

JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

BENEFÍCIOS

Saiba mais sobre as mudanças nos planos de saúde para associados Sincor-SP e a nova figura da administradora de benefícios

Pág. 8

RUMO AO TOPO

Evento em Campos do Jordão seguirá modelo recentemente aprovado pelos corretores de seguros

Pág. 6

PREVIDÊNCIA

Sincor-SP recebe presidente da Mapfre em continuidade de estudos de plano de previdência exclusivo para corretores associados

Pág. 7



**Novo aplicativo para iPhone® e iPad® da Bradesco Saúde.
Tudo de que os seus Clientes precisam ao alcance das mãos.**

Agora, quem tem seguro-saúde Bradesco pode localizar hospitais e clínicas referenciadas, fazer controle de vacinas e saber todas as informações do seguro contratado pelo iPhone® ou iPad®. Tudo para tornar a vida dos seus Clientes ainda mais prática. Fale para seus Clientes baixarem o aplicativo pela Apple Store ou acessarem bradescosaude.com.br para obter mais informações sobre o aplicativo da Bradesco Saúde. Afinal, é melhor ter.

bradescosaude.com.br



Bradesco
Saúde

ANS - nº 005711

CNPJ 92.693.118/0001-60

AlmapBDO



iPhone e iPad são marcas registradas pela Apple.



Bradesco Seguros
É melhor ter.

palavra do presidente



Por que o poder dos corretores de seguros se assemelha à ilimitada força da natureza

É interessante verificar como nós, corretores de seguros, podemos crescer como pessoas pela simples razão de que temos, como profissão, o dever de fazer o melhor pelas pessoas. O ato de servir enobrece. Pessoalmente, eu me sinto sinceramente realizado quando verifico que o meu segurado está muito bem protegido e pratica medidas de prevenção de forma inteligente. Da mesma maneira, eu vou dormir com a alma tranquila, ainda que exausto após ter dado o melhor de mim durante um sinistro ocorrido com um cliente. Como sinistros não avisam, nestas ocasiões eu já cheguei a interromper eventos importantes de minha vida pessoal, incluindo as minhas reuniões familiares nos finais de semana.

Às vezes eu sinto que o ofício de fazer o melhor pelas pessoas nos desafia e impõe grandes esforços. Isto ocorre quando, por exemplo, precisamos demover o segurado da ideia de cair na tentação do preço baixo em detrimento da qualidade, tendo em vista a agressividade comercial de um determinado banco. Também acontece quando precisamos manter a serenidade de um cliente assustado durante a renovação de sua apólice, cujo valor subiu vertiginosamente porque a seguradora atuou de forma predatória para ganhar mercado um ano antes. O sentimento se repete nas vezes em que as seguradoras simplesmente declinam o risco do cliente pelo simples fato de que o seu segmento representa um risco ruim, a despeito dele mesmo apresentar bom histórico e eficiente programa de gerenciamento de riscos.

Por outro lado, devo admitir, este nosso ofício de fazer o melhor pelas pessoas torna-se quase impossível em algumas ocasiões. O que fazer quando o cliente se queixa de que se deu conta que comprou de um banco um produto de seguro desnecessário, por meio de venda casada? O que dizer a um cliente contrariado porque recebeu de nossas mãos um valor mais alto para um determinado risco, ao mesmo tempo em que outro corretor apresentou a ele um preço melhor, praticado pela mesma seguradora? O cliente vai entender as razões da companhia que resolveu privilegiar o colega com produção maior? Por outro lado, o que eu posso fazer, como corretor de seguros, se um cliente teima em acreditar nas promessas das cooperativas que vendem seguros piratas a

custos inigualáveis? Ou ainda quando ele diz que achou mais fácil comprar um seguro diretamente do balconista da loja em que adquiriu um determinado produto?

Felizmente, para me ajudar em meu ofício de fazer com que o consumidor de seguros seja atendido da melhor maneira possível, eu posso contar com a força do nosso Sindicato. O poder do Sincor-SP pode ser mensurado pela nossa vontade de lutar de forma unida contra estas adversidades. Por isso, eu posso dizer que o poder do nosso Sindicato não conhece limites, pois a nossa vontade é como um grande rio. Para quem vê, este rio é calmo e sereno. Mas quem se lança dentro dele conhece rapidamente a força de sua correnteza, capaz de vencer todas as barreiras até chegar à sua foz. Isto ocorre porque as regras do mercado às vezes se assemelham com as leis da natureza. Um dos princípios que regem o funcionamento do mercado de seguros é o fato de que o consumidor precisa ser atendido da melhor forma possível. Por esta razão, os obstáculos que se colocam à frente deste curso tendem a ser removidos do sistema. Tal como ocorre contra quem teima em lutar contra a correnteza de um grande rio que corre em sua calha em direção ao mar.

É por isso que a nossa vontade, que compõe o poder de nosso sindicato, está vencendo as adversidades que se colocam à frente de nossa disposição de fazer o melhor pelo consumidor de seguros. Os casos de preços diferenciados, por exemplo, estão baixando, pois as reuniões que realizamos este ano com representantes de seguradoras não poderiam deixar de fazer efeito. Os riscos declinados estão no mesmo caminho. Nós já fizemos três reuniões este ano com a Fenseg e as companhias já estão engendrando soluções. Da mesma forma, estamos recebendo notícias de sucesso com relação à venda casada e preços predatórios.

Enfim, é gratificante amadurecer no meu dia a dia como profissional. E é ainda mais prazeroso verificar que posso contar com o nosso Sincor-SP que, ao agir em prol do consumidor, atende a uma regra de mercado que pode ser igualada à ilimitada força da natureza.

“
nossa vontade,
que compõe
o poder de
nosso sindicato,
está vencendo
as adversidades
que se colocam
à frente de nossa
disposição de fazer
o melhor pelo
consumidor
de seguros.

