

ABRIL
2008

323

JCS

**Jornal dos
Corretores de
Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

 **SEU JORNAL**

Superintendente da Susep é o foco da entrevista especial do JCS

Armando Vergílio dos Santos Júnior, titular da Susep, foi recebido pelo presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, em visita à sede do Sindicato, onde concedeu uma entrevista ao JCS. O tema principal foi a implantação do microsseguro no Brasil.

LEIA MAIS NAS PÁGINAS 14 E 15



(E/D) Nelson Fontana, Tico Latini, Armando Vergílio, Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano e Alexandre M. Camillo participaram da entrevista



VENDA CASADA É CRIME

O Sincor-SP não poupa ações para combater a venda casada e apoia a criação de um site para informar e orientar os corretores de seguros e consumidores em geral. A idéia é deixar claro que para contratar seguro deve-se procurar um corretor de seguros.

LEIA MAIS NA PÁGINA 18

Campanha Novos Sócios identifica perfil do não-associado ao Sincor-SP

Iniciada em agosto de 2007, a campanha trouxe novos sócios ao Sindicato e ainda levantou o perfil do corretor de seguros não-filiado.

LEIA MAIS NA PÁGINA 10



Líder Mundial en Cristalería del Automóvil
Η αυτόματη επισκευή γυαλιού και αντικαθιστά
Leader Mondiale dei Vetri Auto
Selbstglasreparatur und ersetzen

Em 30 países, assistência a vidros automotivos tem nome.

No mundo todo, a cada 4 segundos, um vidro é trocado ou reparado em uma das nossas unidades. Nelas, seus clientes podem contar com profissionais altamente qualificados, que seguem rigorosamente os padrões internacionais de segurança em instalação. Não importa qual o idioma. Em todos os países assistência a vidros automotivos é Carglass.

Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

www.carglass.com.br


CARGLASS[®]
LÍDER MUNDIAL

Até quando vamos manter os braços cruzados?



Até quando vamos fingir que nada está acontecendo? De norte a sul os problemas repetem-se e ampliam-se. É a famigerada venda casada, o preço diferenciado, a venda direta, o abuso das montadoras e concessionárias. De repente, alguém acorda e faz um protesto tímido e isolado. Unidade? Isso não leva a nada - dizem alguns. Isso é utopia - acrescentam outros. Aqui, faço minhas as palavras do escritor e poeta Eduardo Galeano:

"A utopia está no horizonte:
quando caminho dois passos
ela se afasta dois passos
Eu caminho dez passos
e ela está dez passos mais longe:
Para que serve a utopia?
Serve para isso:
para caminhar".

E por que não caminhamos? Talvez falte coragem. Talvez sobre omissão. O cidadão corretor assume um cargo qualquer e as promessas eleitoreiras são esquecidas rapidamente. Isso é a tão falada vaidade? sem entrar em outros detalhes.

Lembra-se daquela história da infância, sobre dois espertalhões que enganavam o rei, dizendo que iam vesti-lo com um traje finíssimo? A toda hora eles pediam mais dinheiro, porque os botões invisíveis eram mais caros, o fio invisível era mais caro, a bota invisível tinha que ser trazida da China (logo, era mais cara) e etc. No final, o rei sai todo pomposo desfilando pela rua e todo mundo nota que ele está nu, mas ninguém tem coragem de falar. Só uma menina, que nunca fez MBA, nem estudou em Harvard e teve a audácia de dizer: "O rei está nu". Foi aquele espanto. Um silêncio profundo. E uma gargalhada mais ruidosa que a salva de uma artilharia. Todos gritavam enquanto riam: "O rei está nu, o rei está nu...".

A vaidade torna bobas as pessoas: elas passam a acreditar nos elogios dos bajuladores... Foi isso que aconteceu com um corvo

vaidoso que estava pousado no galho de uma árvore com um queijo na boca: por acreditar nos elogios da raposa ficou sem queijo.

Quando falo em liderança não amparada em vaidade, associa-a a gestão, estratégia, administração de conflitos, mediação, caráter, poder de decisão e capacidade de lidar com a complexidade humana, levando em consideração a visão positiva de construção de alguma coisa.

Ser líder é a expressão simbólica de uma coletividade, que carrega consigo os ideais de crescimento e sabe transmitir as mudanças. Encabeçar lutas e reivindicações, não simplesmente marcar reuniões em que a maioria entra muda e sai calada.

É também obrigação do líder promover eventos nos quais são transmitidas as novas tendências. Exemplo: quem falar a língua do consumidor vai ter muito sucesso este ano.

O crescimento econômico, o aumento de empregos com carteira assinada e o acesso ao crédito por pessoas de baixa renda levaram o mercado nacional a transformações significativas, principalmente na área de seguros massificados.

Aproveitando essa demanda, muitas corretoras e seguradoras começaram a investir nas classes sociais C, D e até E, criando produtos a preços acessíveis, fugindo um pouco da tradicional proteção financeira. Quantos líderes apostam nisso?

Vamos, então, juntos, empreender a caminhada a que se referia Galeano e deixar para trás o passado nefasto. Chega do passado em que se brigava por seguros como abutres disputam a carniça.

Estou convicto de que vamos dar a volta por cima. Até quando vamos manter os braços cruzados? 🇧🇷

LEONCIO DE ARRUDA

**A vaidade torna bobas
as pessoas: elas passam
a acreditar nos elogios
dos bajuladores**

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

SUPLENTE DA DIRETORIA EXECUTIVA:

ARTHUR CICONE JÚNIOR, JORGE TEIXEIRA BARBOSA, CELSO LOPES, NELMA DOMINGUES RIBEIRO PEREIRA, 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

SUPLENTE DO CONSELHO FISCAL:

ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, MIGUEL A. FIORI SOBRINHO, JOSÉ GERALDO DA SILVA

DELEGADOS FENACOR:Efetivos: LEONCIO DE ARRUDA, LUIZ IOELS
Suplentes: NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO

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

FRANCISCO JOSÉ KNUDSEN

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

MEMBROS EFETIVOS DEPARTAMENTAIS:**AUTOMÓVEL:** Coordenadora: MARIA APARECIDA O. BIANCHI E GOUVEIA. Integrantes: CARLOS ALBERTO DA SILVA, SHEILA MARIA DIAS BORGES MURIANA, ANTÔNIO CARLOS DE SOUZA DIAS, CARLOS ALBERTO FAITARONE CORRÊA**BENEFÍCIOS:** Coordenador: FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO. Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, JOSÉ MARIA DE OLIVEIRA CARDOSO, SANDRA REGINA CARVALHO**CONTRA VENDA CASADA:** Coordenador: ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA
CRÉDITO E GARANTIA: Coordenador: ANDRÉ DABUS. Integrantes: MARCIO CHAVES, JOSÉ ANTONIO BACÉLLAR G. TOURINHO, CLAUDEMIR PINTO NASCIMENTO**CURSOS:** Coordenador: EDUARDO VIDAL PILEGGI. Integrantes: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, CRISTINA ROSATI PEREIRA**ÉTICA PROFISSIONAL:** Coordenador: FLÁVIO BEVILACQUA BOSISIO. Integrantes: ANDRÉ JULIÃO, DINORAI C. DO AMARAL, JOSÉ VALDECYR SAONCELLA, MILTON D'AMELIO**DISQUE SINCOR:** Umile Ritacco
JOVEM CORRETORES DE SEGUROS: Coordenador: PAULO JATENE BOSISIO. Integrantes: RAFAELA ALVAREZ MORALES, MARCO ANTONIO DE SOUZA FILHO, ALEXANDRE MANTOVANI, ANDRÉ LUIZ MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, CRISTIANO ALVES DE ARRUDA, ALEX SAMI DE ARRUDA, CLEBER JOSÉ LEMES DE ALMEIDA**JURÍDICO:** Coordenador: JOSÉ CORDEIRO NETO. Integrantes: EDMAR ANTONIO ALVES**LEGISLAÇÃO:** Coordenador: NIVALDO MAZONE JR. Integrantes: EDUARDO AUGUSTO B. DE ALBUQUERQUE, CLÁUDIA REGINA SACALINA CAMARGO, LUIZ FERNANDO ALVES GONÇALVES, ROSELI GRASSETTI PEZZUOL**MARKETING:** Coordenador: BORIS BER. Integrantes: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.**PERFIL DO CORRETORES MODERNO:** Integrantes: MIRIAM ALICE VARNUM, EDER DONGHIA, LUIZ CARLOS ALVAREZ MORALES, JOSÉ CÉSAR CAIAFA JUNIOR.
POLÍTICO-PARLAMENTAR: Coordenador: LEOPOLDO PEDALINI NETO. Integrantes: AMÂNDIO S. MARTINS, EVALDIR BARBOZA DE PAULA**PROGRAMA DE READ. PADRONIZAÇÃO:**

Coordenador: SHIRTES PEREIRA.

Integrantes: CARLOS RAPOZO, MARCOS ABARCA

RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL:

Coordenador: FELIPE MOREIRA PAES BARRETO.

Integrantes: IVO MARCOS FALCONE, JOSÉ ALFREDO

RAYMUNDO, JOSÉ GERALDO DA SILVA, MARCO

ANTÔNIO LASSALVIA

RESSEGUROS: Coordenador: RENATO DA CUNHA

BUENO MARQUES

RISCOS PATRIMONIAIS:

Coordenador: MARCOS MARCONDES.

Integrantes: NELSON FONTANA, ORLANDO DA COSTA FI-

LHO, MARCOS GALANTIER D'AGOSTINI, EDNEI VALTER BIM

RURAL: Coordenador: JULIO CÉSAR SALLES MURAT.

Integrantes: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT,

ANTÔNIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, JOSÉ

ANTÔNIO TONETTE, JOSÉ BASÍLIO CHAMIÇO

SAÚDE: Coordenador: LUIZ IOELS.

Integrantes: JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LÚCIA

BEJATTO, RONALDO MONTEIRO COSTA,

SEGUROS OBRIGATÓRIOS:

Coordenador: JOÃO URDIALES GONGORA.

Integrantes: ARIIVALDO BRACCO, SERAFIM TEIXEIRA

DA CUNHA, OSVALDO GOMES VIEIRA

SOCIAL: Coordenador: ALEXANDRE MILANEZ

CAMILLO. Integrantes: LUCIA RODRIGUES SHAFFER,

EDUARDO FREIRE DO PRADO, JOSÉ ALVARO ALMEIDA

FONSECA, ANTONIO JOSÉ GUAZELLI

TECNOLOGIA: Coordenador: MANUEL MATOS.

Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, ELAINE

JERONIMO DE SOUZA, FRANCISCO ORLANDO

CHIOMENTO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA FILHO

TRANSPORTES:

Coordenador: RALPHO WALLACE SARUBBI.

Integrantes: CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO

OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE EUGÊNIO

FILHO

TRIBUTOS: Coordenador: WILSON FRANCISCO

BEZUTTE. Integrantes: JOÃO CARLOS LAUER

CARVALHO, LUIS OTÁVIO BRUNO

VIDA PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO:

Coordenador: DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO.

Integrantes: CLAUDIO PARRA, RENATO ASSAKI KA-

ZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO, FÁBIO JOSÉ

CAMBOIM LIMA, ALCIDES DO AMARAL FILHO.

CULTURA DO SEGURO - CAPITAL:

Coordenador: ALEXANDER DINIZ.

