

ABRIL
2007

311



SEU JORNAL

**Jornal
dos Corretores
de Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

Corretores de seguros do Estado de São Paulo reelegem Leoncio de Arruda com 80% dos votos



Sr. Leoncio de Arruda continua como presidente do Sincor-SP para dar andamento aos seus projetos

A expressiva vitória concedida à Chapa 1 na eleição que decidiu os integrantes da próxima administração do Sincor-SP foi uma amostra clara de que os associados não tiveram dúvidas ao optar pelo prosseguimento da atual política do Sindicato, iniciada em 2004.

LEIA MAIS NA PÁGINA 06

Dia Internacional da Mulher é comemorado com grande festa

O evento, repleto de prêmios e surpresas, foi cuidadosamente preparado para emocionar cerca de 600 corretoras de seguros que compareceram à homenagem realizada no último dia 8 de março.

LEIA MAIS NA PÁGINA 09



Show do cantor Daniel, uma das atrações especiais do evento, encanta as mulheres corretoras de seguros

Agente do Bem-Estar Social quer arrecadar 26 mil agasalhos

Programa vai utilizar sua extensa rede de corretores de seguros em todo o Estado de São Paulo para arrecadar os donativos para a Campanha do Agasalho 2007.

LEIA MAIS NA PÁGINA 08

Conselho de Ética trabalha em prol da concorrência saudável

Departamento considera que a ética é fundamental para que as atividades do mercado de seguros aconteçam de forma ordenada e sem obstáculos, permitindo o crescimento sustentável de todos.

LEIA MAIS NA PÁGINA 21

Bradesco Seguros e Previdência 100% do tempo pensando em você.

O programa de relacionamento
que oferece mais facilidade e
benefícios para o seu dia-a-dia.

Através do Site 100% Corretor, você tem funcionalidades que facilitam a sua rotina de trabalho, como: emissão e acompanhamento de propostas, aviso de sinistro, extrato de comissão e diversas outras consultas. E ainda conta com o Clube de Benefícios que oferece acesso a produtos de informática, eletroeletrônicos, celulares, jornais e revistas com desconto, além de uma linha exclusiva de financiamento no Banco Bradesco, com condições especiais.

Acesse www.bradescoseguros.com.br
e confira as novidades.

Programa 100% Corretor. É a
Bradesco Seguros e Previdência
cada vez mais próxima de você.



PRESIDENTE:
 LEONCIO DE ARRUDA

1º VICE-PRESIDENTE:
 JOÃO LEOPOLDO BRACCO DE LIMA

2º VICE-PRESIDENTE:
 CÁSSIA MARIA DEL PAPA

1º SECRETÁRIO:
 MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

2º SECRETÁRIO:
 ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

1º TESOUREIRO:
 UMILE RITACCO

SUPLENTE DA DIRETORIA EXECUTIVA:
 ARTHUR CICONE JR., PLÍNIO GILBERTO SPINA JR., CELSO LOPES, EDUARDO VIDAL PILEGGI, ADEVALDO CALEGARI, CARLOS ALBERTO ANTONIETTO

CONSELHO FISCAL:
 MILTON D'AMÉLIO, MAURO ANTONIO LARANJA, JÚLIO CÉSAR SALLES MURAT

SUPLENTE DO CONSELHO FISCAL:
 ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, LENIRA COSTA DE CASTRO LEÃO, JOSÉ GERALDO DA SILVA

REPRESENTANTES NA FENACOR:
 LEONCIO DE ARRUDA, LUIZ IOELS, NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS DE SAÚDE, DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO ESTADO DE SÃO PAULO.

Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar
 São Paulo - Centro
 CEP: 01009-907
 Tel.: (0xx11) 3188-5000

GERÊNCIA-GERAL SINCOR-SP:
 ALBANO RIBEIRO NETO

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

É uma publicação mensal do Sincor-SP
 Fone: (11) 3188-5052
 e-mail: jcs@sincorsp.org.br
 Editor Responsável:
 Mariana Peres Maziero MTB 46.921/SP
 Direção de Arte: ÓPERA Comunicação
 Revisão: Thais Moreira MTB 47.213/SP
 Publicidade: Kelma Barros: (11) 3188-5006
 E-mail: publicidade@sincorsp.org.br
 Tiragem: 30.000 exemplares
 Circulação nacional
 Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Alexandre M. Camillo
 Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

COORDENADORES DE DEPARTAMENTOS:
AUTOMÓVEL: WALDEMAR S. STRONGREN
BENEFÍCIOS: FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO
CRÉDITO E GARANTIA: ANDRÉ DABUS
CURSOS: EDUARDO VIDAL PILEGGI
ÉTICA PROFISSIONAL: FLÁVIO BEVILACQUA
BOSISIO
JOVEM CORRETORES DE SEGUROS: PAULO JATENE BOSISIO
MARKETING: BORIS BER
RESPONSABILIDADE CIVIL: FELIPPE MOREIRA
PAES BARRETTO

RISCOS PATRIMONIAIS: MARCOS MARCONDES
RURAL: JULIO CÉSAR SALLES MURAT
SAÚDE: LUIZ IOELS
SEGUROS OBRIGATORIOS: JOÃO URDIALES
GONGORA
SOCIAL: ALEXANDRE M. CAMILLO
TECNOLOGIA: MANUEL MATOS
TRANSPORTES: RALPHO WALLACE SARUBBI
TRIBUTOS: WILSON FRANCISCO BEZUTTE
VIDA E CAPITALIZAÇÃO: DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO
COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO DA CAPITAL: ALEXANDER DINIZ
COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO INTERIOR: SIDNEY GARCIA DE SOUSA

INTEGRANTES DE DEPARTAMENTOS:
AUTOMÓVEL: ANTONIO CARLOS DE SOUZA DIAS, CARLOS ALBERTO DA SILVA, MARIA AP. DE OLIVEIRA BIANCHI E GOUVEIA, REGIANE C. ESTEULA JOSÉ, SHEILA MARIA DIAS BORGES MURIANA
BENEFÍCIOS: MARLI APARECIDA GAGLIARDI, WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, WALDEMIR DOS SANTOS
CRÉDITO E GARANTIA: MARCIO CHAVES, JOSÉ ANTONIO BACELLAR GONÇALVES TOURINHO, VALDIR ESCOZA MILANI, CLAUDEMIR PINTO NASCIMENTO
CURSOS: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, JOSÉ EDUARDO D'ARCO, PLÍNIO GILBERTO SPINA JR., FABIO JOSÉ CAMBOIM DE LIMA, MIRIAM ALICE VARNUM DE CARVALHO, ANDRÉ LUIZ MARTINS DOS SANTOS, CRISTINA ROSATI PEREIRA
ÉTICA PROFISSIONAL: ANDRÉ JULIÃO, DINORAI CABRAL DO AMARAL TRINDADE, JOSÉ VALDECIR SAONCELLA, MILTON D'AMELIO

JOVEM CORRETORES DE SEGUROS: RAFAELA ALVAREZ MORALES, MARCO ANTONIO DE SOUZA FILHO, DANIEL BARBIERI, ALEXANDRE MANTOVANI, ANDRÉ LUIZ MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, CRISTIANO ALVES DE ARRUDA, ALEX SAMI DE ARRUDA, ALBERTO DABUS FILHO

MARKETING: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.

RESPONSABILIDADE CIVIL: IVO MARCOS FALCONE, JOSE ALFREDO RAYMUNDO, JOSÉ GERALDO DA SILVA, MARCO ANTÔNIO LASALVIA
RISCOS PATRIMONIAIS: NELSON FONTANA, ORLANDO DA COSTA FILHO, MARCOS GALANTIER D'AGOSTINI, EDNEI WALTER BIM

RURAL: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, JORGE EDUARDO DE SOUZA, ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, JOSE ANTÔNIO TONETTE
SAÚDE: JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LUCIA BEJATTO, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO
SEGUROS OBRIGATORIOS: ARIIVALDO BRACCO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA, OSVALDO GOMES VIEIRA

SOCIAL: LUCIA RODRIGUES SHAFER, EDUARDO FREIRE DO PRADO, JOSÉ ALVARO ALMEIDA FON-SECA

TECNOLOGIA: ELAINE JERÔNIMO DE SOUZA, CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA FILHO

TRANSPORTES: CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE EUGÊNIO FILHO

TRIBUTOS: JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO, LUIZ OTAVIO BRUNO
VIDA/PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO: ALCIDES DO AMARAL FILHO, CLAUDIO PARRA, RENATO ASSAKI KAZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO
COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO DA CAPITAL: LUIZ CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES GOLDENBERG, EDUARDO DE SANTANA

COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO INTERIOR: VITOR MANOEL NASCIMENTO RICCIARDI, VICENTE

DE OLIVEIRA TOZZO

ASSISTENTES DO PROGRAMA CULTURA DO SEGURO:

ABCDMR: Arnaldo Odlevati Jr.
 ADAMANTINA: José Carlos Rosseto
 ARAÇATUBA: Rafaela Ramires Trindade
 ARARAQUARA: Marco Alexandre Gobatto
 ASSIS: Valdecir Antonio Dias
 BARRETOS: Hélio de Oliveira Diamantino
 BAURU: Joel Alves
 CAMPINAS: Carmem Barao
 FRANCA: Hildemar José da Silveira
 GUARULHOS: Umile Ritacco
 MARÍLIA: Roberto Bueno Lás Casas Brito
 MOGI DAS CRUZES: Regis Beraldinelle Renzi
 PIRACICABA: Gil Arquimedes Cones
 PRESIDENTE PRUDENTE: Rui Pereira da Silva
 RIBEIRÃO PRETO: Vicente de Oliveira Tozzo
 SANTOS: José Luiz Rodrigues Braz
 SÃO CARLOS: José Antônio Zuzi
 SÃO JOÃO DA BOA VISTA: Antônio Álvares de Oliveira, Fabio Pinto Ribeiro
 SJRP: Rafael Miranda de Freitas Carvalho
 VALE DO PARAÍBA: Lauro de Almeida
 ZONA SUL: Ana Paula Nunes de Oliveira
 ZONA NORTE: Rosa Maria de Freitas Lima
 ZONA LESTE: Neli Coelho da Costa Figueroa
 ZONA OESTE: Luiz Antonio de Castro

ASSISTENTES DO PROGRAMA AGENTES DO BEM ESTAR SOCIAL:

ABCDMR: Márcia Jabbur Goulart
 ADAMANTINA: Juarez Pacheco Giron
 ARAÇATUBA: Francisco Flávio Machado
 ASSIS: Osvaldo de Souza Junior
 BAURU: Márcia Mayumi Ijuim
 CAMPINAS: Jose Luiz Vannuccini Fernandes
 FRANCA: Márcia Regina da Silva
 GUARULHOS: Cristina Ap.da Silva Santos
 MARÍLIA: Juraci Alves
 MOGI DAS CRUZES: André Luiz Lafuente
 PIRACICABA: Celso Correa Coelho, Pedro Luiz de Linardo
 PRESIDENTE PRUDENTE: Paulo Eduardo Cavalheiro
 RIBEIRÃO PRETO: Marina Donizete Dias
 SANTOS: Maria Inez França Cruz
 SÃO CARLOS: Cristina Patriota Cavalheiro
 SÃO JOÃO DA BOA VISTA: Carlos Henrique Palermo
 SJRP: Marlei Ap. Duarte Gonçalves
 SOROCABA: José Basílio Chaniço
 VALE DO PARAÍBA: Dirlei Mariano de Almeida
 ZONA SUL: Zélia Camargo
 ZONA NORTE: Ivone dos Anjos A. Barbosa
 ZONA LESTE: Laudiceia Cardoso Paiva
 ZONA OESTE: Eduardo Minc

ASSISTENTES DA COMISSÃO CONTRA VENDA CASADA:

ABCDMR: Israel Marques
 ARAÇATUBA: Nivaldo Chaves Junior
 ARARAQUARA: Carlos Eduardo Melato
 ASSIS: Wagner Luiz Martins
 BARRETOS: André Mendes Camillo
 BAURU: Djalmir Mencia Hatimine
 CAMPINAS: Renato Benatti
 GUARULHOS: Leandro Ritter Nesterick
 MARÍLIA: José Henrique Gramoline Garcia
 MOGI DAS CRUZES: Sidnei Darini Tiarga
 PIRACICABA: Jonas Silveira
 PRESIDENTE PRUDENTE: Nilson Fukaya Inoue
 RIBEIRÃO PRETO: José Marcos Alonso
 SANTOS: Plínio Ganey
 SÃO CARLOS: Marcos Zorgetto
 SJRP: Mauro Antonio Laranja
 SOROCABA: Antonio Carlos Ferraz de Oliveira
 VALE DO PARAÍBA: Joilson Soares da Silva
 ZONA SUL: André Luiz Cisi
 ZONA NORTE: Nilson Arelo Barbosa
 ZONA LESTE: Nilson Moraes
 ZONA OESTE: Julio de Oliveira Miguel

OURINHOS: Claudino José Gomes Junior

INTEGRANTES DA COMISSÃO NO ESTADO DO RIO DE JANEIRO:

RIO BONITO: Marcelo de Almeida Vianna Reid
 NOVA IGUAÇU: Roberto Cabral Neto
 NITERÓI: Darcy Domingues Da Silva
 BANGU: Ricardo Rodrigues
 PETRÓPOLIS: Antônio Carlos Gonçalves
 VOLTA REDONDA: Carlos Renato Campos Ramos
 CENTRO: Carlos Alberto De Almeida Santiago
 CENTRO: Fernando Augusto Faro Mendes De Almeida

REPRESENTAÇÕES DO SINCOR-SP, NA CIDADE DE SÃO PAULO:

ZONA NORTE
 CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA
ZONA SUL
 FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA
ZONA LESTE
 MARCOS ABARCA
ZONA OESTE
 EMILIANO MARTINS DE SOUZA FILHO
 LACIR MARCONDES DE MELO

DIRETOR INSTITUCIONAL:
 PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

DELEGACIAS/DELEGADOS REGIONAIS:

ABCDMR
 CARLOS ALBERTO PELAIS
ARAÇATUBA
 JOSÉ ANTONIO TONETTE
ARARAQUARA
 JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ
ASSIS
 JOBEL CANDIDO VENCESLAU JR.
BARRETOS
 CARLOS ALBERTO FAITARONE CORRÊA
BAURU
 LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN
CAMPINAS
 ADELAIROTON FERREIRA ELOI
FERNANDÓPOLIS
 MILTON LUIZ DA SILVA
FRANCA
 RICARDO RAGAZZI
GUARULHOS
 LUIZ CARLOS RUIVO
JUNDIAÍ
 SIMONE CRISTINA FAVARO
MARÍLIA
 NATAL BERGAMO NETO
MOGI DAS CRUZES
 WILTON JOSÉ NOGUEIRA
NOVA ALTA PAULISTA
 WALDIR BAESSA
PIRACICABA
 ARMANDO PREVITALI FILHO
PRESIDENTE PRUDENTE
 RICARDO RICCI FLORENTINO DOS SANTOS
REGISTRO
 UBIRAJARA CAMILO JUNIOR
RIBEIRÃO PRETO
 CARLOS RAPOZO
SANTOS
 RICARDO DA COSTA PENNA LABATUT
SÃO CARLOS
 ANTONIO CARLOS JOÃO
SÃO JOÃO DA BOA VISTA
 SILVIA HELENA RINALDI LARA
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO
 SHIRTES PEREIRA
TAUBATÉ
 FRANCISCO SERGIO CASIMIRO
SOROCABA
 JORGE BITTAR FILHO
VALE DO PARAÍBA
 ELMSON DÓRIA DA CUNHA

Vamos mostrar que sempre andamos de cabeça erguida



Antes de mais nada, gostaria de agradecer aqueles que nos confiaram novamente a condução do Sincor-SP, em uma escolha livre e soberana, com a presença de um expressivo contingente dos que fazem esta entidade.

