

JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

O promissor ramo de seguro rural. Págs. 16 e 17

Como as corretoras podem ter uma boa sucessão familiar. Pág. 18



XXVI Encontro dos Corretores de Seguros

Destacando oportunidades durante a crise, o evento recebeu 1422 profissionais do setor. As palestras ofereceram meios para levar tranquilidade e garantia de patrimônio aos clientes de seguro, atualmente envolvidos com a preocupação financeira. Págs. 8 a 13



ENTREVISTA

Geraldo Rocha Mello

Novo presidente da FenaSaúde, fala sobre a entidade e o setor, destacando a importância dos corretores de seguros.

Págs. 14 e 15



COMISSÃO FEMININA

Novo grupo de trabalho formado por corretoras de seguros estudará soluções para o público feminino e outros assuntos que envolvem as mulheres.

Pág. 19



Maria
Parceria

Com a parceria
da SulAmérica você
ganha muito mais.



Campeões SulAmérica 2009: 5 carros na premiação intermediária.

A 2ª rodada da campanha "Campeões SulAmérica 2009" vai de abril a junho. E nesta fase vamos fortalecer a nossa parceria para ajudar você a aumentar as suas chances de ganhar muito mais, inclusive um carro no meio do ano.

Confira o regulamento e as dicas da **Maria Parceria** no site

sulamerica.com.br/campeoes2009

Carros. Viagens. Vale-presentes. Diversos brindes online.

SulAmérica e você. Essa liga dá negócio, dá certo, dá prêmio!

Imagens meramente ilustrativas.



SulAmérica

associada ao **ING** 



De olho nos grandes riscos

“ Só o corretor de resseguros pode lidar com grandes riscos, mas o tradicional corretor de seguros pode negociar com um colega de resseguros para ganhar juntamente com ele e nunca deixar de atender um cliente

Nesse momento de crise econômica e de saturação das carteiras mais populares nós não podemos perder de vista os grandes riscos, pois as oportunidades oferecidas são igualmente grandes. Nesse processo, é imprescindível abordar a questão do resseguro.

Resseguro é, por sua natureza, uma operação mundial, que transfere capital e know-how através das mais variadas fronteiras geográficas e de ramos de seguros para alavancar as operações das seguradoras.

O resseguro é para a seguradora o que os bancos representam para as demais atividades econômicas. As seguradoras, ao comprarem cobertura de resseguro, transferem riscos para os resseguradores e, conseqüentemente, podem ampliar a base de negócios e beneficiar-se da economia de escala.

Resseguradores, por sua vez, ajudam a indústria de seguros a fornecer proteção para uma ampla variedade de riscos, inclusive os maiores e os mais complexos, tais como nos segmentos de petroquímica, aeronáutica, rural e outros.

Além de oferecer capital adicional às seguradoras, os resseguradores desempenham um importante papel no desenvolvimento de novos produtos e na capacitação técnica nos mercados em que operam. A economia do País é, portanto, afetada positivamente através do resseguro livre.

Espera-se do corretor de resseguro um verdadeiro trabalho de consultoria e o desenho da estrutura ideal do contrato de resseguro junto à seguradora. Tais pontos são fundamentais para a sua boa atuação: a orientação ao cliente quanto à melhor colocação do contrato,

a análise de seguridade e a indicação de quais resseguradores deverão ser contratados, entre outros aspectos.

Não podemos esquecer que só o corretor de resseguros pode lidar com grandes riscos operando dentro e fora do Brasil. Isso não significa que o tradicional corretor de seguros deva abrir mão de determinadas oportunidades, já que não possui a mesma flexibilidade. Pelo contrário, ele pode negociar com um colega de resseguros para ganhar juntamente com ele e nunca deixar de atender um cliente.

O conhecimento pessoal do cliente e de suas necessidades já é suficiente para nos tornar aptos a fechar grandes negócios, mesmo sem dominar a técnica da solução específica. Basta aproveitar as informações que temos para fechar as parcerias necessárias. No caso do resseguro, existem comissões de prêmios altos. Essas oportunidades, que podem ser raras, devem ser aproveitadas. Assim, podemos ousar e fechar, por exemplo, uma apólice em série com uma rede de magazines.

É importante que os corretores de seguros e resseguros se comuniquem para que aproveitem, juntos, as oportunidades realmente grandes do dia a dia, servindo-se dos recursos oferecidos pelo mercado global. O que não podemos é esperar que essas oportunidades caiam do céu. Pelo contrário, vamos por a mão na massa!

Leonardo de Arruda

sumário

- 3** PALAVRA DO PRESIDENTE **De olho nos grandes riscos**
- 4** SUMÁRIO / EXPEDIENTE
- 5** RANKING **Setor de seguros fatura mais de R\$ 50 bilhões em 2008**
- 6** CARTAS **Fórum dos Corretores / Cartas dos Leitores**
- 8**  **EVENTO**
XXVI Encontro dos Corretores de Seguros destaca oportunidades em período de crise
- 13** PLANOS DE SAÚDE **Portabilidade já está valendo**
- 14**  **ENTREVISTA**
Geraldo Rocha Mello, presidente da FenaSaúde
- 16**  **ECONOMIA POR NICHOS**
Aspectos econômicos do seguro Rural
- 17** REUNIÃO **Sincor-SP e deputado que modificou lei do IPVA**
- 18** CONHECIMENTO **Administração: Sucessão familiar / Estante**
- 19** COMISSÃO FEMININA **Mulheres ganham grupo de trabalho específico**
- 20** REGIONAIS SINCOR-SP **Mogi das Cruzes promove reunião com lideranças**
- 21** SINCOR NA MÍDIA
- 22** PRESTADORES DE SERVIÇO / RESOLUÇÃO
- 23** ESCADA ACIMA / ESCADA ABAIXO **SulAmérica Chubb**
- 24** JOGO RÁPIDO **Sincor-SP recebe presidente da ACE Seguradora**
- 25** DADOS ECONÔMICOS / AGENDA
- 26** OUTRA LEITURA **Diogo Salles/ Fabio Ravaglia**

expediente

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

É uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Thais Ruco MTB 49.455/SP

e-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Estagiária de Jornalismo: Letícia Mendes Gouveia

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Thais Moreira MTB 47.213/SP

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

Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068

e-mail: jornal@sincorsp.org.br

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

Tiragem: 30.000 exemplares - Circulação Nacional

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **LEONCIO DE ARRUDA**

1º Vice-presidente: **MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS**

2º Vice-presidente: **ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO**

1º Secretária: **CÁSSIA MARIA DEL PAPA**

2º Secretário: **ADEVALDO CALEGARI**

1º Tesoureiro: **ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA**

2º Tesoureiro: **LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN**

Suplentes da Diretoria Executiva: **ARTHUR CICONE JÚNIOR, JORGE TEIXEIRA BARBOSA, CELSO LOPES, PLÍNIO GILBERTO SPINA JR., CARLOS ALBERTO ANTONIETTO, LUIZ CARLOS ALVAREZ MORALES JR.**

Efetivos do Conselho Fiscal: **JULIO CÉSAR PASQUINELLI, MAURO ANTONIO LARANJA, JÚLIO CÉSAR SALLES MURAT**

Suplentes do Conselho Fiscal: **ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, MIGUEL A. FIORI SOBRINHO, JOSÉ GERALDO DA SILVA**

Delegados Fenacor: Efetivo: **LEONCIO DE ARRUDA**

Suplentes: **NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO**

Diretores Regionais:

ABCDMR **CARLOS ALBERTO PELAIS**

ARAÇATUBA **JOSÉ ANTONIO VESCHI**

ARARAQUARA **JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ**

ASSIS **WAGNER LUIZ MARTINS**

BARRETOS **ANDRÉ MENDES CAMILLO**

BAURU **FERNANDO ANTÔNIO KAUFFMAN ALVAREZ**

CAMPINAS **CARLOS APARECIDO CUNHA**

FERNANDÓPOLIS (S. J. RIO PRETO) **MILTON LUIZ DA SILVA**

FRANCA **PAULO BATISTA DE ALCANTARA**

GUARULHOS **LUIZ CARLOS RUIVO**

JUNDIAÍ **SIMONE CRISTINA F. MARTINS**

MARÍLIA **MARCO ANTONIO MARIANO**

MOGI DAS CRUZES **WILTON JOSÉ NOGUEIRA**

NOVA ALTA PAULISTA **WALDIR BAESSA**

OSASCO **EDUARDO MINC**

PIRACICABA **CARLOS ALBERTO CAPORALI**

PRESIDENTE PRUDENTE **ROBERTO BELCHIOR**

RIBEIRÃO PRETO **PEDRO ANTONIO LOPES**

SANTOS **ARTHUR CICONE JÚNIOR**

SÃO CARLOS **ANTONIO CARLOS JOÃO**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA **SILVIA HELENA RINALDI LARA**

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO **RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO**

SOROCABA **GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO**

TAUBATÉ **FRANCISCO SERGIO CASIMIRO**

VALE DO PARAÍBA **LUIZ ROBERTO PEREIRA**

ZONA NORTE **CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA**

ZONA SUL **FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA**

ZONA LESTE **MARCOS ABARCA**

ZONA OESTE **LACIR MARCONDES DE MELO**

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, DE SAÚDE, DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO ESTADO DE SÃO PAULO.

Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar - São Paulo - Centro - CEP: 01009-907

Tel.: (11) 3188-5000

www.sincorsp.org.br

Setor de seguros fatura mais de R\$ 50 bilhões em 2008

Estudo concluído em março pelo Sincor-SP aponta que o setor de seguros no Brasil cresceu 13,4% em 2008. O faturamento total de todas as companhias somou R\$ 50,7 bilhões. O valor leva em consideração todos os tipos de seguros comercializados no País, exceto VGBL e o Seguro Obrigatório (DPVAT). Se for incluído somente o ramo DPVAT, o faturamento total do setor ultrapassaria os R\$ 55 bilhões — o que resultaria em uma alta de 14,6% em comparação com ano de 2007.

O levantamento do Sincor-SP mostra que a Bradesco Seguros continua na liderança do setor, repetindo o que ocorreu em 2007. No ano passado, sua participação foi de 18,89% do mercado de seguros, com faturamento de R\$ 9,6 bilhões. Na segunda posição, está a Sul América (14,82% de participação), seguida da Itaú-Unibanco (14,03%).

Para Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, o crescimento do mercado de seguros deverá ser menor em 2009 em razão da crise, mas ele não vê motivos para pessimismo. “O setor crescerá conforme o PIB e isso já é de grande valia no atual

momento. Além disso, acreditamos que, no mercado de seguros, ao menos, não haverá queda”.

Em 2008, o ramo que mais cresceu foi o de Riscos Financeiros, que somou um faturamento de R\$ 658 milhões. Embora não seja o principal filão do mercado — já que o campeão de faturamento ainda é o seguro de automóveis — o seguro de Riscos Financeiros registrou um crescimento muito acima da média: 48,3% em relação a 2007. A seguradora J. Malucelli continua na liderança com 32,47% deste mercado.

O seguro Patrimonial foi o segundo com maior expansão: faturou 47,28% a mais que em 2007. Esta variação maior, entretanto, se deveu em parte pela reclassificação de alguns ramos realizada por algumas companhias. O total acumulado nos 12 meses do ano passado chegou à casa dos R\$ 6,3 bilhões. A liderança deste segmento pertence ao grupo Itaú-Unibanco (36,74% de participação).

O ramo mais comercializado do setor, o seguro de automóvel, faturou mais de R\$ 15 bilhões nos doze meses do ano passado — variação positiva de 13,2% em relação ao ano anterior. Já quando consideramos também o seguro obrigatório DP-

VAT, este número passa de R\$ 20 bilhões. Neste setor, a Porto Seguro permanece na liderança com 20,17% do mercado e faturamento acumulado de R\$ 3,1 bilhões. Em segundo, vem a SulAmérica (15,25%), seguida da Bradesco Seguros (13,42%).

Mesmo com o início da crise, no final de 2008, que resultou na queda das vendas de automóveis, o seguro de auto ainda não havia sentido o decréscimo. No último bimestre do ano, o setor faturou R\$ 2,6 bilhões. O crescimento foi de 12,3% em relação ao mesmo período de 2007. “Este ramo não tem apenas relação com a venda de carros novos, porque também contamos com a renovação de seguros já contratados”, explica Leoncio.

Outro segmento que apresentou uma taxa significativa de crescimento foi a de seguro saúde, que faturou 10% a mais do que em 2007. O faturamento total desse ramo ultrapassou os R\$ 11 bilhões. A liderança é da Bradesco Seguros, com detém 42,03% do mercado e registrou uma receita de R\$ 4,6 bilhões somente neste segmento em 2008. Em segundo lugar está a Sul América (37,04% de participação) e num distante terceiro lugar a Porto Seguro (5,84%).

