é disseminar a cultura do seguro na América Latina. Na foto, Armando Vergílio posa ao lado do presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio.

Senado aprova lei que regulariza desmanche de veículos

O Senado Federal aprovou, no dia 23 de abril, o Projeto de Lei 23/11 que regula a atividade de desmanche de veículos no País. O projeto, cuja autoria é de Armando Vergílio (SDD-GO), agora segue para a sanção da Presidência. O objetivo é combater roubos e furtos de automóveis, reduzindo, consequentemente, as ocorrências de sinistros.



Analistas apontam inflação de 6,51% em 2014

O Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) apresentou alta na sétima semana consecutiva, superando o teto da meta do governo, de 6,5%, passando de 6,47% para 6,51%. Os números fazem parte do relatório Focus, uma pesquisa semanal realizada com mais de cem instituições financeiras, pelo Banco Central. No entanto, para 2015 a estimativa para a inflação aparece estável em 6%. Já a taxa básica (Selic) da economia brasileira deve fechar 2014 em 11,25% ao ano e, no final de 2015, em 12%.



07/03/2014

InfoMoney

Informação que vale dinheiro

Veja como escolher um seguro de carro e garantir o menor preço

O portal InfoMoney publicou notícia sobre seguros de automóveis. Nilson Arelló, coordenador da Comissão Técnica de Automóvel do Sincor-SP, foi ouvido para falar sobre a melhor forma de escolher um seguro.

18/03/2014

JORNAL DA GLOBO

Seguros podem cobrir prejuízos que são causados por alagamentos

O Jornal da Globo levou ao ar uma reportagem sobre os prejuízos causados pelas chuvas. Para falar sobre a cobertura das apólices de seguros, o veículo entrevistou a 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Cássia Maria Del Papa.

agenda



MAIO 2014

DATA 5 a 8 – 18h45 às 21h45 – **Atualização e Reciclagem Gramatical** – Local: Centro – *Suely Marassi de Aguiar*

DATA 5 a 8 – 19h às 22h – **Técnico de Automóvel, RCF-V, APP e DPVAT (Básico)** – Local: ABCDMR – *Angélica Martins Valverde*

DATA 12 a 15 – 18h45 às 21h45 – **Seguro Multirrisco** – Local: Centro – *Julio Benzoni*

DATA 12 a 15 – 19h às 22h – **Técnico de Automóvel, RCF-V, APP e DPVAT (Básico)** – Local: Zona Leste – *Angélica Martins Valverde*

DATA 16 e 17 / 16 – 18 às 22h / 17 – 9h às 18h – **Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros** – Local: Ribeirão Preto – *Angélica Martins Valverde*

DATA 19 a 22 – 19h às 22h – **Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V (Básico)** – Local: Mogi das Cruzes – *Angélica Martins Valverde*

DATA 19 a 23 – 18h45 às 21h45 – **Seguro de Transportes Nacional e Internacional – Módulo I (NOVO)** – Local: Centro – *Giuseppe Calabro Filho*

DATA 26 a 29 – 19h às 22h – **Corretor: Construa o Caminho para o Sucesso!** – Local: ABCDMR – *Élio Pallaro / Edward Claudio Junior*

DATA 26 a 29 – 18h45 às 21h45 – **Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros** – Local: Centro – *Angélica Martins Valverde*

Agenda sujeita a alteração.

Consulte sempre o site www.unisincor.com.br

dados econômicos

Indicadores Estatísticos

	MAI 13	JUN 13	JUL 13	AGO 13	SET 13	OUT 13	NOV 13
IGP-M	0,00%	0,75%	0,26%	0,15%	1,50%	0,86%	0,29%
TR mensal	0,0000%	0,0000%	0,0209%	0,0000%	0,0079%	0,0920%	0,0207%
Poupança Mensal	0,5000%	0,5000%	0,5210%	0,5000%	0,5079%	0,5925%	0,5208%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2.1319	2.2156	2.2903	2.3725	2.2163	2.1920	2.3365
Receita Brasil Seguros (1)	6,831	6,622	7,211	7,065	6,748	7,045	6,576
Receita SP Seguros (1)	3,076	3,025	3,423	3,312	3,174	3,242	2,958
Receita Brasil Auto (2)	2,795	2,488	2,974	2,947	2,699	2,763	2,539
Receita SP Auto (2)	1,141	1,026	1,216	1,207	1,130	1,155	1,050
Auto Veículos Produção (3)	354,4	325,5	319,1	344,3	332,1	324,4	289,6
Auto Veículos Licenciados (4)	316,2	318,6	342,3	329,1	309,9	330,2	302,9
INCC - FGV (5)	2,25%	1,15%	0,48%	0,31%	0,43%	0,26%	0,35%