Que sejam, então, as pequenas e grandes manifestações do Sindicato, dedicadas à execução das tarefas que vêm pela frente; humildes na aceitação da crítica justa; corajosas na defesa dos princípios da classe; abertas à incorporação de novas análises, teses e propostas; visionárias de um mercado mais humano e mais justo.

Esta reflexão é fundamental em um momento que o setor tem obrigação de passar por um processo de profundas reflexões substantivas, sem os recursos que mascaram a realidade.

O mercado vem ficando bastante debilitado com as distorções que o envolvem nos últimos anos. O setor é como um conjunto de pontos que se comunicam entre si. Quando se começa a ter problemas em um, dois pontos, de uma certa maneira atinge-se, inevitavelmente, o todo.

O CNSP, por exemplo, não pode viver distanciado do mercado, criando normas casuísticas como as das imposições de novas reservas técnicas, que só vão contribuir para a concentração do setor em detrimento do consumidor/segurado.

Os seguradores têm de abandonar o princípio de ganhar mercado ou não perder mercado a qualquer preço. As políticas de preços diferenciados e de venda direta não passam de uma forma covarde de alijar os corretores de seguros.

Inovação é a mais recente onda gerencial. É sobre ela que é preciso se debruçar.

Partir do consumidor, do cliente para buscar as soluções para melhor atendê-los. No lugar das manhas e artimanhas, isso é o que deve contar.

Os bancos seguem com a venda casada como se fosse a coisa mais natural do mundo. Essas são apenas algumas pontas do iceberg. A concorrência inqualificável de montadoras e concessionárias de veículos também cresce de forma espantosa.

Tudo sob o olhar complacente da Susep, o que faz com que haja uma percepção fortíssima de impunidade.

O setor, aliás, flutua ao acaso há bastante tempo. Falta um mínimo de foco. Além dos abusos, equívocos e omissões, há a ausência de diálogo entre os diversos segmentos para se não acabar, pelo menos reduzir o "tudo pode", a total falta de ética que tomou conta das relações comerciais, nos últimos anos.

O nó se dá sempre na questão do negócio, na perda de percentual no bolo. Então, a ênfase toda é recuperar esse percentual na base do vale-tudo. Pode ser que do ponto de vista dos negócios esteja correto. Agora, de um ponto de vista mais amplo, vejo que há problemas sérios de conteúdo, de credibilidade, mal avaliados até este momento.

Apesar da gravidade do estado de coisas, nós corretores de seguros temos de refletir e achar nosso caminho. Como disse o presidente Lula em seu discurso em sessão plenária do Fórum Econômico Mundial, realizada em Davos (Suíça): "nós precisamos parar de chorar a nossa miséria". Os corretores têm de se fazer respeitar e mostrar que andamos de cabeça erguida, não pedimos favores, exigimos direitos.

Temos de percorrer um caminho com estratégia, sermos persistentes no que realizamos. Confiar em nossas habilidades para fazer as situações acontecerem e sabemos que as ações não se transformam em realidade significativa através de um trabalho isolado, mas sim, com o envolvimento de outros, com um esforço incessante, firmeza de propósitos, competência e planejamento. É isso que o Sincor pretende continuar fazendo: trabalhar a seu lado com afinco, a despeito da adversidade.

Repetindo, não adianta ficar chorando o que funcionou antes da gente. O que temos de fazer é nos perguntarmos: o que vamos fazer daqui para frente? O que nós já temos de acúmulo e o que é preciso para ir além?

O momento não permite mais individualismos. Vamos somar forças porque, infelizmente, as coisas não ocorrem do jeito que a gente quer.

LEONCIO DE ARRUDA

"Os seguradores têm de abandonar o princípio de ganhar mercado ou não perder mercado a qualquer preço. As políticas de preços diferenciados e de venda direta não passam de uma forma covarde de alijar os corretores de seguros."

Devolução de propostas das seguradoras

O JCS publicou, em julho de 2006, reclamações de corretores de seguros associados de que as seguradoras, de um modo geral, não estão cumprindo determinações dessa autarquia com relação à Circular Susep no 251, de 15 de abril de 2004, que dispõe sobre a aceitação da proposta e o início de vigência da cobertura nos contratos de seguros.

O artigo 2º § 4º da mencionada circular diz: "Ficará a critério da sociedade seguradora a decisão de informar ou não, por escrito, ao proponente, ao seu representante legal ou corretor de seguros, sobre a aceitação da proposta, devendo, no entanto, obrigatoriamente, proceder à comunicação formal, no caso de sua não-aceitação, justificando recusa".

As seguradoras estão usando a expressão genericamente "motivos técnicos" genericamente para a devolução de proposta, não justificando a recusa, causando indagações dos consumidores. Devemos ser o mais transparente possível ao consumidor, pois ele é a razão da existência do mercado de seguros. O Sincor-SP espera providências da autarquia para o cumprimento da norma regulamentar.

Até esta data, não houve resposta nem posicionamento sobre a questão. O Sincor-SP continua acompanhando os casos já publicados e tenta dar um desfecho a todas as questões. Porém, nem sempre os casos são analisados com a importância que deveriam ter.

Questões de perfil divergente - endosso Porto Seguro

Em atenção ao e-mail recebido pelo Sincor-SP da Porto Seguro, em que a questão é o débito do valor do endosso na comissão do corretor de seguros, verificamos o seguinte:

a) A Circular Susep 256/04 na Seção XVII – Das informações para Avaliação de Risco - Artigo 41 diz: "as sociedades seguradoras que utilizarem critérios baseados em questionário de avaliação de risco no cálculo dos prêmios, deverão fornecer todos os esclarecimentos necessários para o correto preenchimento do questionário, bem como especificar todas as implicações no caso

de informações inverídicas devidamente comprovadas". Parágrafo único: fica vedada a negativa do pagamento da indenização ou qualquer tipo de penalidade ao segurado, quando relacionada a perguntas que utilizem critério subjetivo para a resposta ou que possuam múltipla interpretação.

b) A seguradora pode permitir a continuidade do seguro, cobrando a diferença de prêmio cabível, por entender que não houve má fé do segurado, que são os casos em questão, através de endosso.

c) Para efetivar a cobrança do endosso junto ao segurado, se faz necessário um comunicado claro a respeito da diferença, bem como as implicações do seu não-pagamento no prazo conveniado.

d) O corretor de seguros poderá auxiliar antecipadamente, dentro de um prazo razoável, os esclarecimentos que se fizerem necessários perante os seus clientes, antes do envio de cobrança da seguradora.

e) Vale lembrar que o procedimento a posteriori da Porto Seguro em entrar em contato com o segurado para conferência do 'perfil', além de ser inoportuno, é inconveniente, pois ele prestou todas as informações acerca do risco ao preencher e assinar o questionário.

f) A comissão do corretor é a remuneração pelo seu trabalho, com exceção dos impostos previstos em lei, nenhum outro valor deverá ser debitado, a qualquer título.

g) Assim caberá à seguradora resolver o problema de não-pagamento de endossos nas formas legais.

Finalizando, reafirmamos que não deverão ser debitados das comissões do corretor de seguros, endosso não pagos por divergência de 'perfil' ou compromisso não cumprido de instalação de dispositivo anti-furto.

Comissão de Corretagem 2007 - R\$ 7,7 bilhões

Através de notícias da mídia escrita, o Sincor-SP tomou conhecimento que, de acordo com estudo desenvolvido pela Federação Nacional das Seguradoras – Fenaseg, os valores de comissões de corretagem que serão desembolsadas em 2007 deverão somar R\$ 7,7 bilhões, 9% a mais do que no exercício passado.

Assim, em carta à Fenaseg, o Sincor-SP pede que sejam enviadas informações detalhadas de como foram compostos esses números, ou seja, o que está sendo considerado realmente como "despesas de comercialização".

Chapa 1 vence as eleições no Sincor-SP e Leoncio de Arruda obtém novo mandato

Corretores de seguros decidiram pelo prosseguimento do projeto tocado pela atual administração do Sindicato

Os corretores de seguros de todo o Estado de São Paulo destinaram 80% dos votos à Chapa 1 nas eleições que decidiram os integrantes que vão compor a nova fase administrativa do Sincor-SP, entre 1o de junho de 2007 e 31 de maio de 2010. O grupo vencedor é encabeçado por Leoncio de Arruda, candidato à reeleição.

O Sindicato, com isso, vai prosseguir com uma política voltada para o corretor de seguros, com base na valorização da imagem da classe, no combate às práticas danosas à categoria, na prevenção de episódios prejudiciais ao segmento, na criação de novas oportunidades de negócio, na ampliação do mercado e na formação profissional e reciclagem.

A expressiva vitória concedida à chapa liderada por Leoncio de Arruda foi uma amostra clara de que os corretores de seguros do Estado de São Paulo não tiveram dúvidas em apoiar as atuais ações do Sindicato.

Realizações desde 2004

O acompanhamento e o combate efetivo às seguradoras que operam sem corretor como o seu único canal de distribuição foi uma das primeiras ações colocadas em prática por Leoncio.

O Sindicato também trabalhou para reduzir a carga tributária dos corretores de seguros. Ao mesmo tempo, fortaleceu as comissões técnicas e criou a Credicor-SP, que oferece serviços bancários a preços vantajosos.

Nos últimos 3 anos, o Sincor-SP trabalhou o fortalecimento da imagem do profissional corretor de seguros, que ganhou a mídia. O Sindicato também lutou contra a prática de preços diferenciados e a venda de seguros por montadoras, concessionárias e bancos. Houve ainda diversos trabalhos em cada departamento, assim como a criação de comissões para ampliar o espaço de luta pelo corretor. No período, a entidade abriu quatro novos escritórios na cidade de São Paulo: regiões Norte, Sul, Leste e Oeste.



Corretores de seguros durante a votação que decidiu pelo prosseguimento dos projetos tocados pela atual administração do Sindicato

Plataforma 2007 e Reciclagem

No período entre 2007 e 2010, o Sincor-SP vai também trabalhar por uma valorização ainda maior da responsabilidade social e implantar o Disque Sincor em todas as delegacias regionais.

Todos os eventos de reciclagem profissional (Conec, Encontros, Seminários, Debates e Palestras) serão mantidos, abordando diversos temas. Será oferecido, ao mesmo tempo, um conjunto abrangente de informações através dos veículos de comunicação do Sincor-SP. Os estudos e rankings voltados para a capacitação dos corretores, bem como comparativos de produtos e serviços prestados pelos seguradores são planos que já estão em execução.

Segundo o presidente reeleito do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, a realização desses compromissos será facilitada pela união de toda a categoria em torno deste grande projeto, conforme ficou demonstrado nesta reeleição, com ampla maioria dos votos. "Unidos, na mesma direção", salienta.