Integrantes: LUIS CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES

GOLDENBERGER, EDUARDO DE SANTANA

CULTURA DO SEGURO - INTERIOR:

Integrantes: VITOR MANOEL N. RICCIARDI, VICENTE DE

OLIVEIRA TOZZO

ASSISTENTES:**PROGRAMA CULTURA DO SEGURO:****COORDENAÇÃO CAPITAL:** Alexandre Diniz

(coordenador), Luiz Cláudio Leon Duarte, Jacques

Goldemberg, Eduardo Santana

ABCDMR: Arnaldo Odlevati Jr.**MOGI DAS CRUZES:** Regis Beraldinelle Renzi**NOVA ALTA PAULISTA:** José Carlos Rosseto**ZONA NORTE:** Rosa Maria de Freitas Lima**ZONA SUL:** Eduardo de Santana**ZONA LESTE:** Rosana A. de Mattos Abarca**ZONA OESTE:** Antonio Serrano Husek**DIRETORES INTERIOR 1:** Vitor Manoel N. Ricciardi,

Vicente de Oliveira Tozzo

ARAÇATUBA: Marco Antonio Zampieri**ASSIS:** Valdecir Antonio Dias**BARRETOS:** Carlos Alberto Faitarone Correa**BAURU:** Rubens Sebastião Salvadeo**MARÍLIA:** Renato Cabral Medeiros Jr.**NOVA ALTA PAULISTA:** José Carlos Rosseto**PRESIDENTE PRUDENTE:** Rui Pereira da Silva**S.J. RIO PRETO:** Mari Fracarli**DIRETORES INTERIOR 3:** Elmsom Dória da Cunha**GUARULHOS:** Umile Ritacco**JUNDIAÍ:** Weber Freddi Fagnani**SANTOS:** José Luiz Rodrigues Braz**SOROCABA:** José Basílio Chamiço**VALE DO PARAÍBA:** Dirlei Mariano de Almeida**DIRETORES INTERIOR 3:** Ricardo Ragazzi**ARARAQUARA:** Marco Alexandre Gobatto**CAMPINAS:** Ralpho Wallace Sarubbi**FERNANDÓPOLIS:** Odeir Carlos Villar**FRANCA:** Hildemar José da Silveira**PIRACICABA:** Armando Previtali Filho**RIBEIRÃO PRETO:** Vicente de Oliveira Tozzo**SÃO CARLOS:** José Antônio Zuzi**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Antônio Álvares de Oliveira**SOCIAL:****ABCDMR:** Márcia Jabbur Goulart**ARAÇATUBA:** Francisco Flávio Machado**ARARAQUARA:** Luis Fabiano Anuchi**ASSIS:** Osvaldo de Souza Junior**BARRETOS:** Rodrigo O. F. Mendes**BAURU:** Márcia Mayumi Ijuim**CAMPINAS:** Célia Regina P. Brigante**FRANCA:** Márcia Regina da Silva**FERNANDÓPOLIS:** Odair Ferreira da Silva**GUARULHOS:** Cristina Ap. da Silva Santos**JUNDIAÍ:** Maria Ângela Pontes de Toledo Fagnane.**MARÍLIA:** Juraci Alves**MOGI DAS CRUZES:** André Luiz Lafuente**NOVA ALTA PAULISTA:** Juarez Pacheco Grion**OSASCO:** Jurandir Lopes Junior**PIRACICABA:** Celso Correa Coelho,

Pedro Luiz de Linardo

PRESIDENTE PRUDENTE: Roberto Lucas Agostinho**RIBEIRÃO PRETO:** Marina Donizete Dias**SANTOS:** Maria Inez França Cruz**SÃO CARLOS:** Erick Diógenes Siena Oliveira Mendes**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Carlos Henrique Palermo**S. J. RIO PRETO:** Marlei Ap. Duarte Gonçalves**SOROCABA:** José Basílio Chamiço**VALE DO PARAÍBA:** Jefferson Fernandes Correa**ZONA NORTE:** Ivone dos Anjos A. Barbosa**ZONA SUL:** Zélia Camargo**ZONA LESTE:** Laudiceia Cardoso Paiva**ZONA OESTE:** Jurandir Lopes Junior**CONTRA VENDA CASADA:****ABCDMR:** Israel Marques**ARAÇATUBA:** Nivaldo Chaves Junior**ARARAQUARA:** Reinaldo Valério da Rocha**ASSIS:** Jobel Candido Venceslau Jr.**BARRETOS:** Francisco de Assis Carneiro**BAURU:** Djalmar Mencia Hatimine**CAMPINAS:** Renato Benatti**FERNANDÓPOLIS:** Mauri Carlos de Mattos**FRANCA:** Arlete Aparecida Ubiali**JUNDIAÍ:** Marcel Aparecido Baloni**MARÍLIA:** José Henrique Gramolini Garcia**MOGI DAS CRUZES:** Sidnei Darini Tiarga**NOVA ALTA PAULISTA:** José Mario Bocchi**OSASCO:** Marcos Motta**OURINHOS:** Claudino José Gomes Junior**PIRACICABA:** Waldimir Roberto Tremocoldi**PRESIDENTE PRUDENTE:** Luiz Carlos Marangori Ferreira**RIBEIRÃO PRETO:** José Marcos Alonso**SANTOS:** Plínio Ganev**SÃO CARLOS:** Marcos Zorgetto**S. J. RIO PRETO:** Mauro Antonio Laranja**SOROCABA:** Ruy Thadeu Latuf**TAUBATÉ:** Tristão Modesto Gonçalves Neto**VALE DO PARAÍBA:** Joilson Soares da Silva**ZONA NORTE:** Nilson Arellio Barbosa**ZONA SUL:** André Luiz Cisi**ZONA LESTE:** Nilson Moraes**ZONA OESTE:** Julio de Oliveira Miguel, Oscar Dias

Alves Junior

CONTRA VENDA CASADA**ESTADO DO RIO DE JANEIRO:****NOVA IGUAÇU:** Roberto Cabral Neto**BANGU:** Ricardo Rodrigues**BARRA DA TIJUCA:** Fernando Augusto Faro Mendes

De Almeida

CENTRO/RJ: Carlos Alberto De Almeida Santiago**MACAÉ:** Marcelo de Almeida Vianna Reid**NITERÓI:** Darcy Domingues Da Silva**PETRÓPOLIS:** Antônio Carlos Gonçalves**VOLTA REDONDA:** Carlos Renato Campos Ramos**INTEGRANTES DA COMISSÃO INTERSINDICAL:**

Orlando Filipe de Gouveia

Flávio Belvacqua Bosisio

DIRETOR INSTITUCIONAL:

PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

OUIDORIA:

MILTON D'AMÉLIO

ouvidor@sincorsp.org.br

contato: (11) 3188 5023

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS CORRETORES 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.: (0xx11) 3188-5000

GERÊNCIA-GERAL SINCOR-SP:

ALBANO RIBEIRO NETO

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

É uma publicação mensal do Sincor-SP.

Circulação Nacional

e-mail: jcs@sincorsp.org.br

Editora Responsável:

Mariana Peres Maziero MTB 46.921/SP

e-mail: noticias@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5052

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Assessora de Comunicação: Thaís Ruco

MTB 49.455/SP

Revisora: Thaís 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: ÔPERA Comunicação

Tiragem: 30.000 exemplares

DELEGADOS REGIONAIS:**ABCDMR**

CARLOS ALBERTO PELAIS

ARAÇATUBA

JOSÉ ANTONIO VESCHI

ARARAQUARA

ASSERV atua como seguradora

Alguns corretores de seguros associados ao Sindicato fizeram a reclamação de que a Associação de Usuários Automotivos do Estado de São Paulo – ASSERV, está atuando como se fosse uma seguradora.

Na proposta e nas condições gerais que se apresentam, as análises do Sincor-SP chegaram à V cláusula (art. 2º, § 1º) assim redigida: “Contratação coletiva de seguros ou a constituição de fundos de adesão facultativa, a título de risco, para gestão de ativos ou de economias próprias dos associados com fito de preservação de seus interesses relativo aos bens que lhe permitirão à sociedade associarem-se, em ressarcimento a eventuais danos”.

Ao entender do Sindicato, o exposto contraria os artigos 74 à 77 do Decreto Lei 73 e artigo 757 do Código Civil que expressa: “Somente pode ser parte, no contrato de seguro, como segurador, entidade para tal fim legalmente autorizada”.

A correspondência com a análise do caso – e opinião do Sincor-SP – foi enviada à Susep, que é o órgão regulador deste mercado e desta forma solicita as medidas legais que o caso requer.

Resposta da Susep

A chefe do departamento de fiscalização da Susep, no uso de suas atribuições, intima a Associação de Usuário de Serviços Automotivos do Estado de São Paulo – ASSERV, que se encontra em lugar incerto e não sabido, a conhecer de sua decisão que, na forma do disposto no art. 56 e art. 57 da Resolução do CNSP nº 108 de 2004, em 23 de maio de 2007, julgou Subsistente a representação lavrada contra essa entidade e, por consequência, aplicou a penalidade de multa. Fica notificada por este edital de seu direito de interpor recurso ao Conselho Diretor da Susep, acompanhando do comprovante de pagamento antecipado de 30% da multa aplicada no valor de R\$ 5.165.291,00 (cinco milhões, cento e sessenta e seis mil, duzentos e noventa e um reais).

Sincor-SP questiona venda de seguro Real

O Sincor-SP recebeu uma denúncia de um corretor de seguros associado de que o Banco Real estaria angariando seguros de veículos denominados “Real Automóvel” e Seguro residencial denominado “Real Residencial Premiado”.

Como órgão representativo da classe, o Sindicato consultou o cadastro geral de corretores e não detectou registros de que essa instituição financeira seja habilitada como corretora de seguros.

Conforme circular da Susep nº 127, de 13 de abril de 2000, artigo 22, “a angariação de contratos de seguro através de agências, filiais ou sucursais de corretora somente poderá ser atribuída a corretor habilitado e registrado ou a preposto, devidamente inscrito na Susep, mediante mandato com poderes expressos”.

Se for desta forma, pode-se caracterizar tal ação como propaganda enganosa e abusiva, em que o consumidor pensa que está contratando o seguro com o Banco Real S.A. e não está, além de ter o risco de sobre venda casada que é um crime, segundo tipificação do sistema legislativo brasileiro.

Resposta do Banco Real

A Real Corretora de Seguros informa, versa a reclamação sobre angariação pelo Banco Real de seguros de veículos e seguros residencial, conforme mencionado acima, esclarecemos que os mencionados seguros são comercializados com imediação de uma corretora de seguros devidamente habilitada e autorizada a operar, qual seja, Real Corretora de Seguros, registrada pela Susep, conforme legislação vigente.

No tocante aos produtos mencionados, Real Automóvel e Real Residencial Premiado, informamos que são seguros que atendem a todos os requisitos formais e legais requeridos pela Susep, e são devidamente garantidos pela Tóquio Marine Seguradora S.A., que assina todos os documentos representativos do seguro, inclusive a apólice de seguros.

Os nomes apresentados aos referidos produtos são apenas expressões utilizadas para identificar o segmento.

Caso da venda casada tem novas respostas

Em referência as cartas enviadas pelo Sincor-SP – e publicadas no JCS de março (nº 322) - questionando sobre venda casada, o JCS divulga as seguintes repostas:

Porto Seguro, por parte do presidente da companhia:

Em resposta a carta de 11 de fevereiro de 2008, informo que o seguro referido tem a intermediação da Saldec Corretora de Seguros e a divulgação é de responsabilidade da empresa que detém o ponto de venda. Sendo que as seguradoras que ali trabalham não têm interferência. Para melhor esclarecimento aos clientes, vamos sugerir que coloquem o nome da corretora nos folhetos distribuídos nos pontos de vendas.

Javep Veículos:

A Javep Veículos Peças e Serviços Ltda vem informar que a concessionária é habilitada através da Inrede Corretora de Seguros, sendo assim, está autorizada a comercializar seguros. 📧



AC Sincor realiza edição extra de curso para atender aumento de demanda

Mercado vem sendo impulsionado pela ampliação do número de procedimentos que exigem a certificação digital

A Autoridade Certificadora do Sincor-SP, AC Sincor, realizou novos cursos voltados para corretoras de seguros que estão procurando atender o crescimento da demanda pelos certificados digitais. As aulas foram concedidas para qualificar funcionários dessas empresas, a fim de torná-los aptos a trabalharem no segmento. Os profissionais foram enviados por corretoras que já se tornaram Autoridade de Registro (AR) e por empresas que estão em processo de credenciamento para obter a certificação. As ARs já constituídas precisaram enviar alunos para o curso porque fizeram novas contratações, a fim de expandir a atuação no setor. O treinamento, que ocorreu entre 17 e 19 de março na sede do Sincor-SP, qualificou 21 profissionais.

O desenvolvimento deste mercado está sendo impulsionado pelo governo, que vem ampliando a cada dia o número de procedimentos que exigem a certificação digital. Trata-se de uma obrigatoriedade que, neste início de 2008, passou também a estar presente nos negócios relacionados com o Siscomex - Sistema de Comércio Exterior. A medida atingiu as atividades de despachantes aduaneiros, além de empresas de importação e exportação. A certificação digital está ainda sendo exigida para quem faz declaração de Imposto de Renda de empresas com base no lucro real e arbitrado. Para janeiro de 2009, é esperada que a obrigatoriedade alcance também a declaração de IR de todas as pessoas jurídicas.

Curso Agente de Validação

O treinamento concedido em março foi uma edição extra do Curso Agente de Validação, obrigatório para funcionários de empresas que desejam tornar-se AR. Participam das edições normais pelo menos dois funcionários de cada empresa que irão operar com o sistema de emissão de certificados digitais. O curso é sempre ministrado por um profissional habilitado de uma AC (Sincor, Certisign, Serpro, etc) e o treinamento é dividido em dois blocos: Agente de Registro, com 16 horas/aula, e Grafoscopia, 8 horas/aula.