Grupos (2008)	Valores	Part.%	Grupos (2007)	Valores	Part.%	Grupos (2008)	Valores	Part.%	Grupos (2007)	Valores	Part.%		
1	Bradesco	9.592.441	18,89%	Bradesco	8.737.435	19,51%	37	Cesce	92.692	0,18%	UBF	85.266	0,19%
2	SulAmérica	7.525.601	14,82%	SulAmérica	6.707.196	14,98%	38	Excelsior	75.601	0,15%	Safra	84.248	0,19%
3	Itaú-Unibanco	7.126.662	14,03%	Porto Seguro	3.960.551	8,84%	39	Banestes	74.520	0,15%	Banestes	75.060	0,17%
4	Porto Seguro	4.542.293	8,94%	AIG-Unibanco	3.683.350	8,23%	40	Mongeral	68.549	0,13%	Vida	72.052	0,16%
5	Mapfre	3.358.229	6,61%	Itaú	2.876.880	6,42%	41	Safra	56.080	0,11%	Mongeral	69.343	0,15%
6	Allianz	1.892.861	3,73%	Mapfre	2.610.904	5,83%	42	Coface	52.195	0,10%	Áurea	66.221	0,15%
7	Aliança do Brasil	1.742.545	3,43%	Tóquio Marine	1.689.966	3,77%	43	Mutual	51.555	0,10%	Cosesp	63.245	0,14%
8	Tóquio Marine	1.732.836	3,41%	AGF	1.525.370	3,41%	44	American Life	50.883	0,10%	Excelsior	62.527	0,14%
9	Liberty	1.246.747	2,45%	Aliança do Brasil	1.388.705	3,10%	45	QBE	41.375	0,08%	Virginia	49.875	0,11%
10	Caixa Seguros	1.158.609	2,28%	Caixa Seguros	1.121.578	2,50%	46	Aliança da Bahia	41.342	0,08%	American Life	46.302	0,10%
11	Marítima	1.081.216	2,13%	Liberty	1.072.235	2,39%	47	Federal	40.416	0,08%	Federal	41.755	0,09%
12	HDI	1.033.202	2,03%	Marítima	875.122	1,95%	48	Berkley	38.593	0,08%	Aliança da Bahia	38.778	0,09%
13	Santander	1.014.360	2,00%	HDI	853.586	1,91%	49	Santa Catarina	28.147	0,06%	Mutual	33.822	0,08%
14	Chubb	622.376	1,23%	Santander	801.867	1,79%	50	Cosesp	26.525	0,05%	QBE	32.972	0,07%
15	ACE	590.717	1,16%	HSBC	610.626	1,36%	51	Sinaf	25.999	0,05%	Sabemi	32.424	0,07%
16	HSBC	568.044	1,12%	Chubb	574.467	1,28%	52	Sabemi	22.594	0,04%	Coface	28.890	0,06%
17	Unimed	551.468	1,09%	ACE	568.637	1,27%	53	Euler-Hermes	21.537	0,04%	Santa Catarina	25.336	0,06%
18	Metlife	522.470	1,03%	Metlife	455.276	1,02%	54	Crédito à Exportação	18.050	0,04%	Sinaf	22.712	0,05%
19	Zurich	497.463	0,98%	Unimed	438.695	0,98%	55	Conapp	17.025	0,03%	Euler-Hermes	20.257	0,05%
20	Cardif-Luiza	367.031	0,72%	Royal	311.867	0,70%	56	MBM	13.205	0,03%	Conapp	18.590	0,04%
21	RSA (Royal)	330.544	0,65%	Minas Brasil	293.323	0,66%	57	Rural	6.550	0,01%	Crédito à Exportação	14.842	0,03%
22	Icatu-Hartford	307.394	0,61%	Icatu-Hartford	262.605	0,59%	58	Centauro	5.459	0,01%	MBM	14.047	0,03%
23	Generali	263.728	0,52%	Cardif-Luiza	229.233	0,51%	59	Gente	4.024	0,01%	Berkley	12.185	0,03%
24	Alfa	238.924	0,47%	Generali	221.190	0,49%	60	Cigna	3.742	0,01%	Crédito do Brasil	7.541	0,02%
25	Notredame	222.279	0,44%	Alfa	205.704	0,46%	61	Salutar	3.730	0,01%	Rural	7.057	0,02%
26	Yasuda	214.456	0,42%	Notredame	205.399	0,46%	62	Credito e Caución	2.889	0,01%	Centauro	4.585	0,01%
27	J.Malucelli	213.983	0,42%	Confiança	199.402	0,45%	63	Kyoei do Brasil	1.982	0,00%	Sulina	4.191	0,01%
28	Nobre	211.556	0,42%	Zurich	191.136	0,43%	64	Capemisa	1.353	0,00%	Gente	3.476	0,01%
29	Assurant	178.991	0,35%	Yasuda	183.550	0,41%	65	Usebens	1.088	0,00%	Kyoei do Brasil	2.970	0,01%
30	Mitsui Sumitomo	178.167	0,35%	J.Malucelli	174.588	0,39%	66	Investprev	470	0,00%	Salutar	2.523	0,01%
31	Confiança	168.762	0,33%	Nobre	163.241	0,36%	67	Sulina	(616)	0,00%	AVS	1.324	0,00%
32	Prudential	151.511	0,30%	Assurant	139.613	0,31%	68			Credito e Caución	1.175	0,00%	
33	Virginia	148.363	0,29%	Prudential	122.030	0,27%							
34	UBF	113.816	0,22%	Mitsui Sumitomo	98.371	0,22%							
35	Panamericana	100.559	0,20%	Panamericana	91.022	0,20%							
36	Previdência do Sul	94.206	0,19%	Previdência do Sul	90.680	0,20%							
						Total	50.791.965	100,00%	Total	44.780.988	100,00%		
						DPVAT	4.781.508		DPVAT	3.721.587			
						Total	55.573.473		Total	48.502.575			

fórum dos corretores

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

Sinistro ocorre durante cancelamento de seguro por parte da seguradora

Ao JCS

Senhores,

Conforme entendimento via telefone com a Ouvidoria do Sincor-SP, estamos encaminhando parte do processo de sinistro junto à Allianz. Em anexo* segue carta protocolada na companhia relatando todos os acontecimentos que envolvem este processo que a companhia continua sem dar resposta ao segurado.

Gostaria de orientação e apoio para resolver este caso o mais breve possível. O segurado encontra-se aguardando o posicionamento da companhia desde o dia 02 de março de 2009.

Atenciosamente,

Marcus Ribeiro

Eros & Otília Corretora de Seguros
(por e-mail) – 30 de março de 2009.

* Anexo:

À Allianz Seguros

Estamos devolvendo à esta companhia o cheque do segurado para o pagamento da proposta nº 11790513719729. Este pagamento deverá ser efetuado pela companhia e sua apólice emitida, pois de acordo com os próprios prazos estipulados e descritos pela Allianz em seus comunicados de recusa, o segurado encontrava-se coberto até o dia 03/03/09. Portanto, sob cobertura securitária para o sinistro ocorrido em 02/03/09 às 19h30, conforme o sinistro nº 003109810.

Ainda com relação ao cheque devolvido, informamos à VSAs que esta devolução de cheque efetuada pela companhia aconteceu sem qualquer aviso prévio de recusa de proposta, fato este que causou-nos muita estranheza. (...) Somente neste dia 04/03 o Sr. Alex Santos (filial Higienópolis) conseguiu enviar via net cópia do e-mail de recusa do segurado. Nesta mesma data, providenciamos a abertura do sinistro acima descrito.

Atenciosamente,

Eros Ribeiro

Eros & Otília Corretora de Seguros
São Paulo, 04 de março de 2009

Nota da Redação:

Até o fechamento desta edição a seguradora não havia se pronunciado.

Seguro vendido por corretora de concessionária em prática anti-ética

À Corretora de Seguros Honda Ltda.
(Concessionária Daitan)

Prezado Corretor de Seguros Roberto Yoshio,

Como órgão representativo da classe dos corretores de seguros, o Sincor-SP vem através de seu Comitê de Ética requerer sua atenção ao que a seguir relataremos.

Fomos contatados por corretor associado nesta entidade que nos apresentou cotação de seguro para um veículo Honda CR-V EXL adquirido na Concessionária Daitan no mês de março deste ano.

No momento da aquisição do automóvel, o segurado foi inquirido quanto à contratação do seguro e foi atendido por pessoa da concessionária que se apresenta aos clientes para a intermediação de seguros na Daitan Concessionária. A cotação do seguro foi emitida por intermédio da GHB Pompéia e por pessoa de nome Gleyson, conforme se verifica no anexo.

Ocorre que na cotação do seguro, o vendedor (Sr. Gleyson) comunicou as coberturas e valores e notamos que em nenhuma ocasião, mesmo informalmente, o segurado foi questionado quanto à existência de corretor que já o atendesse ou que poderia estar efetuando contato com seu corretor para a substituição.

O que se observa na citada cotação é a afirmação: "Importante lembrar que cancelando o seguro da Porto Seguro, há restituição pelo tempo restante de seguro já pago".

Considerando o parágrafo acima que foi retirado da cotação recebida pelo cliente, este Comitê considera descabida tal afirmação, uma vez que o cliente possuía apólice de seguro vigente e um corretor que já o atendia. Também é importante ressaltar que, para restituição de prêmio, tal informação não está transparente, uma vez que cancelamentos solicitados pelo segurado deverão ter a restituição calculada com base na tabela "prazo curto". Nesta hipótese, a restituição não é in-

tegral, pois a seguradora reterá determinado percentual.

Por conseguinte, dadas às observações efetuadas, ficaremos no aguardo de suas considerações para que este Comitê possa acompanhar suas ações a respeito.

Agradecemos desde já a atenção e retorno.

Atenciosamente,

Comitê de Ética do Sincor-SP
(por e-mail) 27 de março de 2009

Resposta Honda Corretora:

Recebemos vossa mensagem, na qual está evidenciado procedimento que notadamente destoa das melhores práticas abalizadas e recomendadas expressamente por esta Corretora de Seguros. Face ao descritivo da prática referida, imediatamente envidamos todos os nossos esforços para apurar a ocorrência e, consumadas as averiguações, identificamos o promotor de negócios que, segundo consta, empregou informações ambíguas e imprecisas sobre o seguro.

Instado a se manifestar sobre a ocorrência, evidenciou não ter havido má-fé na conduta descrita, tendo sido orientado a não mais proceder na forma descrita, uma vez que, tal qual o Sincor-SP, compartilhamos da posição de que a conduta descrita é inadequada.

Por oportuno, informamos também que o exemplo em referência será retratado nos próximos treinamentos a fim de reforçar nossa convicção.

Atenciosamente,

Valentino Miguita
Corretora de Seguros Honda Ltda.
(por e-mail) 02 de abril de 2009.

cartas dos leitores

Tribuna livre para comentários
sobre o setor e matérias publicadas

Republicação de matérias do JCS

Ao JCS,

Caros

Há interesse geral de algumas das matérias publicadas no JCS, que nós gostaríamos de republicar no site da minha corretora. É possível? Quais as condições para isso?

Atenciosamente,

Juventino Borges

AETMA Seguros
São Caetano do Sul

Resposta JCS:

Caro Juventino,

Que bom que há o interesse! Pode publicar sim, desde que coloque a fonte, algo como "Fonte: JCS/ Sincor-SP"

Palavra do Presidente

Bom dia, Leoncio

Gostaria de registrar os nossos parabéns pelas palavras do presidente no JCS, sempre são positivas e incentivadoras.

Leoncio, com certeza vamos sempre caminhar para a evolução e utilizar o nosso precioso cérebro para nos fortalecer. Um forte abraço.

Valdemar José Randazzo

Schiavi & BR Corretora de Seguros

XXVI Encontro dos Corretores de Seguros

Ilmo Presidente,

Aproveito esta oportunidade para parabenizar você e a equipe do Sincor-SP, pelo maravilhoso evento de Encontro dos Corretores em Águas de Lindóia. Sou filiado recentemente e é muito gratificante observar o digno empenho dos organizadores. Aproveito também para comunicar que estou à disposição doravante, no que tratar da luta pelo fortalecimento de nossa classe. Acredito que ser um jovem

corretor, envolva muito mais do que a simples execução de uma atividade profissional. Parabéns a todos!

Atenciosamente,

Ewerton Camargo

Camargo Seguros

À coordenação do evento,

Não pude agradecer pessoalmente, mas o congresso foi um sucesso, e tudo o que propuseram acrescentou-nos ricamente. Além de desenvolvermos relacionamentos que serão memoráveis, ficamos muito bem acomodados, eu, particularmente, fiquei honrada com a participação neste congresso, e agradeça ao Sr. Leoncio, pela cordialidade de sempre.

Estaremos sempre alegres e gratos em estarmos juntos em outros momentos como estes.

Grande abraço,

Liliam Campos & Angela Garcia

LC Consultoria em Seguros & Saúde
Caravana de Belo Horizonte/MG - coordenação do Geraldo Mattos

Ao diretor regional Marcos Abarca,

Ficamos contentes de estarmos juntos nesse XXVI Encontro de Corretores de Seguros e a nossa presença foi possível pelo seu trabalho desses últimos anos em aproximar-nos do nosso Sindicato de maneira participativa e sempre positiva. Estava tudo bem organizado e foi como se nos tivéssemos numa festa de uma grande família.

Ouvi falar uma palavra que para mim é o meu dogma que é a Ética, pequenina palavra que para nós corretores, consultores ou agentes de seguros, representa e diz tudo, não só em nossa profissão como em nossas vidas pessoais.

Espero que Deus permita que estejamos pelo mínimo mais uns 50 anos juntos.

Um forte abraço dos seus amigos,

João Carlos e Leonor

São Bernardo Corretora de Seguros
São Paulo/ Zona Leste

Ilmo. Sr. Leoncio de Arruda,

Quero aqui, em nome da equipe da Amplaseg Corretora de Seguros, lhe parabenizar pela excelência neste último congresso. Tenha a certeza que conseguiu agregar novos valores a todos que estavam presentes.

Forte abraço,

Sullivan V.G. Pires

Amplaseg Corretora de Seguros
São Paulo

Caro Leoncio,

Mais um excelente evento organizado pelo Sincor-SP, que muito orgulha nossa participação dando continuidade à parceria com esta entidade. Quero registrar o excelente trabalho realizado pelos membros da sua equipe, onde a todo momento, transpareceram foco e comprometimento na busca do sucesso alcançado no XXVI Encontro de Corretores de Seguros em Águas de Lindóia. Parabéns!

Paulo Oliveira

Gerente de Contas Especiais
Carglass® Brasi

Mande suas reclamações, questionamentos, elogios ou sugestões às seguradoras ou demais empresas e entidades do setor. Não esqueça de colocar seu nome, empresa, cargo e cidade. Daremos direito de resposta, buscando soluções para problemas. O e-mail é jcs@sincorsp.org.br ou, no caso de carta impressa enviada ao Sindicato/JCS.

XXVI Encontro dos Corretores de Seguros destaca as oportunidades em período de crise

Em meio à preocupação financeira, setor de seguros pode oferecer tranquilidade e garantia de patrimônio



Mesa da cerimônia de abertura

Mais uma vez a cidade de Águas de Lindóia foi sede de um grande evento do mercado de seguros, organizado pelo Sincor-SP. Durante o XXVI Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo, realizado no fim de semana de 3 a 5 de abril, no Hotel Vacance, foi registrada a presença de 1.422 mil pessoas, sendo 1.100 corretores de seguros e os demais, integrantes de empresas e entidades do setor.

Foram 12 apresentações sobre ramos e produtos promissores, em torno do tema “CriSe Oportunidades”, com intuito de mostrar que é possível crescer em momentos de preocupação econômica. Três sessões aconteceram no salão principal e foram compartilhadas por todos: abertura, talk show e palestra motivacional. As demais atividades foram realizadas em três salas diferentes, de forma simultânea.

Cerimônia de abertura

Na abertura do evento, na noite de sexta-feira, dia 3, Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, afirmou que algumas situações da atual crise podem se transformar em oportunidades. Em seguida, citou exemplos: diminuição da carga tributária para veículos, subsídios para construção de 1 milhão de moradias, obras do PAC – Programa de Aceleração do Crescimento e maior apelo para vender seguros de pessoas e proteção do patrimônio. Na sequência, mostrou dados que projetam crescimento para o mercado nos próximos anos, bem como para o canal de vendas do corretor de seguros. A mesa de abertura esteve composta por Leoncio e a diretoria executiva do Sindicato, além de George Carneiro, presidente do Sincor-BA.

Talk Show “CriSe Oportunidades!”

Nessa atividade, os profissionais debateram soluções e oportunidades para manter e expandir as carteiras de clientes, mesmo em meio ao cenário econômico adverso. O tema que dominou o debate foi a busca de uma forma para assistir empresas e pessoas que ainda se encontram excluídas das atuais coberturas oferecidas pelas seguradoras. As organizações em recuperação judicial foram citadas como um segmento ainda não atendido, entre outros exemplos.

O talk show também abordou vários outros temas como diferenças de preços dos planos de seguros, diversificação da carteira, facilitação dos processos de sinistro, resseguro, disponibilidade da digitalização de documentos aos corretores, além de outros assuntos.