REALIZAÇÕES DE DEPARTAMENTOS

Agente do Bem Estar Social	60 Toneladas de alimentos – 12º Conec 39 Padarias do Agente Projeto Menor Aprendiz
Unisincor	317 cursos realizados – 10.961 participantes
Disque Sincor	4.830 atendimentos
Departamento Jurídico	6.150 casos
Cultura do Seguro	32.375 de jovens treinados até o final de 2006 (Capital e Interior)
Cooperativa de Crédito	Mais de 500 cotistas
Pioneirismo	AC Sincor – Certificação Digital
Benefícios – Destaques	Plano Odontológico Plano de Saúde Seguro de Vida e Assistência Funeral Gratuitos Seguro de Vida Individual Complementar Clínica de Psicologia Seguro de Responsabilidade Civil Assessoria INSS

PRINCIPAIS REALIZAÇÕES

Caminho da inovação	11º e 12º CONEC
Discutindo com o mercado	I Fórum de "Marketing em Seguro de Massa" I Fórum de Debates "Solidez do Mercado de Seguros" II Fórum de Debates "Novas Regras dos Seguros de Pessoas" III Fórum de Debates "A Susep e os Corretores de Seguros"
Divulgação Institucional	120 painéis em estradas de acesso ao interior e litoral de São Paulo 640 Outdoors pelo Estado 141 ônibus com o Busdoor
Dia Internacional da Mulher	350 participantes em 2004 500 participantes em 2005 600 participantes em 2006
Foco na Comunicação	JCS Linha Direta Site Sincor-SP
Ampliação Sincor-SP	Aquisição de 330 m ² para a sede do Sincor-SP e a implantação da Credicor-SP
Sincor Jovem	Criação do departamento Jovem Corretor de Seguros mobilizando os jovens para a diretriz de que "seguro é um bem necessário"

Nova administração

DIRETORIA EXECUTIVA: PRESIDENTE - Leoncio de Arruda; **1º VICE-PRESIDENTE** - Mário Sérgio de Almeida Santos; **2º VICE-PRESIDENTE** - Alexandre M. Camillo; **1º SECRETÁRIO** - Cássia Maria Del Papa; **2º SECRETÁRIO** - Adevaldo Calegari; **1º TESOUREIRO** - Orlando Filipe Gouveia; **2º TESOUREIRO** - Leilane Ap. Figueiredo Strongren. **SUPLENTE DIRETORIA EXECUTIVA; 1º SUPLENTE** - Arthur Cicone Jr.; **2º SUPLENTE** - Jorge Teixeira Barbosa; **3º SUPLENTE** - Celso Lopes; **4º SUPLENTE** - Nelma Domingues R. Pereira; **5º SUPLENTE** - Plínio Gilberto Spina Jr.; **6º SUPLENTE** - Carlos Alberto Antonietto; **7º SUPLENTE** - Luiz Carlos Alvarez Morales Jr.. **CONSELHO FISCAL/TITULARES: 1º CONSELHEIRO** - Julio César Pasquinelli; **2º CONSELHEIRO** - Mauro Antonio Laranja; **3º CONSELHEIRO** - Julio Cesar Salles Murat. **SUPLENTE CONSELHO FISCAL: 1º SUPLENTE CONSELHO** - Antonio Carlos Ferraz de Oliveira; **2º SUPLENTE CONSELHO** - Miguel A. Fiori; **3º SUPLENTE CONSELHO** - José Geraldo da Silva. **DELEGADOS FENACOR: 1º DELEGADO** - Leoncio de Arruda; **2º DELEGADO** - Luiz loels; **3º DELEGADO** - Nelson Martins Fontana; **4º DELEGADO** - Diniz Nunes Caetano; **OUVIDOR** - Milton D'Amélio.

Agente do Bem-Estar Social pretende distribuir 26 mil peças de roupas de inverno

O programa do Agente do Bem Estar Social pretende arrecadar cerca de 26 mil peças de roupas na capital e interior, utilizando sua extensa rede de corretores de seguros em todo o Estado de São Paulo. Trata-se da Campanha do Agasalho 2007, que fará a distribuição para as entidades assistenciais selecionadas pelo programa e indicadas pela Secretaria Municipal de Assistência e Desenvolvimento Social da Prefeitura de São Paulo.

As peças que serão distribuídas deverão estar limpas e em bom estado de conservação, permitindo a utilização imediata. O esforço dos Agentes do Bem-Estar Social é para conseguir uma ampla adesão de setores de população. Por isso, eles vão também buscar parcerias com seguradoras e outras entidades do mercado de seguros.



Cachecol do agente: brinde que será dado a quem levar mais de cinco peças de roupas para doar no evento de Águas de Lindóia.

Um dos motes da campanha, lançada no último dia 8 de março, é a frase "Quem vive de vender segurança... vai se mobilizar para doar proteção". A arrecadação vai se estender até 13 de junho.

A Campanha do Agasalho 2007 será divulgada por meio de cartazes, *e-mail marketing*, *Jornal dos Corretores de Seguros*, site do Sincor-SP e no corpo-a-corpo, junto ao mercado.

Todas as entregas de donativos serão documentadas, a fim de contribuir com a disseminação da imagem positiva do corretor de seguros, cujo papel social é de proteção.

PROJETO DE LEI

Projeto de lei proíbe exigência de seguro como condição para financiamento

Está tramitando na Câmara dos Deputados um projeto de lei que proíbe as instituições financeiras de condicionarem a concessão de financiamento para aquisição de maquinário agrícola à contratação, pelo adquirente, de seguro de vida ou de dano, roubo ou furto do respectivo maquinário. O projeto é de autoria do deputado Eliene Lima, do Partido Progressista de Mato Grosso.

O deputado diz ser normal que os bancos exijam garantias dos tomadores de financiamentos, em face do risco de crédito a que estão sujeitos. Contudo, no caso das operações de financiamento de maquinário agrícola, ao impor a contratação de seguro de benfeitorias e produtos agropecuários, as instituições finan-

ceiras oneram ainda mais os produtores rurais.

"Esta prática caracteriza uma operação de venda de serviço subordinada a outra, popularmente conhecida como venda casada. Isso constitui crime contra a ordem econômica", afirma. "O projeto de lei foi feito a partir das constantes reclamações dos produtores rurais", salienta.

O texto do projeto abre exceção para os casos em que os bens financiados constituem garantia da operação. Contudo, mesmo nesse caso, o tomador do empréstimo poderá escolher livremente a seguradora.

Sincor-SP comemora de forma especial o Dia Internacional da Mulher

O dia 8 de março de 2007 deverá ficar marcado para as corretoras de seguros que foram homenageadas

As corretoras de seguros foram homenageadas pelo Sincor-SP no Dia Internacional da Mulher com uma grande festa, cheia de prêmios e surpresas. Cerca de 600 mulheres participaram do evento, realizado de forma especial, no WTC Hotel, na Avenida das Nações Unidas, em São Paulo.

O Sincor-SP se preocupou em organizar uma comemoração bem adequada à sensibilidade feminina, a começar pela idéia de celebrar "o brilho de ser mulher". Para o Sindicato, as corretoras de seguros merecem um dia exclusivo para receber a homenagem em razão do profissionalismo dedicado todos os dias, que supera desafios e traz mais beleza à classe.

A aceitação do público feminino foi integral. "Foi um dia delicioso e tranquilo. Voltamos renovadas para casa e para o trabalho. O show do cantor Daniel também foi emocionante, sem contar as palestras. É um dia que vale a pena", contou Rita Tereza Gomes Antonietto, corretora de seguros de Ribeirão Preto. Na última edição da festa, em 2006, ela foi ganhadora de uma diária em um spa. Rita afirmou que não perderá de jeito nenhum a festa no próximo ano.

Programação

O evento transcorreu das 8 às 15 horas. As corretoras de seguros presentes participaram, inicialmente, do *Welcome Coffee*. Em seguida, o Prof. Dr. Elcimar Coutinho, especialista em endocrinologia, ginecologia, sexologia e andrologia, apresentou uma palestra com o tema: A importância dos Hormônios e a Sexualidade da Mulher Moderna. A apresentação sensibilizou todos os presentes.

Na etapa seguinte, o cantor Rick Valley realizou um show interpretando duas músicas feitas especialmente para as mulheres. Na seqüência, uma outra palestra emocionou as participantes:



Cerca de 600 mulheres participaram da grande festa no Dia Internacional da Mulher, com prêmios e surpresas



Paixão e Auto-estima como Ferramenta de Produtividade Feminina, com Geninho Góes.

No final das atrações especiais, as homenageadas tiveram uma surpresa e tanto: um show exclusivo do cantor Daniel. Admiradas e encantadas, as corretoras de seguros aproveitaram a novidade para também cantar e dançar. Várias tiraram fotos com o convidado inesperado.

A festa ainda contou com o jornalista e apresentador César Filho, que animou e conduziu os sorteios. O evento foi encerrado com um refinado almoço para as convidadas.

Prêmios

O Sincor-SP caprichou nos prêmios dos sorteios deste ano: foram dois *notebooks*, dois cruzeiros com acompanhante, uma viagem a Buenos Aires e três diárias em um spa. O Sindicato também ofereceu um anel de ouro branco com diamante, para acompanhar o tema do evento, que convidada às pessoas a descobrir "a mais bela jóia lapidada pela natureza".

O evento do Dia Internacional da Mulher foi patrocinado pelo Bradesco Vida e Previdência, Tóquio Marine Seguradora, Carglass e Porto Seguro.

Gebram prepara terceira geração e inicia projetos de expansão

Corretora fundada em 1936 tem como principal receita o seguro de auto, negociado junto a 27 mil clientes

Silvio Gebram, 54 anos, trabalha com seguro há 40 e está muito empolgado com o rumo do mercado de seguros. "Estávamos um pouco acomodados com a estagnação do setor e com a liderança na região de Jundiaí. Mas agora as mudanças no mercado e a terceira geração sendo treinada para assumir a corretora nos trouxeram um novo ânimo. Temos muitos projetos para implementar na corretora", disse ele, que divide o comando da Gebram Corretora de Seguros com seu irmão Salim e com Maureci Ferrite de Oliveira.

Fundada em 1936, por Salim Gebram, a corretora iniciou suas atividades quando o seguro de acidente de trabalho ainda era privado. Depois de 70 anos, a empresa é líder de vendas em Jundiaí, onde está a matriz, e tem filiais em Itatiba, Cajamar, Campo Limpo Paulista e um posto de serviços no Maxi Shopping. Em 2006, movimentou prêmios de R\$ 42 milhões. A principal fonte de receita da Gebram vem da venda do seguro de carro, que responde por 80%. São mais de 100 funcionários para administrar uma carteira de 27 mil clientes.

"O corretor é imediatista. Por isso estamos tão concentrados no seguro de automóvel, que tem um retorno financeiro rápido", justificou. No entanto, ele está ciente da necessidade do consumidor por outras proteções. "Em breve iremos inaugurar um centro de treinamento que vai ajudar os nossos profissionais com relação à postura e com a venda de outros produtos, como vida, residencial entre outros", disse. Previdência ainda não está nos planos da corretora. "Os produtos que são ofertados hoje deixam pouca margem para pagar comissão e por isso fica difícil competir com os bancos", comentou.

Riscos empresariais respondem pela outra parcela do faturamento. "Em Jundiaí temos grandes e médias empresas com poder de decisão, diferente de grandes centros como Campinas, por exemplo. Isso nos ajuda", disse. Mas a corretora pouco explora a área de afinidades, onde se vende seguro para funcionários de empresas. "Como somos muito fortes no varejo, essas pessoas

acabam comprando seguro na Gebram", disse. Segundo ele, há interesse em atuar dentro das empresas. "No passado as corretoras estrangeiras acabavam tendo condições melhores das seguradoras do que nós e isso acabou nos afastando deste nicho de negócio. Mas é um ponto a ser explorado pela terceira geração", revelou. Em resseguro, Silvio disse que partirá para uma parceria com alguma corretora que tenha expertise. "Hoje num mercado fechado tenho o apoio da seguradora. Mas com a abertura teremos de ter uma estrutura apropriada", acredita.

A Gebram prepara a sua expansão para outra grande cidade: Sorocaba e região. "Queremos aproveitar a propaganda que fazemos na TV Tem, filiada da Globo com sede em Sorocaba, que opera na região, para conquistarmos novos clientes", disse Silvio. A corretora reserva 5% de seu faturamento para fazer propaganda e ações sociais. "É uma das poucas corretoras do Brasil a anunciar seus serviços no horário nobre da Globo. Isso nos ajuda a ser muito forte no varejo. As pessoas confiam tanto em nós que muitas pensam que somos seguradoras", contou.

Segundo ele, nesta fase de crescimento está previsto a parceria com corretores de menor porte. "Queremos fazer parceria com corretores menores, que não tenham condições de investimento, para que eles usem a nossa estrutura física e também seja beneficiado por melhores condições de negociação com a seguradora em razão do volume e da qualidade do risco na nossa carteira", disse.

A Gebram contratou uma consultoria que se dedica a uma pesquisa de mercado. "Queremos saber o que as pessoas pensam de nós, sejam ex-clientes, atuais ou consumidores que nunca negociaram conosco. Queremos saber o que podemos fazer para atender melhor às expectativas dos consumidores e assim combater os concorrentes", disse Silvio, que ajuda a preparar a equipe, composta por seus filhos e sobrinhos, que comandará a Gebram no futuro. "Fernandão, Fernandinho e Vitor se preparam para novos desafios, sempre focados na ética e na responsabilidade social", finalizou Silvio.

Aqui você só perde
tempo se quiser
ficar para o cafezinho.



TopService

AUTOMÓVEL

Com esse serviço você resolve o sinistro em 20 minutos de maneira tranquila e transparente, sem ter que se preocupar com nada:

- Inspeção e liberação imediata para reparos;
- Retirada do carro reserva;
- Guarda do veículo durante a noite e aos finais de semana;

- Descontos em serviços automotivos;
- Cópia dos documentos necessários para aviso de sinistro.

E se você utilizar uma oficina credenciada, indicada pela Tokio Marine, terá garantia total dos serviços executados, além de descontos na sua franquia.

Tem Top Service Automóvel em São Paulo (dois endereços) e em Belo Horizonte:

São Bernardo - Avenida das Nações Unidas, 129 - Jardim Maria Adelaide
São Paulo - Rua Estados Unidos, 148 - Jardins
Belo Horizonte - Rua Francisco Sales, 370 - Floresta



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

Comissão Jovem Corretor de Seguros realiza evento exclusivo em Águas de Lindóia

O 1º Encontro Estadual dos Jovens do mercado de seguros é a inovação que o Sincor-SP está trazendo para o tradicional Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo, que está chegando à sua 24ª edição, em Águas de Lindóia, entre 13 e 15 de abril.

O objetivo é estimular os jovens a buscarem o sucesso na profissão por meio do aperfeiçoamento constante, mantendo-os em sintonia com as novas necessidades que surgem a todo instante no mercado. Foi justamente o compromisso de colocar esta meta em prática que permitiu que a Comissão Jovem Corretor de Seguros conseguisse espaço para realizar um evento dentro do outro. O encontro tem direito a credenciamento exclusivo, áreas específicas para a sua realização e um programa elaborado na linguagem desses jovens.