Normalmente, o curso é realizado a cada 2 meses para turmas formadas por 40 a 80 pessoas. O local é escolhido de acordo com o número de participantes: auditórios do Sincor-SP, da Certisign Certificadora Digital, de hotéis, etc. Além de integrantes das ARs que estão sendo formadas pela AC Sincor, muitas vezes participam




AR's fazem treinamentos para profissionalizar seus funcionários, para atuar com responsabilidade e impulsionar o segmento

alunos de outros estados, cujas AC's fazem parceria com a AC Sincor.

De acordo com Mário Sérgio de Almeida Santos, 1º vice-presidente do Sincor-SP e responsável pela AC Sincor, é de suma importância a realização deste curso, que é obrigatório a todos os agentes. "É a oportunidade que eles têm de se familiarizar com os termos técnicos e entender o processo da certificação digital", afirma. Para ele, uma etapa muito significativa é a Grafoscopia, onde peritos ensinam como reconhecer e identificar a legitimidade de assinaturas de próprio punho, documentos autênticos e possíveis documentos falsos.

AR's da AC Sincor

A AC Sincor tem hoje 22 AR's e dois postos de atendimento de validação externa permanente. Seis delas estão em plena operação. Sete já passaram por auditoria, mas aguardam autorização do credenciamento publicada no Diário Oficial. Nove se encontram em processo final de documentação, aguardando auditoria. Outras 16 estão em processo de documentação e preparação física do local. Segundo Mário Sérgio, a meta é atingir 100 unidades até o ano de 2010. 



Maior evento da área de seguros toma forma

O 13º Conec já está com seu mapa de programação pronto. Reunindo assuntos de mercado, entretenimento e temas motivacionais, o congresso mais esperado pelo mercado de seguros está vestindo suas primeiras roupagens. Já foram definidos os horários das palestras e direcionadas aos auditórios. Além disso, os palestrantes convidados já começaram a confirmar presença. Confira os detalhes nos quadros abaixo:

02 OUT QUINTA	Noite
	19h às 20h
GRANDE AUDITÓRIO	Abertura

03 OUT SEXTA	Manhã		Tarde			
	9h às 10h30	11h às 12h30	14h às 15h30	16h às 17h30		
GRANDE AUDITÓRIO	Qualidade Corretor, Qualidade Alfredo Rocha	Opinião Líderes: Sustentabilidade e Outros Temas	ALMOÇO	Vender Ainda é o Melhor Remédio Márcio Miranda	Talk Show das Entidades do Mercado	
AUDITÓRIO ELIS REGINA	Perfil no Seguro. Auto. Tire suas Dúvidas	COFFEE BREAK	ALMOÇO	Saúde	COFFEE BREAK	Você é do Tamanho dos seus Sonhos César Souza
AUDITÓRIO A	Venda Evolutiva!	COFFEE BREAK	ALMOÇO	Empreender: A Hora do Corretor de Seguros	COFFEE BREAK	Continuação Empreender: A Hora do Corretor de Seguros
AUDITÓRIO B	Riscos Financeiros	COFFEE BREAK	ALMOÇO	Transportes	COFFEE BREAK	Odontológico

04 OUT SÁBADO	Manhã		Tarde		Noite		
	9h às 10h30	11h às 12h30	14h às 15h30	16h às 17h30	18h às 19h		
GRANDE AUDITÓRIO	Caia na Real e Conquiste o Mundo!	Tribuna Livre	ALMOÇO	Corretor de Seguros, Visão de Futuro Marco A. Viana	COFFEE BREAK	A Revolução nos seus Negócios Ricardo Jordão	Encerramento
AUDITÓRIO ELIS REGINA	Caminhos da Profissão CS: Micro-seguros Combate Venda Casada	COFFEE BREAK	ALMOÇO	Automóvel	COFFEE BREAK	O Poder da Auto-Realização Dr. Jô Furlan	
AUDITÓRIO A	Tecnologia: Tudo o que Você Precisa Saber!	COFFEE BREAK	ALMOÇO	Vida	COFFEE BREAK	Faça o Mkt da sua Corretora, Dicas Simples e Eficazes	
AUDITÓRIO B	RC Profissional	COFFEE BREAK	ALMOÇO	Garantia de Obrigações Contratuais	COFFEE BREAK	Riscos de Engenharia	

* Na próxima edição do JCS serão divulgados os nomes de todos os palestrantes do 13º Conec.

Fórum de Benefícios vai discutir entraves da categoria

A cidade de Águas de Lindóia espera os corretores de seguros para mais um encontro de sucesso que, este ano, acontecerá entre 13 e 15 de junho. Trata-se do Fórum de Benefícios, onde serão tratados assuntos voltados a seguros de saúde, odontológico, vida, previdência e outros. O Sindicato espera reunir cerca de mil pessoas, que ficarão hospedadas no Hotel Vacance.

Segundo o departamento de eventos do Sincor-SP o tema escolhido é novidade entre todos os eventos já organizados pelo Sindicato. A discussão do assunto é muito válida porque a área de saúde corresponde a quase 20% do mercado brasileiro de seguros. Em 2007, o segmento faturou R\$ 10 bilhões. No período, o total do setor obteve R\$ 49 bilhões (sem VGBL).

80 milhões de pessoas

O setor de benefícios reserva uma oportunidade interessante ao corretor de seguros porque, no Brasil, a População Economicamente Ativa (PEA) é de 80 milhões de pessoas. De acordo com o coordenador do departamento de saúde do Sincor, Luiz loels, entre esta população, apenas 42 milhões têm cobertura de saúde suplementar. "Com esse número, detectamos um mercado de 38 milhões de pessoas sem este tipo de proteção. Esse é um potencial visível", diz. "Temos de pensar que a qualidade do Sistema Único de Saúde – SUS, não tem uma melhoria palpável em seu atendimento há muito tempo e significa uma opção apenas para quem não vê mesmo outra saída".

O formato do Fórum de Benefícios é similar aos grandes eventos anteriores organizados pelo Sincor-SP: palestras técnicas com especialistas da área, conversas com palestrantes e contatos durante a mini feira de negócios, entre outras atividades.



O evento vai também abordar com muita seriedade os segmentos de vida e capitalização. Esses setores também oferecem grandes oportunidades. Em capitalização, por exemplo, o desempenho do mercado comprova que o brasileiro já entende a necessidade de formar capital.

Para o mercado de vida, o tema que deverá obter maior atenção será o debate sobre as últimas mudanças ocorridas no segmento. Entre outras providências, o corretor precisa questionar e entender a comercialização de seguros de pessoas. "Precisamos esquecer o comodismo, nos esforçar para conhecer bem o nosso produto e nos atualizar sempre. Essa é uma grande oportunidade para o corretor", alerta loels.

Comprometimento

O Fórum de Benefícios está formatado para viabilizar idéias que resolvam os principais problemas do setor. "Esse mercado precisa de uma democratização. Precisamos dar suporte estruturado aos nossos clientes além de conquistar o verdadeiro comprometimento de seguradoras e operadoras", afirma o coordenador de saúde.

Para ele, o setor daria uma arrancada se as seguradoras e operadoras se preocupassem menos com a produção do corretor e os credenciassem no volume de produção inicial. Esse é o grande entrave para o corretor que tem o ramo em andamento. "Esperamos no evento empresas comprometidas com o corretor. O Sincor-SP está nos dando a oportunidade de abrir os canais de produção. É com esse intuito que os corretores de seguros devem aproveitar o Fórum de Benefícios", encerra Luiz loels. 🌐

Seguro de Pessoas e a expectativa de continuidade do Seguro de Vida

A denominação Seguro de Vida ainda é empregada para identificar, de forma errônea, o Seguro de Pessoas

Para se conhecer o Seguro de Pessoas, primeiramente se faz necessário saber no que ele se difere do Seguro de Vida. Muito simples: o primeiro compreende um gênero de seguro, enquanto o segundo é um dos itens do primeiro.

O Seguro de Pessoas, por isso, é mais abrangente. Ele não apenas indeniza casos de morte, como também protege o segurado e sua família em situações que impedem a continuidade da atividade laboral ou funcional do titular da apólice. São ocorrências como invalidez total ou parcial permanente decorrente de acidente ou doença. Os itens adicionais abrangem opções como diárias hospitalares, diárias de incapacidade temporária, despesas médicas, auxílio funeral e outras. Apesar dessas diferenças, a denominação Seguro de Vida ainda é costumeiramente empregada para identificar, de forma errônea, o Seguro de Pessoas.

A relação contratual do Seguro de Pessoas deve ser tratada e vista de modo especial, em razão de sua importante função social: ele protege não apenas o interesse individual do segurado, mas, principalmente, o de sua família.

Continuidade do Seguro de Vida

A forma de contratação e a finalidade do Seguro de Vida normalmente geram uma expectativa de continuidade dos serviços decorrentes do contrato. Essa legítima expectativa do segurado possui especial proteção nas relações de consumo, em face do princípio da boa-fé objetiva (artigos. 4º, 6º, 30, 31, 48, 51, do Código de Defesa do Consumidor e artigo 765 do Código Civil).

Quem procura um seguro de vida não pensa em realizar o contrato pelo prazo de um ano ou cinco anos. Ao contrário, objetiva-se segurança, previsão, estabilidade e, principalmente, manutenção das condições pactuadas por prazo

indeterminado: até a ocorrência do sinistro, doença ou morte do contratante. Não é à toa que se procuram empresas com solidez econômica e tradição, pois o consumidor sabe que a indenização ocorrerá, em regra, após longos anos da data da contratação.

No momento da contratação, apesar do consumidor ser avisado por seu corretor de seguros de que a apólice pode, a qualquer momento, ser cancelada pela seguradora, toda a atmosfera conduz ao entendimento de que o contrato é por prazo indeterminado. O consumidor normalmente opta por celebrar o negócio ao levar em consideração essa característica, entre outras observações.

Não é admissível que as seguradoras possam proceder qualquer alteração unilateral do contrato, inclusive no tocante ao preço (prêmio) a ser pago pelos consumidores, utilizando-se como roupagem a extinção de um contrato e oferecimento de uma nova apólice.

Agindo assim, há nítida afronta ao princípio da boa-fé objetiva, como já ressaltado. As cláusulas inseridas nos instrumentos contratuais que violam a expectativa de continuidade do contrato por prazo indeterminado, bem como de impossibilidade de alteração unilateral do contrato são nulas de pleno direito. O artigo 51, da Lei nº 8.078/90 (Código de Defesa do Consumidor) é expresso nesse sentido.

Garantia e lucro

O contrato de seguro e a definição do valor do prêmio envolvem cálculos atuariais de modo a garantir a possibilidade de indenização do sinistro, bem como a obtenção de lucro. As seguradoras fixam seus preços com base em dados que consideram o valor médio pago pelos segurados da carteira e o tempo médio de pagamento de prêmios mensais, o que ocorre durante muitos anos e até mesmo décadas.

Portanto, não há o que se falar na possibilidade de as seguradoras poderem alterar as condições unilateralmente de um contrato que tem caráter sucessivo, tampouco de rescindi-lo. Os corretores de seguros, deparando-se com essas situações, devem orientar os seus segurados a procurar os seus direitos. 🌐

Autor: Jean Felipe da Costa Oliveira – advogado e coordenador do Depto. Jurídico do Sincor-SP.



Sincor-SP conquista novos sócios e detecta anseios da categoria

A campanha Novos Sócios, iniciada em agosto de 2007, foi instituída para garantir o cumprimento da principal bandeira do Sindicato: o fortalecimento da classe, através de uma representatividade maior. O trabalho vem sendo empreendido de forma intensa. Segundo Alexandre M. Camillo, idealizador da Campanha, apenas nos primeiros 10 dias, foram visitados 132 corretores, o que acabou gerando 37 novas filiações entre pessoas jurídicas e físicas. "O objetivo é ampliar o atual quadro de associados, de quase 10 mil para 15 mil", afirma Camillo.

Com a visita de representantes do Sincor-SP, as corretoras não-associadas vêm conhecendo melhor a história do Sindicato e suas ações atuais em todos os ramos e aspectos do mercado de seguros. O agendamento prévio dessas visitas vem permitindo a organização necessária para levar ao corretor uma imagem bastante positiva da entidade, que preza e luta pela categoria. Durante essas reuniões, os corretores também ficam cientes da importância de fortalecer a classe por meio da união.