	DEZ.13	ANO 13	JAN.14	FEV.14	MAR.14	ABR.14	ANO 14
IGP-M	0,60%	5,53%	0,48%	0,38%	1,67%		2,55%
TR mensal	0,0494%	0,19%	0,1126%	0,0537%	0,0266%	0,0459%	0,24%
Poupança Mensal	0,5496%	6,37%	0,6132%	0,5540%	0,5267%	0,5461%	2,26%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2,3624	15,61%	2,4124	2,3450	2,2694		-3,94%
Receita Brasil Seguros (1)		74,237					0,000
Receita SP Seguros (1)		34,683					0,000
Receita Brasil Auto (2)		30,066					0,000
Receita SP Auto (2)		12,247					0,000
Auto Veículos Produção (3)	235,9	3.740,4	237,5	281,5	271,2		789,9
Auto Veículos Licenciados (4)	353,9	3.767,3	312,6	259,3	240,8		812,7
INCC - FGV (5)	0,10%	8,09%	0,88%	0,33%	0,28%		1,50%

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 de Construção Civil, FGV

INSS | Contribuições Previdenciárias

1. SEGURADO EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO

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

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

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

3. SEGURADO CONTRIBUINTE INDIVIDUAL E FACULTATIVO

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

4. SALÁRIO FAMÍLIA

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

5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

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

IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

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

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

Código de Ética dos corretores de Seguros



Quem tem é CorretoR

Faça já sua adesão. O Código de Ética vai autenticar a boa impressão que o consumidor já tem sobre o profissional que você é.



VALE A PENA ADERIR.

www.sincorsp.org.br





outra leitura

Reconheça e Viva o melhor de seus ciclos



**Rosana Nerci
Pinheiro Sá**

www.cyclosconsultoria.com.br

Sócia-Diretora da Cyclos Desenvolvimento Profissional e Gerencial, professora universitária e coach. É formada em Administração de Empresas, pós-graduada em Marketing e certificada em Educação Virtual. No mercado de seguros, já atuou nas áreas de subscrição de Seguros de Transportes, assessoria comercial em todos os ramos e cargos executivos comerciais.

Tenho estudado e palestrado sobre este tema já há algum tempo e quero convidar você a refletir comigo alguns pontos interessantes. É tema inclusive do livro que estou escrevendo. São várias descobertas e redescobertas, desde as mais simples a outras bem complexas. O objetivo desta “conversa” é poder refletir e expandir nossa visão atual e futura sobre nossa vida, profissão e atuação nos papéis que exercemos na sociedade.

Todos sabemos que a vida não é linear, é sistêmica e cíclica. Idade, tempo na função e outros indicadores devem ser observados por uma ótica mais ampla. Somos quem somos, mantemos a nossa essência, mas ocupamos papéis e posições diferentes que nos impulsionam a responsabilidades e posturas diferenciadas em

cada um deles. A maioria de nós, somos e/ou estamos cônjuges, filhos, pais, irmãos, líderes, empresários, empreendedores e tocamos a nossa vida motivados, principalmente pelas CAUSAS QUE NOS MOVEM.

Por definição, “Ciclo de Vida” é um conjunto de transformações, porque podem passar os indivíduos de uma espécie para assegurar a sua CONTINUIDADE e, se percebermos que o ponto de encontro dos ciclos da nossa vida somos nós mesmos, é importante fazermos um questionamento recorrente: o que estou fazendo para reconhecer e viver o melhor de cada ciclo? Por vezes, parece que queremos sempre o ciclo anterior completo e apenas adicionamos mais e mais, quando, na verdade, o desenvolvimento só ocorre se entendermos que para dar espaço para novas oportunidades e nos entregarmos a elas de corpo e alma é importante RECICLAR o ciclo anterior. Deixar para trás tudo aquilo que poderá ser peso desnecessário e atrapalhar nos novos caminhos.