“A intenção da Comissão em realizar este evento é propiciar ao jovem que esta ingressando no mercado um contato maior com temas que são dificilmente explorados, mas de fundamental importância para o sucesso profissional de um corretor de seguros,

como investimentos e sucessão empresarial”, diz Paulo Jatene Bosisio, Coordenador da Comissão Jovem Corretor de Seguros.

Atrações

Entre as principais atrações do evento realizado pelos jovens está a palestra sobre sucessão em empresas familiares, uma vez que grande parte das corretoras de seguros é constituída por sociedades que envolvem algum grau de parentesco. “Não é fácil lidar com este tema, ainda mais considerando possíveis choques de opinião entre gerações que pensam e agem de maneiras diferentes”, comenta Alex de Arruda. A apresentação está a cargo do especialista Renato Bernhoeft.

O encontro ainda prevê premiações aos participantes, apresentação do mascote oficial da Comissão Jovem Corretor de Seguros e palestra com convidado especial que vai relatar um case de sucesso, dentro do tema Minha Vida e Meus Negócios como Corretor de Seguros.

ALERTA

Evolução da transmissão de dados de seguros de Importação não dispensa a atenção do corretor

De acordo com a comissão técnica de transporte do Sincor-SP, a comunicação dos embarques à seguradora, nos seguros de Importação, teve, ao longo do tempo, significativa evolução, acompanhando as transformações ocorridas no Mercado de Seguros nestes últimos anos.

Hoje, com a evolução da informática, as seguradoras disponibilizam aos seus segurados o sistema que captura os dados diretamente do Siscomex, relacionando todas as DIs (Declarações de Importação) emitidas no mês anterior. Esta busca é feita por meio do CNPJ do importador e necessita que um programa de extração dos dados seja instalado no segurado-importador ou no seu despachante. O mesmo sistema transmite tais dados à seguradora e constitui a base para a emissão das faturas mensais. O corretor deve receber cópia do arquivo para acompanhar a exatidão das faturas.

Não dispensa o corretor

A eliminação do trabalho administrativo, a automaticidade e acuidade da transmissão das informações representam um enorme avanço sobre os sistemas do passado, mas não dispensa o corretor de proceder a análise dos dados, principalmente nos casos

de sinistros de extravio ocorridos antes do desembaraço. Nesses casos, como a mercadoria não foi desembaraçada, não há emissão de DI e, portanto, o sistema não encontrará no banco de dados do Siscomex nenhuma informação do embarque extraviado. Assim, os dados do embarque deverão ser adicionados manualmente à relação do mês, sob pena de não existir averbação e prejudicar a liquidação do sinistro. Embora citeamos o caso do extravio por ser o mais comum, outras situações podem resultar na não emissão de DI e devem receber a mesma atenção.

Há 20 anos

Para termos uma dimensão dessa mudança, basta lembrar que há cerca de 20 anos ou pouco mais, os embarques eram comunicados por meio de averbações provisórias e definitivas. A primeira era entregue antes do início dos embarques e a segunda após a chegada das mercadorias, não podendo superar o prazo de 10 dias da chegada do navio ou avião.

Em tempos ainda anteriores cobrava-se 20% de adiantamento do prêmio na ocasião da averbação provisória, a título de depósito, mais tarde deduzido do valor definitivo. É possível assim imaginar o nível dos controles necessários para operacionalizar tal sistema.

Procuradoria Federal da SUSEP informa através de consulta de uma seguradora, de forma genérica que:

Qualquer prazo é delimitado por dois termos: o inicial (dies a quo) e o final (dies ad quem). Pelo primeiro, nasce a faculdade de a parte promover o ato; pelo segundo, extingue-se a faculdade, tenha ou não sido levado a efeito o ato.

O ato processual que dá início à contagem do prazo é a intimação, exceto no caso de formação da relação jurídica processual, em que o réu é citado para exercer, se quiser, o direito de defesa.

O Código Civil de 2003 adota os mesmos critérios da legislação processual.

O Código Civil em seu artigo 132 diz: salvo disposição legal ou convencional em contrário, computam-se os prazos, excluído o dia do começo e incluído o do vencimento.

§ 1º Se o dia do vencimento cair em feriado considerar-se-á prorrogado o prazo até o seguinte dia útil.

§ 2º Meado considera-se, em qualquer mês, o seu décimo quinto dia.

§ 3º Os prazos de meses e anos expiram no dia de igual número do de início, ou no imediato, se faltar exata correspondência.

§ 4º Os prazos fixados por hora contar-se-ão de minuto a minuto.

Portanto, o dies a quo do prazo em questão é o dia do recebimento da proposta, pouco importando a hora. O dia seguinte a série ininterrupta de quinze dias até o último (dies ad quem).

O mercado de seguros entende de forma diferente por uso e costume e conforme circular SUSEP abaixo.

A contagem do prazo de quinze dias começa, conforme entendimento geral, no dia da recepção da proposta (protocolo) e de acordo com o verificado no artigo 2º da circular SUSEP nº 251 de 15 de abril de 2004, que dispõe sobre a aceitação da proposta e sobre o início de vigência da cobertura, nos contratos de seguros e dá outras providências.

SEÇÃO I – DA ACEITAÇÃO DA PROPOSTA DE SEGURO

Art. 1º A celebração ou alteração do contrato de seguro somente poderá ser feita mediante proposta assinada pelo proponente ou

por seu representante legal, ou, ainda, por expressa solicitação de qualquer um destes, pelo corretor de seguros, exceto quando a contratação se der por meio de bilhete.

§ 1º A proposta escrita deverá conter os elementos essenciais ao exame e aceitação do risco.

§ 2º Caberá à sociedade seguradora fornecer ao proponente, obrigatoriamente, o protocolo que identifique a proposta por ela recepcionada, com indicação da data e hora de seu recebimento.

Art. 2º A sociedade seguradora terá o prazo de 15 (quinze) dias para manifestar-se sobre a proposta, contados a partir da data de seu recebimento, seja para seguros novos ou renovações, bem como para alterações que impliquem modificação do risco.

§ 1º Caso o proponente do seguro seja pessoa física, a solicitação de documentos complementares, para análise e aceitação do risco ou da alteração proposta, poderá ser feita apenas uma vez, durante o prazo previsto no caput deste artigo.

§ 2º Se o proponente for pessoa jurídica, a solicitação de documentos complementares poderá ocorrer mais de uma vez, durante o prazo previsto no caput deste artigo, desde que a sociedade seguradora indique os fundamentos do pedido de novos elementos para avaliação da proposta ou taxação do risco.

§ 3º No caso de solicitação de documentos complementares para análise e aceitação do risco ou da alteração proposta, conforme disposto nos parágrafos anteriores, o prazo de 15 (quinze) dias previsto no caput deste artigo ficará suspenso, voltando a correr a partir da data em que se der a entrega da documentação.

§ 4º Ficará a critério da sociedade seguradora a decisão de informar ou não, por escrito, ao proponente, ao seu representante legal ou corretor de seguros, sobre a aceitação da proposta, devendo, no entanto, obrigatoriamente, proceder à comunicação formal, no caso de sua não aceitação, justificando a recusa.

§ 5º Tratando-se de contrato de seguro do ramo de transportes, cuja cobertura se restrinja a uma viagem apenas, o prazo previsto no caput deste artigo será reduzido para 7 (sete) dias.

§ 6º A ausência de manifestação, por escrito, da sociedade seguradora, nos prazos previstos neste artigo, caracterizará a aceitação tácita da proposta.

Entrevista com André Horta Rutowitsch, da Unibanco AIG

O JCS convidou o Diretor-executivo de Distribuição e Vendas da Unibanco AIG, André Horta Rutowitsch, para o almoço-entrevista deste mês. A matéria vai completar a bimestral ENTREVISTA DO MÊS. Estiveram presentes durante a conversa Diniz Nunes Caetano, Leoncio de Arruda, Francisco Celso Latini (Tico), Boris Ber e Alexandre M. Camillo. O JCS está representando as perguntas de todos.

JCS - Como você vê o papel dos corretores de seguros na Unibanco AIG?

André Horta Rutowitsch – Eles são fundamentais em nossa estratégia comercial. Os corretores de seguros são responsáveis hoje por 80% das vendas da Unibanco AIG. Temos parceria com grandes corretoras multinacionais, nacionais de grande e médio porte e, também, com corretoras pequenas. Nos últimos quatro anos a carteira formada por esses parceiros comerciais cresceu 600% em números absolutos. Quero ressaltar que essa parceria trouxe ótimos frutos tanto para a companhia quanto para os corretores parceiros. O volume de negócios do Canal Comercial, representado exclusivamente pelos corretores de seguros dobrou nos últimos quatro anos.

Este número de 600%, como você comentou, é muito incomum ver no mercado. Por que você acha que conseguiu alcançar este valor?

O crescimento da carteira de corretores nos últimos quatro anos é resultado de uma estratégia sustentada por três pilares igualmente importantes. Um deles é o time da área Comercial. Sempre buscamos os melhores profissionais do mercado e, ao mesmo tempo, preservamos e valorizamos os talentos e a experiência internos. O investimento em treinamento é



André Horta Rutowitsch nasceu há 35 anos no Rio de Janeiro. Tem formação em Marketing e começou a trabalhar na área de seguros diretamente na Unibanco em 1992, onde já passou por oito cargos diferentes. Para ingressar no ramo, Rutowitsch se inscreveu no programa de trainee do antigo Banco Nacional. A partir daí, seu interesse pelo mercado segurador cresceu muito ao conhecer as diversas áreas da seguradora. Depois de trainee, André Rutowitsch foi gerente de vendas, gerente de marketing, gerente-coordenador do canal comercial no Rio de Janeiro, superintendente-comercial, também no Rio, diretor da filial em São Paulo e agora trabalha como diretor-executivo de distribuição e vendas.

constante. Com isso, conseguimos formar um time alinhado à estratégia da companhia e afinado com o corretor de seguros. Outro ponto importante é que estamos perto do corretor para entender as diferentes realidades de cada mercado local. Para isso, investimos na capilaridade, com a distribuição de pontos da Unibanco AIG em todas as cidades do Brasil. Filiais, Escritórios e PAC (Posto de Atendimento ao Corretor) formam essa malha, que nos coloca fisicamente próximos de nosso parceiro comercial, proporcionando todo o suporte que ele necessita para fazer negócios e estreitar nosso relacionamento. Essa presença é fundamental para entender as peculiaridades dos mercados locais.

Grande parte dos corretores ainda vê a Unibanco AIG como uma companhia distante do corretor de seguros de varejo. O que fazer para mudar esta visão?

Esta afirmação era verdadeira há cinco anos. Hoje a realidade é outra. Do total de 12 mil corretores que integram nossa carteira, 70% são médios e pequenos. Estamos cada vez mais próximos do pequeno corretor. O modelo sobre o qual falei anteriormente ajuda nessa aproximação, na medida em que nos coloca presentes nas diversas regiões do país, onde estreitamos o relacionamento com os corretores, sindicatos locais e líderes da categoria. Atualmente temos uma consultoria externa que, juntamente conosco, trabalha para aperfeiçoar ainda mais o modelo de relacionamento com as corretoras de pequeno e médio porte no que diz respeito a serviço e processo.

Vocês têm algum projeto para trabalhar neste canal de distribuição pela agência?

Temos um projeto em andamento, que prevê um consultor terceirizado para trabalhar nossos produtos de seguros e previdência na rede de agências do Unibanco. Este profissional é um corretor de seguros que terá à sua disposição a carteira de clientes da agência para trabalhar. Este projeto está baseado na firme percepção que temos de que a vocação de venda e *expertise* de seguros é do corretor e não do gerente do banco. Por essa razão, o resultado do corretor será sempre melhor que o do profissional da agência.

E as condições são iguais para todos? Não há um bônus ou uma caneta de desconto?

Não temos diferença nas condições comerciais e os produtos são iguais. Agora, sem dúvida, o corretor conhece mais o setor e conta com a vantagem de prestar um serviço diferenciado ao cliente. Não temos mais os problemas existentes no passado de receber reclamações em relação a isso. Se acontecer algum caso isolado, nossa política é a de privilegiar o corretor.

Nesse aspecto, a companhia tem uma política que é o Plano de Bônus. Quanto este plano contribui para concentrar o corretor?

Temos o Plano de Bônus, uma ação de gestão compartilhada dos resultados da carteira de automóvel. Em 2002, o número de corretores contemplados por este plano foi de 64, com a distribuição de R\$ 1,25 milhão. No ano passado, a ação distribuiu R\$ 2,15 milhões a 466 corretores. O Plano de Bônus é um elemento importante de nossa estratégia voltada para a carteira de automóvel. Em relação aos demais produtos, o grande motor de motivação e consolidação de nossa estratégia voltada para a necessidade de se trabalhar o *mix* de produtos é o Rally. Nesta ação, os 50 corretores vencedores recebem como prêmio uma viagem internacional. Os vencedores de 2006 participarão de um cruzeiro pelas Ilhas Gregas e outras cidades do Mediterrâneo. Além disso, todos os corretores que obtêm, de acordo com as regras estabelecidas, uma pontuação mínima, podem trocar esses pontos pelos prêmios do catálogo do Rally. Nos últimos quatro anos, o Rally Unibanco AIG teve contribuição decisiva para que obtivéssemos um *mix* extraordinário em nossa carteira de 42%.



Diniz Nunes Caetano, Leôncio de Arruda, André Horta Rutowitsch, Tico Latini, Boris Ber e Alexandre M. Camillo participaram da entrevista.

A postura publicitária da Unibanco AIG é segura, mostra-se parceira do corretor de seguros. Qual motivo ou critério para acompanhar este perfil?