O não-associado

Os pesquisadores da campanha Novos Sócios já recolheram dados importantes sobre o perfil do corretor de seguros que não se associou ao Sincor-SP. A maioria simplesmente ignora os moldes do trabalho implantado no Sindicato, incluindo serviços amplamente conhecidos e requisitados tais como os plantões jurídicos e o Disque Sincor.

De acordo com Elcio Fontana, coordenador da campanha, a maior parte também desconhece a missão do Sindicato e a forma que a Instituição trabalha para trazer benefícios à categoria, o que causa desestímulo quanto ao pagamento de mensalidades. Desta forma, em cada visita é apresentado todo o andamento



de assuntos como cooperativas de corretores de seguros, venda casada, microsseguro, entre outros.

**Muitos corretores
de seguros ainda
desconhecem a forma
que o Sindicato
beneficia a categoria**

O ex-sócio

Os ex-sócios também estão sendo visitados e como já conheciam alguns benefícios, puderam dar suas opiniões sobre o funcionamento da instituição. Elogiaram iniciativas como o Disque Sincor e as comissões técnicas, mas alegaram ter deixado o Sindicato por dificuldades financeiras. Fontana afirma que para esses, a solução não pode ser outra senão a união dos profissionais visando o fortalecimento da categoria. "É importante que o Sincor-SP perceba essas lacunas para agir e suprir as carências", explicou.

Muitos dos potenciais associados declaram como pontos de maior interesse os planos de saúde e o seguro de responsabilidade civil profissional. Porém, além disso, a opinião em geral revela uma consciência ainda não consolidada com relação à real dimensão da força do Sindicato, que também contribui com o fortalecimento da classe por meio de treinamentos, intervenções nas relações de mercado, iniciativas sociais e outras várias ações.

A campanha, de forma geral, tornou-se muito produtiva para a entidade, pois os novos sócios apresentam a tendência de se consolidarem como parceiros fiéis. "Eles estão cientes dos benefícios que o Sincor-SP proporciona. Dessa forma, é difícil haver desistência de participação", finaliza o idealizador Alexandre Camillo. 🌐

É hora de cuidar do meio ambiente

Até há algumas décadas, a preocupação principal dos países foi com o desenvolvimento econômico a todo custo, a despeito dos cuidados com a natureza. No final do século XX, ficaram evidentes os resultados desastrosos que esta política trouxe para o planeta e as reações para reverter o quadro começaram a partir dos mais variados setores das mais diversas sociedades do mundo.

No Brasil, a relação do homem com o meio ambiente começou ganhar normas na década de 80, por ocasião da publicação das leis nº 6.938/87 e 7.347/85. Desde então, o direito de um meio ambiente sadio está consagrado na Constituição Cidadã, que no seu artigo 225 garante a responsabilização dos infratores em reparar os danos causados (§3º, art. 225, CF/88). O dano ambiental, portanto, passou a ser abordado quanto ao aspecto da responsabilidade civil que este pode gerar aos seus causadores. Assim, o surgimento do Seguro de Responsabilidade Civil Ambiental aconteceu já na década de 90, com a vocação de exercer um importantíssimo papel social.

Hoje, o meio ambiente já é visto como propriedade de todos. Mas o controle disso depende da ação humana que, muitas vezes, trazem prejuízos por ação ou omissão de responsabilidade.

Por isso, o RC Ambiental está se consolidando em todo o mundo desenvolvido como um dos instrumentos mais importantes de conscientização do homem a respeito da defesa, preservação e restauração do meio ambiente.

No Brasil, o produto ainda enfrenta resistência. Lentamente, o meio empresarial vem adquirindo a consciência de que o poluidor tem o dever de reparar o dano causado à natureza. Mas as empresas ainda resistem à idéia de arcar com as despesas de prevenção dos possíveis danos – que são naturalmente exigidas pelas companhias de seguro. Um outro motivo que explicaria a demora no processo de consolidação do RC Ambiental no país seria o fato de que o cálculo de eventuais prejuízos ao meio ambiente ainda depende muito da reação de terceiros frente ao problema.

As coberturas

Até a década de 80, as empresas seguradoras excluíam

expressamente as coberturas de riscos relacionados com o derrame de produtos tóxicos, isso porque o país passava por um período de grandes acidentes ambientais. O quadro tomou outro perfil com o passar dos anos. Hoje, o RC Ambiental cobre justamente os acidentes ou descargas repentinas, súbitas ou inesperadas. Porém, as coberturas excluem expressamente os danos decorrentes de poluição gradual e do vazamento lento e contínuo de substância tóxica no meio ambiente. Para esses riscos é necessária a contratação de uma apólice específica.

“Nem todas as empresas estão efetivamente preparadas para um diagnóstico ambiental profundo”. Esta é a opinião de Walter Polido, diretor-técnico da Münchener do Brasil, do Grupo Munich Re e autor de dois livros sobre responsabilidade civil por poluição ambiental. Em artigos sobre o tema, Polido considera ser esta a razão que explica os motivos pelos quais o seguro ambiental para poluição continuada ainda não virou regra no mercado brasileiro. Contudo, ele ressalta que é preciso tomar cuidado para que a contratação da apólice não se torne uma licença para poluir. Isto é, as empresas precisam cumprir os dispositivos legais, mesmo que protegidas pelo seguro.

Renato Senges Carneiro, advogado especialista na área de RC Ambiental há 25 anos, considera que o produto de seguro ambiental deve ser alvo de uma divulgação em massa. “Há 20 anos ninguém se importava com o uso do cinto de segurança nos veículos. Foi feita uma divulgação intensa, explicando o quanto esse equipamento era importante para a segurança pessoal. Mostrou-se os benefícios, os alertas e os problemas causados por não usá-lo. Hoje em dia ele é obrigatório e quem não o utiliza está sujeito a multa. É assim que deve ser com o seguro ambiental”, considera o advogado, que também é proprietário do site www.rcambiental.com.br.



Produtividade marca encontro profissional do Sincor-SP

Um grande encontro profissional reuniu diretores executivos, delegados regionais, assistentes de delegacias, gerentes e coordenadores do Sincor-SP no hotel Almenat Extensão Corporativa, em Embu, na Grande São Paulo, nos dias 14 e 15 de março (sexta e sábado).

Na sexta-feira, aconteceu a abertura do evento, com palestras do presidente e dos diretores executivos. Primeiramente, houve uma apresentação geral do Sincor-SP. Em seguida, foram discutidos pontos importantes como as ações atuais em prol do corretor de seguros e o organograma do Sindicato, que compreende os profissionais da sede e das 29 delegacias.

Já o sábado foi marcado por diversas reuniões. Em algumas, todos os participantes foram convocados. Em outras, os encontros ocorreram em grupos exclusivos, compostos apenas pelo presidente e delegados e ainda somente pela diretoria executiva. Houveram também formações restritas para assistentes de delegacias, entre outras. Veja, a seguir, algumas das principais apresentações.



Convênio Procon

A parceria que está sendo estabelecida entre Sincor-SP e Procon – Fundação de Proteção e Defesa do Consumidor – foi apresentada a todos os participantes. Este convênio, como

pode ser chamado, visa ajudar o consumidor que leva ao Procon problemas relacionados com o seguro, desde venda casada até um produto mal vendido ou mal explicado. O Sindicato deverá fornecer subsídios para a instituição resolver esses casos.

Umille Rittaco, um dos diretores do Sincor-SP envolvidos no convênio, explicou que a aproximação com o Procon garantirá a divulgação da importância do profissional corretor de seguros. “Será esclarecido à população que o corretor não é um segurador e também não é um mero vendedor de seguros”. Com o convênio, técnicos do Procon vão passar a conhecer melhor esse profissional. Assim, poderão, por exemplo, instruir com mais propriedade os



Delegados e diretoria executiva acompanham reunião

consumidores que enfrentam problemas justamente porque não adquiriram os seus seguros diretamente de um representante da categoria e sim de um banco. Com o tempo, o próprio Procon terá mais facilidade para identificar distorções como venda casada e empurrada, tal como normalmente acontece em bancos. Nesse processo, a instituição prestará uma valiosa contribuição com o processo de conscientização do consumidor de seguros.

Outro diretor envolvido, Orlando Gouveia, sugeriu que cada delegacia regional contasse com dois corretores de seguros associados para se engajarem no trabalho, sendo pelo menos um deles também advogado – ou que, no mínimo, tenha alguma noção de Direito.



Campanha “Novos Sócios”

Outro trabalho apresentado envolveu funcionárias das 29 delegacias regionais do Sincor-SP, que participaram de treinamento para se engajarem na campanha Novos Sócios, empreendida pelo Sindicato desde agosto do ano

passado. A campanha foi iniciada na capital paulista, quando a funcionária Mariana Naves, contratada para esse novo trabalho, visitou diversos corretores de seguros que ainda não se associaram ao Sindicato, mostrando a eles todas as vantagens desfrutadas pelos filiados à instituição. Com a experiência adquirida nesses meses, Mariana falou aos colegas das delegacias sobre como alcançar o sucesso na obtenção de novas adesões.

A apresentação foi coordenada por Márcio Pires, assessor estratégico do Sincor-SP. Experiente em palestras e dinâmicas em grupo, Márcio conduziu o encontro de modo descontraído, prendendo a atenção das participantes e as deixando motivadas para o desafio.



Cadastro de corretores de seguros

O encontro também abordou a reciclagem das assistentes das delegacias com relação ao cadastramento de corretores de seguros no sistema do Sincor-SP (que não tem relação com o recadastramento na Susep). Este tema foi apresentado por Déia Vieira, funcionária responsável pelo departamento de Cadastro.

Foram esclarecidas dúvidas sobre os processos de inserção e alteração cadastrais e as assistentes tomaram conhecimento de que está instalada e disponível na home do site do Sincor-SP uma ferramenta para atualização cadastral (como e-mail e telefones). Assim, poderão ser atualizados os dados de todos os corretores de seguros do Estado, sócios ou não-sócios, pessoas físicas ou jurídicas, a partir do número de CPF ou CNPJ.

As assistentes ficaram ainda cientes de que o recadastramento de corretores de seguros junto à Fenacor acontecerá apenas no 2º semestre, ainda sem data definida pela federação.

13º Conec



A diretoria executiva falou aos delegados regionais sobre os preparativos para o 13º Congresso dos Corretores de Seguros, evento mais esperado pela categoria, organizado

pelo Sincor-SP, que acontecerá este ano de 2 a 4 de outubro.

Apesar de já definida, a programação foi aberta aos delegados, que puderam contribuir com sugestões e alterações, além de apontar debates e painéis que gostariam de participar. As solicitações foram anotadas para serem discutidas com a equipe organizadora do evento.

A diretoria também salientou a necessidade dos delegados alertarem os corretores de seguros de cada região, de que a tabela de preços para a participação de congressistas no evento é progressiva e que, portanto, quanto antes se inscreverem, mais barato irão pagar.

Atendimento seguro DPVAT



A reunião ainda tratou de um importante serviço prestado à população: desde novembro passado o Sincor-SP passou a receber avisos de sinistros do seguro DPVAT e atender as vítimas de acidentes de trânsito. Aroldo dos Santos Carneiro, diretor financeiro da seguradora Centauro, parceira do Sincor-SP neste

serviço, transmitiu aos participantes novas informações sobre DPVAT.

Este serviço de utilidade pública vem obtendo sucesso em todo o Estado e chegou a ser notícia em diversos jornais locais. No início, funcionários das 30 representações do Sincor-SP (sede + 29 delegacias regionais) participaram de intenso treinamento. Mais tarde, os profissionais passaram por mais uma reciclagem para prosseguirem com o trabalho.



Agentes do Bem Estar Social

O diretor social e 2º vice-presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, falou a todos sobre as recentes ações do Agente do Bem Estar Social, programa criado pelo Sincor-SP para os corretores de seguros levarem tranquilidade, segurança e importantes atitudes de responsabilidade social à população.

As Padarias Agente do Bem Estar Social são, atualmente, o principal projeto do departamento social do Sincor-SP. Como são entregues em todo o Estado por meio das delegacias regionais, Camillo esclareceu várias dúvidas dos delegados e de suas assistentes. Em sua exposição, ele mostrou um novo produto com a marca Agente do Bem Estar Social, que é vendido para arrecadação de fundos para as doações: um avental de cozinha. A novidade sucede o kit constituído por uma camiseta e um boné, que acabou sendo adquirido por quase todos os corretores de seguros. Cada assistente de delegacia levou para casa o novo brinde.