CORRETOR
MELHOR
É CORRETOR SINCOR-SP

Mário Sérgio de Almeida Santos

sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	Poder do corretores se assemelha à força da natureza
4	SUMÁRIO / EXPEDIENTE	
5	CARTAS	Correspondências / Fórum / Cartas dos Leitores
6	CAMPOS DO JORDÃO	Próximo grande evento do Sincor-SP seguirá modelo aprovado pelos corretores de seguros
	AGENDA	Sincor-SP e APTS promovem "Fórum Riscos Patrimoniais e Resseguros - O que você precisa saber!"
7	PREVIDÊNCIA	Sincor-SP recebe presidente da Mapfre
8	BENEFÍCIOS	Sincor-SP viabiliza manutenção de plano de saúde antigo
9		PARCERIA Sincor-SP participa de recepção do SindsegSP a seguradores africanos
10	AR'S SINCOR	Por que investi em uma Autoridade de Registro?
12	CIDADES	Marília destaca a união dos corretores da região
14	BIBLIOTECA	Corretores de seguros elogiam acervo da biblioteca
	DISQUE SINCOR	32 ocorrências de corretores de seguros e segurados são atendidos no terceiro bimestre
15	RELATÓRIO	Composição de gastos gerais do Sincor-SP em 2010
16	ECONOMIA POR NICHOS	Seguro empresarial vem evoluindo de modo constante
18	CONHECIMENTO	Como melhorar a imagem que sua equipe passa ao mercado?
	ESTANTE	Gestão de Negociação: Como conseguir o que se quer sem ceder o que não se deve
19	BENEFÍCIOS	Sincor-SP firma parceria com Marinho Despachantes para descontos em serviços aos associados
	PROGRAMA SEGURO	Executivos falam à população sobre seguros
20	REGIONIAS / SINCOR NA MÍDIA	Bauru promove ação benficiente
23	ESCADA ACIMA / ESCADA ABAIXO	Susep Carros roubados
24	JOGO RÁPIDO	Sincor-SP e Fenseg para resolver riscos declináveis
25	DADOS ECONÔMICOS	Atraso no pagamento do prêmio
	INFORMAÇÃO LEGAL	Calendário Unisincor Agosto
	AGENDA	
26	OUTRA LEITURA	Charge: Amarildo / Artigo: Elizangela Grigoletti

expediente

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Thais Ruco MTB 49.455/SP

e-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

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

Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber,

Alexandre Milanez Camillo, Cássia Maria Del Papa

Publicidade: Gabriela Raupp: (11) 3188-5068

e-mail: publicidade@sincorsp.org.br

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

Tiragem: 30.000 exemplares - Circulação Nacional

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **Mário Sérgio de Almeida Santos**1º Vice-presidente: **Cássia Maria Del Papa**2º Vice-presidente: **Leoncio de Arruda**1ª Secretária: **Leilane Aparecida F. Strongren**2º Secretário: **Carlos Alberto Pelais**1º Tesoureiro: **Orlando Filipe de Gouveia**2º Tesoureiro: **Flavio Bevilaqua Bosisio**Suplentes da Diretoria Executiva: **Carlos Rapozo, Jorge Teixeira Barbosa, Celso Lopes, Cláudia Regina S. Camargo, Artur Cicone Jr., Francisco Orlando Chiomento, Juraci Alves**Efetivos do Conselho Fiscal: **Júlio César Pasquinelli,****Mauro Antonio Laranja, Júlio César Salles Murat**Suplentes do Conselho Fiscal: **Antonio Carlos F. de Oliveira,****Lacir Marcondes de Melo, Diniz Nunes Caetano**Delegados Fenacor: Efetivo: **Leoncio de Arruda, Nelson Martins Fontana**Suplentes de Delegados Fenacor: **Manuel Dantas Matos, Umile Ritacco**

Diretores Regionais:

ABCDMR: **Arnaldo Odlevati Jr**ARAÇATUBA: **José Antonio Veschi**ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**ASSIS: **Wagner Luiz Martins**BARRETOS: **André Mendes Camillo**BAURU: **Fernando Antonio Kauffman Alvarez**CAMPINAS: **Carlos Aparecido Cunha**FRANCA: **Paulo Batista de Alcântara**GUARULHOS: **Luiz Carlos Ruivo**JUNDIAÍ: **Simone Cristina Favaro Martins**MARÍLIA: **Marco Antonio Mariano**MOGI DA CRUZES: **Wilton José Nogueira**NOVA ALTA PAULISTA: **Waldir Baessa**OSASCO: **Eduardo Minc**PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporalli**PRESIDENTE PRUDENTE: **Ricardo Ricci F. Santos**RIBEIRÃO PRETO: **Vicente Oliveira Tozzo**SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: **Antonio Roberto Mantovan**SANTOS: **Flávio Meleiro**SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**SÃO JOÃO DA BOA VISTA: **Silvia Helena Rinaldi Lara**SÃO JOSE DOS CAMPOS: **Luiz Roberto Pereira**SOROCABA: **Gilson Domingues Moraes Filho**TAUBATÉ: **Francisco Sérgio Casimiro**ZONA LESTE: **Marcos Abarca**ZONA NORTE: **Carlos Alberto B. de Lima**ZONA OESTE: **Eduardo Vidal Pileggi**ZONA SUL: **Francisco Vieira Nunes da Silva**Gerência-geral Sincor-SP: **Albano Ribeiro Neto**

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

SINCOR SP

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

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

Tel.: (11) 3188-5000

www.sincorsp.org.br

Ouvidoria: Milton D'Amelio - Telefone: (11) 3188-5023 – ouvidoria@sincorsp.org.br

fórum dos corretores

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

Reversão de negativa de sinistro por documentação

Solicito a interferência do Disque Sincor junto à SulAmérica Seguros, pois estamos com dificuldade na liquidação do sinistro. O sinistro ocorreu dia 28/12/2010; a motoniveladora locada pela segurada bateu na retroescavadeira segurada, e não temos solução até o momento, pois estamos diante de um impasse, pois a seguradora solicita uma Carta Protesto do segurado a ser enviada à locadora (modelo anexo) para andamento do processo; o segurado não pode fornecer a referida carta, pois está conflitante com o contrato de locação (contrato anexo) da máquina causadora do acidente.

A solicitação feita pela Seguradora se refere à cláusula 16 da Apólice Sub-rogação de direitos (cláusula anexa) que no nosso entendimento deverá constar do recibo do pagamento da indenização do sinistro.

O problema acontece, pois o segurado fez um contrato de locação sem operador, depois solicitou o operador para a locadora, mas antes que fosse feito o aditamento no contrato de locação ocorreu o sinistro e, por conta do ocorrido, a locadora não quis mais aditar o contrato.

O fato é que a carta solicitada pela seguradora coloca o segurado com o risco de responder a um processo da locadora contra o segurado, pois o que existe de formal é o contrato de locação onde a responsabilidade é do segurado.

No aguardo,

Atenciosamente,

Ricardo José Cardoso

Régia Corretora de Seguros – Ribeirão Pires-SP

Por e-mail, 30 de março de 2011.

Nota: Após interferência do Disque Sincor, a companhia realizou o pagamento da indenização.

Agradecimento do corretor de seguros:

O processo em referência foi indenizado. Aproveitamos a oportunidade para agradecer à equipe do Sincor-SP pelo suporte e empenho na solução do processo. Devido à complexidade do processo foram envolvidas diversas áreas do Sincor, que prontamente nos atenderam e se empenharam na orientação e solução do processo.