O debate concluiu que ainda existem setores a serem explorados pelo mercado de seguros e é possível encontrar formas para aumentar os negócios mesmo com a situação econômica desfavorável.

Mesa de debates

Coordenação:

Leoncio Arruda, presidente do Sincor-SP.

Representantes de corretoras de seguros:

Álvaro Pio (Nominal); Richard Furck (H&H), Simone Cristina (Facsil).

Representantes das empresas apoiadoras:

Marco Antonio Gonçalves (Bradesco); Marcus Vinicius Martins (SulAmérica); Sérgio Camillo (Tóquio Marine); Rivaldo Leite (Porto Seguro); Murilo Riedel (HDI); Alon Lederman (Ituran); Paulo Oliveira (Carglass).



Talk Show

Crise: Compreendendo os desafios e explorando as oportunidades

“Os seguros mais do que nunca são necessários”, demonstrou Marcelo Picanço, diretor financeiro da Porto Seguro, em sua palestra mediada pelo 1º vice-presidente do Sincor-SP Mario Sérgio de Almeida Santos. Picanço mostrou o impacto da crise no cenário global e nacional, que gera e é gerada pela perda de confiança. “Os efeitos no âmbito mundial são a recessão, o crescimento reduzido das economias, desemprego e a perda de patrimônio para saldar dívidas, entre outros”.

No Brasil, contudo, as conseqüências têm suas particularidades. O diretor financeiro explica que a economia do país “sofreu um impacto menor e tardio nesta crise, e isso se deve ao fato de não termos instrumentos financeiros tão avançados quanto os países de primeiro mundo como os Estados Unidos”. Ou seja, nossas operações financeiras são menos sofisticadas e limitadas a um número restrito de investidores. Marcelo exemplificou: “uma faxineira no Brasil não tem ações na bolsa, mas nos EUA tem, e ela também perdeu dinheiro”.

Ele disse esperar que o Brasil não sofra recessão. O país, segundo ele, deverá sofrer menos, mas deve observar com “atenção o fator emprego, pois as demissões podem agravar a crise no país”.

Segundo o diretor, no atual momento a consciência do risco e da necessidade de proteção está mais fortalecida na mente do cliente. “O corretor pode aproveitar a ocasião e apresentar uma saída, oferecendo tranquilidade”, acredita.

Para alcançar resultados superiores em meio à crise, Marcelo aconselha ainda a diversificação dos negócios. Ele explica que isso gera renda a médio

e longo prazo, além de proporcionar um tipo de resguardo em momentos financeiros adversos. “Se o banco pode aprender a vender seguros, por que nós não podemos aprender a vender, por exemplo, financiamentos de veículos e consórcios de imóveis e de cartões de crédito?”.

Como alavancar suas vendas com os produtos Odontológico e Saúde

O produto Odontológico é ainda desconhecido para muitos e pode se transformar em um ótimo atrativo ao ser comercializado juntamente com planos de Saúde. Essa foi a principal mensagem deixada pela palestra dos representantes das áreas de Odonto e Saúde da SulAmérica: Mario Saddy e Celso Batista Rocha. Os trabalhos foram mediados pela 1ª secretária do Sincor-SP, Cássia Maria Del Papa.

A apresentação focou de modo especial as oportunidades reservadas no segmento Odontológico, que surgiu no Brasil em 1966 e reserva hoje o maior potencial de crescimento. De acordo com os palestrantes, o Brasil tem atualmente 222 mil dentistas e 188 faculdades de odontologia que colocam no mercado cerca de 10 mil novos profissionais por ano. Outros dados interessantes são que 8 milhões de brasileiros com mais de 30 anos utilizam próteses. Além disso, 96,2% de crianças até 5 anos possuem cáries e 75% dos idosos não possuem nenhum dente.

O mercado brasileiro de planos odontológicos já reúne 10,4 milhões de usuários. O número é considerado pequeno, se comparado ao ramo de saúde, que alcança 40,7 milhões de pessoas. O



Marcelo Picanço



Mario Saddy e Celso Batista Rocha

crescimento das empresas do segmento tem sido considerável: o faturamento do setor saltou de R\$ 345 milhões em 2001 para R\$ 1 bilhão em 2008. A razão para a expansão, que continua ainda com muito potencial, é que o seguro odontológico tem baixo custo e alto valor agregado.

Muitas vezes o plano odontológico é oferecido pelas empresas aos seus funcionários. Esse benefício pode ser proporcionado sem uma sensível elevação nos custos e funciona como retenção de talentos. Os sinistros, previsíveis e controláveis, são mais frequentes na adolescência ou em pessoas de 30 a 45 anos, que já adotaram procedimentos definitivos.

Entre outros aspectos, os executivos reforçaram a possibilidade do reembolso (no Brasil e no exterior), pois as pessoas gostam de fazer tratamentos com dentistas em que confiam. Com relação aos sistemas de gestão, citaram tecnologias de controle da sinistralidade e da agilidade do atendimento, além softwares para aviso de fraudes.



Alon Lederman

Obrigatoriedade de rastreadores e o encantamento de clientes

Esta apresentação, mediada pelo 2º diretor secretário do Sincor-SP Adevaldo Calegari, abordou a obrigatoriedade de rastreadores, apresentada por Alon Lederman, da Ituran, e o encantamento de clientes, conforme palestra de Paulo Oliveira, da Carglass.

De acordo com Lederman, o aumento de 30% ao ano nos sinistros de automóveis foi um dos motivos para o governo aprovar a obrigatoriedade dos rastreadores. A resolução obriga a instalação dos equipamentos nessas parcelas da produção de automóveis, camionetas, caminhonetes e utilitários: 20% a partir de agosto de 2009, 40% a partir de fevereiro de 2010 e 100% a partir de agosto de 2010. Hoje, 1 milhão de veículos são rastreados e, destes, 70% são segurados. Com a nova lei, o mercado crescerá na ordem de 5 milhões de autos rastreados por ano.

Para o palestrante, a medida possui alguns pontos fortes tais como a criação de um grande mercado de rastreadores, o controle das frotas pelo governo e a oferta de novos serviços ao motorista. Mas também tem pontos fracos, já que o sistema não é indicado para recuperar veículos porque é facilmente bloqueado. Além disso, o valor do veículo pode aumentar e inexistir a obrigação da ativação do equipamento.

Lederman também alerta que os rastreadores podem dar a sensação de proteção, estimulando o motorista a dispensar o seguro. Assim, as seguradoras dificilmente serão beneficiadas. Mas o corretor de seguros poderá fazer a venda da habilitação dos equipamentos.

De acordo com Paulo Oliveira, da Carglass, o trabalho bem feito e o bom atendimento interliga ainda mais o segurado e o corretor. Para ilustrar, o palestrante utilizou vários exemplos do mercado de vidros automotivos. Nesse segmento, é possível, por exemplo, obter rapidamente uma solução completa em caso de sinistro. As trocas e os reparos podem ser feitos a qualquer hora e em qualquer lugar.

Em termos de qualidade, a troca de vidros pode ser realizada com produtos fabricados pelos próprios fornecedores das montadoras, dentro dos mais rígidos padrões internacionais de segurança. Oliveira também alertou que os corretores podem dar aos segurados uma série de dicas sobre como cuidar dos vidros do auto, gastando o menos possível. As trincas nos para-brisas, por exemplo, devem ser reparadas antes que o problema se torne irreversível, exigindo a troca do equipamento.



Cláudio F. Leitão Feitosa

Perspectivas do seguro de pessoas e previdência

A previdência privada está “condenada” a crescer, de acordo com Cláudio F. Leão Feitosa, economista e superintendente da área de vida e previdência da Bradesco Seguros e Previdência. Sua palestra sobre o tema foi mediada pelo 2º vice-presidente do Sincor-SP Alexandre M. Camillo.

Primeiramente, o palestrante traçou um cenário da crise no Brasil e no mundo. Falou, entre outras coisas, da expectativa do G20 de que a crise passe logo. “Esse ano de 2009 não será pródigo em crescimento, mas, em 2010 a evolução estará retomada”, afirmou.

Cláudio Leão disse acreditar que “previdência, educação, saúde e segurança são itens que preocu-

pam o brasileiro, mesmo no atual cenário de crise”.

A área previdência privada, segundo ele, “está condenada a crescer” porque o governo não está conseguindo administrar o sistema de aposentadoria da população. Os benefícios estão cada vez menores e exigem um tempo crescente de contribuição. Ao lado da falta de estrutura do Estado, existem outros aspectos importantes que precisam ser considerados: a diminuição da taxa de natalidade, o aumento de renda da classe C e o crescimento da expectativa de vida da população.

De acordo com Cláudio, o corretor de seguros pode obter bons rendimentos ao oferecer, nesse segmento, produtos personalizados para atender de forma específica os anseios de diferentes nichos do mercado.

Responsabilidade Civil Profissional – uma solução para o patrimônio do corretor

Renê Leitão, gerente de Produtos e Riscos Patrimoniais da Tokio Marine Seguradora, destacou a importância dos seguros de Responsabilidade Civil (RC), nesta apresentação mediada pelo 1º tesoureiro do Sincor-SP Orlando Gouveia. “Nos países desenvolvidos, os seguros de RC são de grande importância para a indústria de seguros, com volume de prêmios bastante representativo”, disse o palestrante. “No Brasil, estamos no mesmo caminho”.

O seguro de RC inicialmente foi oferecido para as empresas, visando cobrir perdas causadas pelo segurado a terceiros, no âmbito da atividade empresarial. Com o tempo, esse conceito começou a se ampliar e surgiram apólices que atrelam essas proteções a outros ramos de seguros, tais como o produto RC do Condutor, para seguro de auto, além de Seguro Condomínio com cobertura de RC.

O D&O (Directors and Officers), que surgiu em anos mais recentes, passou a ser contratado pelas empresas para cobrir perdas causadas a seus diretores e conselheiros decorrentes de atos praticados no exercício das suas funções. Já o E&O (Erros e Omissões) é o produto de RC Profissional (RCP) destinado a profissionais liberais e empresas prestadoras de serviço, visando indenizar eventuais prejuízos causados por erros provocados durante as suas atividades.

Para o corretor de seguros, o RCP é muito importante, já que ele precisa se manter continuamente atualizado com as constantes alterações de produtos das seguradoras e das normas da Susep. Trata-se de um quadro que o torna altamente exposto a riscos. “O dia a dia do trabalho é muito



Renê Leitão

corrido e as falhas tendem a acontecer”, observou o palestrante. As corretoras pessoas jurídicas, em especial, são responsáveis pelas ações/e omissões de seus funcionários. Isso as torna ainda mais vulneráveis a erros. “A contratação do RCP pode garantir a reparação de terceiros, permitindo que as corretoras trabalhem de forma mais tranquila e focada”, destacou.

Bem-vindo ao mundo digital

Eduardo Dal Ri, diretor da HDI Seguros, falou sobre a rápida evolução da tecnologia e o papel dela na vida das pessoas, nesta apresentação mediada pela 2ª tesoureira do Sincor-SP, Leilane Strongren. O palestrante disse que a web transformou o acesso à informação em soluções. Hoje são 64 milhões de internautas, sendo que 44% estão na área urbana. 97% estão em empresas e 24,5 milhões acessam de casa. Em 2008, o número de navegadores chegou a crescer 14,7% em relação a 2007.

Segundo Eduardo, 20% das casas estão conectadas à rede e 38% das pessoas usam a web diariamente. 87% acessam pelo menos uma vez por semana. Em termos mundiais, temos hoje 174 milhões de sites e 33 milhões de computadores – serão 100 milhões em 2011.

“Mesmo com tantas facilidades, eu não consigo ver a internet como ameaça ao corretor, como algumas pessoas acreditam. Comprar um seguro de automóvel pela internet não é fácil. Daí o valor do corretor. Se não existisse o perfil com suas ‘n’ variáveis, aí sim seria uma ameaça”.

Baseado nestes dados, ele destacou o lançamento de um novo software digital voltado para

relacionamento e geração de negócios. “O projeto é inovador para os corretores de seguros. Essa ferramenta interpreta o mercado e seus movimentos, a fim de aumentar as oportunidades”. A novidade é operada por uma equipe especializada para trabalhar de modo online as informações de venda e do mercado junto com ferramentas específicas de estatísticas. Também faz avaliação do perfil do segurado. Já está operando em todo o Brasil.



Marco Antonio Gonçalves

Retenção de Carteira

Marco Antonio Gonçalves, diretor da Bradesco Seguros, falou aos corretores de seguros sobre a importância da retenção e fidelização dos clientes, sob mediação de Nilson Arelló, mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo.

As vantagens de reter o cliente são muitas, segundo o palestrante. Vão desde a queda nos custos – conquistar um cliente novo custa cinco vezes mais que manter um antigo – até o aumento dos lucros – uma empresa que diminui em 5% a perda de clientes pode ter de 25% a 85% de aumento nos lucros. Ele deu dicas práticas para os corretores de seguros conseguirem aumentar a satisfação dos clientes e consequentemente obter mais renovações e lucros. A primeira delas foi ter atenção no comportamento do cliente e seu perfil.

Segundo pesquisas os consumidores não devem mais ser divididos apenas em classes sociais e renda na hora de se oferecer um produto. “É necessário avaliar outros fatores. Por exemplo, ao adquirir um seguro de automóvel as mulheres pensam na proteção da família e os homens em resguardar o bem material”.

As outras recomendações de Marco Antonio são conhecer mais a vida, família, renda e inte-

resses do cliente, já que isso torna mais fácil saber o que ele precisa e espera do corretor. São informações que permitem colocar em prática as ações que podem ser feitas para motivar a renovação do contrato.

Para ser mais vendedor, delegue a administração

Boris Ber, diretor de marketing do Sincor-SP, ensinou como focar em vendas aprendendo a delegar, nesta palestra mediada pelo diretor regional do Sincor-SP no ABCDMR, Carlos Alberto Pelais. “Vamos trazer temas para reflexão. Sou vendedor e o que me atrapalha, como atividades de contabilidade, eu delego para focar no que eu gosto, que é vender”, disse Ber.

Segundo ele, temos hoje dificuldade de vendas porque é difícil encontrar o público-alvo de determinados produtos. “Por exemplo, no seguro de auto não é preciso vender, o cliente é quem procura. Mas, nos demais ramos, é preciso fazer marketing e investir no atendimento”, diz.

O mercado traz desafios porque cada seguradora tem seu clausulado, taxas diferenciadas e produtos com diversos serviços agregados. Assim, é preciso entender a necessidade do cliente e encontrar a companhia ideal. “Mas o corretor de seguros ainda tem de administrar nota fiscal eletrônica, fluxo de caixa, prazos do contador, impostos, etc. A solução, por isso, é delegar”.