Benefícios para associados Sincor-SP

Os benefícios diretos oferecidos aos corretores de seguros associados ao Sincor-SP foram lembrados para todos. A iniciativa visou principalmente os delegados e as assistentes de delegacias, que podem expor essas vantagens do Sindicato para quem ainda não é sócio. Leoncio de Arruda, presidente, e Silvana Mores, funcionária responsável pelo departamento de benefícios, apresentaram os principais itens, como opções de planos de saúde e odontológico, além de seguros de vida e responsabilidade civil para o corretor de seguros.

Fernando Anton, superintendente do IBBCA (Instituto Brasileiro de Benefícios para Cooperativas e Associações), falou sobre a parceria do Sindicato com a Federação das Unimed, que criou um produto exclusivo para associados e que tem maior abrangência regional. Esta opção deve interessar aos corretores de seguros que viajam entre cidades do Estado. ☺

Superintendente da Susep concede entrevista exclusiva ao JCS

Armando Vergílio dos Santos Júnior, titular da Susep, foi recebido pelo presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, em visita a sede do Sindicato, onde concedeu uma entrevista ao JCS. O tema principal foi a implantação do microsseguro no Brasil, que está entre as principais metas da gestão do superintendente da Susep. O executivo Luiz Valente da Motta acompanhou a entrevista, já que está atuando como consultor do grupo formado para desenvolver o plano do microsseguro. Entre os representantes do Sincor-SP, também participaram Alexandre Camillo, Tico Latini, Diniz Nunes Caetano e Nelson Fontana.

JCS - Como o corretor de seguros pode ter mais acesso a comercialização do microsseguro?

Armando Vergílio - O microsseguro é um produto em desenvolvimento no Brasil. Seu perfil é diferente de qualquer outro produto do mercado de seguro do país e significa uma oportunidade para a expansão deste segmento, que poderá receber mais de 100 milhões de novos consumidores. Por isso, a sua implementação não oferece ameaça para ninguém do ramo. Porém, para comercializá-lo, precisaremos ter corretores de seguros qualificados especificamente para tal produto, da mesma forma que temos hoje o corretor de seguros pleno e o corretor de seguros de vida e capitalização.

Como diferenciamos o microsseguro do seguro popular?

A proposta do microsseguro é tornar o 'produto seguro' acessível para todas as camadas da sociedade, principalmente àquelas com baixo poder aquisitivo. Definido como instrumento de política social, o produto é um seguro com pequeno custo mensal e indenização de valores que dificilmente ultrapassam R\$ 15 mil. A idéia é envolver pessoas que recebem mensalmente um valor igual ou inferior a três salários mínimos, que não possuem condições de contratar uma apólice para assegurar sua vida ou terminar de quitar sua dívida no caso de acontecer um imprevisto como invalidez, incapacidade física ou desemprego. Ou mesmo que cubra um defeito em um eletrodoméstico ao contratar um seguro popular residencial, que abrange coberturas básicas como esta. Ele deve começar no Brasil com saúde, educação e residencial.

Já o seguro popular é voltado para Autos. Esse é um produto destinado aos proprietários de veículos com mais de 10 anos de



Armando Vergílio dos Santos Júnior

Superintendente da Susep desde 21 de agosto de 2007, Armando Vergílio iniciou sua trajetória profissional no mercado de seguros em 1984, como securitário. Em 1989, formou-se corretor de seguros com registro na Susep em 10/8/1989. Em 1991, passou a integrar o Conselho de Representantes da Fenacor, como 1º Delegado Representante do Sincor-GO. Em 1994, foi eleito presidente do

Sincor-GO, onde cumpriu, até 2000, dois mandatos eletivos. Ainda em 1993, foi eleito vice-presidente e, em 1996, diretor-secretário da Fenacor. Entre estes anos, Armando Vergílio assumiu outros cargos dentro da categoria. Também teve uma grande experiência política. Foi, em 3 oportunidades, secretário de Estado em Goiás. Foi diretor de Previdência do Instituto de Previdência e Assistência dos Servidores do Estado. É membro da Academia Nacional de Seguros e de Previdência – ANSP e presidente do SICOOB-Credicor/GO. Já foi presidente da Escola Nacional de Seguros – Funenseg. Em 2002, foi eleito presidente da Fenacor, tendo sido reeleito em 2006.

fabricação. Para baratear o reparo de um carro desta idade, será necessário viabilizar o uso de peças usadas. Por isso deverá ser desenvolvida uma maneira de comercializar peças retificadas com garantia, prevendo qualidade e segurança. Este nicho também aguarda novas leis e regulamentações, esclarecendo sobre as coberturas e os direitos do segurado na apólice.

O corretor de seguros pleno poderá trabalhar com microsseguro também?

Sim, porém ele terá de guiar seu foco. Será um produto tão específico quanto a capitalização, por exemplo. Ele vai conseguir se estabelecer desde que seu interesse por microsseguro seja comprometido plenamente. Acredito que será difícil comandar os dois nichos ao mesmo tempo e que o corretor que se especializar em um não atenderá a demanda do outro. Os corretores de microsseguro serão pessoas que nunca fizeram seguro e que estejam inseridos no cotidiano do público alvo, por já estar inserido na comunidade.

O que está sendo feito pelo desenvolvimento desse nicho?

Muitas questões terão de ser debatidas como tipo de produto, potencial de mercado, legislação e tudo isso depende de pesquisa. Para estudarmos o seu perfil, já fizemos visitas à Índia e à China, onde o microsseguro está engajado e bem desenvolvido. Nessas viagens, conhecemos o funcionamento e a legislação, fazendo comparações com a situação brasileira. Vimos que nesses dois países o microsseguro é desenvolvido para o público rural, onde se encontra a maior carência da população. No Brasil, a realidade é outra. As classes C e D se concentram nos pólos urbanos. Com isso aprendemos que o Brasil terá de ter um modelo próprio de microsseguros e todas as regras deverão ter fácil entendimento. A indenização terá de ser rápida, desburocratizada. Com estes dados fizemos uma reunião com o CNSP onde se propôs a criação de um grupo multilateral com membros do Governo Federal: Susep, Secretaria de Política Econômica, Banco Central, Receita Federal, entre outros; e da iniciativa privada: Funenseg, Fenaseg, Fenacor; esse grupo ficará encarregado de promover os primeiros estudos e pesquisas. Acreditamos que a proposta é para o final deste ano. Até lá, certamente o grupo estará com a proposta formada e com argumentos para todos os pontos e contra-pontos.

Mudando o foco da entrevista, como a categoria pode aproveitar o superintendente da Susep, que também é um corretor de seguros?

Todos devem usar constantemente esse contato trazendo sugestões e críticas. Já que faço parte da categoria, eu conheço os problemas e dificuldades do setor. Muitos deles eu já posso solucionar, como por exemplo, a regulamentação do corretor de capitalização, que não existia. Estudamos e desenvolvemos a regulamentação necessária. O caso das cooperativas de corretores de seguros é outro exemplo. O assunto era um dogma até há pouco tempo. Ninguém falava do assunto na Susep e eu quis saber o porquê disso. Pesquisei, investiguei e descobrimos que é legal e uma possibilidade a mais para organizar o trabalho dos corretores de seguros. Ou seja, como corretor de seguros, eu uso tudo o que minha representação pública permite para ajudar a categoria.

A Susep tem uma proposta de solução para a cooperativa dos corretores de seguros?

Elas não vêm para competir com ninguém. Eu sou cooperativista e acredito na associação do mutualismo partidário para ajudar os pequenos. Acho que essa é uma grande oportunidade para os corretores pequenos se protegerem e tomarem força para enfrentar o mercado, além de ter mais acesso aos benefícios. Provavelmente, o segurado, neste caso, vai confiar



Armando esclarece assuntos polêmicos do mercado de seguros durante a entrevista no Sincor-SP

muito mais nesse profissional que está bem estruturado. Quanto à autorregulação, eu também sou adepto porque nada melhor que os próprios envolvidos, que conhecem os problemas e soluções para definirem sua forma de gestão.

E como está a fiscalização delas?

A investigação corre sobre entidades irregulares que atuam como seguradoras, vendendo seguros sem serem autorizadas, como é o caso das associações dos caminhoneiros e dos taxistas. A Susep tem a dificuldade nesse assunto por não poder fiscalizar órgãos que não fazem parte do mercado de seguros. Assim, ela constata a irregularidade e as denúncias para as entidades como Polícia Federal e Ministério Público Federal.

Na Susep, existem assuntos proibidos, como exemplo, o Banco do Brasil?

De maneira nenhuma. Estamos abertos para questionamento, propostas e para esclarecer dúvidas. Vejo uma grande oportunidade para o entendimento da categoria.

Qual é a sua opinião sobre preços diferenciados na mesma seguradora? É uma prática normal?

Acho que não. Se é o mesmo produto, mesmas condições de risco e mesmo perfil, em condições normais não encontro nenhuma razão para ter diferenças de preços. Eu não sou regulador de preços, mas estou analisando como segurado e pelo que diz o Código de Defesa do Consumidor. Não pode haver tratamento diferenciado para segurados quando as condições forem as mesmas. 🌐

Clube dos Corretores atua em harmonia com o Sincor-SP

As atividades de 2008 do Clube dos Corretores de Seguros começaram no mês de fevereiro. A entidade, que está estudando a compra de uma sede própria, prevê para o ano o prosseguimento da organização de almoços e debates com líderes de mercado, além da implantação de um site.

A atual diretoria completará em 2008 o seu segundo ano de gestão, procurando fechar o ciclo com disponibilidade financeira, de forma organizada e atuante no mercado.


Com 34 anos, o Clube tem uma história importante no setor de seguros, já que a colaboração com o profissional corretor de seguros e o mercado em geral, foi sempre seu objetivo principal. Aliás, a entidade foi criada justamente para atender esse propósito. "O Clube dos Corretores foi fundado por alguns corretores de vanguarda. Nasceu na época do auge da ditadura militar, onde os sindicatos eram malvistas. A idéia era fugir deste olhar repressivo,"



O Clube é um centro de negócios para convívio entre profissionais do mercado

conta Boris Ber, corretor de seguros e mentor do Clube.

Na época, ele foi criado para resolver carências imediatas. "A classe já acumulava muitos problemas e não era organizada como hoje. Começamos a levar as discussões para as seguradoras e autoridades responsáveis, em busca de soluções", diz Boris. Com o passar do tempo, o Clube tornou-se um centro de negócios para convívio entre profissionais, desenvolvendo o padrão que segue hoje em dia, focado em discussões, assuntos comerciais, temas técnicos e relacionamentos.

Hoje em dia, o CCS trabalha em plena harmonia com o Sincor-SP incentivando e desenvolvendo a categoria. Seus representantes atuais são: Boris Ber, como mentor, Pedro Barbato, secretário, e Henrique Kubala, tesoureiro. Conselheiros Nilson Arelló Barbosa, Richard Hersser Funck, Renato da Cunha Bueno Marques, além da funcionária Kátia Regina de Freitas. 



O Indiana Auto agora oferece prêmios para você e seus segurados

Seus clientes, além de terem o patrimônio garantido, concorrem mensalmente a prêmios de R\$ 5 mil e a quatro sorteios extras de R\$ 30 mil. Em paralelo, por apólice emitida, você também concorre a 11 prêmios anuais no valor de R\$ 5 mil e quatro extras de R\$ 10 mil.

Quanto mais apólices, mais chances de ganhar!

Não fique fora dessa, informe-se com seu gestor.



Sincor-SP agrega dois eventos tradicionais

O Sincor Vem Até Você será feito de forma unificada com uma das edições bimestrais do Encor

A partir de maio deste ano, cada uma das delegacias do Sincor-SP participará do Sincor Vem Até Você de forma unificada com uma das edições bimestrais do Encor. Segundo a assessoria da presidência do Sindicato, essa decisão visa três grandes objetivos: valorizar os dois tradicionais programas de relacionamento com os corretores, possibilitar a presença da diretoria da entidade e garantir o cumprimento da agenda do Sincor-SP antes da realização do 13º. Conec.

Para atingir os objetivos propostos, os eventos unificados serão organizados uma vez por mês, nas sextas e sábados, com a participação de profissionais de cada região. Nesses encontros serão abordados vários temas de interesse da classe. A diretoria vai expor as ações do Sindicato e apresentará os planos para o futuro. Os corretores, por sua vez, participarão das discussões propostas para a reunião. Além disso, prevalecerá o mesmo clima de confraternização que é uma das características principais dos dois eventos.

Encor



O Encor é um tipo de encontro que reúne prioritariamente os corretores de seguros sócios do Sincor-SP em almoços que aliam trabalho e confraternização. As reuniões também podem contar com convidados especiais, a fim de exercitar o relacionamento com a comunidade local. Os encontros são realizados pelas delegacias bimestralmente. No primeiro trimestre deste ano, foram realizados cerca de 30 almoços para recepcionar a categoria. A previsão é a de que até o final do ano sejam realizados 180 encontros.