Quero agradecer ao Pelais, da executiva do Sincor, que utilizou dos seus contatos para fazer com que o assunto chegasse às pessoas responsáveis da seguradora. Agradecer ao Junior, Diretor Regional do Sincor ABCDMR, que colocou o assunto em pauta com a seguradora sempre que possível. Agradecer à Dra. Katia, advogada do Sincor, que nos orientou com muita competência e conhecimento do assunto, orientações

que foram essenciais para a solução do processo. Agradecer ao Marcos Pummer, área técnica do Sincor, que analisou e nos posicionou de toda parte técnica, que também influenciaram no bom andamento do processo. Agradecer ao Renato do Disque Sincor, que atendeu às cobranças constantes da corretora quanto ao andamento e solução, e da mesma forma de que era cobrado, também cobrava da seguradora uma solução para o caso, cobranças essas que foram fundamentais para solução do processo de sinistro.

Enfim, o empenho de todos os envolvidos no processo, o apoio do Sincor foi fundamental para o pagamento do sinistro no último dia 01/07/2011.

Ricardo José Cardoso

Por e-mail, 06 de julho de 2011.

cartas dos leitores

Tribuna livre para comentários sobre o setor e matérias publicadas

Riscos declináveis

Prezados senhores, bom dia!

Meu nome é Ademir Espudaro, atualmente estou prestando assessoria técnica para a corretora: Montpolo Adm. Consultoria e Corretagem de Seguros Ltda.

Em sua edição nr. 359, JCS de maio 2011, há uma matéria que muito me interessa: Riscos Declináveis.

Por atuar na área técnica de seguro (inclusive inspeções de riscos) há muito tempo, faço parte do grande grupo de nossos colegas que se encontram indignados com a atual política de aceitação. Também concordo plenamente com a volta das Inspeções de Riscos adequadas (não os atuais check list que atualmente são feitos pelas prestadoras de serviços), o que proporciona ampla visão ao subscritor sobre o risco a ser segurado.

Porém, o que está ocorrendo não é o declínio de aceitação devido à falta de informação do risco (salvo raras exceções), mas sim pela "atividade" desenvolvida no estabelecimento (o que é totalmente lastimável).

Com o fim do monopólio do IRB, todas as Seguradoras firmaram contratos com Resseguradores, os quais determinam o seu "guideline" de atuação.

Assim, várias atividades encontram-se sem a menor chance de aceitação de seus seguros patrimoniais (ex: colchões, papel, madeira, plástico, borracha, produtos químicos, depósitos, etc...), independentemente de terem ou não um bom sistema de segurança.

Como consequência dessa proibição de aceitação, além de deixarmos nossos clientes desprotegidos (o que foge à essência do objetivo de nossa categoria), e causar grande perda de receita

ao mercado segurador, também fomenta cada vez mais o desinteresse do empresário em investir na adequação dos sistemas de segurança.

Ainda, como esses guidelines são resultados de estudos que cruzam os dados sobre: prêmios/sinistros/sistema protencionais/probabilidade de ocorrências/severidade/etc..., e os sistemas de proteção (com grande influência) tem que atender Normas Internacionais (NFPA), cada vez mais teremos RISCOS DECLINÁVEIS.

Vale ressaltar que antes tínhamos o IRB que, por ser um monopólio, aceitava todos os riscos a ele proposto, o qual tinha pleno conhecimento das condições de segurança do parque industrial brasileiro.

Como soma dos "altos" prêmios angariados dava lastro suficiente para o pagamento dos sinistros ocorridos, pouco se fez para impor uma obrigatoriedade de modernização dos sistemas de segurança.

Com essa acomodação e sem uma devida obrigatoriedade, poucos investimentos foram feitos nos sistemas de segurança das empresas já estabelecidas.

Consequentemente essa "abertura de mercado" trouxe critérios que entram em conflito com a atual realidade, causando assim essa perigosa onda de declínio.

Portanto, por fazer parte desse mercado que, de certa forma contribuiu para o caos atual, apresento abaixo algumas sugestões a fim de evitar e/ou amenizar um cenário futuro mais agravante:

a) Segmentação do mercado (riscos: Pequenos; Médios; e Grandes). Cada segmento teria: Clausulados, Condições Gerais, Normas Regulamentares e Normas de aceitação distintos. De acordo com a Resolução CNSP nº 225 de 2010, obrigatoriamente 40% dos prêmios emitidos pelas seguradoras deverão ficar com o Mercado Local. Assim, como não há outra forma de se segurar determinados riscos, deveria-se negociar com os Resseguradores Locais um contrato específico para amparo à aceitação de riscos "Pequenos" e "Médios", sem as restrições atuais. Nota: Para os médios riscos, a obrigatoriedade dos sistemas de proteção poderia obedecer as Normas descritas na extinta TSIB.

b) Credenciamento de Inspectores de Riscos. Como a base de subscrição de riscos é, praticamente, a mesma em todas as seguradoras, deveríamos sugerir uma união dessas empresas e criar um centro de formação e credenciamento de inspetores de riscos. Assim, o relatório de um inspetor de riscos "credenciado", seria aceito em qualquer seguradora.

Certo de que encontraremos uma forma de adequação do mercado, antecipo meus agradecimentos

Ademir Espudaro

Montpolo Adm. Consultoria e Corretagem de Seguros Ltda

São Paulo – SP

Por e-mail, 17 de junho de 2011.

Próximo grande evento do Sincor-SP seguirá modelo aprovado pelos corretores de seguros

“Rumo ao Topo” é o mote do encontro que ocorrerá em Campos do Jordão

O Sincor-SP realizará seu próximo grande evento entre os dias 23 e 25 de setembro, em Campos do Jordão, no Convention Center. A reunião seguirá o modelo aprovado pelo público que compareceu ao último Encontro de Corretores de Seguros do Estado de São Paulo, que priorizou o conteúdo para aprimoramento da categoria.

Com analogia às montanhas de Campos do Jordão e à evolução dos profissionais, o evento tem como mote a expressão “Rumo ao Topo”. Os ensinamentos serão concedidos com base em quatro pilares: Vendas, Tecnologia, Gestão e Consumidor. As aulas serão ministradas por gabaritados profissionais de cada especialidade, que também são professores universitários.

Assim como aconteceu no último Encontro em Águas de Lindóia, o corretor que participar de todo o programa receberá material complementar de estudo e concorrerá a sorteios.

Inscrições abertas: pelo site www.sincorsp.org.br

HORÁRIO	CONTEÚDO	RESPONSÁVEL
23 de Setembro – Sexta-feira		
15h00	Check-in hotéis	
18h30	Credenciamento – Convention Center	
19h30	Abertura – Sessão Solene	
20h30	Inauguração Feira de Negócios e coquetel	
24 de Setembro – Sábado (Todas as atividades, exceto almoço) serão no Convention Center		
09h00	Conferência de Abertura: Corretores de Seguros – Rumo ao Topo.	
10h30	Coffee-break	
11h00	Escalada: Performance em Vendas	<i>Prof^o Edison Talarico</i>
12h15	Escalada: Utilizando a Tecnologia nas Atividades Comerciais	<i>Prof^o Flávio Vaz Peralta</i>
13h30	Almoço	
15h00	Mesa-Redonda com Seguradores	
16h15	Escalada: Gestão de Pessoas e Sucesso Empresarial	<i>Prof^o Izabela Mioto de Mattos</i>
17h30	Coffee-break	
18h00	Escalada: Quem é o Consumidor e Onde Encontrá-lo	<i>Prof^o Marcos Pazini</i>
19h15	Palestra Encerramento: “A Arte de Reinventar-se”	<i>Equipe Santa Gente</i>
20h30	“Esquenta Campos do Jordão”	
25 de Setembro - Domingo		
LIVRE	Check-out hotéis 15h00 / almoço não incluído	

Sincor-SP e APTS promovem “Fórum Riscos Patrimoniais e Resseguros – O que você precisa saber!”