A publicidade justifica, hoje, a nossa liderança no mercado corporativo. Solucionamos o mais rápido possível cada sinistro. No caso do Metrô, na linha amarela, por exemplo, fizemos uma mobilização geral para descobrir detalhes e avaliar o dano. Assim como quando houve um vendaval em Campinas, fizemos a perícia e rapidamente demos nossa posição sobre o que tinha acontecido. Isso mostra a importância que damos ao segurado. Nosso negócio é prestação de serviço e a divulgação é o princípio.

O que você acha da venda pela internet?

A comercialização de seguros pela internet existe, mas ainda não é significativa no Brasil. Há potencial no país para crescer. No entanto, acho que a internet nunca vai substituir o papel do corretor de seguros. Especialmente em relação a produtos que necessitam da consultoria de um profissional capacitado a entender as necessidades do cliente e alinhar as melhores coberturas. Temos em nosso site parcerias com corretores. Se nosso cliente compra pelo site, ele terá que selecionar o corretor para o qual reverteremos àquela venda.

Qual sua opinião sobre corretagem obrigatória?

Tem de existir. O corretor de seguros é necessário. O mercado consumidor está, a cada dia, mais consciente da importância de seu papel como consultor. Apesar da internet e da venda direta, o cliente prefere o corretor pelo seu conhecimento do mercado, atendimento personalizado na venda e pós-venda. Seguro é com o corretor de seguros.

Fórum pioneiro da Bradesco Vida e Previdência debate Longevidade



Márcio Cypriano: "é importante estarmos à frente do processo".

A longevidade é um fato consumado que deve marcar a história da humanidade no Século XXI e todos precisam estar preparados para a nova realidade: a população, as empresas e os governos. Essa afirmação foi unanimidade entre os quatro palestrantes que conduziram o 1º Fórum da Longevidade, realizado pela Bradesco Vida e Previdência em São Paulo, no último dia 30 de novembro.

O Fórum é uma iniciativa pioneira, e foi realizado com o propósito de levar o público a refletir sobre a preparação necessária para enfrentar a grande mudança que vem ocorrendo na configuração demográfica brasileira e mundial. Segundo o Presidente do Bradesco, Márcio Artur Laurelli Cypriano, "para o Bradesco,

é muito importante estar à frente neste momento de transformação, seja na condição de maior empregador privado do Brasil, seja no papel que exerce na cadeia produtiva que impulsiona a economia brasileira".

Para ter-se uma idéia do que representa a longevidade, as projeções do IBGE apontam para um universo de 64 milhões de sexagenários no Brasil em 2050,

representando 12,33% da população. Os números são bastante expressivos, principalmente se considerarmos que em 2005 apenas 9% da população tinham mais de 60 anos de idade (16,3 milhões).

"No período de 1910 a 2006, as pessoas passaram a viver mais 29 anos, em média", afirmou Luiz Carlos Trabuco Cappi, vice-presidente do Banco Bradesco e Presidente do Grupo Bradesco de Seguros. "A questão agora não é apenas viver mais, mas sim viver mais e melhor, considerando-se de forma integrada todos os aspectos: físico, mental, espiritual e financeiro".



Luiz Carlos Trabuco: "viver mais e melhor, considerando de forma integrada todos os aspectos: físico, mental, espiritual e financeiro".

Durante o Fórum foram abordadas todas essas questões, além da necessidade e a importância do planejamento financeiro para a sustentabilidade de uma sociedade mais longeva, sob a condução de quatro palestrantes: Alexandre Kalache, médico e chefe do Programa de Envelhecimento e Saúde da Organização Mundial de Saúde que veio de Genebra especialmente para o evento; o economista Eduardo Giannetti da Fonseca, que recentemente lançou o livro "O Valor do Amanhã"; o Geriatra Dr. João Toniolo Neto e o Consultor Marco Aurélio Ferreira Vianna.

Segundo Alexandre Kalache, embora a longevidade seja uma boa notícia, do ponto de vista de estrutura de meio-ambiente, educação, alimentação e saúde ainda causa preocupação. "O mundo desenvolvido se tornou rico antes de se tornar velho. Mas alguns países, como o Brasil, estão se tornando velhos antes de se tornarem ricos. Será preciso que o país desenvolva e coloque em prática políticas sociais adequadas aos idosos, com soluções que não os excluam dos sistemas de saúde e de previdência social", afirmou.

O Fórum da Longevidade coroou as comemorações de 25 anos da Bradesco Vida e Previdência. "É uma forma que encontramos de compartilhar e agradecer a todos que têm participado da nossa história", diz Marco Antonio Rossi, Diretor-presidente da Bradesco Vida e Previdência. Ao fazer o encerramento, o executivo afirmou que "a Empresa está preparada para a longevidade de seus participantes". Com 2 milhões de participantes em seus planos de previdência, individuais e empresariais, a Bradesco Vida e Previdência já conta atualmente com 15.000 beneficiários, que têm a tranquilidade de contar com um complemento às suas aposentadorias.

Mais informações sobre o Fórum da Longevidade podem ser obtidas no site:

www.bradescoprevidencia.com.br/longevidade



Alexandre Kalache: "alguns países, como o Brasil, estão se tornando velhos antes de se tornarem ricos".



Marco Antonio Rossi: "a longevidade é a essência de nosso trabalho".

Aproveite as vantagens de ser corretor Bradesco Vida e Previdência.

Para ser líder, a Bradesco Vida e Previdência oferece a mais completa linha de benefícios para os consumidores. E também um completo pacote de produtos para os corretores, que ainda contam com comissionamento diversificado, suporte de marketing e vendas, cursos de especialização e muita agilidade em todos os processos. Se você ainda não está aproveitando todas essas vantagens, cadastre-se hoje mesmo.

Para mais informações, ligue para a sucursal de negócios Bradesco Vida e Previdência nos telefones: (61) 3218-1245, em Brasília-DF; (31) 3214-3303, em Belo Horizonte-MG; (19) 3735-1372, em Campinas-SP; (41) 3222-8330, em Curitiba-PR; (47) 3026-9957, em Joinville-SC; (51) 3026-9118, em Porto Alegre-RS; (21) 2503-5410 ou 2503-5416, Rio de Janeiro; (71) 3327-7322, em Salvador-BA; (11) 3265-5651 ou (11) 3265-5952, em São Paulo-SP.

Seguros de vida e previdência privada favorecem sustentabilidade da economia

É o que diz Carlos Alberto Sardenberg, que participou do Fórum sobre o assunto, organizado pelo Sincor-SP

“O Estado brasileiro promete muita coisa: saúde, aposentadoria, seguro social, emprego seguro e bem remunerado e até mesmo assistência, em caso de dar tudo errado. Promete também acesso universal à cultura. Só que os constituintes e legisladores se esquecem que tudo isso tem custo”, diz Carlos Alberto Sardenberg, jornalista e comentarista econômico. Ele foi um dos palestrantes do I Fórum de Vida e Previdência, evento organizado pelo Sincor-SP no início de março.

De acordo com Sardenberg, tendo em vista os custos mencionados, o Estado vem cumprindo cada vez menos as suas promessas, na medida em que a população cresce. “Assim, o cidadão previdente tem de aprender a cuidar de sua vida e contar menos com a proteção do Estado”, diz. Desta forma, os seguros de vida e a previdência privada, contratados por pessoas e empresas, seriam uma forma de defender o futuro, sem depender do Estado. Essas operações ainda contribuiriam com a sustentabilidade da economia, uma vez que são poupanças que não ficam paradas e geram capital para investimentos na produção e na infra-estrutura.

Sardenberg lembra que os últimos números do Produto Interno Bruto (PIB) divulgados pelo IBGE mostram que a maior parte do crescimento recente do Brasil deve-se ao aumento do consumo das famílias e do governo. Segundo ele, como boa parcela desse consumo depende de pagamentos e transferências de renda feitas pelo próprio governo, os impostos precisam crescer. “Isso pode funcionar por alguns anos, mas não é a base para um crescimento sustentado, já que é uma despoupança”, observa.

De acordo com o jornalista, quando o assunto é previdência, o Brasil gasta como um país rico e com muitos idosos, quando, na verdade, é pobre e possui uma população jovem (veja tabela).



Carlos Alberto Sardenberg durante Fórum Seguros de vida e previdência privada realizado pelo Sincor-SP

País	Parcela do PIB destinada à previdência	População com mais de 65 anos
Brasil	12%	6%
Suécia	12%	20%
Estados Unidos	7%	15%

Déficit na previdência: “Política Social”

O presidente Lula tem dito que o sistema do INSS seria equilibrado ao se considerar apenas os trabalhadores urbanos do setor formal. Nesse caso, o déficit na previdência teria sido de apenas R\$ 3,8 bilhões em 2006. “Não há déficit e sim uma política social, iniciada pela constituinte aprovada em 1988 com o voto de todos nós”, diz ele. De acordo com o presidente, a inclusão das aposentadorias rurais, além de outras ligadas a trabalhadores de pequenas e médias empresas (que contribuem com quase nada) fizeram com que o montante do déficit chegasse a nada menos que R\$ 42 bilhões.

Conforme Sardenberg, para fechar esta conta e gastar no social, cuidando dos pobres, o Estado vem tomando renda da sociedade, via impostos e empréstimos. Com isso, a dívida pública subiu e a carga tributária beira os 40% do PIB, sufocando o consumo e investimentos de pessoas e empresas privadas. No final, o país não cresce, permanece com muitos pobres e com má distribuição de renda.

Portanto, o Estado ainda está longe de corrigir o problema da previdência. Os seguros de Vida e a previdência privada, por esta razão, devem ser considerados pelos cidadãos que desejam defender seus respectivos futuros. E vale ressaltar que a formação desta poupança permitirá os investimentos necessários em prol da sustentabilidade da economia.

Vínculo entre corretores de seguros e seguradoras: é ético?

Há uma discussão dentro do mercado de seguros para definir até que ponto é ético, ou até válido aos corretores de seguros conveniarem-se com seguradoras. Há muitos casos de pequenas e médias corretoras que fazem suas propagandas aliadas às marcas de seguradoras renomadas, muitas vezes, com a intenção de se destacar. Esta é uma tendência preocupante, segundo o Código de Ética dos Corretores de Seguros, pois pode provocar uma ilusão no desenvolvimento de papéis.

A função do corretor de seguros é, claramente, fazer a corretagem de seguros, ou ser o intermediário de qualquer negociação que se faça com a seguradora. A seguradora, no entanto, tem o dever de garantir o risco ao cliente, mas o contato é sempre feito através do corretor de seguros.

Para o cliente, o vínculo da corretora de seguros à seguradora traz a ilusão de que ele estará mais próximo ao segurado, o que não é real.

Abaixo decorremos algumas questões que foram respondidas pelo Departamento de Ética do Sincor-SP e devem esclarecer melhor este assunto. Qualquer outra dúvida sobre este ou outro tema de envolvimento ético, envie para o e-mail etica@sincorsp.org.br.

1) Podemos afirmar que é comum observar práticas de corretores que vinculam a marca de sua corretora a determinadas seguradoras?

É bem comum a vinculação através de placas, cartões, e etc. Há um grande número de corretores associados principalmente à bandeira de uma seguradora.

2) Esta prática já foi maior no passado? É maior no presente? Como esta tendência está sendo verificada?

Há muito tempo é assim e nada indica que vá mudar. Vemos aumentos de casos. Não vemos redução.

3) Que tipos de ações esses corretores praticam para fazer este tipo de vinculação (ex.: cartões de visitas, letreiros). Há algum tipo de ação mais nova?

Há um grande número de corretores que se utilizam da oferta com a bandeira da seguradora, cartões, placas, letreiros, brindes, contas de e-mail, domínio da seguradora na Internet. O corretor que aceita acha que é um apoio que viabiliza suas expectativas. Sente que se fortalece perante o cliente ao associar o seu nome a uma bandeira respeitada.

4) Quais tipos de problemas a classe dos corretores pode adquirir com essas práticas?

O fortalecimento se dá de maneira inversa. Fortalece muito mais a seguradora da bandeira do que ele mesmo. Perde a autonomia de sua imagem e perde força como categoria, ficando como um representante genuíno daquela bandeira. Cria-se uma dúvida se ele é um corretor independente ou representante da seguradora. Existem dois universos de corretores: os independentes e os representantes da seguradora.

5) Quais tipos de problemas o próprio corretor pode enfrentar?

Perante o cliente, ele está exposto. Perante a seguradora, perde a sua condição de autônomo para determinadas demandas. Pode perder a isenção sendo um representante da seguradora. Com apoio econômico, fica sempre tutelado. Fragiliza suas reclamações.

6) Por que uma corretora pode alcançar um patamar mais elevado de prosperidade ao não vincular sua marca a nenhuma das companhias seguradoras do mercado?

Ao não se vincular a nenhuma bandeira, o corretor elimina qualquer tipo de restrição imposta pelo comprometimento fica aberto a todas as seguradoras e livre para alocação de produção naquela que se mostrar mais adequada e vantajosa para seu cliente e corretor no momento.

Fica livre para aproveitar as mudanças e inovações oferecidas e torna a concorrência mais saudável.

7) O que pode ser feito para reverter esta tendência?

Havendo um comprometimento/risco da prática atual ou impedimento legal (conseqüências).

Ou conscientização do corretor para ser livre e forte para se relacionar com todas as seguradoras que lhe privilegiam em condições de igualdade, firmando-se como um consultor de seguros para seu cliente, sem nenhum corporativismo. Neste caso, o Sincor -SP deve passar a exercer o papel de "maior apoiador", substituindo a seguradora.

8) O segurado pode ser prejudicado trabalhando com um corretor que tenha vínculo com a seguradora?

Sim, pois o corretor não estará fazendo comparações de preços e condições com outras seguradoras levando o cliente a contratar um seguro sem concorrência, podendo ter em outra seguradora, condições melhores. Inclusive no sinistro, o vínculo pode impedir sua autonomia para brigar pelo seu cliente.