“Claro que há riscos: roubos e erros. Assim, é preciso criar mecanismos e controles para administrar o trabalho do pessoal. Chega a doer, pois a gente tem um ciúme imenso de nosso trabalho. Mas é muito mais interessante fechar uma nova



Boris Ber

apólice de saúde do que discutir com o gerente do banco. Isso requer simplificação, sem ter medo de mudanças, inclusive aprender a dividir clientes com sócios". O ato de delegar tem um custo, mas com o tempo isso diminui.

Ele explicou como delegar: "avaliar o perfil de profissional que melhor representa você e sua empresa, capacitar esse colaborador, relacionar quantas tarefas você quer acompanhar de perto (sócios, parceiros), estabelecer tarefas e fixar responsabilidades".

Conquistando novos negócios

Nesta apresentação, foram dados panoramas de três ramos promissores de seguros: Fiança Locatícia (apresentado por Maria Cristina Caldeira Dias - Unioncorp Corretora de Seguros Ltda), Transportes de Cargas (José Geraldo da Silva - Transportes Brasil & Associados - Consultoria em Seguros de Cargas) e Rural (Julio Cesar Salles Murat - Sallmur Corretora de Seguros Ltda). A mediação foi feita pelo corretor de seguros Henrique Elias.

Transportes de Cargas - O sistema de transportes de cargas no Brasil é essencial para a movimentação de nossa economia. Sem ele, os produtos não chegariam até seus consumidores, indústrias não teriam acesso às matérias primas e nem condições de escoar sua produção. Segundo dados da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), existem mais de 120 mil transportadoras e por volta de 650 mil veículos de cargas transitando no território nacional somente no modal rodoviário.

O mercado potencial consumidor dos seguros

de transportes é enorme, uma vez que um país com tamanha extensão territorial demanda muita movimentação de mercadorias, matérias-primas e manufaturas. Praticamente todo o PIB se movimenta, em consequência dos negócios nacionais e internacionais. Este seguro é indispensável na cadeia produtiva de bens e produtos para proteger as cargas transportadas contra os riscos nas viagens, em toda a estrutura de distribuição logística. A sinistralidade da carteira nos últimos anos tem sido grande não só pelos altos índices de roubos, mas também pelo crescente número de acidentes nas rodovias brasileiras. Hoje, apenas 15 das seguradoras do mercado detêm aproximadamente 90% dos prêmios arrecadados no mercado, com destaque para as de capital estrangeiro, que tem demonstrado um bom apetite para este tipo de risco.

Rural - A crise financeira mundial produziu reflexos no Brasil e atingiu o mercado segurador nacional. No entanto, podemos vislumbrar o seguro rural como uma carteira nova e crescente, que dispõe de várias modalidades adequadas para o mercado consumidor, considerando a agricultura, pecuária, florestas e outras. A carteira do Seguro Rural, estimulada por subsídios governamentais, cresce todos os anos na arrecadação de prêmios. É o segmento econômico que ainda impulsiona a economia brasileira, seja pela arrecadação de impostos, pela estabilidade econômica alimentar ou pela empregabilidade, que atinge a 37% da mão-de-obra ativa no país.

Fiança Locatícia - Segundo dados do último Censo realizado no município de São Paulo (no ano de 2000), a cidade tem aproximadamente 3 milhões de domicílios, sendo quase 650 mil alugados. Entidades do setor estimam que existam

aproximadamente 7 mil empresas imobiliárias na Grande São Paulo. A participação do Seguro de Fiança Locatícia na cidade foi de 18,5% do total de locações realizadas, ante 15,7% em 2007 e 12% em 2006.



Dr. Jô Furlan

Como motivar a sua equipe em tempos difíceis

A última apresentação do evento foi uma palestra motivacional, proferida pelo Dr. Jô Furlan, neurologista e conferencista internacional. O palestrante começou afirmando que as melhores equipes são formadas nos tempos difíceis "pois nos tempos fáceis qualquer um consegue alcançar resultados. Mas são as adversidades que tornam as pessoas mais criativas".

Sempre de forma bem humorada, Furlan falou ainda sobre a importância de assumirmos responsabilidades sobre nossas ações: ao invés de culpar terceiros por nossa situação, podemos nos tornar mais pró-ativos a resolver problemas, criando alternativas para superar desafios. Em contrapartida, disse ainda que não há por que exagerar e assumir responsabilidades demais, incluindo problemas fora de nossa alçada.

Para "tomar as rédeas de suas próprias vidas", Jô sugeriu dicas como "lidere a si próprio e supere desafios". Também reforçou: "aceite que você não pode mudar as pessoas, mas pode mudar a si mesmo e, com isso, transformar como se sente em relação às atitudes delas".

Furlan realizou várias dinâmicas motivacionais com o público. Em uma delas, os corretores presentes bradaram em coro o bordão "sou simplesmente o melhor!". Foi uma forma de trazer a tona o desejo de crescimento e superação, que é a essência que todos puderam levar da palestra.



José Geraldo da Silva, Júlio César Salles Murat e Maria Cristina Caldeira Dias





Show do cantor Daniel

Momentos de Confraternização

Os trabalhos foram encerrados na noite de sábado com o show “Momentos”, com o cantor Daniel. Ele animou os participantes do evento por mais de duas horas. O domingo foi livre para confraternização, quando os corretores de seguros desfrutaram das atividades oferecidas pelo hotel.

Carta de Encerramento do XXVI Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo

Os profissionais corretores de seguros representantes de todas as regiões do Estado de São Paulo, além de delegações que vieram de Minas Gerais, Bahia e Rio de Janeiro, reunidos em Águas de Lindóia no período de 3 a 5 de abril de 2009, concluem sobre este 26º Encontro da nossa categoria:

1. Independente de cenários econômicos, a proteção securitária continua a ser a melhor opção para salvaguardar patrimônios e garantir a tranquilidade de famílias e gestores de empresas.
2. Por este motivo, alguns ramos específicos – notadamente seguro de pessoas – tendem a ser mais procurados pelos segurados e, portanto, devem ser alvo de muita atenção por parte dos corretores de seguros neste momento.
3. O corretor de seguros é a mais legítima opção na cadeia de venda de seguros, colocando-se ao lado do segurado e defendendo seus interesses diante dos parceiros que detêm produtos de proteção: seguradoras e prestadores de serviços do setor.
4. Ramos ainda pouco explorados, como Saúde, Previdência Privada, Vida, Fiança Locatícia, Rural e outros atualmente predominadas por corretores de seguros especializados, serão excelentes oportunidades de negócios se trabalhadas as carteiras.
5. As seguradoras, operadoras de saúde e prestadores de serviços são parceiros dos corretores de seguros e trabalharemos unidos em prol dos segurados.
6. Nossas “Sementes do Futuro” – Maturidade, Ética, Proteção do Planeta, Desenvolvimento Sustentável e Engajamento Social – devem estar na pauta do dia a dia e serem praticadas sempre.

Assim, continuaremos sempre com a certeza de que “Seguro, só com corretor de seguros”.

Portabilidade começa a valer neste mês

A portabilidade para os planos de saúde já está valendo. O prazo para as operadoras se adequarem à nova realidade se esgotou no último dia 15 de abril. O benefício compreende os usuários de planos individuais ou familiares que assinaram contratos após janeiro de 1999. Eles agora podem mudar de operadora sem a obrigação de cumprir nova carência, ganhando acesso imediato aos procedimentos médicos. A troca deve ser feita, contudo, de acordo com o cumprimento de algumas regras (veja box).

Para pedir a portabilidade, o usuário deverá informar à nova operadora a sua idade e o valor da prestação pago na operadora de origem, além do número de registro do plano na ANS, caso tenha contratado o serviço após 1º de janeiro de 1999. Se o plano foi adquirido antes dessa data, deve mencionar o código do Sistema de Cadastro de Planos Antigos (SCPA). Caso o beneficiário não possua as informações exigidas, poderá solicitá-las à operadora de origem, que terá o prazo máximo de dez dias para emití-las.

Segundo a ANS, a portabilidade de carências estará à disposição de 6,3 milhões de pessoas do total de 40,8 milhões de brasileiros que têm convênio médico, já que não engloba os planos empresariais.

As novas regras da ANS não possibilitam mudança de um plano empresarial para um plano individual. Ou seja, se uma pessoa for demitida ou se aposentar, não pode contratar um novo plano sem carência. Porém, esse funcionário pode usufruir da portabilidade se continuar no mesmo plano da empresa, seguindo regras específicas.

Agora, como já funcionava antes, se a empresa tiver 50 ou mais funcionários, não há período de carência. A legislação não garante a portabilidade em empresas com menos de 50 funcionários, mas essas empresas podem negociar separadamente a carência com as empresas, obtendo condições mais favoráveis – embora isso não seja tratado pela portaria da ANS.

REGRAS ATUAIS PARA TROCAR DE OPERADORA

1. Estar em dia com as mensalidades do plano anterior.
2. Ter ficado ao menos dois anos na operadora de origem ou três anos, se estiver em cobertura parcial.
3. Em casos de doenças e lesões pré-existentes, solicitar o benefício entre o mês de aniversário do contrato e o mês seguinte;
4. Pedir migração para um plano compatível com a faixa de preço e serviços do plano de origem.
5. Ter assinado o contrato após 1 de janeiro de 1999.

Para conhecer os planos compatíveis, consulte seu plano atual no site da ANS: www.ans.gov.br



Geraldo Rocha Mello

Em fevereiro, a Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) anunciou Geraldo Rocha Mello como novo presidente da entidade para o biênio 2009-2010. A decisão foi tomada após Luiz Carlos Trabuco Cappi ter solicitado o afastamento do posto. Mello é médico, fundador e conselheiro administrativo do grupo Medial. Ele atuava como vice-presidente da FenaSaúde, que congrega atualmente 16 grupos econômicos, responsáveis pela proteção da saúde de 14 milhões de beneficiários.

Para falar sobre a entidade e o setor, Mello recebeu o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, dois diretores do conselho editorial do JCS, Alexandre M. Camillo, Diniz Nunes Caetano e a jornalista Thaís Ruco. Confira!

JCS - A presidência da FenaSaúde chega a você em um momento delicado para o setor de saúde e que coincide ainda com a crise financeira. Fale sobre isso.

O mercado de saúde suplementar está passando por uma fase delicada, com tendência de concentração, pois grande parte das empresas pequenas e médias está com dificuldades para compor as reservas técnicas exigidas pela legislação. É evidente que o setor vai sofrer um pouco com a crise que atravessamos, a confiança do consumidor está afetada, o desemprego existe... Não há um cenário muito claro de quanto isso nos atrapalhará, mas teremos problemas no momento em que as empresas demitirem funcionários. Por outro lado, as empresas com dificuldades tentarão cortar os custos dos planos oferecidos e não exatamente os planos. O benefício do plano de saúde é muito valorizado pelo empregado. Para o empregador é importante para o comprometimento do empregado, para redução do absenteísmo e para a produtividade. Então, as empresas estão discutindo formas de redesenhar seus planos para diminuir um pouco o custo. O aumento de custo no setor médico é absolutamente sensível e, no mundo inteiro, é acima da inflação geral, pois há o avanço da tecnologia médica. Por sua vez, essa tecnologia faz crescer a longevidade humana, o que traz novamente mais custos para a área de saúde.

E qual será o papel do corretor de seguros neste cenário?

Os corretores de seguros vão perceber claramente essas transformações, pois o setor depende fundamentalmente deles – 90% das vendas são feitas por este canal, quase ninguém usa mais a venda

direta. Hoje, os departamentos comerciais das operadoras são preparados para oferecer suporte ao corretor em suas vendas. Quando chega alguém na Medial pedindo planos de saúde, não temos condições de fechar o contrato, encaminhamos a um corretor.

Vivemos um momento de intenso desenvolvimento do setor, com a criação de diversas legislações. Os corretores de seguros estão inseridos nesse desenvolvimento. Eles crescerão junto com o setor. Para que isso aconteça da melhor forma, é preciso qualificar ainda mais estes profissionais. Já conversei com o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, sobre a ideia de uma parceria para investir em cursos de formação. Seria interessante criar uma certificação para o corretor de saúde, não sei se necessariamente obrigatória. Levei o projeto em uma reunião da Confederação Nacional de Seguros (CNSeg).

A lei de regulamentação do setor de saúde tornou iguais seguradoras e operadoras de saúde. Inclusive, a diretoria da FenaSaúde é formada por executivos das duas origens. Quais as vantagens desta miscelânea?

São muitas. A lei dos planos de saúde regulamentou o setor de seguros no Brasil e transformou todas as empresas em operadoras de saúde, sem qualquer distinção, sejam elas seguradoras, medicina em grupo, cooperativas médicas, etc. Eu, que sou da Medial, estou me aproximando dos profissionais de seguradoras, e percebendo que o setor de seguros é extremamente maduro e bem organizado no Brasil. Porém, enquanto outros ramos estão bem desenvolvidos, o de saúde ainda tem muito

a crescer, mesmo já representando 25% do total. Para se ter uma idéia, este setor atende hoje a 40,7 milhões de beneficiários de planos médicos e 10,4 milhões de beneficiários em planos odontológicos. As empresas que oferecerem planos para seus empregados e as famílias que contratam diretamente planos de saúde injetam, espontaneamente, mais de R\$ 50 bilhões de suas poupanças no Sistema. Os serviços prestados são volumosos: 212 milhões de consultas, 11 milhões de internações hospitalares e 446 milhões de exames a cada ano, além de 70 milhões de terapias e 23 milhões de procedimentos ambulatoriais.

Essa responsabilidade de gerir um mercado de mais de 40 milhões de usuários, que sofre grandes mudanças com o desenvolvimento da ANS, chega a assustar?

Não. A ANS (Agência Nacional de Saúde) foi criada e regulamentou o setor. Trouxe coberturas que não existiam, mas isso tem somado. As pessoas costumam fazer injustiça, eu considero o trabalho da ANS absolutamente satisfatório. Imagine encontrar um setor com mais de 2000 empresas, todo sem regulamentação e organizar tudo. Neste mês de abril, a partir do dia 15, vai começar a portabilidade dos planos de saúde, o que considero um avanço incrível. A portabilidade permite a fidelização de clientes e inibe o único argumento que faz com que a ANS intervenha na sistemática de reajustes, pois haverá competição no mercado e o órgão regulamentador não deverá mais ter medo de flexibilização de reajustes (por exemplo, um reajuste pode ser insuficiente para determinada região e exagerado para outra). Minha crítica sobre

as mudanças da ANS é outra. É preciso zelar pelo reajuste adequado para que não venha prejudicar o atendimento de quem vem há anos pagando um plano. Faz tempo a ANS promete incorporar o valor dos aumentos de custos, principalmente com o aumento do rol de procedimentos obrigatórios, ao reajuste permitido. A ANS é presidida há cinco anos pelo Dr. Fausto, o que possibilita continuidade de projetos. O órgão vai conhecendo mais o nosso setor, que é muito complexo e diversificado. Eu defendo muito a flexibilização no desenho dos planos. Por exemplo, um paciente quer excluir tais coberturas, tipo oncologista, pois acha que não tem tendência de câncer em sua família. Pagaria menos e, se tiver um problema, usaria o sistema público, que ele tem garantido por lei.