O Sincor-SP, em parceria com a APTS - Associação Paulista dos Técnicos de Seguros, está organizando o “Fórum Riscos Patrimoniais e Resseguros – O que você precisa saber!”. O evento acontecerá no dia 1º de setembro, das 14h às 18h no auditório da sede do Sindicato. A entrada é gratuita para associados do Sincor-SP e, para os não sócios, o custo será de R\$ 30,00. Inscrições pelo site www.unisincors.com.br

HORÁRIO	CONTEÚDO	RESPONSÁVEL
13h30	Credenciamento	
14h00	Abertura	<i>Mário Sérgio – presidente do Sincor-SP</i>
14h15	Ameaças e Oportunidades para Corretores nos Riscos Patrimoniais - A aceitação de seguros classificados como “declináveis” pelas seguradoras - Novas formas de negociação e colocação de riscos - Estratégias de prestação de serviços de gestão de riscos e seguros aos segurados que operam em ramos de risco médio e alto	<i>Nelson Fontana – coordenador da Comissão Riscos Patrimoniais do Sincor-SP</i>
15h00	Inspeção de Riscos Industriais e Comerciais - Recomendações - Experiências internacionais de empresas que realizam serviços de inspeção e risk management para seguradoras, corretores e segurados - Breve apresentação sobre a elaboração de relatórios, determinação de PMP e DMP, normas de prevenção de incêndios e orientação em risk control - Estratégias para o incentivo à formação de profissionais capacitados a prestar estes serviços - Prestação de serviços por meio de empresas especializadas independentes, corretoras de seguros e seguradoras	<i>Cláudio Saba – diretor de Resseguros da Marítima</i>
15h45	Coffee-break	
16h15	Resseguros – Mudanças da regulamentação e suas implicações - Breve apresentação do teor das recentes mudanças (SUSEP 224, 225 e 32?) - Consequências destas mudanças nas operações das seguradoras e na aceitação de riscos patrimoniais - Quem foram os beneficiados e os prejudicados com as recentes mudanças?	<i>Renato Cunha Bueno – coordenador da Comissão Resseguros do Sincor-SP</i>
17h00	Debates entre os componentes da mesa e representante dos consumidores	<i>Palestrantes / Representante Consumidores</i>
18h00	Encerramento	

previdência

Sincor-SP recebe presidente da Mapfre para prosseguir estudos de plano de previdência dirigido para corretores associados

Nos últimos meses a Comissão Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP, coordenada por David do Nascimento, vem trabalhando a criação de um plano de previdência dirigido para corretores de seguros filiados. Ao mesmo tempo, o grupo pretende capacitar os associados para comercializar o benefício. A Mapfre foi a primeira seguradora a se reunir com a Comissão para apresentar uma sugestão de produto. Em seguida, a Porto Seguro apresentou o seu projeto. Na sequência, no último dia 19 de julho, a Mapfre voltou com uma nova proposta, para melhorar as suas condições, mostrando-se disposta a ficar com o negócio. Neste último encontro, a equipe do Sincor-SP esteve liderada pelo presidente Mário Sérgio e a Mapfre foi representada por seu presidente de seguros gerais, Marcos Eduardo Ferreira, que fez questão de estar presente neste projeto.

Conversa franca

Especialistas no ramo, os corretores presentes destacaram que o produto de previdência da Mapfre é

um dos melhores e mais rentáveis do mercado. “No entanto, a categoria e a empresa precisam superar algumas dificuldades no relacionamento para que o produto tenha sucesso”, disse o presidente Mário Sérgio. “Fazendo essa parceria, o produto será levado para os Encor’s para estimular que os corretores vendam. Por isso é preciso trabalhar a empatia com a companhia, além da qualidade do produto”, afirmou David do Nascimento.

O presidente Marcos Eduardo Ferreira explicou que o processo de expansão da empresa na Grande São Paulo foi muito grande nos últimos anos e, com isso, eventualmente a capacidade de atendimento aos corretores pode ter sido prejudicada. Assegurou, porém que, no interior do Estado de São Paulo, em que a Mapfre é líder na maior parte das praças, a percepção da seguradora por corretores de seguros é positiva.

Sobre possíveis preços diferenciados no segmento de automóvel, ele explicou que as operações ainda não estão totalmente integradas. “Os atos societários



David Nascimento, Mário Sérgio e Marcos Eduardo Ferreira

foram finalizados no último dia 30 de junho e, por isso, já estão sendo veiculadas peças publicitárias sobre a Mapfre e o Banco do Brasil. No entanto, a equalização dos preços e das operações ocorrerá assim que as plataformas estejam plenamente integradas”, assegurou o executivo.

Ele afirmou que a reunião foi muito proveitosa e anotou todas as reivindicações. Disse que promoverá todos os esforços para sanar os problemas com a maior brevidade possível e se dispôs a promover novas reuniões com os corretores.

Também participaram os corretores de seguros: Alcides do Amaral Filho, Wagner Martinez Feliciano, Paulo Dionísio, Álvaro Pio, Francisco Monatgna, Gilberto Januário, Jefferson Claro Nunes, Ricardo Espírito Santo e Marcos Pummer (assessor técnico).



TOKIO MARINE AUTO

Mais completo entre os melhores.

Quem já conhece o TOKIO MARINE AUTO, sabe que este produto possui as mais completas coberturas e serviços do mercado:

- Isenção de franquia quando Segurado não for o culpado pelo sinistro
- Indenização pelo valor de veículo 0km por 180 dias sem custo adicional
- Opções de Assistência 24H (completa ou VIP)
- Opções para aumentar a km no serviço de reboque
- Carro reserva para todos os sinistros indenizáveis
- Carro reserva quando o Segurado é terceiro em outra seguradora
- Cobertura de despesa extraordinária com desconto de 30% na franquia



TOKIO MARINE AUTO CLÁSSICO

Melhor entre os iguais.