FIQUE ATENTO

Notificação via internet sobre exclusão do Refis é válida

A notificação via internet de exclusão da pessoa jurídica do Programa de Recuperação Fiscal - Refis é legal e desobriga a Fazenda Nacional a intimar pessoalmente a empresa excluída. Com esse entendimento, o ministro Herman Benjamin, do Superior Tribunal de Justiça (STJ), acolheu o recurso da Fazenda Nacional contra a

empresa Viação Riograndense Ltda, com sede em Natal (RN).

O ministro destacou que a intimação via internet com relação ao Refis está prevista na Resolução 20/2001 do Comitê Gestor do Programa, norma regulamentar da Lei 9964/00 (Lei do Refis).

AC Sincor verifica aumento de 71% nas emissões de certificados digitais



A Autoridade Certificadora Sincor apurou que as emissões de Certificados Digitais aumentaram em 71% no último mês de março, em comparação com fevereiro. De acordo com a entidade, essa movimentação se deve às últimas publicações do Governo Federal, que tornou obrigatória para um grande número de empresas a utilização da ferramenta nas operações de exportação e nas declarações de informações econômico-fiscais.

O motivo imediato que explica esta tendência é a aproximação do encerramento do prazo de entrega da declaração do imposto de renda das empresas tributadas com base no lucro real. Elas precisam enviar a documentação pela internet, utilizando a ferramenta, até o dia 30 de junho.

A AC Sincor também vem registrando um aumento na procura de corretoras de seguros interessadas em se tornar

uma Autoridade de Registro (AR) para comercializar certificados digitais e aumentar suas receitas.

No momento, as corretoras de seguros em processo de credenciamento são: Scorpius, de São José do Rio Preto, ALS, da Praia Grande, JM Cardoso, de São Paulo (Vila Mariana), Arruda, também de São Paulo (Centro) e Consiste, de Bauru.

AC Sincor é uma entidade ligada ao Sincor-SP que opera como Autoridade Certificadora e Autoridade de Registro, devidamente autorizada pelo ITI (Instituto Nacional de Tecnologia da Informação) a comercializar certificados digitais da ICP-Brasil à todos os interessados, sejam pessoas físicas ou jurídicas.

Mais informações: www.acsincor.com.br

CULTURA DO SEGURO

Educar PRA Proteger realiza palestras para 1,2 mil estudantes



Aprender desde cedo sobre a necessidade de planejar seu futuro e proteger sua família e seu patrimônio para ter uma vida mais tranqüila. Esse é o mote das palestras que foram ministradas a cerca de 1,2 mil alunos de uma escola pública de São Bernardo do Campo, no ABC paulista. As apresentações fazem parte do programa "Cultura do Seguro - Educar PRA Proteger", desenvolvido pelo Sincor-SP em parceria com o SindSeg-SP (Sindicato das Seguradoras do Estado de São Paulo).

Em São Bernardo, as 28 palestras aconteceram no mês de março. No ano passado, o programa realizou mais de mil apresentações sobre o tema, com cerca de 30 mil alunos da rede pública no Estado de São Paulo.

"Queremos que o Brasil cresça como nos Estados Unidos, onde a cultura do seguro é mais aguçada", explica Marco Antonio Salomé,

corretor de seguros e palestrante do programa. Os estudantes recebem uma cartilha, além presenciarem apresentações explicativas.

Concurso de redação

Neste ano de 2007, o programa lançou o primeiro Concurso de Redação Cultura do Seguro para todos os jovens que participaram das palestras. O aluno que deseja participar deve escrever um texto sobre o tema: "Como proteger a vida e o patrimônio nos dias de hoje". O objetivo da ação é fazer com que os estudantes expressem suas idéias sobre proteção e cidadania.

O concurso é aberto a todos os alunos que assistiram às palestras. As inscrições serão recebidas até o dia 4 de junho. Mais informações no site www.sincor.org.br.

O passo a passo para chegar entre os primeiros colocados

O mercado de seguros entrou cedo na vida de Antonio Cássio dos Santos, presidente da seguradora Mapfre: aos 14 anos, quando ainda era um estudante pobre da zona leste de São Paulo, conseguiu um emprego de *office-boy* na Excelsior, uma companhia tradicional, com sede no Recife. Juntando este contato precoce, bolsa de estudos, um curso de administração e um mestrado nos Estados Unidos, ele pôde dar show na companhia espanhola. Desde que assumiu o comando da Mapfre no Brasil, em 2003, os lucros foram multiplicados por três, o faturamento cresceu 150% e a companhia virou referência no mercado nacional. No ano passado, foi uma das seguradoras que mais cresceram no país, com uma expansão de 40%, contra 15% da média no setor.

Ele vem cumprindo bem o seu papel na estratégia de expansão mundial da companhia, que procura transcender o forte porém pequeno mercado ibérico. Como outras empresas espanholas globais, investiu pesadamente na América Latina, onde colheu, no ano passado, nada menos de 13,6 bilhões de Euros, que correspondem a 20% do seu faturamento mundial. Hoje é maior seguradora de riscos patrimoniais da região. Nesse quadro, o Brasil, sozinho, é responsável por 7,3% das receitas, constituindo-se, assim, em um dos principais mercados do grupo no mundo.

Cássio dos Santos diz que a Mapfre ainda valoriza o país, de forma especial, por estar entre os chamados BRICs, que seriam os de maior potencial de crescimento. "A Mapfre antecipou ao movimento dos BRICs", ressalta ele. "Em menos de 20 anos", acredita, "o mundo terá uma cara muito diferente da atual, influenciado pelas mudanças que vão ocorrer com Brasil, Rússia, Índia e China". O PIB brasileiro, segundo ele, pode ultrapassar o da França; o da Índia, pode ficar maior que o Japonês. "O mundo da próxima geração vai ser outro".



Antonio Cássio dos Santos, que hoje dirige também a federação associativa Fenaprevi

Para aumentar sua participação no país, a Mapfre vem seguindo um roteiro passo a passo, do qual Cássio dos Santos é um dos maiores protagonistas. Ele participou de um dos momentos decisivos da companhia, que foi a disputa pela aquisição do controle da seguradora do Banco Nossa Caixa, em 2005. Vencendo, a Mapfre pôde oferecer produtos de previdência (como PGBL e VGBL), quase que praticamente cobrindo todas as áreas do mercado, de vida e automóveis, até riscos industriais. Só está faltando vender seguros de saúde, o que fará, segundo o presidente, por meio de uma parceria com outra empresa ou por aquisição. A idéia é oferecer todas as modalidades de produtos, trabalhar com os mais diferentes tipos de corretores e, principalmente, ter atuação nacional.

O fato é que a Mapfre já está entre as seis maiores seguradoras do mercado brasileiro. Cássio pretende, nos próximos anos, colocá-la entre as três maiores. Em alguns segmentos, aliás, ele já chegou lá. Em seguros de vida, por exemplo, conseguiu ultrapassar o Banco do Brasil – em apenas alguns poucos anos pulou da sexta para segunda posição. A estratégia foi a mesma que vem sendo usada pelas grandes instituições financeiras: vender produtos para as faixas de baixa renda. "Crescemos em nichos onde não havia ninguém atuando ou onde não havia ninguém disposto a investir para crescer", observa. No ano passado, a carteira de vida da Mapfre cresceu 61,6%, perante a média de 12% do mercado.

Para conseguir esses altos desempenhos dos últimos anos, Cássio conta que procura incentivar nos funcionários a cooperação no lugar da competição. Todos os 2,2 mil colaboradores têm salários variáveis e são treinados constantemente. A seguradora também faz investimento em processos informatizados para ter uma administração enxuta.

Conselho de Ética contribui com a harmonia, transparência e concorrência saudável



Ilustração do código de ética profissional dos corretores de seguros

Departamento resolve situações que variam de apropriação indébita à regularização de corretoras de seguros

O Conselho de Ética do Sincor-SP, em funcionamento desde 1998, foi criado com a finalidade de contribuir com a harmonia entre os integrantes da classe de corretores de seguros, favorecendo uma concorrência saudável, praticada com responsabilidade e bom senso.

Para alcançar esta meta, o departamento colabora com a qualidade dos serviços prestados pelos corretores de seguros, trabalhando a transparência das relações com consumidores e seguradoras. Ao mesmo tempo, também coopera com a excelência na execução das atividades dos profissionais do segmento.

A atuação do Conselho de Ética é direcionada para toda situação que implique no desequilíbrio de alguma relação ou má execução, no que diz respeito ao profissional corretor de seguros. Nesse sentido, as ocorrências são apuradas, buscando a regularização administrativa. Quando a situação não pode ser resolvida com a intervenção do departamento, o problema é encaminhado ao órgão fiscalizador (Susep), para que a autarquia adote as medidas adequadas a situação, dentro de sua competência.

“É importante para que as atividades e o desenvolvimento do mercado aconteçam de forma ordenada e sem obstáculos, dando condição de crescimento sustentável para todos”, diz Flávio Bevilacqua Bosisio, presidente do Conselho de Ética. “A ética é a chave para prevenir ou eliminar grande parte dos problemas”, complementa.

Problemas resolvidos

A intervenção do departamento já conseguiu resolver situações que vão desde a apropriação indébita até alertas para que uma corretora de seguros providencie regularização, seja de seus atos constitutivos, preposto, ou empregos de nome-fantasia. A diferença de cotações entre corretores com uma mesma seguradora é um outro problema trabalhado com mais frequência. A operação em seguro por parte de entidades não autorizadas pela Susep, a observação de bônus indevido e as propagandas irregulares nos meios de comunicação fecham o rol das principais situações trabalhadas pelo Conselho de Ética.

Para contribuir com o departamento, basta denunciar. Para isso, é necessário o envio de documentos que comprovem a acusação e dêem amparo à denúncia. Quanto mais informações forem transmitidas, maiores as chances de solução.

Bandeira

A conscientização profissional do corretor de seguros a respeito da importância da ética em suas atividades e também como referência pessoal será a bandeira do Conselho de Ética neste ano. Este conhecimento será transmitido por meio de palestras e debates.

Importante salientar que o Código de Ética foi totalmente reformulado pelo Conselho e contou com as opiniões manifestadas pelos corretores. Está disponível no site do SINCOR-SP (www.sincorsp.org.br), e também na Sede, Delegacias e Representações Regionais.

A equipe é composta por 6 integrantes. Além de Flávio Bevilacqua Bosisio, também fazem parte: Dinorai Cabral do Amaral Trindade, José Valdecyr Saoncella, André De Cicco Juliao, Milton D’Amélio e Valéria Maia.

Para contatar o Conselho de Ética: tel.: (11) 3188.5023 e 0800.11.4999. Fax (11) 3107.0149. E-mail: etica@sincorsp.org.br.



Corretor de Seguros é destaque na TV Globo

No dia 07 de março o profissional corretor de seguros ganhou um excelente espaço na TV. O jornal SPTV, da TV Globo, veiculou uma grande reportagem sobre as características da profissão de corretor de seguros. A reportagem fez parte da série "Profissões". A reportagem mostrou a profissão de uma forma muito positiva e enalteceu todas as vantagens de ser um corretor de seguros. O Sincor-SP foi ainda citado no site do SPTV como uma das entidades que realizam o curso de formação de corretores de seguros.

SEGUROS

DIÁRIO DE S. PAULO

O GLOBO ONLINE

DIÁRIO DO GRANDE ABC

Seguro de autos pára de subir na região

O Diário do Grande ABC noticiou que o preço das apólices deu uma trégua ao consumidor da região do ABC Paulista. Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, afirmou que "inicialmente, as companhias lançaram serviços extras atrelados ao seguro do automóvel, como atendimento de emergência de chaveiro e encanador, por exemplo. Depois, intensificaram descontos em estacionamento, revisão veicular gratuita e descontos para compra de rastreador. Agora, decidiram segurar os preços".

No Diário de S. Paulo, a reportagem intitulada "Seguro de carro é até 57% mais para morador da zona leste", mostrou a variação de preço conforme o bairro de residência do motorista. Leoncio de Arruda afirmou na reportagem que "o número de desmanches é maior nas redondezas. A frota também é mais antiga, o que significa que menos carros têm sistema de alarme". O Globo Online também reproduziu essa notícia.

RANKING

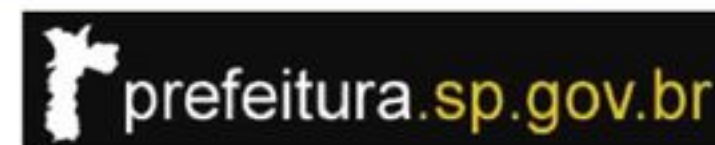
FOLHA DE S. PAULO

SEGURADO

A coluna Mercado Aberto divulgou dia 14 de março o ranking das seguradoras, segundo estudo realizado pelo Sincor-SP. A nota destacou

que "o ramo de Seguros de Riscos Financeiros cresceu 24%, ante 2005. O faturamento do setor superou R\$ 256 milhões". Além disso, o jornal ressaltou que a "J. Malucelli passou a deter cerca de um terço do mercado". O texto também mostrou que "no ramo de seguro de automóveis, as seguradoras faturaram mais de R\$ 16 bilhões em 2006. Na categoria, a Bradesco Seguros manteve a liderança, com 16,52% do mercado, seguida pela Porto Seguro com 16,07%".

CAMPANHA "BEBER E DIRIGIR NÃO É SEGURO"



Zonas norte e sul da capital (SP) foram alvos de pesquisa sobre álcool e direção

As blitz realizadas dias 23 e 24 de fevereiro, nas zonas sul e norte de São Paulo, foram noticiadas nos sites da Prefeitura, Motonline, Yahoo Notícias, Guia da Semana e Terra. As reportagens mostraram que a ação é realizada pela Unifesp (Universidade Federal de São Paulo), Sincor-SP e Prefeitura, e não possui um caráter punitivo, mas pedagógico para avaliar o índice de teor alcoólico dos motoristas paulistanos que circulam à noite em pontos com alta concentração de bares e restaurantes.