Neste quesito, há coisas tangíveis e intangíveis, as tangíveis cada um poderá refletir em sua realidade e listar facilmente atividades e funções que precisamos atuar com novas posturas, o que quero pensar alto com você, através deste artigo, é sobre o que de intangível devemos trocar, reciclar e reinventar na nossa atuação. Um peso desnecessário que precisa ser retirado de nossa “bagagem” é a mágoa, pois só com a atitude racional de perdoar é possível “aliviar-se” deste peso para prosseguir, crescer, conquistar, aprender e reaprender, com o sabor incrível de como SE FOSSE A PRIMEIRA VEZ. Perdão é DECISÃO. Comece treinando a perdoar-se, não se culpe: recicle-se!

A vida cíclica traz episódios agradáveis e desagradáveis, dramas e comédias. Crescer permitindo lapidar-se faz parte de reconhecer e viver o melhor de cada momento, de cada conjunto de momentos, de cada ciclo.

Somos assolados também por estar sempre no próximo ciclo, haja vista que os pré-adolescentes aspiram pelos 18 anos, aos 40 queremos aos 18 retornar... os filhos pequenos dão trabalho, por vezes, pensamos “tomara que cresçam logo”, os anos passam e daqui a pouco chega a síndrome do “ninho vazio” e ouvimos alguém dizer: “aproveite seus filhos pequenos, passa tão rápido”. Incrível como parece nos faltar clareza que o tempo, dia e hora de reeditar o passado e construir o novo ciclo é hoje, agora, neste tempo chamado PRESENTE. Desejo que nós possamos ser mais contemplativos, os sábios são. Não sejamos líderes de negócios isolados, mas de pessoas que movimentam as trocas negociais e, desta forma, tocam e ajudam a retocar histórias de vidas, famílias e o mercado como um todo.

Pessoas que saboreiam a vida são gratas aos que contribuem em suas caminhadas, expressam isso com vitalidade e conseguem ter uma visão equilibrada de si mesmas e dos cenários e são fontes de inspiração e apoio aos que convivem.

Pessoas que inspiram são empreendedoras contínuas do seu próprio desenvolvimento e conseguem fazer suas vidas e negócios valerem a pena! Aproveite esta reflexão e reinvente-se, sua família, sua empresa, seus colegas e pares de trabalho. O mercado de seguros e a sociedade AGRADECEM! Juntos, vamos reconhecer e viver o melhor de cada CYCLO!

A VIDA É IMPREVISÍVEL.
E ISSO É MUITO BOM.



Viva o imprevisível e deixe o resto com a SulAmérica.

A vida do seu cliente é cheia de imprevistos, e o que ele mais precisa é estar seguro para aproveitar os momentos que o acaso traz. Nós da SulAmérica queremos estar ao seu lado para que você, Corretor de Seguros, possa garantir ao seu cliente proteção e bem-estar.

Sabemos como é importante manter um relacionamento próximo, sólido e baseado em respeito e confiança. É isso que queremos ter com você e é isso que queremos que você tenha com o seu cliente.

Afinal, a vida é cheia de imprevistos. E isso é muito bom!

SEGUROS • SAÚDE • ODONTO • AUTOMÓVEL • VIDA
• PREVIDÊNCIA • INVESTIMENTOS • CAPITALIZAÇÃO


SulAmérica

OFEREÇA SULAMÉRICA PARA O SEU CLIENTE.

David Luiz, zagueiro
da Seleção Brasileira

TODAY

#segura David

O Brasil está
conectado com você.

Ele segura qualquer ataque. Salva todas as bolas.
E dentro do campo, é a segurança da Seleção.

Mande o seu apoio para o David Luiz: **compartilhe a hashtag #seguradavid nas redes sociais.**

Descubra de onde vem a garra deste craque:
www.seguradavid.com.br



Patrocinadora Oficial da Seleção Brasileira.

Vida • Previdência • Saúde • Odonto • Patrimoniais