O aspecto jurídico não atrapalharia? A justiça permitiria que alguém não tenha acesso a um procedimento obrigatório?

O que acontece é que o judiciário entende pouco do nosso setor e tende a proteger o consumidor. Mas acho que a flexibilização pode ajudar a diminuir custo e levar os planos de saúde às classes C e D. A sociedade começa a perceber que a natureza do seguro saúde, como em outros ramos, é o mutualismo, ou seja, 'alguém prejudicado, afeta os demais'. O Supremo Tribunal Federal está fazendo audiências públicas para ouvir usuários e operadores, para que tenham argumentos para julgarem e fazerem projetos com propriedade. A FenaSaúde tem feito longos eventos com magistrados e desembargadores, tentando esclarecer os conceitos do mutualismo. Cada centavo que os indivíduos disponibilizam para planos é poupado do SUS (Sistema Único de Saúde), para que o governo possibilite desenvolver outros benefícios. A tendência é uma melhora da regulamentação. Isso já vem acontecendo e é muito favorável, pois elimina a concorrência predatória e a empresa despreparada.

A portabilidade poderia ser uma ótima oportunidade para o corretor de seguros, se ele não estivesse tão afastado do ramo de saúde? O fato de algumas empresas não comercializarem mais seguro saúde individual agravou esse afastamento?

O corretor de saúde ainda carece de capacitação dentro dessa avalanche de regulamentação que tivemos nos últimos dez anos. Este profissional tem a responsabilidade comercial, pois as empresas dependem dele e de sua qualificação, pois o consumidor precisa saber o que está comprando. Quanto aos planos individuais, empresas que desistiram o fizeram por causa da dificuldade de reajuste. Para calcular o preço do individual, analisamos todos os reajustes negociados com as empresas de mais de 50 vidas, chegamos num índice médio e consideramos como a inflação do setor. Uma empresa organizada tem poder de barganha com a operadora, negocia formas de reduzir custos e as pes-



Diniz Nunes Caetano, Leoncio de Arruda, Geraldo Rocha Mello e Alexandre M. Camillo

soas físicas não tem como fazer isso. A partir do momento que conseguir resolver esse impasse, as empresas devem voltar para os individuais.

Os corretores de seguros reclamam que algumas operadoras estão deixando de pagar comissão para vendas de plano de saúde individual para pessoas acima de 59 anos.

A faixa idosa vem para os planos de saúde com muitos problemas de doença. As estatísticas mostram que grande parte nunca se preocupou com prevenção. Por isso, as operadoras tem chamado para si a venda nessa faixa etária e não passado para o corretor, que ainda não está preparando para a venda de doença pré-existente. Não se trata de discriminação com o corretor. O contrato com o novo segurado teria que passar por um médico que faz um exame físico, que determina exatamente as doenças. No momento que esses corretores se capacitarem para fazer essa venda mais técnica, as empresas vão dar preferência ao corretor à venda direta.

Quais suas projeções para este setor?

Acho que chegaremos a 80 milhões de usuários nos próximos 10 anos. Estamos num período de crise, mas de forma geral, o Brasil está numa posição invejável, vai colher frutos que vem plantando há alguns anos, e as classes C e D vêm melhorando. Por outro lado, o emprego formal é uma realidade cada vez mais distante, a tendência mundial é o profissional autônomo, o pequeno empreendedor, e temos que estudar como permitir que eles protejam suas saúdes.

A construção de um setor que é tão importante não está na mão de uma entidade. A saúde é responsabilidade do governo, mas como não ele consegue dar conta, passa a ser uma responsabilidade nossa. Assim, é a partir da parceria público-privada

“ O setor depende dos corretores de seguros, os departamentos comerciais das operadoras são preparados para oferecer suporte em suas vendas

que vamos conseguir proteger todos. O legislador precisa entender os anseios do consumidor, criar mecanismos sadios que possam beneficiar a todos. O corretor de seguros também deve primar pelo desenvolvimento, indicando o mal corretor, que prejudica a ética e a imagem do corretor. Assim como faço quando percebo uma operadora que não está agindo direito.

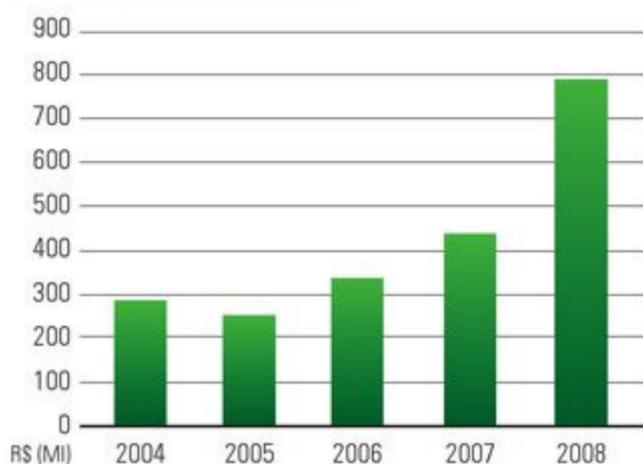
Nos últimos 40 anos, o Brasil construiu uma rede hospitalar de primeiríssima linha. Mas 90% dos investimentos no sistema de saúde vem de planos de saúde. Se nós tivermos reajustes inadequados e políticas errôneas, podemos acabar com tudo isso. É importante que as empresas possam continuar investindo.

Há quem duvide que chegaremos a 80 milhões de usuários nos próximos dez anos, mas se nós crescermos 130% nos últimos nove anos, quando não havia tanta regulamentação e melhorias, por que não vamos crescer ainda mais agora? Hoje, o Brasil tem 38 mil residências com computador, 200 mil pessoas tem telefones celulares. Não é possível que na próxima década o setor de saúde brasileiro não venha ter um crescimento ótimo.

O promissor ramo de SEGURO RURAL

Os aspectos econômicos do seguro rural, um dos mais promissores para crescimento e oportunidades para o corretor, foram analisados pelo economista e consultor do Sincor-SP Francisco Galiza. O estudo foi feito em parceria com a comissão que trata do assunto no Sindicato, formada por Júlio César Salles Murat (coordenador), André Luiz Salles Murat, Antonio Carlos Ferraz de Oliveira, José Antonio Tonette e José Basílio Chamiço.

RECEITA DE SEGURO RURAL



Receita

O seguro rural faturou quase R\$ 800 milhões em 2008, em uma variação expressiva de, aproximadamente, 75% em relação ao ano anterior. Para explicar este comportamento, podemos citar pelo menos três fatores: Primeiro, o próprio desenvolvimento da produção agrícola do país. Segundo, a variação do preço dos "commodities", o que incentivou, de forma indireta, o seguro rural. Terceiro (possivelmente, o principal), o interesse do governo em desenvolver este setor, com uma forte atuação em uma política de subsídios.

Produtos

Entre os principais produtos, em primeiro lugar, está o seguro agrícola com quase 41% do total. Este seguro é oferecido de duas maneiras: com ou sem utilização do Fundo de Estabilidade Rural (FESR). Este fundo foi criado em 1966, sendo administrado pelo IRB. Tem por objetivo manter e garantir o equilíbrio das operações agrícolas no país, bem como atender à cobertura suplementar dos riscos de catástrofes inerentes à atividade rural. Estas modalidades contam com o programa de subvenção rural adotado pelo governo.

Em seguida, vem o seguro de penhor rural, com 37% da receita do segmento. Este tipo de produto destina-se a preservar somente os bens dados em garantia nas operações de crédito rural, estendendo sua proteção às benfeitorias, máqui-

nas, veículos e implementos utilizados na atividade rural, bem como produtos agropecuários já colhidos. Ele é administrado tanto por instituições públicas como privadas.

Já o seguro de benfeitorias e produtos, com 10% da receita do segmento, cobre construções, instalações ou equipamentos fixos, safras removidas do campo de colheita, produtos pecuários, veículos rurais mistos ou de carga, máquinas agrícolas e seus implementos contra incêndio, raio e explosão, impacto de veículo de qualquer espécie, desmoronamento e etc.

Por fim, o seguro de vida do produtor rural, com também aproximadamente 10% da receita do setor, garante a liquidação dos financiamentos concedidos ao produtor devedor de crédito rural no caso de seu falecimento. Sua vigência é limitada ao período do financiamento.

TIPOS DE PRODUTOS E RECEITA (Dados de 2008)

RAMOS	RECEITA (R\$ MI)	%
Seguro Agrícola (com FESR e sem FESR)	323	40,8%
Penhor Rural (Público e Privado)	296	37,4%
Benfeitorias e Produtos	83	10,4%
Seguro de Vida do Produtor Rural	73	9,2%
Seguro Florestas (sem FESR)	10	1,2%
Animais	6	0,7%
Seguro Pecuário (sem FESR)	2	0,2%
TOTAL	791	100,0 %

Seguradoras

Em termos aproximados, 50% deste mercado pertence ao Banco do Brasil, pela sua tradição em financiamento agrícola.

Os outros 50% são divididos por cerca de 10 seguradoras. Ou seja, um universo relativamente pequeno, quando comparado a outros segmentos.

PRINCIPAIS SEGURADORAS (Dados de 2008)

SEGURADORAS	PART. %
1 Aliança do Brasil	53,3%
2 Mapfre	10,9%
3 Allianz	7,6%
4 Nobre	6,7%
5 Seguradora Brasileira Rural	6,5%
6 Marítima	4,2%
7 Bradesco	3,3%
8 HDI	2,6%
9 Chubb	2,1%
10 Itaú XL	0,9%
11 Santander	0,8%
12 Itaú	0,5%
13 Unibanco	0,4%
14 Porto Seguro	0,3%
TOTAL	100,0%

Outras estatísticas

Dependendo do ramo, a taxa de sinistralidade varia bastante. Mas, de um modo geral, a taxa de resseguro é bastante alta, por isso as perdas possíveis das seguradoras são diluídas e, assim, teoricamente menores.

Em comissionamento, por exemplo, as taxas variam bastante. No caso dos seguros agrícolas, de um modo geral, as taxas variam de 5 a 10%. Já nos seguros de penhor rural e de benfeitorias, os valores ficam em torno de 25%.

DICAS PARA CORRETORES

- Antes de iniciar um produto, verificar na sua região de atuação qual o mercado: se é agrícola ou pecuário.
- Definido o cenário de atuação, buscar a seguradora parceira e conhecer o produto de seguro, bem como a área que atuará.
- Hoje as seguradoras estão atentas ao desenvolvimento do citrus, uma carteira boa a ser explorada, pois o seguro para ela é recente.
- Sempre estar atento à cadeia econômica de cada segmento, pois não podemos nos esquecer dos demais ramos a serem explorados diante das oportunidades oferecidas.

Sincor-SP se reúne em Campinas com deputado que modificou lei do IPVA

No dia 27 de março aconteceu na cidade de Campinas a reunião mensal entre diretoria executiva e regional do Sincor-SP. O anfitrião da vez, o diretor regional Carlos Cunha, convidou para o encontro o deputado estadual Jonas Donizette (PSB), que criou a Lei 13.032/2008, que possibilita que o dono de carro roubado ou furtado receba restituição proporcional do IPVA já pago.

Donizette revelou simpatizar com a categoria dos corretores de seguros e ser mais um aliado dela na Assembléia. Ele explicou que o pagamento às vítimas é feito sempre nos meses de março e abril do ano seguinte às ocorrências, e agora, neste primeiro ano de pagamento, serão beneficiadas 37 mil pessoas, num total de R\$ 10 milhões em indenizações.



Carlos Cunha, Jonas Donizette e Leoncio de Arruda

COMO USUFRUIR DO DIREITO

- A lei beneficia quem teve o veículo roubado no Estado de São Paulo.
- A devolução do valor será proporcional e de acordo com o mês em que o veículo foi furtado ou roubado.
- A retirada do dinheiro deve ser feita nas agências da Nossa Caixa.
- Quem estiver inadimplente com o IPVA de algum outro exercício não poderá resgatar o valor enquanto houver a pendência.
- Para o contribuinte saber se tem direito ao reembolso basta acessar o site www3.fazenda.sp.gov.br para ter informações. É preciso informar o número do Renavam e do Boletim de Ocorrência no link Restituição.
- Nenhum procedimento precisa ser adotado para solicitação, já que o depósito é automático, pois os sistemas da Secretaria de Segurança Pública e do Detran estão integrados ao da Fazenda.
- Se o veículo for recuperado, o reembolso será proporcional ao período em que ficou como objeto de roubo.
- Veículos que foram fabricados há mais de 20 anos ou os pertencentes a em baixadas ou representações consulares também não têm direito ao benefício.
- O proprietário que tem seu veículo roubado ou furtado desde 1º de janeiro de 2008 fica dispensado do pagamento do IPVA de forma proporcional a partir do mês da ocorrência, à razão de 1/12 (um doze avos) por mês do valor do imposto devido ao Estado. A vítima deve registrar o boletim de ocorrência para ter direito ao benefício. Antes da lei, a dispensa ocorria somente a partir do ano seguinte ao do furto ou roubo.
- No caso de recuperação do veículo, volta a ser devido o IPVA no exercício em que ocorrer a recuperação, proporcionalmente aos meses que restarem até o final do respectivo ano, à razão de 1/12 por mês.

Sem dores de cabeça na hora de trocar o comando da corretora

Como as corretoras podem ter uma boa sucessão familiar, sem complicações e problemas



Pedro Podboi Adachi

Sócio-diretor da Societats Consultoria, organização especializada em assessorar empresas familiares em assuntos como planejamento sucessório, governança corporativa e governança familiar. É professor universitário, palestrante e pesquisador, além de ser autor do livro Família S.A. – Gestão de Empresas Familiares e Soluções de Conflitos.

Dar continuidade à corretora de seguros da família, que levou anos para ser construída e com muito suor, é o sonho de todo fundador. Para realizar esse projeto, o processo de sucessão precisa levar em conta vários aspectos. “Colocar os filhos no comando da empresa nem sempre é o correto. O que tem que ser feito é um bom planejamento sucessório. Diversos aspectos podem influenciar na transição de uma geração para outra”, explica o consultor e especialista em empresas familiares, Pedro Podboi Adachi.

Segundo Adachi, a sucessão no comando da empresa deve ser feita com critérios semelhantes à contratação de qualquer profissional, considerando aspectos como a competência, capacidade, liderança, conhecimento, experiência e muitos outros.

“O ideal é que sempre exista uma pessoa capaz de suceder o principal executivo da empresa. Assim como ocorre nos demais cargos e funções de uma empresa, onde existem profissionais capazes de substituir outros. Os profissionais se afastam

pelos mais diversos motivos, como férias, rescisão, falecimento ou qualquer outra razão. Desta forma, ninguém pode prever com exatidão quanto tempo ficará na gestão”, explica o consultor.