EVENTO



GAZETA MERCANTIL Valor ONLINE

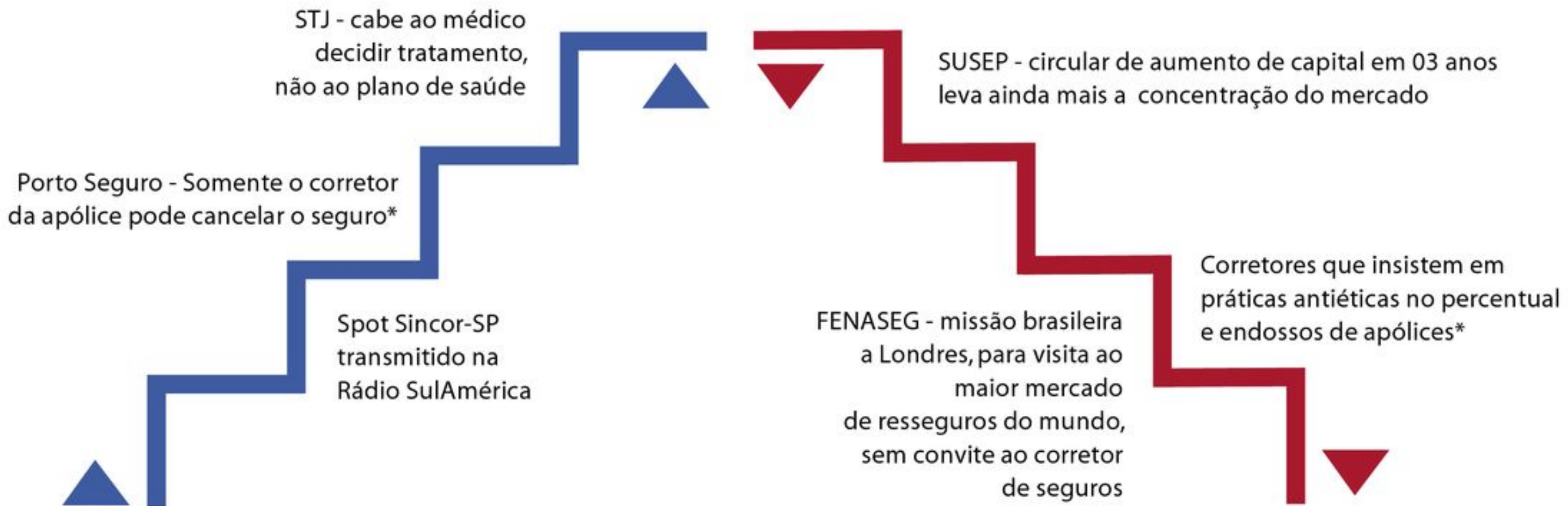
Sindicato dos Corretores realiza fórum para setor

O I Fórum de Vida e Previdência realizado pelo Sincor-SP no início de março continuou sendo destaque na imprensa. O site Portal Fator Brasil, além dos jornais Valor Econômico, Gazeta Mercantil e Bom Dia Sorocaba divulgaram o evento entre os dias 21 e 22 de fevereiro. Nas reportagens foram destacados os nomes dos palestrantes e os assuntos tratados como seguros de pessoas e previdência privada, as adaptações ao novo código civil e a ampliação do mercado de vida individual.

ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO

René Garcia Junior - recondução ao posto de superintendente da SUSEP

Sulina Seguradora S/A e APS Seguradora S/A - pela decretação da Direção Fiscal pela SUSEP



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

Fundo
MAPFRE | INVERSION

Aproveite esta oportunidade imperdível para você e para os funcionários de sua corretora.

Diversifique seus investimentos. Invista no MAPFRE Inversion FI Multimercado.

- **Possui uma das melhores rentabilidades do mercado⁽¹⁾**
Com perfil moderado, sua prioridade é a relação risco x retorno de seus ativos.
- **Você aplica como os grandes investidores**
Este Fundo é gerido pela MAPFRE DTVM – Distribuidora de Valores Mobiliários. Muito mais agilidade e um atendimento adequado ao seu perfil de investimento. E você ainda conta com o Banco Bradesco como custodiante.
- **Você pode investir a partir de R\$ 200,00**
Total flexibilidade para você tomar as melhores decisões.
- **Baixíssima taxa de administração**
Com apenas 1,20% ao ano você tem a assessoria dos melhores profissionais de investimento.
- **Total segurança e tranquilidade**
A MAPFRE Seguros é uma das mais sólidas empresas de seguros do mundo. Possui mais de 65 milhões de clientes em 38 países, com um faturamento superior a 12 bilhões de euros. No Brasil, a MAPFRE atua há 51 anos, tem mais de 100 sucursais e atende a 15 milhões de clientes.

Saiba mais sobre o MAPFRE Inversion FI Multimercado e tome a decisão certa

Acesse: www.mapfredtvm.com.br. Se preferir, ligue 5112-8157.



MAPFRE DTVM, a certeza de um bom negócio.

*Fonte: Gazeta Mercantil



A presente instituição aderiu ao Código de Auto-Regulação da ANBID para os Fundos de Investimento.

(1) A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de rentabilidade futura. ADMINISTRADORA: BEM Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda.; GESTORA: MAPFRE Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S/A, Custodiante, Agente Escriturador e Responsável pelas Atividades de Tesouraria e de Controle e Processamento dos Títulos e Valores Mobiliários; Banco Bradesco S/A; Distribuidor: MAPFRE Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S/A, Auditor: PriceWaterHouseCoopers Auditores Independentes. Classificação ANBID Multimercado sem alavancagem, com renda variável. Base Legal: Instrução CVM nº 409 de 18 de agosto de 2004 e alterações posteriores. Fundos de investimento não contam com garantia do administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do fundo garantidor de créditos - FGC. É recomendada a leitura cuidadosa do prospecto e regulamento do fundo de investimento pelo investidor ao aplicar seus recursos. O FUNDO também possui taxa de performance equivalente a 20% (vinte por cento) sobre a rentabilidade que exceder o CDI - Certificado de Depósito Interbancário, sendo o pagamento semestral e o critério de cálculo conhecido como "linha-d'água".

Resposta da Seguradora

O JCS publicou na edição 309 - Fevereiro - um caso com a Mapfre Seguradora que estava sem resolução e sem resposta. Trata-se de um apelo de um corretor de seguros para a resolução de um sinistro Auto. Na publicação, informamos que o processo estava em andamento desde agosto de 2006 e até dezembro do mesmo ano não havia sido atendido, porém o ressarcimento da franquia ocorreu no dia 04 de janeiro.

Inflexibilidade atrapalha corretor e segurado

O Sincor-SP recebeu uma carta de indignação de um corretor de seguros pela forma como sua corretora tem sido tratada pela Mapfre Seguros. Ocorre que no mês de junho de 2006, foram efetuados os procedimentos para a cobertura de seguro de automóvel para um segurado, com todas as regras ditadas pela companhia.

Em janeiro de 2007, o cliente precisou acionar a assistência 24 horas desta companhia e a mesma alegou que não poderia prestar tal serviço, pois o segurado não tinha direito. Foi alegado, no caso, que não havia inclusão de assistência 24 horas na apólice de seguros fechada para este cliente.

O corretor de seguros entrou em contato com a seguradora. Ela, por sua vez, comunicou-os que nunca havia sido informada de que esta cláusula, ao contrário das outras companhias, não era sistemática e sim optativa. A reclamação do corretor de seguros, neste caso, é de que como esta era uma cláusula relevante, deveria ser bem mencionada para não correr o risco de fazer algo errado, mas nada foi resolvido.

Na opinião do reclamante, uma vez que se tratava de uma cláusula optativa, a vigência deste seguro era de junho de 2006. A obrigação da Mapfre era de incluir esta cláusula, já que se tornou sistemática a partir de julho de 2006. Além disso, não há contrariedade às normas da Susep, uma vez de que se trata de vigência anterior à circular emitida pelo órgão.

O corretor solicita que a Mapfre inclua a cláusula no contrato de seu cliente, mesmo que seja em forma de endosso, pois esta inflexibilidade da seguradora em questão, como afirma o corretor de seguros, prejudica o bom andamento e atendimento aos clientes segurados.

Resposta da Seguradora

A Mapfre Seguros informa que a solicitação de inclusão de cobertura de Assistência de Viagem (24 horas) não pode ser efetuada. A seguradora esclarece que a cobertura anterior à implantação da circular 310 da Susep era uma cobertura adicional e facultativa e que, com a nova regra, a Mapfre realizou algumas mudanças em suas normas internas, estabelecendo que este procedimento não pode mais ser efetuado durante vigência da apólice, uma vez que a empresa tornou a Assistência Viagem uma cobertura oferecida aos segurados de forma compulsória e gratuita.

Diante ao exposto, a Mapfre Seguros informa que não pode atender a solicitação do cliente, pois com as mudanças, ficam mantidas as coberturas contratadas no início de vigência da apólice e que as novas regras valem para emissões, sejam de seguros novos ou renovações.

Alterações no perfil sem cobertura

Em 6 de fevereiro de 2006 foi renovada a apólice do seguro Auto, junto à Sul América Seguros, com vigência de um ano (até 6/02/07). A corretora de seguros que intermediava o caso foi informada em 11 de outubro de 2006 que o veículo havia sido vendido e que o beneficiário do seguro seria o novo proprietário. Como o seguro estava em fase final de sua vigência, a segurada solicitou a mudança de perfil do principal condutor e o CEP de pernoite. A alteração do segurado se daria no final do ano, com a compra de outro veículo e utilização do seu bônus.

Feitas as formalidades da troca de perfil do principal condutor, o corretor de seguros recebeu o endosso de alteração, sem movimento de prêmio. Em 05 de dezembro de 2006, o veículo onde foi instalado um rastreador Ituran (a pedido da seguradora), foi furtado e não mais recuperado.

Neste caso, a seguradora se recusou a indenizar o seguro por constatar que o proprietário e o segurado não eram a mesma pessoa e, após uma série de protelações, a SulAmérica continua com o mesmo parecer, não levando em conta que a própria seguradora tem em seu site na internet, um formulário para estes casos específicos.

Segundo os expostos, o Disque Sincor interveio pedindo reanálise da situação, ainda com possibilidade de um acordo entre as partes, no intuito de indenizar o segurado, já que a transferência de Direitos Obrigatórios pode confirmar a falta de interesse sobre o veículo por parte da segurada. Além disso, com as alterações de perfil, a seguradora não pode alegar que não tomou conhecimento do caso.

Resposta da Seguradora

Em resposta à reclamação enviada à Ouvidoria da SulAmérica, após uma análise criteriosa e apuração dos fatos constantes em carta de reclamação, informamos o indeferimento do pleito relativo ao pagamento da indenização integral por roubo do veículo conforme avisado em sinistro em referência.

A análise foi feita baseada no manual do segurado que ressalta que a SulAmérica só tomou conhecimento da venda do veículo após análise da documentação juntada ao processo de regulação do sinistro. A apólice em questão, mesmo após a venda do veículo, continuou sobre a titularidade da antiga proprietária.

O pagamento ao próprio interessado será realizado mediante a apresentação da cópia da identidade, já o pagamento a terceiro, dar-se-á através de procuração particular ou por instrumento público com firma reconhecida e cópia da identidade do procurador, sendo que na procuração deverá constar a expressão "receber e dar quitação nos cheques".

DADOS ECONÔMICOS

Indicadores Econômicos

	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out
IGP-M	-0,42%	0,38%	0,75%	0,18%	0,37%	0,29%	0,47%
TR mensal	0,0855%	0,1888%	0,1937%	0,1751%	0,2436%	0,1521%	0,1875%
Poupança Mensal	0,5859%	0,6897%	0,6947%	0,6760%	0,7448%	0,6529%	0,6884%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2,0892	2,3005	2,1643	2,1762	2,1388	2,1742	2,1430
Receita Brasil Seguros (1)	2,596	3,014	2,839	2,785	2,977	2,747	2,883
Receita SP Seguros (1)	1,233	1,361	1,376	1,323	1,403	1,327	1,376
Receita Brasil Auto (2)	1,209	1,429	1,321	1,312	1,418	1,244	1,277
Receita SP Auto (2)	0,500	0,588	0,555	0,545	0,591	0,549	0,537
Auto Veículos Produção (3)	204,1	241,6	224,9	222,9	244,3	204,1	227,4
Auto Veículos Licenciados (4)	131,2	164,1	148,4	165,8	178,5	159,4	175,3
	Nov	Dez	Ano/2006	Jan	Fev	Mar	Ano/2007
IGP-M	0,75%	0,32%	3,85%	0,50%	0,27%		0,77%
TR mensal	0,1282%	0,1522%	2,04%	0,2189%	0,0721%	0,1876%	0,48%
Poupança Mensal	0,6288%	0,6530%	8,33%	0,7200%	0,5725%	0,6885%	1,99%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2,1668	2,1380	-8,66%	2,1247	2,1182		-0,93%
Receita Brasil Seguros (1)	2,910	3,089	34,872	3,502			3,502
Receita SP Seguros (1)	1,387	1,474	16,438	1,638			1,638
Receita Brasil Auto (2)	1,236	1,374	16,268	1,558			1,558
Receita SP Auto (2)	0,527	0,585	6,740	0,554			0,554
Auto Veículos Produção (3)	222,1	189,4	2.611,0	203,7			203,7
Auto Veículos Licenciados (4)	182,7	204,8	1.927,7	152,9			152,9

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/Mês. Fonte: Anfavea
 (4) Unidades Mil/Mês. Fonte: Renavan

Imposto de Renda (fev/mar)

Rendimento (R\$)	Alíquota (%)	Deduzir (R\$)
Até 1.313,69	Isento	-
De 1.313,70 até 2.625,12	15,0	197,05
Acima de 2.625,12	27,5	525,19