As reuniões normalmente acontecem em um bom restaurante de localização fácil para cada região e com horários flexíveis. Nessas ocasiões, os delegados regionais representam o Sincor-SP, na companhia de algum membro da diretoria ou das comissões técnicas. O assunto abordado é pré-agendado para que todas as



Corretores de seguros participam em peso dos eventos unificados

delegacias comentem, opinem e discutam os mesmos assuntos.

O Encor é considerado um sucesso de público em quase todas as regiões do estado de São Paulo. Isso porque a abertura que o Sindicato oferece nesses encontros é muito valorizada pelo corretor de seguros. As delegacias regionais ficam mais próximas da categoria.


O grande destaque da história deste evento foi o Encor realizado em 10 de outubro de 2007, em comemoração ao Dia do Corretor de Seguros. Na ocasião, ocorreram almoços simultâneos nas 30 delegacias do Sincor-SP, com a presença de autoridades políticas e militares de cada cidade e região, como vereadores, deputados estaduais, prefeitos, comandantes do Corpo de Bombeiros, entre outros.

O Sincor Vem Até Você



O projeto promove uma aproximação do Sincor-SP com os corretores associados e não-associados ao Sindicato. Nesse programa, o presidente Leoncio de Arruda e alguns membros da diretoria visitam as 30 cidades onde a entidade possui representações regionais. Durante os encontros, são expostos assuntos de interesse da classe, as ações do Sindicato e o detalhamento sobre o que já foi feito pela categoria, bem como planos para o futuro.

De acordo com o programa, os corretores de seguros de cada região recebem um convite para participarem de um café da manhã, almoço ou jantar com a participação de representantes do Sincor-SP. São feitas apresentações com introdução dos assuntos a serem discutidos. Os participantes também têm espaço para fazerem suas sugestões e perguntas à diretoria do Sindicato.

Esta é a quarta edição do programa. Nos anos anteriores, o Sincor Vem Até Você aconteceu sempre no início do 1º semestre, entre 20 de janeiro e 08 de março. 

Crime venda casada ganha site para esclarecimento do tema

*Consumidores podem fazer consultas e publicar cases.
As informações são baseadas no Código de Defesa do Consumidor*

Venda casada é crime. Desde o início do mês de abril existe um site que trata exclusivamente desse assunto, que vem merecendo destaque na área de seguros: www.vendacasadaecrime.org.br.

O novo endereço da internet foi criado para informar o consumidor e o corretor de seguros, que precisam de esclarecimentos para não caírem nessa prática sem perceber.

Segundo Orlando Filipe de Gouveia, coordenador da Comissão de Venda Casada do Sincor-SP e idealizador do site, a intenção é mostrar ao consumidor que ser induzido a uma compra 'disfarçada' é crime. "Todos precisam conhecer a lei para poder exercer seus direitos." A prática de venda casada configura-se sempre que alguém condicionar, subordinar ou sujeitar a venda de um bem ou serviço à aquisição de outro bem ou serviço. Neste caso, o site apresenta links explicando exatamente onde pode haver a prática, contando casos e dando exemplos reais na área de seguros.

Todos os temas discutidos na página da internet são baseados no Código de Defesa do Consumidor (CDC) que proíbe a prática da venda casada, constituindo inclusive crime contra as relações de consumo. De acordo com o CDC, o consumidor não pode ser forçado a adquirir aquilo que não quer, e deve exigir a venda do produto ou a prestação do serviço de acordo com aquilo que deseja. Caso o fornecedor se recuse a vender o item pretendido sem o outro indicado por ele, o consumidor deve recorrer à justiça. O site também expõe diversas leis que explicam a gravidade desta prática e definem a venda casada como infração de ordem econômica. Além da Resolução do Banco Central: "é vedada a contratação de quaisquer operações condicionadas ou vinculadas à realização de outras operações ou à aquisição de outros bens e serviços".

No www.vendacasadaecrime.org.br, o visitante encontrará exemplos típicos dessa prática ilegal, como em lojas de departamentos ou grandes magazines, que obrigam o consumidor a contratar seguros em troca de concessão de crédito ou cartões de crédito da loja. Outro caso comum é o de concessionárias de veículos ou revendedoras que obrigam a contratação de seguro automóvel em sua empresa para a liberação de veículo 0km. Mas são os bancos os verdadeiros campeões em oferecer um serviço 'em troca' da aquisição de outro. Nessas instituições, o consumidor é condicionado a contratar um seguro durante o processo de aquisição de um financiamento, cheque especial ou nos pedidos de limite de crédito. A maioria só concede um empréstimo ao cliente se ele fizer um seguro de vida. Isso é ilegal.



Orlando Filipe de Gouveia, coordenador da Comissão de Venda Casada do Sincor-SP e idealizador do site

Os casos até aqui citados são os mais perceptíveis. Porém, os consumidores podem ser vítimas de venda casada em locais que nem imaginam. Algumas agências de viagem, por exemplo, condicionam a liberação de cheques de viagem à contratação de seguro. Existem cinemas que permitem, em suas salas de exibição de filmes, apenas o consumo de alimentos vendidos pela rede da empresa, além de organizações do ramo agrícola que só vendem o produto atrelado ao herbicida.

Corretor de seguros

No site, o visitante tem um espaço onde pode publicar seu case. A Comissão de Venda Casada do Sincor-SP ficou encarregada de analisar um a um e, em seguida, orientar o reclamante. O endereço deixa claro que, para contratar seguro, deve-se procurar um corretor de seguros. Este profissional é habilitado e cobrado por seu sindicato e por órgãos reguladores a trabalhar com ética e respeito. Ele é o profissional legalmente responsável pela defesa dos interesses do segurado e, desta forma, é o único autorizado a representar os segurados, com permissão legal para angariar e promover contratos de seguro.

"O site vai orientar a reação de qualquer pessoa que sofra ou que identifique um ato de venda casada. Quem se sentir lesado deve denunciar o ocorrido ao Procon (Proteção ao Consumidor) de sua região ou ao Banco Central. A denúncia é a melhor colaboração para acabar com esta prática", finaliza Orlando. 🌐

Novas padarias são entregues pelo Agente do Bem Estar Social

Desde o ano passado, a entrega das padarias tornou-se a principal ação do programa Agente do Bem Estar Social. Por meio desta iniciativa, o Sincor-SP doa aparelhos e insumos panificadores a uma entidade beneficente, valendo-se de diversas campanhas de arrecadação. A ação garante aos beneficiados subsistência e geração de renda, além de qualificação profissional para as pessoas que trabalham diretamente na produção dos alimentos. Até o primeiro trimestre deste ano já foram contempladas 55 padarias em 31 cidades do estado de São Paulo e a intenção é entregar pelo menos uma em cada um dos 645 municípios.

"A padaria é uma oportunidade para famílias carentes gerarem renda com a venda de pães e outros produtos, que são comercializados na própria comunidade", explica Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP. "Além disso, o programa apóia a auto-sustentabilidade da comunidade local, proporciona capacitação de pessoas na fabricação de pães, gera recursos para a manutenção da padaria e ainda subsidia a construção da sede social da entidade beneficiada", completa.

Zona Norte – capital

A delegacia regional do Sincor-SP na Zona Norte da capital entregou no dia 15 de março mais uma unidade da Padaria Agente do Bem Estar Social. Desta vez, a entidade beneficiada



Associação Desportiva para Deficientes recebe Padaria Agente do Bem Estar Social

foi a Associação dos Proprietários e Moradores do Jardim Maria Eugenia, em Mairiporã. O agente do bem estar social Marco Antonio Cabral esteve presente no evento de doação, representando o Sincor-SP.

Jundiaí

No dia 27 de março, em Jundiaí, mais uma padaria foi entregue. A cerimônia que marcou a doação ocorreu durante o Encor local. Foram duas entidades beneficiadas na cidade: Lar Galeão Coutinho e Centro Educacional João de Deus. Simone Martins, delegada regional, e Alexandre Camillo, 2º vice-presidente e diretor social do Sindicato, coordenaram o evento.

Centro - capital

Já no dia 31 de março foi a vez da sede do Sincor-SP realizar a sua primeira doação de uma Padaria Agente do Bem Estar Social. A entidade beneficiada foi a ADD – Associação Desportiva para Deficientes, localizada na capital paulista. Alexandre Camillo esteve presente no evento, juntamente com Álvaro Fonseca, integrante do departamento Social. Regina Célia da Silva, coordenadora de Nutrição e Saúde da ADD, afirmou que a padaria irá proporcionar economia de recursos uma vez que parte dos lanches produzidos para os programas da entidade serão feitos na própria sede.

Delegacia de Ribeirão Preto realiza seu primeiro Encor de 2008



Delegacia de Ribeirão Preto reabre o ciclo de encontros dos corretores

A delegacia regional do Sincor-SP em Ribeirão Preto realizou o seu primeiro Encor (Encontro de Corretores de Seguros, por região) deste ano. O evento, coordenado pelo delegado Pedro Antonio Lopes, ocorreu no dia 19 de março, no Hotel JP.

O encontro recebeu 49 corretores de seguros da região, sócios

do Sindicato e convidados como um grupo de executivos da Carglass Vidros Automotivos e das seguradoras SulAmérica e Tokio Marine. Também compareceram integrantes da corporação da Polícia Militar: Cel. Lamoso, Cel. Marco, Maj. Antonio Carlos e Cap. Naby. Os policiais aproveitaram a ocasião para agradecer às seguradoras pelas doações de verbas para a construção da sede do Hangar em Ribeirão Preto. E revelaram aos presentes que houve queda nos índices de roubo de veículos na cidade nos últimos meses. Na pauta, vários assuntos foram discutidos: 13º Conec, cursos do Sindicato, venda casada e outros.

Delegacia do Vale do Paraíba reforça contatos políticos



Vale do Paraíba faz contatos com autoridades políticas da região

Dando continuidade ao projeto de “mostrar a cara” da categoria, alguns corretores de seguros da delegacia regional do Sincor-SP no Vale do Paraíba se reuniram com o deputado federal Emanuel Fernandes (PSDB), no dia 7 de março, para levar a ele os anseios da classe.

A partir desta audiência, os corretores de seguros ganharam mais um bom e importante canal de diálogo para os assuntos de interesse da categoria que são alçados na Câmara Federal.

De acordo com o delegado Luiz Roberto Pereira, com essas

ações a delegacia do Sincor-SP no Vale do Paraíba finaliza seus contatos com as autoridades políticas.

“Tivemos diversas audiências, sempre com pautas de interesse dos corretores de seguros. Nos reunimos com o prefeito municipal de São José dos Campos, Eng. Eduardo Pedrosa Cury, com o presidente da Câmara Municipal da mesma cidade, vereador Dilermando Dié Alvarenga e agora com o deputado federal, Emanuel Fernandes”, relata.



Estande da delegacia de Mogi das Cruzes festeja Imigração Japonesa

Focada na constante intenção de destacar a importância do profissional corretor de seguros, a delegacia do Sincor-SP de Mogi das Cruzes irá interagir com a comemoração dos

100 anos da Imigração Japonesa ao participar com um estande na segunda maior festa que esta colônia realiza no Brasil, a 23ª “Akimatsuri” – Festa do Outono (www.akimatsuri.com.br), que acontece entre 11 e 13 de abril. 🌐

**Segurança no embarque,
tranquilidade para o seu cliente
de ponta a ponta.**

Cliente que tem o Porto Seguro Transportes conta com coberturas completas e benefícios diferenciados, que garantem mais proteção para a carga e tranquilidade para o dono.

- Assistência de Guincho com remoção gratuita do veículo transportador*;
- Apoio de Socorristas, com pontos de atendimento a cada 200 km nas principais rodovias para o primeiro atendimento em caso de acidente;
- Atendimento Especializado para Sinistros de Cargas Perigosas;
- Serviço de Gerenciamento de Riscos e Monitoramento, com Central 24h, treinamento de motoristas e pronta resposta em todo o Brasil;
- Comodato de Equipamentos Rastreadores, com fácil contratação e custos acessíveis.

Para mais informações, consulte seu produtor.

*Em um raio de até 100 km do local da ocorrência e em caso de acidentes cobertos pelos seguros de RCTR-C e Porto Seguro Transportes. Mais Simples.

Transportes

**PORTO
SEGURO**
SEGUROS

Comunicação imediata com o cliente

É necessário que o corretor tenha atenção especial em relação às situações que requerem comunicação imediata com os clientes/segurados.