Organizações familiares

Uma organização é considerada familiar quando tem a concentração do poder de decisão e do controle entre os membros da família proprietária, independente do porte. As organizações com esse perfil representam mais de 80% das empresas do mercado brasileiro e respondem por até 70% do Produto Interno Bruto (PIB) da América Latina. Pesquisas internacionais indicam que somente 1/3 das empresas familiares sobrevivem à passagem para a segunda geração e, entre as sobreviventes, somente 15% chegam à terceira geração..

De acordo com Adachi, pelo menos 80% das empresas brasileiras não possuem qualquer programa destinado para a formação dos herdeiros. “O herdeiro deve seguir a profissão que desejar, de acordo com as suas aptidões e vocações. Mas deve estar preparado para receber uma parcela da sociedade pertencente aos seus pais e, eventualmente, para ser sócio”, diz.

Segundo o especialista, atualmente existem cursos de pós-graduação voltados para os herdeiros que ensinam noções básicas de convívio em sociedade, boas práticas de governança corporativa, aspectos jurídicos e outros temas relevantes.

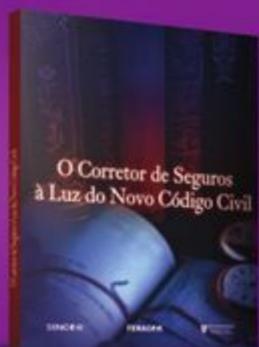
10 DICAS

PARA UMA BOA SUCESSÃO FAMILIAR

- 1 Desvincular** a sucessão empresarial do falecimento.
- 2 Não se iludir** e pensar que a sucessão é um fato que possa ser adiado eternamente; elaborar um planejamento sucessório o mais cedo possível.
- 3 Não restringir** a escolha do sucessor aos herdeiros.
- 4 Definir regras** claras para os membros da sociedade familiar.
- 5 Planejar** a profissionalização da gestão e investir na preparação dos herdeiros;
- 6 Respeitar** e manter boa comunicação com todos os grupos de influências (funcionários, fornecedores, clientes, comunidade etc).
- 7 Desenvolver um projeto de vida** para quem será sucedido.
- 8 Respeitar a diferença** entre os herdeiros e ainda entre as diferentes gerações (fundador e herdeiros).
- 9 Estar aberto** para o diálogo.
- 10 Separar** os assuntos familiares dos assuntos da empresa.

Aposentadoria

A aposentadoria do fundador também deve ser muito bem considerada pelo programa de sucessão. O seu desligamento não deve ser repentino, mas sim programado, preferencialmente com a transferência para outras atividades, mesmo que filantrópicas. O conhecimento do fundador sobre o negócio não pode ser desprezado. O sucessor deve ter a possibilidade de contar com esse apoio para assuntos mais complexos, porém sem a intromissão do fundador no cotidiano da empresa.



À medida que os corretores de seguros veem o novo JCS – reformulado desde a edição passada – dão ideias de como aprimorá-lo ainda mais. Uma das sugestões acatadas foi da 2ª tesoureira do Sincor-SP, Leilane Strongren, para a criação desta seção “Estante”, que trará dicas de livros disponibilizados pela biblioteca do Sincor-SP, incentivando os empréstimos.

A dica deste mês é a imprescindível obra “O Corretor de Seguros à Luz do Novo Código Civil”, publicada pela Fenacor em 2003, sob a coordenação de textos de Gumerindo Rocha Filho (92 páginas).

O livro tem a finalidade de dar alguns esclarecimentos, de forma objetiva e transparente, aos corretores de seguros, cujos temas estão relacionados ao

contrato de seguro e ao Direito de empresa, os quais interessam mais diretamente esses profissionais. Há um item que trata especificamente das responsabilidades do corretor de seguros, enfocando não apenas as disposições contidas no Novo Código Civil, como outras leis.

A biblioteca fica na sede do Sincor-SP, 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.

comissão feminina

Mulheres ganham grupo de trabalho específico



Nova comissão se reúne com Leoncio de Arruda

Durante o evento que homenageou as mulheres corretoras de seguros pelo Dia Internacional da Mulher, realizado este ano no dia 6 de março, o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, anunciou a criação de mais um grupo de trabalho para o Sindicato: a Comissão Feminina. Formado apenas por mulheres corretoras de seguros, o grupo cuidará dos produtos lançados por seguradoras para o público feminino e de demais assuntos que envolvem as mulheres, incluindo a elaboração dos próximos eventos para o Dia da Mulher.

Na ocasião, Leoncio abriu espaço para que as interessadas se candidatassem ao grupo, que, com o decorrer dos trabalhos elegerá a coordenadora. Oito mulheres se inscreveram e, como o número não foi exagerado, todas foram aceitas. Há inclusive representantes de algumas regiões do interior paulista. A primeira reunião da comissão aconteceu no dia 1 de abril, na sede do Sincor-SP, sob a coordenação de Leoncio.

Ainda durante o evento, o presidente defendeu a importância da comissão para discutir os produtos de seguros específicos para este público. “Cerca de 40% do mercado de corretores de seguros é formado por mulheres, que vem ganhando mais espaço e respeito a cada dia”, lembrou.

O grupo se comprometeu a analisar os produtos e verificar pontos relevantes. Outra proposta levantada na reunião foi a de estudar junto ao Sebrae-SP a criação de treinamentos específicos para as corretoras de seguros. Além disso, foi comentada a viabilidade de implantar, em cada regional do Sindicato, um grupo de mulheres para ampliar os trabalhos da comissão.

Comissão Feminina: Ana Maria Miranda Smelan, Edna Encarnação Rubello, Elisângela Martins, Fernanda Smelan, Gislaine Cristina de Souza, Maria Regina Yoshimine, Roelaine Prandi de Araújo e Suely Marino.

Contatos com seguradoras

Leoncio de Arruda entrou em contato com presidentes de seguradoras explicando a criação da nova Comissão Feminina. Ele solicitou informativos sobre os produtos e serviços de cada uma delas que sejam focados no público feminino e também disponibilizou a Comissão para visitas às companhias.

Patrick Larragoiti, presidente da SulAmérica Seguros, parabenizou a nova iniciativa do Sincor-SP, disse que a seguradora está de portas abertas para receber as mulheres da Comissão e preparará um conjunto de informações e produtos que a SulAmérica já possui para o público feminino.

Marcos Couto, presidente da ACE Seguros, também parabenizou a iniciativa, dizendo acreditar muito no potencial de produtos segmentados e de nichos. “O tratamento diferenciado de tais mercados e consumidores potencializam os resultados e agrega valor na relação seguro/consumidor”, comentou. Ele explicou que desde a entrada da ACE no segmento de vida, tem buscado construir carteira e produtos para nichos da população. “Nossa equipe técnica está neste momento trabalhando no desenvolvimento de um produto de vida para o público feminino, o que torna seu contato muito pertinente e oportuno”, disse. “Temos muito in-

teresse em nos reunir com a Comissão Feminina para trocar idéias e colher sugestões que possam contribuir conosco neste momento”, finalizou, dizendo que irá oferecer algumas sugestões de datas para a reunião com as mulheres.

Ricardo José Iglesias Teixeira, presidente da Centauro Vida e Previdência, lamentou a seguradora não estar ainda operando comercialmente no estado de São Paulo, “o que está em pleno projeto”, e afirmou que quando forem iniciadas as operações, sua empresa terá um grande prazer em buscar parceria com a Comissão Feminina.

José Carlos de Abreu, da Itau, responsabilizou uma diretora da empresa para encaminhar material sobre o seguro Viva Mulher, com coberturas e serviços específicos para esse público e conhecer mais sobre essa iniciativa.

Maria Celeste Parra, superintendente de marketing da Chubb, respondeu, a pedido do presidente Acácio Queiroz, se colocando à disposição para enviar os materiais da empresa sobre o público feminino e agendar um encontro.

Sergio Camilo, vice-presidente comercial da Tokio Marine, explicou que atualmente a seguradora não tem produto direcionado exclusivamente às mulheres. “Temos custos diferenciados no ramo automóvel para o público feminino em função da própria precificação do produto automóvel (melhor risco), mas isto deve ocorrer também em outras seguradoras”, lembrou. Por fim, disse que a seguradora pensa em desenvolver algo personalizado, num futuro próximo.

destaque do mês

Mogi das Cruzes promove reunião com lideranças locais

A regional de Mogi das Cruzes do Sincor-SP realizou em fevereiro uma reunião com importantes lideranças do mercado de seguros da Região do Alto Tiête, demonstrando a união entre seguradoras e corretores de seguros. O diretor regional Wilton Nogueira apresentou o calendário de eventos do Sindicato em 2009 e propôs que as seguradoras

conciliem suas datas de eventos. No final, Wilton lembrou aos presentes as “Sementes do Futuro” – Maturidade, Ética, Proteção do Planeta, Desenvolvimento Sustentável e Engajamento Social – bandeira lançada pelo Sindicato no último Conec.



Rio Preto realiza Encor com palestra sobre contratos de seguros



A regional de São José do Rio Preto do Sincor-SP realizou um Encor em almoço no dia 11 de março, no Nacional Plaza Inn Hotel, com a participação de 40 pessoas. Na mesa de apresentação, estiveram: Rafael Carvalho, diretor regional; representante da Comissão Contra Venda Casada e Mentor do Clube dos Corretores da região, Mauro Laranja e Dr. Marcelo Henrique, advogado.



Araçatuba promove evento para comemorar Dia da Mulher

Pela distância em relação à cidade de São Paulo, a regional de Araçatuba do Sincor-SP promoveu seu

próprio evento em homenagem ao Dia Internacional da Mulher. Foi realizado no dia 25 de março, das 11h às 14h, no Restaurante e Churrascaria Terra do Boi, com 12 mulheres corretoras da região.

O evento contou com uma palestra ministrada pela enfermeira e obstetra da Unimed – Birigui, Andréa Gonçalves Pagani. Ela abordou a importância dos exames preventivos e as principais doenças que mais acometem as mulheres. Também salientou a importância da alimentação saudável, exercícios físicos e lazer. No final do encontro, as homenageadas receberam, como lembrança, delicados vasinhos com flores.

Zona Oeste promove agradável Encor



O Encor da regional do Sincor-SP na Zona Oeste, realizado no dia 18 de março, ocorreu em um almoço no Restaurante Espeto da Vila e contou com a presença de 66 pessoas, entre corretores de seguros e representantes de seguradoras da Região.

O diretor regional Lacir Marcondes de Mello compartilhou a mesa de apresentação do evento com representantes da diretoria executiva do Sin-

dicato – Alexandre Camillo, 2º vice-presidente, e Adevalo Calegari, 2º secretário – além de Pedro Barbatto Filho, presidente da Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo e Álvaro Fonseca, mentor do Clube dos Corretores de Seguros de Osasco. Foram discutidos assuntos como o encontro em Águas de Lindóia e o atendimento gratuito a segurados e beneficiários do DPVAT, oferecido pelo Sincor-SP.

Bauru leva palestrante motivacional em Encor



Mais de 70 corretores compareceram ao primeiro Encor da regional de Bauru do Sincor-SP neste ano, realizado na própria regional, no dia 11 de março. Fernando Alvarez, diretor regional, preparou uma surpresa aos corretores de seguros da região: a palestra motivacional “Comportamentos para o Sucesso”, ministrada por Adriano Okawa.

Os corretores elogiaram muito a apresentação, relatando que introduziram no dia a dia os conceitos e metas destacados por Okawa. Leilane Strongren, 2ª tesoureira do Sincor-SP, radicada em Bauru, foi uma delas: “A palestra mexeu comigo e me fez rever vários conceitos”, disse.



Ribeirão Preto entrega Padaria Agente do Bem Estar Social em Encor

O diretor regional Pedro Antonio Lopes abriu a reunião apresentando aos corretores mais a entidade Olhos da Alma, mais uma beneficiada com o Programa Padaria Agente do Bem Estar Social e, com um emocionado agradecimento, a representante Ivani Aparecida Batista de Souza destacou a importância desta doação que beneficiará dezenas de portadores de deficiência física, com idade de 2 até 90 anos. Em seguida, Pedro falou do XXVI Encontro dos Corretores em Águas de Lindóia, da importância da adesão ao Código de Ética, sobre o qual foi feita a entrega de alguns certificados. Com um breve discurso, o novo gerente regional da Itaú-Unibanco, Flávio Rewa, falou sobre a fusão das empresas. Para encerrar, Pedro destacou o trabalho que a regional de Bauru fez com a Prefeitura Municipal da cidade sobre a Campanha do Venda Casada é Crime, e que Ribeirão Preto irá fazer trabalho semelhante, para também difundir essa campanha na região.

Zona Norte realiza produtivo Encor

A regional da Zona Norte do Sincor-SP promoveu um Encor no dia 11 de março, no Restaurante Fior d'Italia do Hotel Mercure Nortel, do qual participaram 76 corretores de seguros. A mesa de apresentação do evento foi composta por Carlos Lima, diretor regional; Nivaldo J. Mazzone Jr, coordenador da Comissão de Legislação; e Marco Antonio Nunes Cabral, representante regional da Comissão Social. Participaram como convidados representantes das seguradoras Bradesco, Itaú, Liberty, Mapfre, Porto Seguro, SulAmérica, Tokio e Minas Brasil.

Os presentes discutiram com o representante do Comando Geral da Polícia Militar da Zona Norte a implantação de Informativo DPVAT no momento do Registro dos boletins de ocorrência. Outro assunto foi a importância do Programa Cultura do Seguro, que a regional gostaria de divulgar de forma mais intensa. Como verdadeiros agentes do bem estar social, os corretores de seguros participantes levaram 45 kg de alimentos não perecíveis para serem entregues à Instituição Apóstolo Paulo.

São João da Boa Vista abre regional e atrai novos associados

A regional de São João da Boa Vista já está funcionando na av. Brasília, 843 – sala 1. A diretora regional Silvia Helena Rinaldi Lara e a funcionária Fabíola estão à disposição para atender pessoalmente os corretores de seguros da região de 2ª a 6ª-feira das 9h às 12h e das 13h às 16h. Por tel.: (19 -3633-3703). Por e-mail: sjboavista@sincorsp.org.br. Antes da criação do escritório próprio, a diretora atendia os corretores em sua própria empresa. Silvia Helena tem incentivado os corretores de seguros da região a passarem na regional para conhecer o local, onde são informados sobre benefícios de Sincor-SP e convidados a se associarem.

FOLHA DE S.PAULO

Seguro da empresa pode ser estendido aos funcionários

A Folha de S. Paulo destacou comentários do presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, em reportagem sobre seguros voltados para micro e pequenas empresas e as coberturas adequadas para seus negócios.

Leoncio ressaltou que “pacotes com cobertura contra incêndios, roubos e enchentes são uma boa opção”. Além disso, ele explica na reportagem que este tipo de seguro ficou mais barato nos últimos anos. 7.



Seguros faturaram 50 bilhões em 2008

O site da revista Veja deu ótimo espaço para a notícia sobre o faturamento do setor de seguros em 2008. A coluna Radar Online, de Lauro Jardim, destacou os números do recente levantamento do Sincor-SP sobre os resultados do mercado segurador no ano passado. “Apesar da crise, o setor não deverá sofrer queda este ano. A expectativa é que haja um pequeno crescimento, conforme o PIB”, afirmou Leoncio de Arruda à coluna.