A nova opção de produto traz o essencial de um bom seguro com a mesma qualidade e confiança que a TOKIO MARINE sempre oferece:

- Indenização pelo valor de veículo 0km por 90 dias sem custo adicional
- Opções de Assistência 24H (completa ou VIP)
- Opções para aumentar a km no serviço de reboque
- Carro reserva 7 dias utilizando oficina referenciada nos sinistros de perda parcial
- Cobertura de despesa extraordinária

Para mais informações, procure seu Gerente Comercial ou Assessoria que o atende. Se preferir acesse o nosso site:
www.tokiomarine.com.br

Sincor-SP viabiliza manutenção de seu plano de saúde mais antigo

O Sincor-SP obteve para os seus associados uma forma de manter ativo o seu plano de saúde mais antigo, cuja sinistralidade encontrava-se elevada nos últimos anos. Este contrato, que envolve cerca de quatro mil itens segurados, havia sido negociado com a Bradesco Saúde antes da regulamentação da Agência Nacional de Saúde – ANS – em 1998.

O plano, a princípio, aceitava outros familiares além do cônjuge, filhos e funcionários. Isto fez com que a média de idade do público segurado aumentasse rapidamente com o passar dos anos. Como pessoas mais velhas utilizam com mais frequência o plano de saúde, os gastos cresceram na mesma proporção. O problema tornou-se mais agudo porque a apólice não vinha atraindo os usuários mais jovens, que utilizam os serviços cobertos com menor intensidade. Este público, que paga menos por seguro saúde, encontrou no mercado preços mais baixos e com direito às novas coberturas obrigatórias criadas após a regulamentação.

Para diminuir a sinistralidade e, assim, tornar a apólice viável novamente, a solução mais simples seria a aplicação de um aumento acentuado no valor do plano. Mas isto não poderia ser tolerado pelos beneficiários. Por isso, a saída começou a ser encontrada a partir da criação de uma nova apólice, dentro da regulamentação da ANS, a fim de atrair corretores de seguros jovens. A perspectiva de equilibrar estas duas carteiras (a antiga e a recém-lançada) tornou o negócio novamente interessante para a Bradesco. Assim, para os usuários do plano antigo, a operadora aplicou um aumento suportável, de 22%, sobre um valor que permaneceu inalterado nos últimos anos. Para o corretor jovem, a solução proporciona uma oportunidade de obter vantagens significativas em seu novo plano de benefícios que, ao contrário do antigo, permite o acesso às novas coberturas implantadas pela ANS após a regulamentação.

Administradora é obrigatória

A Admix Consultoria de Benefícios, que passou a fazer a gestão dos seguros saúde do Sincor-SP, participou ativamente das negociações. A atual parceria com o Sindicato decorre de uma obrigatoriedade da ANS. Há três anos, por meio da Resolução Normativa 196/09, a agência criou uma instituição nova – a Administradora de Benefícios –, intermediária entre os planos coletivos (adesão) de assistência à saúde e as operadoras. A norma também proíbe as operadoras de cobrar diretamente das pessoas jurídicas contratantes dos planos (no caso, o Sincor-SP). Esta cobrança precisa ser feita apenas pela administradora. A partir da mesma resolução, a ANS também criou a obrigatoriedade de as administradoras de benefícios terem reserva de mercado para garantir a solvência da apólice (33% do faturamento da apólice em ativos de reserva) e apresentarem balanços que comprovem sua solidez.

O Sincor-SP elegeu a Admix como parceira a partir de uma minuciosa avaliação entre outras concorrentes no mercado, na qual constatou sua trajetória iniciada em 1991 e que a transformou em uma das principais provedoras de soluções para recursos humanos do País. Hoje, conta com 530 profissionais, 1.480 empresas atendidas e 1,2 milhão de usuários atendidos.

Nova apólice: compare e decida

A nova apólice da Bradesco oferece mais opções de contratação, desde os planos mais sofisticados a produtos mais simples. Pode ser interessante para quem queira ter acesso às novas coberturas obrigatórias e, eventualmente, estender a funcionários. Para os mais velhos, ela exigirá um desembolso maior. Por isso, para estes, convém calcular a relação entre custos e benefícios. O prazo para decisão e migração foi estendido até o dia 18 de setembro. Informações: www.admix.com.br/sincor

Confira algumas das principais diferenças entre as coberturas

PRINCIPAIS COBERTURAS- ATUAL	PRINCIPAIS COBERTURAS - NOVO CONTRATO
Não adaptado à Lei 9656/98	Adaptado à Lei 9656/98
Com 30% de coparticipação	Sem coparticipação
40 Sessões Fisioterapia	Sem limite para fisioterapia
Sem Cobertura	Internação Psiquiatria e Dependência Química
Sem Cobertura	Fonoaudiologia (com diretriz* da ANS)
Sem Cobertura	Psicoterapia (com diretriz* da ANS)
Sem Cobertura	Nutrição (com diretriz* da ANS)
Sem Cobertura	Terapia Ocupacional (com diretriz* da ANS)
Sem Cobertura	Próteses, Órteses Nacionais no ato cirúrgico
Sem Cobertura	Cirurgia Obesidade Mórbida
Sem Cobertura	Novas tecnologias: marcapasso multissítio, utilizado no tratamento de insuficiência cardíaca refratária.
Sem Cobertura	Pet Scan Oncológico (com diretriz* da ANS)
Sem Cobertura	Oxigenoterapia hiperbárica
Sem Cobertura	Acidente de Trabalho - AT
Sem Cobertura	Vasectomia e Laqueadura

*Diretriz da ANS (Agência Nacional de Saúde): trata das regras para liberação destas coberturas

parceria

Sincor-SP participa de recepção do SindsegSP a seguradores africanos

Uma comissão de executivos de seguradoras de língua francesa, representadas pela Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines (Fanaf), esteve em visita ao Brasil com o objetivo de reunir informações que possam ser adaptadas aos respectivos mercados de seguros da África. A delegação, composta por 18 executivos de seguradoras e resseguradoras de seis países da África, foi recebida em São Paulo, no dia 8 de julho, por representantes do SindsegSP e do Sincor-SP, no Maksoud Plaza Hotel. Além do interesse em conhecer o perfil da indústria brasileira, o arcabouço legal e a representação institucional, o grupo manifestou a intenção de atrair seguradoras brasileiras para o continente, por meio de joint ventures.

Na mesa de apresentação, juntamente com Mário Sérgio, presidente do Sincor-SP, e Mauro Batista, presidente do SindsegSP, estiveram presentes Guilherme Mattar, secretário adjunto de

Relações Internacionais da prefeitura de São Paulo, Ayangma Protais, presidente da Fanaf e Boye Papa Ndiaga, secretário geral da Fanaf. Mauro Batista deu as boas-vindas aos convidados.

O presidente da Fanaf, Ayangma Protais, disse que a cada dois anos a comissão faz uma viagem de estudo em outros mercados. "Já fomos à Índia, China, e agora Brasil. São países que nos inspiram. Queremos saber como vocês fazem para estar tão bem em seguros. Nós ainda estamos iniciando neste segmento", afirmou. Segundo ele, o seguro na África começou tarde e de forma forçada, com os seguros obrigatórios. "A cultura do seguro ainda é bastante tímida, tivemos um faturamento de US\$ 260 milhões em 2010", relatou Protais.