Grande parte das reclamações originadas de clientes decorre de desconhecimento por parte dos mesmos, de recusas de propostas feitas pelas seguradoras em função da não aceitação do risco, de devoluções de numerários ou prêmios à sua disposição e também de renovações não realizadas.

É importante ressaltar que, nessas situações, a não-comunicação ao cliente, quando da ocorrência de sinistros, o corretor é diretamente responsável pelo dano ou prejuízo causado.

Para um bom atendimento e qualidade na prestação de serviços, há de se dar relevância na "comunicação ao segurado/cliente" de forma muito ágil, para que o mesmo possa estar ciente, principalmente sobre a não-cobertura de seu bem/patrimônio.

Susep e sua função fiscalizadora da classe

Com objetivo de alertar a classe, estamos recebendo informações da Superintendência de Seguros Privados sobre as suas punições e procedimentos com relação aos corretores de seguros às quais são publicadas no Diário Oficial da União.

A partir deste mês, divulgaremos nesta coluna os nomes das empresas corretoras e corretores de seguros que estejam sendo apurados pela Autarquia.

É importante salientar que a Susep costuma determinar um prazo para que o corretor apresente seu pronunciamento aos fatos.

Os editais de convocação no Diário Oficial são publicados

principalmente quando os indiciados se encontram em lugar incerto e não sabido, de forma a lhes dar ciência da sanção administrativa que poderá ser aplicada e de seus direitos de manifestarem suas alegações dentro do prazo determinado em edital.

Caso você, corretor, encontre o seu nome na lista abaixo, solicitamos que faça contato imediatamente com a Susep no telefone (11) 3222-0128 / 3253-9752 ou no 0800-21-8484, mencionando o número de processo que se destaca no edital.

Veja na tabela, os corretores do estado de São Paulo, intimados pela Susep:

Corretor	Registro SUSEP nº	Processo SUSEP nº
Wesley Santos Pereira	0203262.039946-9	15414.004631/2005-26
Elfe Corretora de Seguros de Vida LTDA	2.009567-2	15414.100670/2006-34
Guimaraes Marques Admr Corretora Segs LTDA	0201261.043287-3	15414.100309/2005-27
Open Corretora de Seguros LTDA	0289261.006020-8	15414.100961/2007-11



Maior venda de veículos reduz preço de seguro

O site da rádio Jovem Pan publicou nota com comentário do presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, sobre a queda no preço dos seguros no ano passado. "O presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros, Leoncio de Arruda, recorda que a redução de preços é praticamente a primeira em 10 anos. Ele acredita que a tendência é de estabilidade dos preços em 2008 e 2009", destacou a Jovem Pan. O site também ressalta que "o aumento na venda de veículos favorece a redução do preço do seguro que caiu de 5 a 15%, em média, no país".



SEGUROS Crescimento decepcionante - Viva a concorrência

O Sincor-SP também ganhou destaque na coluna Radar, de Lauro Jardim, na Veja Online, com duas notas. A primeira explica que "o setor de seguros fechou 2007 com um crescimento de 7% em vendas no Brasil, segundo dados inéditos do Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo. Quem comparar com o crescimento do país, pode achar que foi um bom ano – afinal, o Brasil deve crescer em torno dos 5%. Mas não foi. Primeiro, em comparação com 2006, quando o setor crescera 15%", afirma o colunista.

Já a segunda nota esclareceu a relação do aumento nas vendas dos automóveis com o baixo crescimento na venda de seguros. "Vendeu-se muito carro, mas a competição entre as seguradoras fez com que o preço de venda das apólices baixasse. Nada como a competição. Quem sai ganhando é o consumidor. Sempre".



Seguro de carro usado deve chegar ainda este ano, prevê Fenseg

A agência de notícias econômicas Infomoney também deu destaque ao Sincor-SP com entrevista concedida pelo presidente do sindicato sobre expectativa em torno da aprovação, pelo Congresso Nacional, do projeto de lei que visa baratear o preço das apólices de seguros para carros com mais de 10 anos de uso. "Ninguém quer contratar seguro para carro velho nos moldes atuais, porque é muito caro. E como o carro é mais barato, se roubarem o carro, por exemplo, a pessoa juntará dinheiro e comprará outro", opinou Leoncio de Arruda.



DIÁRIO DO COMÉRCIO

Vendas de seguros podem crescer mais 18% este ano

O jornal Diário do Comércio divulgou reportagem sobre a projeção de que a venda de apólices de seguros pode crescer 18% este ano. "O cliente hoje quer carros mais sofisticados. As exigências aumentam no mundo todo", explicou Leoncio de Arruda ao jornal.

DIÁRIO DE S. PAULO

GLOBO ONLINE



Seguro para carros acima de sete anos

O encontro com o ministro da Fazenda, Guido Mantega, ganhou destaque nos jornais Diário de S. Paulo, e reproduzida pelo Globo Online e O Popular (Goiânia/GO). A nota divulgou a reunião que discutiu "a criação de um seguro para carros com mais de sete anos de uso com um custo 40% inferior ao de um novo. Se aprovado, o número de segurados vai saltar de 9 milhões para 18 milhões".

ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO

Serviço FoneTrânsito (11 7205-9600) que oferece informações sobre o trânsito de mais de 180 vias em tempo real, com apenas o custo da ligação normal

Sulina Seguradora ainda sem solução e sem providência da Susep

Nove corretoras de resseguros (brokers) conseguiram autorização para operarem no mercado brasileiro

Seguradoras ignoram 80% da população. Falam no desenvolvimento do microsseguro, mas nada fazem

Banco do Brasil inicia conversas para tentar acordo com corretores de seguros

Rede de postos de gasolina AleSat e Ipiranga comercializando seguros

Deputado Luis Carlos Hauly volta a incluir os corretores de seguros no projeto Simples

Seguradoras que não incluem o corretor de seguros em suas publicidades

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

UM CLUBE DE VANTAGENS ONDE SEUS CLIENTES SEMPRE SAEM GANHANDO. DIFERENTE, NÃO?

GUINCHO DIA E NOITE

Assistência, socorro mecânico e resgate em todo o Brasil e Mercosul.

CARTÃO DE CRÉDITO CLUB MAPFRE

É grátis*. Quando seus clientes usam, acumulam pontos que viram descontos na renovação do seguro, que pode inclusive sair de graça.

AUTOMAIIS SERVIÇOS

Check-up grátis, instalação de rastreador, vistoria prévia e atendimento de sinistro.

DESPACHANTE GRATUITO

Agiliza o pagamento em caso de indenização integral por colisão, incêndio ou roubo.

NAVEGADOR GPS CLUB MAPFRE AIRIS

Desconto especial no melhor navegador do mercado, com 157 cidades brasileiras e conteúdo exclusivo do Guia da Semana.

VACINA ANTIFURTO DATADOT

A única proteção que oferece 3.000 micropontos de identificação para o veículo.

SERVIÇOS E DESCONTOS

Serviços gratuitos para o veículo e descontos em assinaturas, estacionamentos, viagens e muito mais.

CENTRAL PRÓPRIA DE ATENDIMENTO 24H

Muito mais qualidade na hora em que seus clientes mais precisam.

DEFENSOR DO SEGURADO

Um profissional independente exclusivo para defender os direitos de seus clientes.

MAPFRE SERVIÇOS

Serviço garantido e atendimento diferenciado. Leva e traz, lavagem e polimento grátis.



Seguro
MAPFRE | AUTOMAIIS

Só quem faz seguro MAPFRE AUTOMAIIS passa a fazer parte do CLUB MAPFRE. Entre para o CLUB diferente: aqui os seus clientes sempre ganham. Procure a sucursal MAPFRE mais próxima de você.

Indicadores Econômicos

2007	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano/2007	Jan/2008	Fev/2008	Mar/2008	Ano/2008
IGP-M	0,04%	0,04%	0,26%	0,28%	0,98%	1,29%	1,05%	0,69%	1,76%	7,75%	1,09%	0,53%		1,63%
TR mensal	0,1272%	0,1689%	0,0954%	0,1469%	0,1466%	0,0352%	0,1142%	0,0590%	0,0640%	1,45%	0,1010%	0,0243%	0,0409%	0,17%
Poupança Mensal	0,6278%	0,6697%	0,5959%	0,6476%	0,6473%	0,5354%	0,6148%	0,5593%	0,5643%	7,70%	0,6015%	0,5244%	0,5411%	1,68%
Dólar Venda Final do Mês ^(R\$)	2,0339	1,9289	1,9262	1,8776	1,9620	1,8389	1,7440	1,7837	1,7713	-17,15%	1,7603	1,6833		-4,97%
Receita Brasil Seguros ⁽¹⁾	2,957	3,310	3,203	3,204	3,343	2,984	3,307	3,209	3,307	38,406	3,709	3,343		7,052
Receita SP Seguros ⁽¹⁾	1,459	1,586	1,427	1,613	1,652	1,440	1,574	1,531	1,515	18,506	1,942	1,608		3,550
Receita Brasil Auto ⁽²⁾	1,343	1,540	1,368	1,446	1,565	1,309	1,490	1,387	1,444	17,330	1,750	1,602		3,352
Receita SP Auto ⁽²⁾	0,552	0,608	0,552	0,595	0,649	0,559	0,600	0,563	0,605	7,135	0,818	0,644		1,462
Auto Veículos Produção ⁽³⁾	223,6	257,4	247,0	266,2	279,0	252,4	296,4	271,4	220,8	2.970,8	249,4	253,0		502,4
Auto Veículos Licenciados ⁽⁴⁾	179,3	211,1	198,8	217,4	235,2	204,0	244,5	237,0	242,2	2.462,7	215,0	200,8		415,8
INCC - FGV ⁽⁴⁾	0,45%	1,55%	0,92%	0,31%	0,26%	0,51%	0,51%	0,36%	0,59%	6,15%	0,38%	0,40%		0,78%

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: Renavan

Contribuições Previdenciárias - INSS

1 - Segurado Empregado, Empregado doméstico e trabalhador avulso:

Salário de Contribuição de	até	Alíquotas p/ fins de recolhimento de INSS
-	911,70	8,00%
911,71	1.519,50	9,00%
1.519,51	3.038,99	11,00%

2 - Segurado Empregada Doméstico (Tabela para orientação do Empregador)

Salário de Contribuição de	até	Alíquotas p/ fins de recolhimento de INSS		
		Empregado	Empregador	Total
-	911,70	8,00%	12%	20%
911,71	1.519,50	9,00%	12%	21%
1.519,51	3.038,99	11,00%	12%	23%

3 - Salário Mínimo Federal

PERÍODO	VALOR
Maio/2004 à Abril/2005	\$260,00
Maio/2005 à Março/2006	\$300,00
Abril/2006 à Março/2007	\$350,00
Abril/2007 à Fevereiro/2008	\$380,00
A partir de Março/2008	\$415,00

4 - Salário Família

REMUNERAÇÃO	VALOR
Até R\$ 472,43	\$ 24,23
De R\$ 472,43 até R\$ 710,08	\$ 17,07

Imposto de Renda

Base de cálculo mensal em R\$	Alíquota %	Parcela a deduzir do imposto em R\$
Até 1.372,81	-	-
De 1.372,82 até 2.743,25	15,0	205,92
Acima de 2.743,25	27,5	548,82