Outros indicadores

Ufir (extinta em dez/00)	1,7495
Ufesp	14,23
Salário Mínimo	350,00
Teto INSS	2.801,56
Salário- \ Salário até 435,56	22,34
Família / Salário de 435,57 a 654,67	15,74

Calendário de obrigações para abril/2007

OBRIGAÇÕES	Dia	OBRIGAÇÕES
05 Salários – Ref: MARÇO/2007 FGTS – Fato Gerador: - MARÇO/ 2007 CAGED – Referência: MARÇO/ 2007	16	GPS/INSS – Fato Gerador : MARÇO 2007 - Contribuintes Individuais - Facultativos - Empregado Doméstico
06 FERIADO RELIGIOSO DCTF MEMSAL – Fato Gerador: Janeiro 2007 DACON MENSAL – Fato Gerador: Janeiro 2007	20	PIS/PASEP – Fato Gerador: MARÇO 2007 COFINS – Fato Gerador: MARÇO 2007 SIMPLES – Fato Gerador: MARÇO 2007
09 DCTF MENSAL – Fato Gerador: MARÇO 2007 DACON MENSAL – Fato Gerador: MARÇO 2007 DCTF SEMESTRAL – Fato Gerador: 2.o SEMESTRE 2006 DACON SEMESTRAL – Fato Gerador: 2.o SEMESTRE 2006	30	CSL / COFINS / PIS –RETENÇÃO NA FONTE Fato Gerador: 1.a QUINZENA ABRIL/2007 IRPF – Declaração de Ajuste Anual 1.a quota -Carnê Leão: Código 0190 -Ganhos em Capital: Código 4600 -Ganhos em Bolsa de Valores: Código 6015 IRPJ/CSL – APURAÇÃO MENSAL Fato Gerador: MARÇO/2007 IRPJ/CSL – APURAÇÃO TRIMESTRAL Fato Gerador: 1.a TRIMESTRE/2007 – 1.a QUOTA IRPJ SIMPLES – Fato Gerador: MARÇO/2007 Código: 6297 DIRPJ – Fator Gerador: ANO CALENDÁRIO 2006 CONTRIBUIÇÃO SINDICAL – EMPREGADOS Fato Gerador: MARÇO 2007
10 CÓPIA GPS/INSS – ENVIAR SINDICATO – Ref: MARÇO/2007 NOTA: As entidades e sindicatos enviaram ofício ao MPS, solicitando que o prazo de entrega da cópia da guia seja ampliada também, pois a não entrega implica em multa que pode variar de R\$ 95,77 à R\$ 9.576,99. IRRF – Fato Gerador: MARÇO 2007		
13 CSL / COFINS / PIS –RETENÇÃO NA FONTE Fato Gerador: 2.a QUINZENA MARÇO/2007		

Tabela de Contribuição dos Segurados Empregados e Trabalhadores Avulsos (fev/março)

Faixas Salariais (R\$)	Alíquota para fins de recolhimento ao INSS (%)
Até 840,55	7,62
De 840,56 até 1.050,00	8,65
De 1.050,01 até 1.400,91	9,00
De 1.400,92 até 2.801,82	11,00

Brasil é o 1º do mundo em raios

O Brasil é o campeão mundial na incidência de raios. Caem em média 60 milhões de raios por ano, responsáveis pela morte de cerca de 100 pessoas e prejuízos de R\$ 1 bilhão na economia, segundo levantamento do Grupo de Eletricidade Atmosférica (Elat) do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe). Em segundo lugar vem o Sudão, com 50 milhões de raios. No Sudeste, a Grande São Paulo registra a maior incidência de raios em números absolutos. São 50 mil por ano (quase 9 por km²). Na capital são cerca de 20 mil (7 por km²).

Animal de estimação está incluso em seguro residencial

A Porto Seguro anunciou uma novidade incomum para aumentar sua clientela: oferecer "mimos" para cães e gatos de potenciais segurados no ramo residencial. Através de pesquisa, a seguradora verificou que 60% de seus 300 mil clientes têm animais de estimação. Como experiência, foram oferecidas consultas veterinárias gratuitas aos cães e gatos dos segurados e a receptividade foi imensa. Agora, serão incluídos no pacote descontos de 25% em serviços de banho e tosa em redes de *pet shop*.

Volks anuncia rastreador de fábrica em todos os veículos

A Volkswagen anunciou que todos os veículos nacionais sairão de fábrica com rastreador como item de série. O sistema da Crown Telecom vai equipar os modelos Gol, Parati, Saveiro, Fox, CrossFox, SpaceFox, Polo, Polo Sedan, Golf e Kombi. A habilitação do sistema custará de R\$ 575 a R\$ 800 por ano. A montadora iniciou a oferta do dispositivo em 2005 com o modelo Golf. Segundo a empresa, o carro deixou a lista dos 12 veículos mais roubados do país. Ocupava o primeiro lugar até 2004, caiu para oitavo em 2005 e, em 2006, não apareceu no ranking. A montadora alemã também informou que os valores de seguro do modelo caíram aproximadamente 40% no período, de 15% para 9% do valor do carro.

Mulher tem cobertura adicional na Unimed

A Unimed Seguros lançou o Unimed Mulher. Além das garantias tradicionais, a novidade tem cobertura adicional em caso de câncer de útero, de ovário ou de mama. De acordo com a companhia, não se trata de um seguro adaptado para a mulher, mas de um produto projetado para permitir que a segurada possa trabalhar, estudar, se divertir e conviver em família com mais segurança e tranquilidade.

ENTRE ASPAS



“Quando assumimos em agosto, registramos 860 ocorrências naquele mês. Em dezembro, foram 502. Acredito que a tendência é de que em 2007 a criminalidade vai cair. Sabemos que o número ainda não é expressivo, mas estamos no caminho certo. Nesse mês de janeiro, estamos dentro do nosso limite e já temos uma meta para bater, que será divulgada futuramente”.

Major da Polícia Militar, Márcio Bueno, coordenador operacional do 30º Batalhão, responsável pelo policiamento na região do ABC Paulista, em entrevista ao Diário do Grande ABC, onde apresentou leve queda na criminalidade. Segundo ele, algumas ações estão sendo feitas, desde o final do ano passado com o intuito de diminuir a criminalidade da região.

“Se os estádios de futebol do país passassem hoje por uma vitória da Fifa, nenhum deles teria condição de sediar um jogo de Copa. Assim como não havia na Alemanha [para 2006], na Coreia [para 2002] e agora, mais recentemente, na África do Sul [para 2010]”.

A afirmação é do presidente da CBF, Ricardo Teixeira. Ele esteve em Fortaleza, onde se reuniu com o governador do Ceará, Cid Gomes (PSB), para discutir a possibilidade de o Estado abrigar um dos grupos da Copa de 2014, caso o Brasil seja escolhido como país-sede pela Fifa.

“Coma e deixe comer. Cada sociedade tem suas preferências e proibições alimentares, em geral ditadas por ensinamentos religiosos. A diferença hoje é que, para um enorme número de pessoas, comer é uma religião”.

Sociólogo Barry Glassner, autor de “The Gospel of Food” (O evangelho da comida), livro lançado nos EUA e em negociação para sair no Brasil, contraria os mandamentos diet, light, anticolésterol, antigordura e congêneres dos tempos modernos. Professor de sociologia na University of Southern California, o pesquisador tem um apreço especial pelo universo gastronômico.

“Quem pensa que é moleza ser ministro, [não é]. Muitas vezes é mais difícil e o salário é muito baixo. Quem é deputado vem com salário um pouco maior. Hoje eu vejo a iniciativa privada tirando gente que ganha R\$ 7.000 [na administração pública] para pagar R\$ 70 mil ou R\$ 80 mil por mês. Lá [no setor privado] eles podem ganhar bem, aqui não. A máquina pública é dotada de verdadeiros heróis porque tem gente da melhor qualidade”.

Presidente Luiz Inácio Lula da Silva, que chamou os ministros do seu governo de heróis. Segundo ele, os ministros que aceitam trabalhar na administração pública acabam recebendo menos do que ganhariam na iniciativa privada.



ESTE SIM É O SEU BANCO. CREDICOR-SP, O NOSSO BANCO!



A CREDICOR-SP É UMA COOPERATIVA DE CRÉDITO, EXCLUSIVA DOS CORRETORES DE SEGUROS, QUE FUNCIONA COMO BANCO. OU SEJA, ELA OFERECE TODOS OS SERVIÇOS DE UM BANCO CONVENCIONAL COMO CONTA CORRENTE, TALÃO DE CHEQUES, CARTÃO DE DÉBITO E CHEQUE ESPECIAL, MAS COM AS MENORES TAXAS E TARIFAS DO MERCADO (VEJA GRÁFICOS ABAIXO).

E TEM MAIS. POR SER UMA COOPERATIVA, NA CREDICOR-SP TODO CORRENTISTA É DONO. ASSOCIE-SE AGORA MESMO E DESFRUTE DE TODOS OS BENEFÍCIOS DE SER DONO DO SEU PRÓPRIO BANCO.

9%

5%

0%



TAXA CHEQUE ESPECIAL



TAXA CRÉDITO PESSOAL



DESCONTO RECEBÍVEIS

- BANCO FEITO PRA VOCÊ
- O BANCO COMPLETO
- O MAIOR BANCO DO BRASIL
- CREDICOR-SP

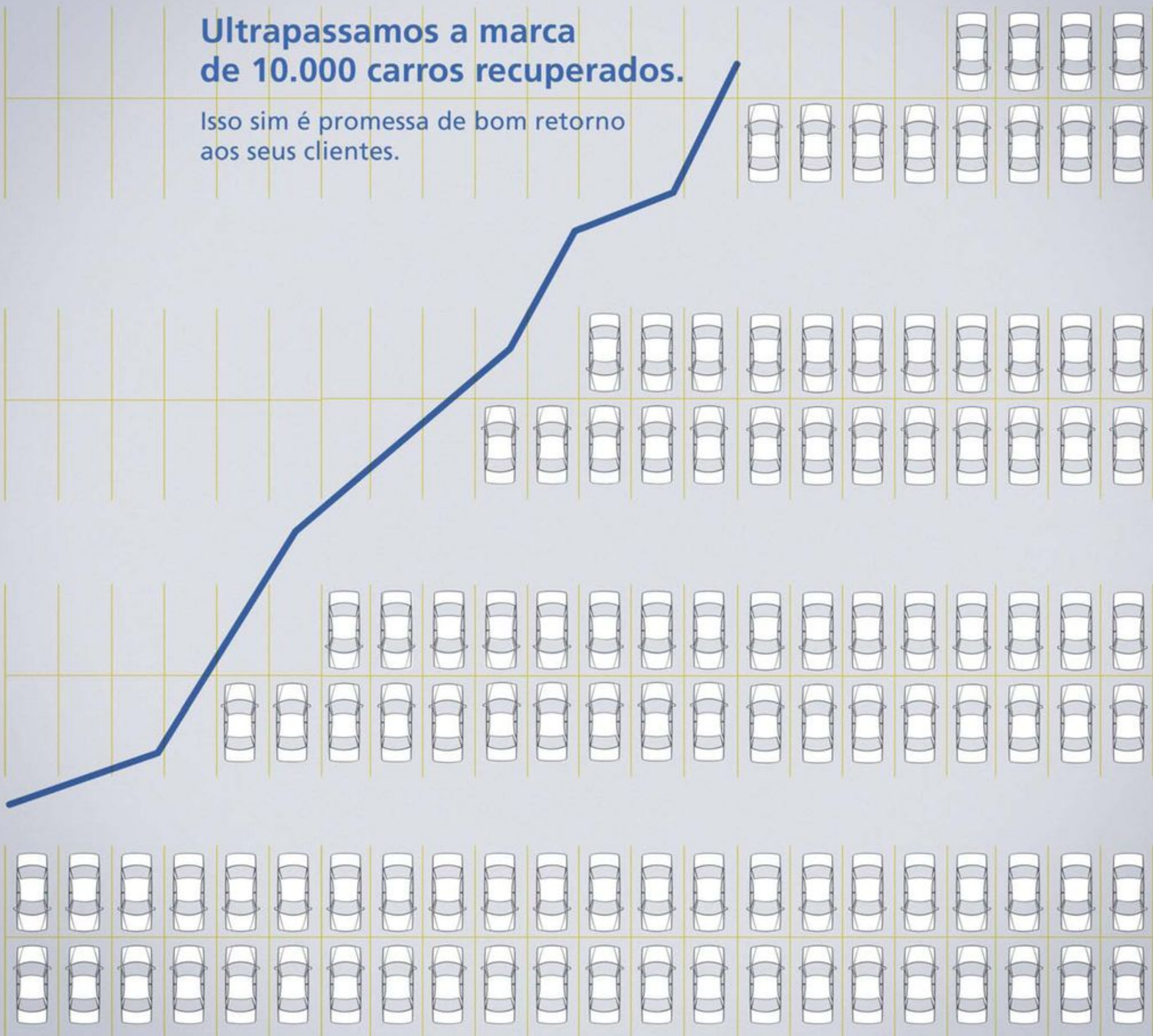
CREDICOR-SP
RUA LIBERO BADARÓ, 293 - 29º - CJ D
(11) 3241-0449 • 3188-5055 • 3188-5040

 **SICOOB**
Credicor-SP

Ultrapassamos a marca de 10.000 carros recuperados.

Isso sim é promessa de bom retorno aos seus clientes.

expanding



O sucesso da parceria entre a Ituran e os Corretores de Seguros pode ser medido em números. Eles representam a evolução deste relacionamento. Se por um lado, seus clientes exigem produtos cada vez mais confiáveis, por outro, a Ituran não pára de inovar para auxiliar você a fechar sempre bons negócios. Continue contando com a Ituran e aproveite nossos números para somar forças a suas vendas.

Ituran. Monitoramento e recuperação de veículos.
11 3616.9090 | www.ituran.com.br