O Jornal do Comercio também deu bom destaque para o assunto, citando o estudo do Sincor-SP.



Pegando carona na redução do IPI, seguro de automóveis tem alta em janeiro

A redução do IPI e seus reflexos no mercado de seguros foram o tema de reportagem do site InfoMoney, que ouviu o presidente do Sincor-SP. Ele avaliou que “a medida do governo de reduzir o IPI sobre os carros zero quilômetro foi positiva para todos e, como a maioria destes veículos são segurados, acabou por aquecer o mercado de seguros para este produto também, o que deve continuar ocorrendo, se o mercado se manter aquecido”.



Comissão justa, do ponto de vista dos seguradores

O MidiaSeg (www.midiaseg.com.br), novo site do mercado de seguros, publicou uma série de reportagens sobre os temas tratados nas palestras do XXVI Encontro dos Corretores de Seguros, que aconteceu em Águas de Lindóia. O evento foi promovido pelo Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo no início de Abril.

Nova empresa de vidros automotivos quer consolidar parcerias com corretores e seguradoras



Os usuários de veículos de todo o país contam agora com mais uma empresa fornecedora de vidros automotivos de diversos tipos e que apresentam os mais reconhecidos certificados de qualidade mundiais. Trata-se da ExpressGlass Brasil, empresa do grupo Auto Sueco de origem portuguesa, que presta serviços de troca e reparo de vidros automotivos por meio de 700 pontos de atendimento espalhados pelo território nacional.

A garantia do serviço prestado pela ExpressGlass é válida para todo o período em que o veículo se encontrar em nome do segurado ou do cliente. A exemplo de sua atuação em outros países, a empresa quer intensificar as parcerias com corretores e seguradoras no Brasil. “Por esse caminho, pretendemos alavancar o nosso negócio”, diz Paulo Moraes Costa, CEO da ExpressGlass.

Em 2008, a ExpressGlass instalou sua sede no município de Santana do Parnaíba, em São Paulo. Lá funcionam a sua área administrativa e seu centro de distribuição logístico, que contam com facilidades de acesso ao Rodoanel e aeroportos. O Call Center da empresa possui a tecnologia moderna, com telefonia Siemens e software SAP. O atendimento é feito 24 horas por dia e 7 dias por semana.

De acordo com Francisco Ramos, presidente do conselho administrativo da ExpressGlass, o cliente pode solicitar todo o tipo de vidro tais como parabrisas, vigias, laterais, óculos fixos e até blindados.

“Temos o maior estoque de vidros do Brasil. Atendemos inclusive pedidos de produtos não disponíveis em estoque, pois possuímos unidades e centros de logística em vários países”, informa Ramos.

Os vidros são produzidos pelos mesmos fabricantes que abastecem os principais mercados automobilísticos do mundo. Por isso, têm as mesmas especificações dos produtos utilizados pelas grandes montadoras. Além disso, a empresa garante a qualidade nos serviços prestados, efetuando eventuais trocas ou reparos.

A Auto Sueco iniciou atividades em 1933, em Portugal. Atualmente, possui 19 empresas nacionais e 18 internacionais. O grupo movimenta globalmente cerca de 1,5 bilhão de euros. Para solicitar os serviços da ExpressGlass, o cliente pode usar o telefone 0800-7709855 ou o e-mail faleconosco@expressglass.com.br

Lei organiza o setor de transportes no País

No último dia 13 de março a ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres) publicou no Diário Oficial da União a Resolução nº 3056, que substituiu a de nº 2550. O novo entendimento fornece praticamente todas as respostas para os questionamentos relacionados com a regulamentação do transporte de carga rodoviária. Os transportadores terão algum tempo para se adequar às novas regras: a ANTT também publicou, no dia 23 de março, uma outra Resolução, a 3070, que garante mais 60 dias para a vigência integral de todas as exigências.

Essas resoluções estão relacionadas com a edição da Lei nº 11.442, de 2007 e com suas subseqüentes regulamentações que visam organizar o setor de transporte de cargas. O desenvolvimento desse trabalho visa atacar um dos maiores problemas do modal, que reside no fato de que praticamente qualquer pessoa vinha podendo exercer a atividade de transportar cargas.

A enorme oferta de “caminhoneiros” frente à demanda do mercado gerou nos últimos anos uma grande quantidade de distorções, com destaque para o constante crescimento dos acidentes e roubos de cargas. Esse quadro vinha promovendo o explícito desinteresse da maioria das companhias seguradoras em bancar os riscos do setor.

Uma das maiores modificações promovidas pela nova resolução é a criação da figura do responsável técnico, que passará a ser exigido de todas as transportadoras. Os transportadores que já atendem aos novos requisitos estabelecidos devem solicitar a inscrição no Registro Nacional de Transportadores Rodoviários de Cargas (RNTRC). Hoje, já existem alguns postos credenciados que efetuam a inscrição via internet, mas parte do processo ainda requer a análise documental. A inscrição será disponibilizada para toda a rede das unidades da ANTT, associações de classe e órgãos com os quais a agência está estabelecendo parcerias.



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.

SulAmérica: retorno de Gabriel Portela à vice-presidência de saúde

Chubb deixa de operar com o seguro obrigatório de transporte RCTR-C

Queixas contra corretores de seguros na Susep caíram 64% em janeiro

Itaú-Unibanco fecha a financeira Taii – demissão de cerca de 1.000 funcionários em todo o país

Praticamente concluídas as negociações para reforço financeiro à Marítima Seguros

Seguradoras devem assumir perdas de até 400 milhões de euros com terremoto, na região de Abruzzo, na Itália

José Carlos Stangarlino assume como deputado federal

CPI paulista termina trabalhos com acusações às seguradoras

MAPFRE VERA CRUZ SEGUROADORA S/A - CNPJ 61.074.175/0001-38 - Processo SUSEP nº 15414.100326/2004-83. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

**Nanotecnologia para os carros dos seus clientes.
Um dicionário para as outras seguradoras.**



Seguro MAPFRE AutoMais

O Seguro MAPFRE AutoMais é totalmente flexível e oferece as melhores condições de franquias e coberturas. Com ele, seu cliente tem indenização garantida em 5 dias úteis, defensor do segurado, assistência 24 horas, carro reserva e a única vacina antifurto com 3 mil pontos marcados no veículo. Resumindo: quando o seguro é feito por pessoas que se preocupam com seus clientes, não tem como você não gostar.

Procure uma sucursal MAPFRE ou acesse: www.mapfre.com.br

PREVIDÊNCIA VIAGEM CAMINHÃO CRÉDITO CONSÓRCIO PREVIDÊNCIA MOTOCICLETA
 GARANTIAS CONSÓRCIO ALUGUELVIAAGEM IMOBILIÁRIO MOTO CAMINHÃO FROTA PREVIDÊNCIA
AUTOMÓVEL CELULAR VIAGEM MOTO CAMINHÃO FROTA PREVIDÊNCIA
 INVESTIMENTOS TAXI PREVIDÊNCIA INVESTIMENTOS QUINCH & CONSÓRCIO
 MOTO RESIDENCIAL AUTOMÓVEL CELULAR IMOBILIÁRIO



Sincor-SP recebe presidente mundial da área de vida da ACE Seguradora



(E/D) Christiano Silva, Thad Burr, Leoncio de Arruda, David W. Wolf e David Santiago

Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, recebeu na sede do Sindicato, em março, o presidente mundial da área de vida da ACE (ACE Life) David W. Wolf, que fica radicado em Nova Iorque (EUA). Ele veio acompanhado de Thad Burr, executivo regional para vida na América Latina, e os brasileiros David Santiago, superintendente de Vida e Christiano Silva, gerente comercial de vida. O objetivo da seguradora é o de estreitar a parceria com os corretores de seguros neste ramo. No Brasil, em pouco mais de um ano de atuação no setor, a ACE já desponta como a 14ª maior operação do segmento, entre as 56 empresas que disputam o nicho.

Fórum de Legislação do Sincor-SP acontecerá em junho

O Sincor-SP está organizando mais um evento para trazer informação e aprimoramento para o corretor de seguros. Trata-se do Fórum de Legislação, que foi criado em conjunto com a Comissão de Legislação do Sindicato. O evento está programado para o dia 17 de junho na cidade de São Paulo. O local e programação ainda serão definidos. Para construir os painéis de apresentação (profissionais e assuntos), a Comissão está acatando sugestões de corretores de seguros, que podem ser ou não representantes do Sincor-SP. O tema será “Negócios X Legislação – Uma abordagem para ajudar o corretor de seguros” e deverá ser dividido em três painéis: “Direitos e deveres do corretor de seguros”, “Interferências comerciais e operacionais nos negócios” e “Seguros que dependem de regulamentação – oportunidades e negócios”. As sugestões podem ser enviadas pelo e-mail legislacao@sincorsp.org.br

Penteado Mendonça lança livro que fala da importância do corretor de seguros



O livro “Temas de Seguro”, de autoria do advogado Antonio Penteado Mendonça, titular da Penteado Mendonça Advocacia, foi lançado no dia 15 de abril em evento fechado para convidados da Unibanco Seguros & Previdência, patrocinadora da publicação, no qual esteve presente Leoncio de Arruda. Descrito como um “guia prático” para aqueles que trabalham com o tema, trata das diferenças, limites e extensão de coberturas, restrições, ressalvas e abordagens sobre cláusulas contratuais e outros pontos essenciais, a fim de que o segurado faça adequada avaliação do que está comprando. A obra dedica um capítulo inteiro para falar sobre o profissional corretor de seguros, desde a criação, regulamentação... Fala até da frase criada pelo Sincor-SP “Seguro, só com corretor de seguros” e da importância deste conceito. O livro será distribuído gratuitamente para corretores, sindicatos e outros órgãos representativos do setor, além de bibliotecas municipais – a biblioteca do Sincor-SP já conta com seu exemplar, à disposição para empréstimos. Também será entregue a todos os participantes do Fórum de Legislação, que será realizado em junho pelo Sincor-SP.

Ranking de reclamações do Procon não cita seguradoras

O amplo investimento feito pelas seguradoras para melhorar produtos, serviços e a comunicação com o consumidor ao longo dos últimos anos está trazendo resultados. As seguradoras de bens, de vida e de previdência não foram citadas no ranking de reclamações dos consumidores de 2008 da Fundação PROCON, que foi divulgado no dia 13 de março. O levantamento abrangeu o período de 01/01/08 a 31/12/08 e listou 2.939 fornecedores que atuam no Estado de São Paulo. Ao longo de 2008, os técnicos da Procon-SP realizaram 531 mil atendimentos, contra 515 mil no mesmo período do ano anterior. As cinco empresas que lideraram o ranking foram: Telefônica; Itaú; Tim, Unibanco e Brasil Telecom.

Osmar Bertacini é empossado presidente do CVG-SP



Mesa de lideranças e Osmar no destaque

A nova diretoria do Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP), entidade criada em 1981, foi empossada em cerimônia realizada na noite de 16 de abril, no Renaissance Hotel. O novo presidente, Osmar Bertacini, é corretor de seguros e acumula 37 anos de carreira no mercado, já comandou a APTS (Associação Paulista dos Técnicos de Seguro) e a Aconse-SP (Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado de São Paulo). Ele afirmou que o objetivo básico do novo mandato é dar seqüência à programação de palestras e cursos do CVG, inclusive trazendo palestrantes internacionais. Para que Osmar pudesse ser eleito, os ex-presidentes e membros do CVG-SP aprovaram, em assembléia geral, realizada há dois anos, uma mudança no estatuto da entidade: o cargo de presidente poderia ser ocupado por alguém vinculado à seguradora (exigência anterior) ou por um dos sócios-fundadores (já que ele não é de seguradora e sim dono de corretora de seguros). Isso prova o quanto ele é querido no mercado e respeitado como técnico em seguros de vida. A chapa foi eleita por unanimidade.

Capemisa Vida e Previdência completa um ano de atividade

No dia 1º de abril a Capemisa Seguradora de Vida e Previdência completou um ano de atividade. Na data, o presidente da companhia, José Augusto da Costa Tatagiba escreveu ao Sincor-SP agradecendo aos corretores de seguros pela forma “carinhosa e prestigiosa” com que foi recebida.

dados econômicos

agenda

	JAN 07	FEV 07	MAR 07	ABR 07	MAI 07	JUN 07	JUL 07	AGO 07	SET 07	OUT 07
IGP-M	0,27%	0,34%	0,04%	0,04%	0,04%	0,26%	0,28%	0,98%	1,29%	1,05%
TR mensal	0,2189%	0,0721%	0,1876%	0,1272%	0,1689%	0,0954%	0,1469%	0,1466%	0,0352%	0,1142%
Poupança Mensal	0,7200%	0,5725%	0,6885%	0,6278%	0,6697%	0,5959%	0,6476%	0,6473%	0,5354%	0,6148%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2,1247	2,1182	2,0504	2,0339	1,9289	1,9262	1,8776	1,9620	1,8389	1,7440
Receita Brasil Seguros (1)	3,506	2,902	3,192	2,953	3,300	3,191	3,172	3,343	3,022	3,315
Receita SP Seguros (1)	1,734	1,436	1,539	1,459	1,586	1,427	1,613	1,652	1,440	1,574
Receita Brasil Auto (2)	1,562	1,369	1,508	1,342	1,540	1,369	1,446	1,565	1,308	1,488
Receita SP Auto (2)	0,651	0,588	0,613	0,552	0,608	0,552	0,595	0,649	0,559	0,600
Auto Veículos Produção (3)	205,3	203,8	247,4	223,6	257,4	247,0	266,2	279,0	252,5	296,4
Auto Veículos Licenciados (4)	152,9	146,8	193,5	179,3	211,1	198,8	217,4	235,2	204,0	244,5
INCC - FGV (5)	0,45%	0,21%	0,27%	0,45%	1,15%	0,92%	0,31%	0,26%	0,51%	0,51%

	NOV 07	DEZ 07	ANO 07	JAN 08	FEV 08	MAR 08	ABR 08	MAI 08	JUN 08	JUL 08
IGP-M	0,69%	1,76%	7,75%	1,09%	0,53%	0,74%	0,69%	1,61%	1,98%	1,76%
TR mensal	0,0590%	0,0640%	1,45%	0,1010%	0,0243%	0,0409%	0,0955%	0,0736%	0,1146%	0,1914%
Poupança Mensal	0,5593%	0,5643%	7,70%	0,6015%	0,5244%	0,5411%	0,5960%	0,5740%	0,6152%	0,6924%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,7837	1,7713	-17,15%	1,7603	1,6833	1,7491	1,6872	1,6294	1,5919	1,5666
Receita Brasil Seguros (1)	3,200	3,289	38,385	3,722	3,355	3,504	3,525	3,579	3,725	3,848
Receita SP Seguros (1)	1,531	1,515	18,506	1,932	1,597	1,575	1,624	1,638	1,721	1,845
Receita Brasil Auto (2)	1,386	1,442	17,325	1,775	1,603	1,664	1,699	1,701	1,674	1,809
Receita SP Auto (2)	0,563	0,605	7,135	0,808	0,632	0,611	0,659	0,658	0,655	0,693
Auto Veículos Produção (3)	271,4	220,8	2.970,8	255,2	254,0	283,7	302,6	293,9	309,4	317,9
Auto Veículos Licenciados (4)	237,0	242,2	2.462,7	215,0	200,8	232,1	261,3	242,0	256,0	288,1
INCC - FGV (5)	0,36%	0,59%	6,15%	0,38%	0,40%	0,66%	0,87%	2,02%	1,92%	1,46%
Transporte Carga Rodoviária (6)				34,7	35,4	36,4	35,0	36,0	34,9	35,8