Os presidentes Mário Sérgio e Mauro Batista fizeram apresentações sobre os sindicatos brasileiros e a atividade dos seguradores e corretores de seguros. Foram apresentadas diversas iniciativas de sucesso no mercado nacional que



poderiam servir de referência aos africanos. Mário Sérgio entregou relatórios de estudos realizados pelo Sincor-SP, como Ranking de Seguradoras e o PECS (Perfil das Empresas Corretoras de Seguros), com as principais características dos corretores de seguros de São Paulo. No final, seguradores brasileiros também realizaram apresentações sobre aspectos de nosso mercado.

Países da África de língua francesa: Argélia, Burundi, Comores, Camarões, Burkina Faso, Costa do Marfim, Djibouti, Gabão, Madagascar, Mali, Senegal, República Centro-Africana, República do Congo, Ruanda, Seychelles e Togo.

Com vasta experiência de mercado, a Zurich sabe que conquistar a sua confiança é fundamental para a construção de uma parceria sólida.

Por isso, enquanto outras seguradoras se distanciam do corretor, a Zurich se aproxima. Atuando em multisseguros, temos escritórios nas principais cidades do país. Com profissionais especializados em todos os tipos de seguros, atendemos de maneira ágil e eficiente as suas necessidades.

Conheça a Zurich e seja nosso parceiro, por muitos e muitos anos.

www.zurich.com.br

●●● **Confiança se conquista com o tempo, no caso da Zurich, 139 anos**

Central de
Serviços do Corretor
0800 285 4243

ZURICH

Because change happenz.

Por que, sendo corretor de seguros, investi em uma Autoridade de Registro?

Cada vez mais corretores de seguros atuam como Autoridades de Registro (AR's) da Autoridade Certificadora (AC) Sincor para atendimento na emissão de certificados digitais ICP (Infraestrutura de Chaves Públicas), transmitindo ao consumidor a confiança e dedicação que os caracterizam. Eles formam a crescente Rede ICP-Seguros, que trabalha conectando pessoas e seguros para o futuro próximo do comércio de seguros online. Até o fechamento da edição, eram 47 AR's e 85 pontos de atendimento, derivados de corretoras de seguros. "Estamos buscando colocar novas AR's em locais que ainda não tenham outro posto de atendimento da AC Sincor. Temos essa preocupação para não impedir o crescimento do outro corretor de seguros que começou antes na área de certificação digital naquele local, deixando oportunidade para que as AR's tenham retorno financeiro condizente com sua expectativa. Queremos ter uma em cada cidade do Estado e, na capital, uma em cada bairro. Essa estratégia também dará capilaridade ao atendimento da população", explica Mário Sérgio, presidente do Sincor-SP e da AC Sincor.

Confira depoimentos de alguns dirigentes dessas AR's.

“Investir na AR é assegurar a participação num futuro promissor e irreversível”

Marcelo Brancacci
AR Arbos - Zona Sul Capital SP

“Por se tratar de tecnologia de ponta e o futuro estar aqui na certificação digital, acreditei desde o início!”

Leoncio de Arruda
AR Arruda - Centro, Zona Sul e Zona Leste Capital SP;
Sorocaba-SP e Petrolina-PE

“Investimos em uma AR, pois acreditamos firmemente que é uma solução que agrega valor aos nossos clientes e gera uma nova linha de receita a nossos negócios. A AR privilegiará e aumentará o relacionamento de tantos anos junto a estes clientes, parceiros e colaboradores, com soluções inovadoras e tecnológicas das mais modernas.”

Bernardo Wolak
AR Asteca - Zona Oeste Capital SP

“Pela oportunidade de negócios, atendendo a demandas governamentais, que permitem a expansão de clientes e resultados financeiros.”

Nilvado Mazone Jr
AR Balcão de Seguros - Zona Norte Capital SP

“Visando a grande evolução na era digital, seria um nicho de mercado em grande expansão. Também buscávamos trazer retorno para a corretora de seguros com novos negócios, ampliando a carteira com as oportunidades advindas da certificação digital.”

Simone Cristina Fávaro Martins
AR Facsi - Jundiaí-SP e Alphaville-Grande SP

“Entendemos que a certificação digital é um produto inovador, onde nós, corretores de seguros, na incessante busca da qualificação e diversificação, encontramos na AR a possibilidade de evoluir, prestar serviços com qualidade, agregar valor ao nosso trabalho e ampliar o relacionamento profissional.”

Wagner Teixeira de Freitas
AR Guaruforte - Guarulhos-SP



“ Investimos na AR porque vimos uma oportunidade de diversificar nossa área de trabalho e, principalmente, porque gostamos muito de lidar com pessoas e com documentos. Quando lemos sobre como seria a atuação da AR e do Agente de Registro, resolvemos ingressar no setor e estamos muito felizes. ”

Lais e José Maria Cardoso
AR JM Cardoso - Zona Sul Capital SP
e Bragança Paulista-SP

“ No ano de 2005, foi criada a AR Kaminskas por ideia de Luis Henrique Monti, um corretor de seguros que na época era colaborador da corretora e que atualmente não mais compõe nosso quadro. Porém, em todas as minhas oportunidades agradeço a este profissional a grande ideia que foi iniciar no mundo da certificação digital. Acreditamos que a certificação digital é um dos elementos essenciais no processo de virtualização de operações e relacionamentos. ”

Clovis Kaminskas
AR Kaminskas - Centro e Zona Oeste Capital SP,
Suzano-SP e Itaquaquecetuba-SP

“ Ajuda bastante na fidelização dos nossos segurados e os corretores de seguros também poderão, com a certificação digital, conquistar novos clientes. ”

Maurício Antonio Picaldi
AR Lemecor - Leme-SP

“ No ano de 2008, enxergamos uma oportunidade para agregar valor à nossa produção da corretora de seguros. Investimos na construção do espaço físico e equipamentos e estamos no segundo ano das operações. O retorno foi lento visto as oscilações de demanda da certificação, mas estamos contentes com o negócio por ser muito dinâmico. ”

Gabriel Cicone
AR Life Santos - Santos-SP

“ Não há como negar que estamos na era da informação respaldada no grande avanço tecnológico. Então, nada mais convincente do que investir no documento digital do hoje e do amanhã. Para o corretor, é perspectiva de um ganho extra em outro segmento, aumento de novos negócios na corretora e, por consequência, aumento do faturamento. ”

Eduardo Minc
AR Minc - Osasco-SP, Rio de Janeiro-RJ e Campo Grande-MS

“ Investi porque achei uma solução inovadora, que traria crescimento e credibilidade para a corretora. A Certificação Digital na corretora já está atendendo às minhas expectativas! ”

Edilaine B. Fávaro Pêra
AR Nova Elo Forte - Paulínia-SP

“ Para ser um empreendedor, para aproveitar esta oportunidade de relacionamento com os clientes e para expandir os negócios da corretora de seguros. ”

Elaine Jerônimo
AR Polomasther - São Bernardo do Campo-SP

“ - Em primeiro lugar, poder colocar o profissional corretor de seguros em destaque como Autoridade de Registro e trazer para a categoria mais respeito e reconhecimento.