AGENDA DE OBRIGAÇÕES - ABRIL 2008

03 IOF - Fato gerador: 3º DEC MARÇO 2008 - DARF 2 VIAS	- Facultativos - Empregado Doméstico
04 SALÁRIOS Ref: MARÇO/2008 FGTS - Fato Gerador: - MARÇO/ 2008 GPS 2 VIAS CAGED - Referência: MARÇO/ 2008 DOCUMENTO ELETRÔNICO	- Associados de cooperativas de trabalho
07 FGTS - Fato Gerador: - MARÇO/ 2008 GFIP 2 vias Doc. Eletrônico CAGED - Referência: MARÇO/ 2008 - Meio Eletrônico	18 PIS/PASEP - COFINS Fato Gerador: MARÇO 2008 - DARF 2 VIAS Documento - DARF - 2 vias IOF - Fato gerador: 1º DEC ABRIL 2008 - DARF 2 VIAS
DCTF MENSAL - Fato Gerador: Fevereiro 2008 - Declaração DACON MENSAL - Fato Gerador: Fevereiro 2008 - Declaração DCTF SEMESTRAL - Fato Gerador: 2º SEMESTRE 2008 - Declaração DACON SEMESTRAL - Fato Gerador: 2º SEMESTRE 2008 - Declaração	24 RAIS Fato Gerador: Ano-base 2007 Documento: Declaração IOF - Fato gerador: 2º DEC ABRIL 2008 - DARF 2 VIAS
10 CÓPIA GPS/INSS - ENVIAR SINDICATO - Ref: MARÇO/2008 IRRF - Fato Gerador: MARÇO 2008 - DARF 2 VIAS INSS - Fato Gerador: MARÇO 2008 - GPS	30 CSL / COFINS / PIS - RETENÇÃO NA FONTE Fato Gerador: 1ª QUINZENA ABRIL/2008 - DARF 2 VIAS IRPF - Declaração de Ajuste Anual 1ª quota - Carnê Leão: Código 0190 - Ganhos em Capital: Código 4600 - Ganhos em Bolsa de Valores: Código 6015
15 CSL / COFINS / PIS - RETENÇÃO NA FONTE Fato Gerador: 2ª QUINZENA MARÇO/2008 - DARF 2 VIAS SIMPLES NACIONAL - Fato Gerador: MARÇO 2008 DARF SIMPLES GPS/INSS - Fato Gerador: MARÇO 2007 - GPS - Contribuintes Individuais	IRPJ/CSL - APURAÇÃO MENSAL - Fato Gerador: MARÇO/2008 IRPJ/CSL - APURAÇÃO TRIMESTRAL Fato Gerador: 1º TRIMESTRE/2008 - 1ª QUOTA - DARF 2 VIAS IRPJ SIMPLES - Fato Gerador: MARÇO/2008 - Código: 6297 DIRPJ - Fator Gerador: ANO CALENDÁRIO 2007 CONTRIBUIÇÃO SINDICAL - EMPREGADOS Fato Gerador: MARÇO 2008

Corretor denuncia atraso na devolução de proposta

O Disque Sincor recepcionou o pedido de uma corretora de seguros para resolver um caso de devolução de proposta com a AGF Seguros. A companhia recusou a proposta de seguros datada de 28 de dezembro de 2007, mas recepcionada dia 07 de janeiro de 2008.

Conforme informação do corretor, os trâmites aconteceram entre 10 de dezembro de 2007 e 07 de janeiro de 2008, quando a proposta foi recusada. Nesta data, entre propostas, pendências, reentrada e recusa, o prazo de 15 dias previsto pela Susep (Circular nº 251, de 15 de abril de 2004) para dar o retorno havia expirado. Diante dos cálculos, foram 28 dias de protocolo. Com isso, o corretor de seguros não aceitou a recusa da companhia.

A AGF acusou motivos técnicos para a recusa e chegou a reavaliar a proposta, porém manteve a negativa do seguro. Além disso, afirmou que não aceitava a data de reentrada do documento, visto que haviam sido solicitados documentos e exames complementares pelo departamento, que não haviam sido apresentados.

Conforme o ocorrido, o Disque Sincor solicitou o pronunciamento da companhia quanto à possibilidade da aceitação da proposta. A AGF, por sua vez, analisou novamente os fatos e considerou a posição do Disque Sincor aceitando o risco e emitindo a proposta.

Renovação de apólice antecipada cancela bônus

Um segurado teve perda parcial do veículo e foi indenizado pela AGF Seguros antes do término de vigência da apólice. Ao adquirir o novo veículo, o segurado realizou outro seguro através da SulAmérica. Após a análise do processo, o Disque Sincor verificou que a seguradora estornou toda a classe de bônus que o segurado possuía, devido à antecipação da renovação de 65 dias.

O Disque Sincor salienta que na consulta realizada pela SulAmérica consta que a congênere AGF Seguros informou que o bônus atual possuía sinistro na vigência anterior. Pelo exposto, o Disque Sincor solicitou informações sobre o critério adotado para zerar a bonificação do segurado, com a possibilidade do cancelamento dos R\$ 441,46 do endosso.

A companhia justificou que, conforme suas regras, só é permitida a renovação antecipada em no máximo 30 dias contados do final da vigência da apólice anterior. Caso fosse de mais de 30 dias, todo o bônus seria excluído. Neste caso, devido ao não cancelamento da apólice anterior, houve antecipação de renovação em 65 dias.

Depois disso, muitas outras questões administrativas do pro-


cesso foram investigadas pelo Disque Sincor, que questionou mais uma vez a posição da SulAmérica referente ao caso. A companhia, então, percebeu sua falha na confirmação dos bônus a que o segurado tinha direito. Desta forma, manteve a bonificação.

Resposta para demora na indenização de DIT

Em matéria publicada no JCS de fevereiro (edição nº 321), foi relatado que um segurado da MetLife tinha em seu seguro de vida a cobertura de DIT (Diária de Incapacidade Temporária). Depois de sofrer um acidente doméstico em 08 de outubro de 2007, ele afastou-se do trabalho, a princípio por 15 dias. Porém, devido à gravidade da lesão (rompimento de ligamentos do joelho), seu médico o afastou por mais 60 dias. Esta prorrogação, assim como o primeiro afastamento, foi comunicada e protocolada junto à companhia que deveria providenciar a indenização.

O Disque Sincor encaminhou esta reclamação à MetLife para identificação do problema e resolução imediata. Desta forma, a companhia fez uma perícia médica e programou o pagamento da quantia pleiteada para o dia 21 de janeiro de 2008.

Porém, foi divulgado que a quantia foi paga sem correção ou mora. A MetLife, ao ler a reportagem, questionou a citação de não ter sido pago multa ou mora já que tal solicitação não havia sido feita pelo Disque Sincor anteriormente.

Logo que foi acionada pelo Disque Sincor, a companhia informou sobre a data provável da conclusão do processo de regulação do DIT, tendo, em seguida, liberado o valor das diárias pleiteadas. No entanto, o Sincor-SP não encaminhou esta manifestação do segurado sobre outras despesas ao segurado. De qualquer forma, a companhia esclarece que a indenização principal não foi inicialmente paga com correção, porque ela liberou o valor principal antes do término do prazo de regulação de sinistros estipulado nas condições gerais. 

Reforma Ortográfica

Sobre a matéria Corretores devem ficar atentos à reforma ortográfica, da 322ª edição (março/2008): o JCS esclarece que o acordo ortográfico já foi aprovado pelo Congresso Nacional e, em tese, está em vigor, uma vez que, para isso, basta a assinatura de três países da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa - CPLP. Além do Brasil, já ratificaram o texto os países Cabo Verde e São Tomé e Príncipe. A implantação oficial, porém, foi adiada devido à não-adesão de Portugal. A intenção da matéria era apontar as alterações por curiosidade de informação.

Microseguro: Susep pede apoio do Banco Mundial



Durante encontro com representantes da instituição no Rio de Janeiro, o superintendente da Susep, Armando Vergílio dos Santos, solicitou apoio técnico e financeiro do Banco Mundial às pesquisas em prol da expansão de microsseguros no Brasil. O pedido de Armando foi bem recebido entre os representantes do banco, que se comprometeram a avaliarem a proposta e indicar possíveis fontes de financiamento. Armando Vergílio apontou a Escola Nacional de Seguros como a entidade apta a receber os recursos internacionais para a realização das pesquisas que miram a expansão do microsseguro.

Fundos conseguem rentabilidade de 25,9%



Os fundos de pensão encerraram 2007 com uma carteira de investimentos em torno de R\$ 435,7 bilhões, 23,7% acima dos R\$ 352,1 bilhões registrados no final do ano anterior, segundo levantamento da Associação Brasileira das Entidades de Previdência Complementar (Abrapp). Em 12 meses a rentabilidade ficou em 25,9%, resultado que representou mais de 225% da necessidade atuarial medida pelo INPC + 6% a.a. A renda variável teve a sua participação aumentada nas carteiras dos fundos de pensão de 32,8%, em dezembro de 2006 para 36,7% no mesmo mês do ano passado.

Pacientes com câncer sofrerão restrições



Apartir de abril as operadoras de planos de saúde serão obrigadas a ampliar a cobertura de serviços, incluindo 200 novos procedimentos no rol de procedimentos da ANS, somando 2.973 itens correspondentes a coberturas obrigatórias. Para a advogada Renata Vilhena Silva, que integra o Conselho Científico da Ação Solidária Contra o Câncer Infantil, a nova lista divulgada pela agência traz inovações muito tímidas "e que não resolverão o problema dos usuários dos planos de saúde, em especial aqueles que lutam contra o câncer". Segundo

ela, "os pacientes oncológicos foram esquecidos pela Agência, a não ser aqueles que sofrem de leucemia e linfoma e precisam do transplante autólogo de medula óssea e que representam uma minoria desta população".

Abertura do setor pode sofrer atraso



Depois de esperar anos pela abertura do resseguro, o Brasil agora corre o risco de ter a abertura adiada por falta de mão de obra. Oficialmente, a partir do dia 17 de abril as resseguradoras poderão negociar com as seguradoras e assumir riscos no Brasil. Mas não há funcionários em número suficiente para analisar todos os processos. Para tornar a situação mais crítica, as empresas demoraram muito para entrar com a documentação na Susep. Os técnicos da superintendência estão correndo para analisar os processos. Ao mesmo tempo, a Susep solicitou que o Ministério da Fazenda libere autorização para realizar concursos para contratar mais profissionais. Enquanto isso, o movimento de estrangeiros na ponte aérea Rio-São Paulo, que por sorte opera sem tantos atrasos, nunca esteve tão intenso em razão da abertura do resseguro. 🌐

FÓRUM DE BENEFÍCIOS

13 a 15 de junho de 2008

ÁGUAS DE LINDÓIA - SP

Vida, Saúde e Previdência Privada

SINCORSP

Vem aí o primeiro
Fórum de Benefícios
do Sincor-SP, no qual
serão discutidos
temas de Vida, Saúde
e Previdência Privada.

Faça já sua inscrição.
As vagas são limitadas.

Increva-se pelo site: www.sincorsp.org.br

DATA:

13 a 15 de junho de 2008

(sex, sáb, dom)

LOCAL:

Hotel Vacance

Águas de Lindóia - SP

HORÁRIO	PROGRAMA VIDA E PREVIDÊNCIA	PROGRAMA SAÚDE
13/06/08 - Sexta Feira		
16h00	Recepção Hotel Vacance	
19h00	Abertura (com participação dos presidentes das Comissões Vida e Saúde)	
20h00	Jantar	
14/06/08 - Sábado		
09h00	Saúde e Tranquilidade... Qualidade de Vida que Todos merecem!	
10h30	Direito na Nova Realidade do Seguro de Vida	Direitos do Consumidor – Novas Regras da ANS
11h15	Coffee-break	
11h30	Comercialização do Seguro de Vida	Como Vender Seguro Saúde
13h00	Almoço	Alertas ao Corretor na
14h30	Previdência Privada	Comercialização de Seguro Saúde: Cuidados que Você deve ter!
16h00	Coffee-break	
16h30	Os cinco erros mais comuns na venda de seguros de vida e previdência	O que Você precisa saber sobre o Atual Mercado de Planos de Saúde: Novas Coberturas, Fusões e Outros Fatos Relevantes.
17h30	Debates: Vida, Saúde, Capitalização e Previdência	
18h30	Corretor de Elite, Disciplina para Vender Todos os Ramos!	
19h30	Encerramento	
21h00	Jantar	
15/06/08 - Domingo		
12h00	Almoço	
15h00	Check-out Hotel	

VALOR

Corretor sócio	R\$ 100,00
Cônjuge de corretor sócio	R\$ 300,00
Corretor NÃO sócio	R\$ 450,00
Cônjuge de corretor NÃO sócio	R\$ 450,00
Outro	R\$ 600,00

Organização

SINCORSP

Amil

Bradesco
Seguros e Previdência

CARGLASS
REPARO E TROCA DE VIDROS AUTOMOTIVOS

Marítima
seguros

PORTO
SEGURO

SulAmérica
associada ao ING

Patrocinadores



Mais crescimento, mais vendas, mais prêmios, mais chances de ganhar.
É por isso que 2008 vai ser o ano do crescimento da SulAmérica.



**2008
CAMPEÕES
SULAMÉRICA**

**Prêmios
bimestrais
e 3 dias de
diversão
garantida.**

Na Campanha Campeões SulAmérica 2008, os corretores de seguros têm muito mais chances de ganhar: este ano serão 4 rodadas com prêmios bimestrais e o reconhecimento final com 3 dias de muita diversão no Club Med. Por isso aumente suas vendas para concorrer a prêmios incríveis e no final da campanha garantir seu lugar nesta grande festa.

Não perca tempo. Transforme suas vendas em pontos e participe. Acesse sulamerica.com.br/campeoes2008 e conheça o regulamento e todos os detalhes desta campanha de vendas.

SulAmérica

associada ao **ING** 