	AGO 08	SET 08	OUT 08	NOV 08	DEZ 08	ANO 08	JAN 09	FEV 09	MAR 09	ABR 09
IGP-M	-0,32%	0,11%	0,98%	0,38%	-0,13%	9,81%	-0,44%	0,26%	-0,74%	
TR mensal	0,1574%	0,1970%	0,2506%	0,1618%	0,2149%	1,63%	0,1840%	0,0451%	0,1438%	0,0454%
Poupança Mensal	0,6582%	0,6980%	0,7519%	0,6626%	0,7160%	7,90%	0,6849%	0,5453%	0,6445%	0,5456%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,6340	1,9143	2,1153	2,3331	2,3370	31,94%	2,3162	2,3784	2,3152	
Receita Brasil Seguros (1)	3,888	3,875	3,869	3,488	4,096	44,474	3,838			
Receita SP Seguros (1)	1,768	1,772	1,772	1,676	1,887	20,887	2,079			
Receita Brasil Auto (2)	1,723	1,720	1,668	1,430	1,716	20,182	1,607			
Receita SP Auto (2)	0,681	0,697	0,679	0,584	0,704	8,061	0,852			
Auto Veículos Produção (3)	311,9	300,5	297,3	197,5	96,6	3,220,5	184,8	198,1		
Auto Veículos Licenciados (4)	244,8	268,7	239,2	177,8	194,5	2,820,3	197,5	199,4		
INCC - FGV (5)	1,18%	0,95%	0,77%	0,50%	0,17%	11,86%	0,33%	0,27%		
Transporte Carga Rodoviária (6)	38,4	39,4	41,5	40,2	35,5	443,2	34,2	32,9		

ANO 09	
IGP-M	-0,92%
TR mensal	0,42%
Poupança Mensal	2,44%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	-0,93%
Receita Brasil Seguros (1)	3,838
Receita SP Seguros (1)	2,079
Receita Brasil Auto (2)	1,607
Receita SP Auto (2)	0,852
Auto Veículos Produção (3)	382,9
Auto Veículos Licenciados (4)	396,9
INCC - FGV (5)	0,60%
Transporte Carga Rodoviária (6)	67,1

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
 - (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 911,70	8
De 911,71 até 1519,50	9
De 1519,51 até 3038,99	11

2. SEGURADO EMPREGADO DOMÉSTICO TABELA PARA ORIENTAÇÃO DO EMPREGADOR DOMÉSTICO				
Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%):	Empregado	Empregador	Total
até 911,70		8	12	20
De 911,71 até 1519,50		9	12	21
De 1519,51 até 3038,99		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		5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL	
Remuneração (R\$)	Valor (R\$)	Período	Valor (R\$)
até 472,43	24,23	Abril/2007 a Fevereiro/2008	380
De 472,44 até 710,08	17,07	Março/2008 a Janeiro/2009	415
		A partir de Fevereiro/2009	465

IR FONTE E CARNÊ LEÃO		
Base de cálculo (R\$)	Alíquota(%)	Parcela a deduzir (R\$)
até 1.434,59	-	-
de 1.434,60 até 2.150,00	7,5	107,59
de 2.150,01 até 2.866,70	15	268,84
de 2.866,71 até 3.582,00	22,5	483,84
acima de 3.582,00	27,5	662,94

PALESTRA

06 DE MAIO

As Incertezas da Economia Mundial e os Efeitos no Brasil

O objetivo da palestra, do economista Cláudio Contador, é propor uma discussão crítica e isenta sobre a crise internacional e seus reflexos no Brasil. Local: Auditório da Unidade Regional São Paulo - R. São Vicente, 182 - Bela Vista. Informações: (11) 3105-3140 ou marketingsp@funenseg.org.br

EVENTO

07 DE MAIO

Os Impactos da Crise na Performance dos Riscos

O evento que será iniciado às 8h30, contará com, basicamente, duas palestras e debates sobre elas: "A Performance do Roubo de Carga no Momento Atual" e "A Tecnologia como Ferramenta contra os Acidentes". Local: Espaço Revista Cobertura - R. Conselheiro Crispiniano, 53, 9º andar, Centro de São Paulo. Inscrições custam R\$ 30 e devem ser feitas pelo site www.skweb.com.br

CONGRESSO

28 E 29 DE MAIO

8º Encontro Regional de Corretores de Seguros (Sincor-RS)

Organizado pelo Sincor-RS, acontecerá no Centro de Eventos do Hotel Plaza São Rafael, em Porto Alegre. Inscrições de R\$ 50,00 a R\$ 150,00; informações pelo telefone (51) 3225-7726 ou através do e-mail sincor-eventos@sincor-rs.org.br

UNISINCOR

04 A 07 DE MAIO Seguro de Transportes e RC Transportador
Local: Sede Sincor-SP

08 E 09 DE MAIO Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros
Local: Regional São Carlos Sincor-SP

11 A 14 DE MAIO Liderança Estratégica: quando as vendas caem!
Local: Sede Sincor-SP

12 A 14 DE MAIO Administre a corretora de forma eficaz e lucrativa
Local: Regional Guarulhos Sincor-SP

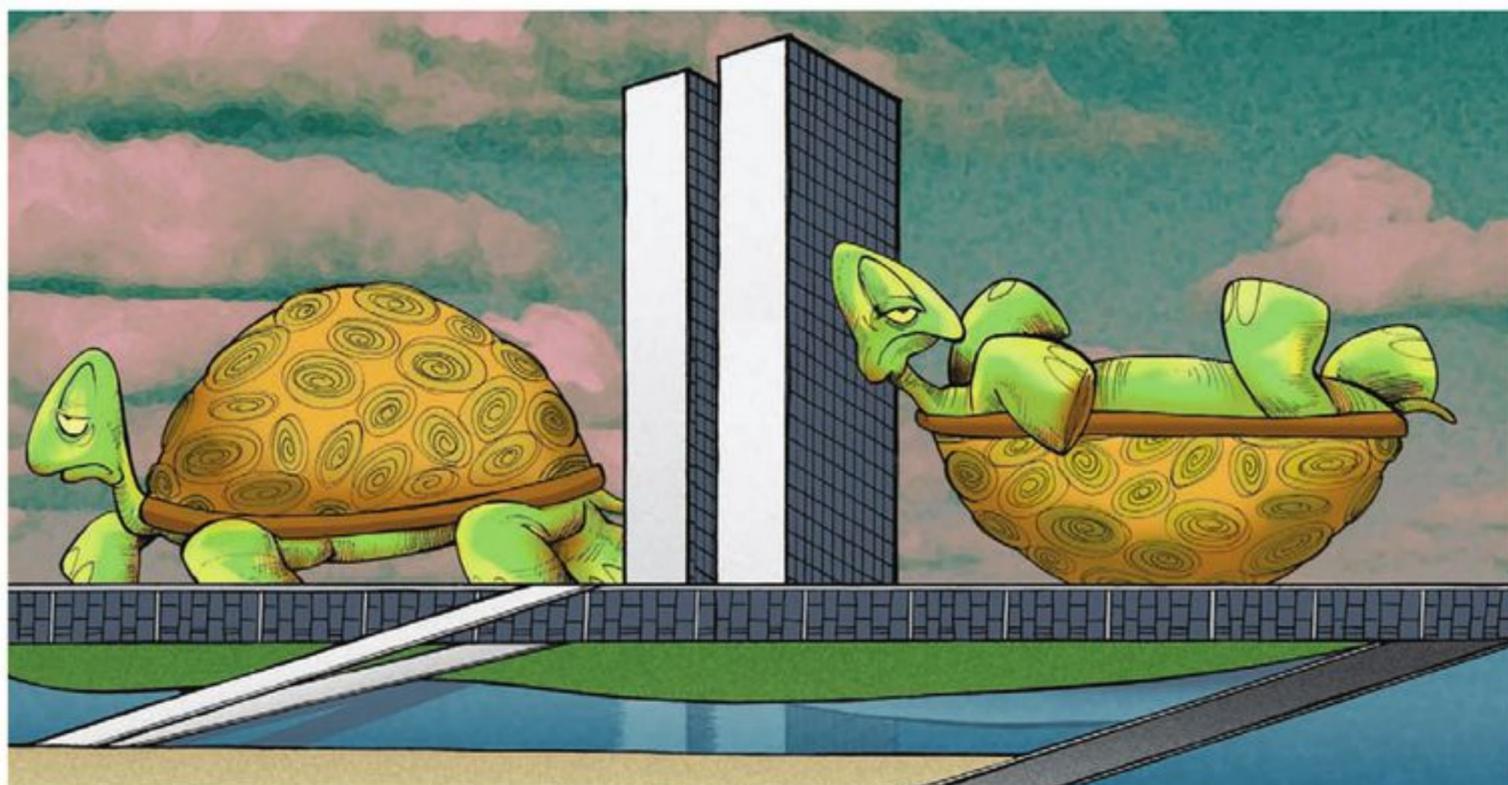
18 A 20 DE MAIO Seguro Rural - Um grande negócio em Seguros!
Local: Sede Sincor-SP

25 A 28 DE MAIO Análise Transacional em Vendas e Negociação
Local: Sede Sincor-SP

26 A 28 DE MAIO O corretor de seguros como consultor de benefícios em Saúde
Local: Regional Zona Leste Sincor-SP

Conheça todos os cursos da Unisincor e obtenha mais informações através do site: www.unisincor.com.br

Despertando
para mais um
dia de trabalho



Diogo Salles

artigo

O que é melhor para emagrecer: caminhar ou andar na esteira?



Dr. Fabio Ravaglia

É ortopedista, especialista em coluna vertebral e mestre em cirurgia.

“

Tanto a esteira quanto a caminhada são frequentemente procuradas pelos que querem perder peso. Alguns dados podem ajudar na hora de decidir qual atividade é melhor

Muitos chegam a mim com a dúvida clássica sobre o que é melhor: caminhar ou andar na esteira. Por isso, faço aqui uma análise, abordando aspectos diversos sobre as duas modalidades. Particularmente, sou adepto da caminhada. Pratico e recomendo. Andar é uma maneira natural e simples de contribuir para manter a saúde. Mas, como a questão é pertinente, gostaria de trazer alguns parâmetros para as pessoas escolherem entre as duas atividades físicas.

Tanto a esteira quanto a caminhada são frequentemente procuradas pelos que querem perder peso. A pessoa acima do peso pode sobrecarregar os ossos e vir a ter problemas. Alguns números podem ajudar na hora de decidir qual atividade é melhor. Andar durante um minuto, em terreno plano, consome oito calorias. Em uma subida, o consumo é de onze calorias. Saiba que para obter o mesmo gasto calórico na esteira é preciso um tanto mais de esforço. Explico por que: o movimento na caminhada normalmente é realizado em terreno acidentado, o que inclui ultrapassar buracos, vencer subidas e descidas, além de percorrer trajetos que exigem mais energia. A caminhada está ainda sujeita a intempéries, como chuva, sol, vento ou mesmo calor e frio, o que confere ao exercício físico uma certa quantidade de adrenalina que contribui para a queima de calorias. Na esteira, ninguém precisa se incomodar com esses aspectos. Mesmo no aparelho com inclinação, o gasto calórico é

1% menor se comparado ao da caminhada.

Há na caminhada outro aspecto importante: a prática propicia o desenvolvimento do senso de equilíbrio e o fortalecimento da musculatura. As depressões do terreno, irregularidades, buracos e até as paradas e partidas conferem à essa modalidade mais estímulo aos mecanismos ligados ao equilíbrio do corpo e a boa parte da musculatura.

Quem já está avançado na prática da caminhada pode apertar o passo. Normalmente praticado em terreno plano, o cooper queima dez calorias por minuto. A modalidade é uma fase intermediária entre a caminhada e a corrida. Contudo, apesar de queimar mais gordura do que o andar, o cooper traz muito mais impacto para as articulações e força bem mais o coração. Então, é preciso ter cuidado e não é recomendável a todos.

Mesmo não tendo contraindicações, a prática frequente da caminhada exige cuidados como roupas leves e calçados adequados, para tirar o maior proveito possível da prática.

Quem não pratica nenhuma atividade, independente de qual seja a opção, deve consultar um médico para fazer uma avaliação física antes de dar início. De toda a maneira, o importante para a saúde é manter o corpo em movimento. Pratique sempre uma atividade física e atinja suas metas.



CASO DESIGN COMUNICAÇÃO

Help Desk. Porque você nunca sabe quando um problema vai invadir o computador do seu cliente.

A qualidade do Porto Seguro Auto que todo cliente conhece nos serviços para o carro e a casa, agora também para o computador. Com o **Help Desk**, seu cliente tem mão-de-obra gratuita de profissionais para resolver problemas no computador ou notebook*, por telefone ou em casa. Tudo para tornar o dia-a-dia dele mais simples. Para saber mais, consulte seu produtor.

www.portoseguro.com.br

Válido para seguros contratados com Porto Socorro Completo ou Socorro Mais. Os serviços e benefícios estão vinculados ao tipo de cobertura, à região de contratação e ao modelo do veículo. Horário de atendimento: das 8h às 22h. *Notebooks: assistência para sistemas operacionais, softwares e internet. Processo SUSEP: Valor Determinado - 15414.100234/2004-01, Valor de Mercado Referenciado - 15414.100233/2004-59, CNPJ: 61.198.164/0001-60. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.


**PORTO
SEGURO**
Auto
SEGUROS



Em nossos 50 anos temos muita história para contar, mas a mais importante ainda vai começar.

Em 20 de Maio a Yasuda Seguros completa 50 anos de atuação. Durante todo esse tempo, muita coisa mudou. O país mudou, o mercado mudou, tudo mudou. E como não poderia deixar de ser, nós também mudamos e evoluímos.

E como resultado dessa evolução, adotamos uma postura mais ágil e próxima para priorizar a prestação de serviços como forma de colocar nossos clientes e corretores em primeiro lugar. Por isso, a Yasuda hoje, além de sólida e confiável, é também uma empresa moderna, sintonizada com as tendências atuais e pronta para atender as novas necessidades do mercado.

Chegar aos 50 anos em tão boa forma é motivo de orgulho para nós, mas satisfação ainda maior é a certeza de um futuro promissor trabalhando ao seu lado.