- O fato de poder colaborar com o meio ambiente é indiscutivelmente importante, levando em consideração a grande redução de consumo de papéis, serviços de motoboy, combustível etc.

- Colaborar na disseminação da Certificação Digital no País.

- O fato de ser uma AR traz credibilidade junto ao mercado.

- O privilégio de recebermos na AR formadores de opinião, diretores, proprietários administradores e procuradores de empresas de todos os portes e segmentos, aumentou consideravelmente nossa carteira de prospecção futura, sem falar nos inúmeros negócios fechados em vários ramos.

- Divulgamos nossa corretora diretamente para pessoas que tem poder de decisão sem precisar sair da corretora. ”

Benedicto Ezequiel da Silva Junior
AR Insurance Business - Valinhos-SP

“ Oportunidade, imagem inovadora para a corretora de seguros, capacidade de contribuir com a sociedade e as empresas na desburocratização, preservação do meio ambiente, segurança e comunicação de dados via internet. ”

Ricardo Dominguez
AR Rina - Zona Sul Capital SP

“ Diversificação, ampliação de negócios e perspectivas de bom retorno financeiro, me incentivaram a investir em uma AR. ”

Vagner Coelho Lemos
AR Scaramel - Santo André-SP e Diadema-SP

“ Porque acreditei no aumento de produtos que necessitarão de certificados digitais ao longo dos anos. ”

Ricardo Ragazzi
AR Três Colinas - Franca-SP

“ É como digo aos meus clientes: se já confiam a garantia de seus bens para nós corretores de seguros por que não confiar a sua identidade digital? ”

Rodrigo Villela
AR RV Unitas - Jaboticabal-SP

“ Além de agregar valor e abrir novos horizontes de atendimento aos nossos clientes, este é o negócio do futuro, hoje. ”

Genivaldo Adamo Menezes
AR Única Menezes - Itú-SP

“ Investi por acreditar que esta tecnologia de certificados digitais era muito promissora e que agregada à nossa credibilidade como corretores de seguros, teríamos facilidade em apresentar isso aos nossos clientes. ”

Andre Mendes Camillo
AR Vendseg - Barretos-SP, Bebedouro-SP,
Presidente Prudente-SP, Uberlândia-MG

“ Para não ficar de fora de um novo mercado focado no uso de tecnologia e apoio governamental, com amplo apelo ao consumidor. ”

Alexandre Milanez Camillo
AR Ypiranga - Zona Oeste Capital SP

Marília destaca a união e a boa convivência entre os corretores de seguros da região



A regional do Sincor-SP em Marília foi aberta em 1992, como a maioria das regionais. Teve como primeiro diretor o corretor Sérgio Carlos Pompeu e, em 1998, Natal Bergamo Neto. Marco Mariano tomou posse pela primeira vez em 2007 e está em seu segundo mandato. Ao longo desta história, as principais conquistas da regional foram a união e a boa convivência entre os corretores. Segundo Mariano, a regional conseguiu se destacar no mercado e hoje tem um enorme respeito das seguradoras. ‘Nosso grande desafio agora é elevar o número de sócios’, adianta o diretor.

Localizada no centro da cidade em uma área de destaque, a regional possui amplas e modernas instalações. Disponibiliza aos corretores um auditório, dotado de ar condicionado e com capacidade para 25 pessoas. ‘É um espaço especial para que nossos associados possam realizar treinamentos de seus funcionários e de equipe de vendas’, explica Mariano.

A regional fica na Avenida Sampaio Vidal, 170, Centro. Os corretores contam com duas vagas de estacionamento exclusivas. Os telefones para contato são (14) 3454-1103/1104, e-mail marilia@sincorsp.org.br. O atendimento é feito por Isabel Cristina Salles Telles. Atualmente, a regional conta com 252 corretores de seguros, sendo 141 pessoas físicas e 111 pessoas jurídicas. Destes, 96 são associados ao Sindicato, 61 pes-

soas físicas e 35 pessoas jurídicas.

Segundo Mariano, entre os problemas que os corretores enfrentam na região, está a concorrência com outros canais de distribuição, tais como bancos ou concessionárias. ‘Para resolver isso, vamos trabalhar para transmitir a responsabilidade e o compromisso do corretor profissional de seguros. Mesmo sendo um processo lento, é necessário conscientizar a população’, enfatiza o diretor.

O diretor

Marco Antonio Mariano, o Marquinho, tem 43 anos, é casado desde 2005 e tem uma filha de um ano. Corretor de seguros desde 1988, decidiu-se pela carreira em função de uma oportunidade familiar. É sócio da MACS – Marília Adm e Corretora de Seguros, desde 2002. A empresa trabalha no varejo em geral, com a predominância da carteira de automóvel em pouco mais de 50%. ‘O restante é bem diversificado’, informa.

Associou-se ao Sincor-SP assim que se habilitou como corretor de seguros. ‘Esta é a maior entidade da categoria, e necessita da união, participação e a força de todos, pois só assim conseguirá ter representatividade e conquistar benefícios para o corretor’, avalia.

Capital Nacional do Alimento

Marília situa-se na região Centro-Oeste Paulista, distante da Capital do Estado 443 km por rodovia; 529 km por ferrovia e 376 km em linha reta. O município tinha, em 2010, aproximadamente 217 mil habitantes, representando 0,53% da população de todo o Estado de São Paulo. Em termos de PIB, em 2008, a sua representação correspondia a 0,30% do valor de todo o Estado. Já em termos de Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) - indicador criado pela ONU que mede o grau de bem-estar e as condições básicas da população -, a sua posição é praticamente idêntica à média de todo o Estado.

Marília tem uma economia pujante. Indústria, comércio e prestação de serviços são destaques no município, com empresas que distribuem seus produtos para o mercado nacional e internacional. Conhecida como Capital Nacional do Alimento, o parque industrial mariliense conta com cerca de 1.100 empresas do setor alimentício, metalúrgico, construção, têxtil, gráfico e plástico, entre outras. Nestlé, Marilan, Dori e Sasazaki são algumas das empresas que destacam o município. No setor comercial, Marília dispõe de mix de lojas dos mais variados segmentos. O município possui dois shopping centers, duas galerias, além de um centro comercial com calçada híbrido, atraindo consumidores de toda a região, num raio de até 100 quilômetros. O setor agropecuário também tem participação na cidade. Café, amendoim, melancia, borracha, coco, laranja, manga, maracujá, cana-de-açúcar, mandioca, milho, são culturas produzidas na zona rural. Suinocultura, bovinocultura (corte e leite) e avicultura (corte e produção de ovos) também têm seu espaço na economia mariliense.

Seguro de automóvel

Em 2009, havia aproximadamente quase 22 mil carros segurados no município, 0,50% de todo o montante do Estado de São Paulo. Neste mesmo período, houve 72 roubos ou incêndios de veículos, 0,12% do total do Estado. Possivelmente pelo menor número relativo de roubos e incêndios no município, o seu prêmio médio foi de aproximadamente 72% do valor médio praticado em todo o Estado de São Paulo.

ABRANGÊNCIA E LOCALIZAÇÃO

A regional Marília representa os seguintes municípios: Marília, Alto Alegre, Álvaro Carvalho, Alvinlândia, Arco-Íris, Avanhandava, Borborema, Cafelândia, Campos Novos Paulista, Echaporã, Gália, Garça, Getulina, Guaiçara, Guaimbê, Guarantã, Herculândia, João Ramalho, Júlio Mesquita, Lins, Lupércio, Lutécia, Ocaucu, Oriente, Oscar Bressane, Padre Nóbrega, Pompéia, Pongaí, Promissão, Queirós, Quintana, Sabin, Tupã e Vera Cruz.



O diretor regional Marco Mariano, fachada do Sincor-SP em Marília e a funcionária Isabel Cristina Salles Telles

Dados Seguros (1)	Município	Estado SP	Proporção Mun/Estado
CARROS EXPOSTOS (QTDE.)	21.682	4.299.898	0,50%
PRÊMIO MÉDIO (RS)	783	1.078	72,63%
FREQUÊNCIA INCÊNDIO/ROUBO (QTDE.)	72	62.498	0,12%
FREQUÊNCIA COLISÃO (QTDE.)	2.092	262.300	0,80%

Dados Econômico-Sociais	Município	Estado SP	Proporção Mun/Estado
POPULAÇÃO (MIL) (2)	217	41.252	0,53%
PRODUTO INTERNO BRUTO (RS MILHÕES) (3)	3.056	1.003.016	0,30%
ÍNDICE DE DESENV. HUMANO (IDH) (4)	0,821 (Elevado)	0,833 (Elevado)	-

Fontes: (1): SUSEP, dados de 2009 (2): IBGE, dados de 2010 (3): IBGE, dados de 2008 (4): IBGE, dados de 2000, município; dados de 2005, estado.

CASO DESIGN COMUNICAÇÃO

O sistema de alarme residencial que garante o patrimônio do seu cliente e lucros para você.



A Porto Seguro Alarmes Monitorados criou o Kit Residência, um sistema de alarme residencial com preço acessível e de fácil instalação. Ao ser disparado, o alarme aciona a Central de Monitoramento 24 Horas da Porto Seguro, que rapidamente manda o Apoio Móvel vistoriar a casa do seu cliente*. Assim, ele aumenta a proteção e você aumenta suas vendas. Outras funções do Kit Residência:

- Acesso remoto por telefone;
- Gravação de mensagens de voz;
- Relógio e despertador;
- Controle e informação no seu celular.

Para saber mais, consulte seu gerente comercial.

**Alarmes monitorados
kit residência**



PORTO SEGURO

MONITORAMENTO

*Desde que o serviço tenha sido contratado. Informações atualizadas. Consulte as condições gerais. CNPJ: 02.340.041/0001-52.

Corretores de seguros elogiam acervo da biblioteca Sincor-SP



Legenda

A biblioteca do Sincor-SP, sob a responsabilidade da diretora Leilane Strongren, busca manter um acervo atual e abrangente de materiais para a profissão e lazer do corretor de seguros. Oferece empréstimos de livros, periódicos, clippings e vídeos de treinamento a corretores sindicalizados e também ao público externo para pesquisas, leituras e consultas.

João Damasceno, um simpático senhor de 71 anos, que é aposentado, diz que agora tem mais tempo para ler. Ele ainda mantém segurados de duas grandes apólices na carteira de vida como corretor pessoa física da região do Centro. Somente no último bimestre (maio e junho), ele tomou emprestados os seguintes livros: Organize sua Vida, 400 Erros que um Executivo comete ao redigir, Marketing para Corretores de Seguros, Tudo o que você pensa, pense ao contrário e Memorial de Ayres. “No início de julho já peguei o Esaú e Jacó, de Machado de Assis. A biblioteca está cada vez mais organizada e com títulos interessantes. Há um bom tempo não compro mais livros”, conta.

Também nesses últimos dois meses, Lúcio de Lima Gomes, 36 anos, da Caminho de Casa Corretora de Seguros, em Mauá na Grande São Paulo, emprestou os seguintes materiais: DVD - Erros e acertos no atendimento telefônico, DVD - A essência da liderança de resultados, DVD - Seis coisas que fazem as empresas de sucesso, DVD - Mudança de atitude e comportamento, DVD - 5”S” - A qualidade no ambiente de trabalho e o livro Como aprender mais. Lúcio poderia pedir o material à regional ABCDMR, mas prefere ir até a Sede para escolher. “Acho ótimos os vídeos, tanto para mim como para os colaboradores. Com eles, relembramos pontos importantes do dia a dia profissional. O DVD que retirei sobre atendimento telefônico ajudou muito para o aprimoramento dos meus funcionários. Também tenho aparelho de DVD no carro e aprendo no trânsito, principalmente ouvindo. Coloco para repetir as partes que me interessam”, avalia o corretor.

Biblioteca Sincor-SP

Funcionária: Marília Diniz / **Tel:** (11) 3188-5057 / **e-mail:** biblioteca@sincorsp.org.br
Horário de Atendimento: 2ª a 6ª feira, das 08h30 às 12h e das 14h às 17h30.

Empréstimos em Junho/ 2011: Seis coisas que fazem as empresas de sucesso (DVD) - Por que os Homens mentem e as Mulheres choram? (Livro) - Ética (DVD) - Atendimento é tudo! Sorrir não basta (DVD) - Erros e acertos no atendimento telefônico (DVD) - 400 Erros que um Executivo comete ao redigir (Livro) - O Monge e o Executivo (Livro) - A Estratégia do Oceano Azul (Livro) - A Arte de ser leve (Livro) - O Cliente Encantado (DVD) - Tudo o que você pensa, pense ao contrário (Livro) - O Segredo (Livro) - O Continente Gelado - volumes I e II (DVD) - Seguro Saúde - Lei 9.656/98 - comentários, doutrina, jurisprud. (Livro) - Uma Vida Interrompida (Livro) - Mercado de Seguros - solvência, riscos e eficácia regulatória (Livro) - O enterro das desculpas (DVD) - O Monge e o Executivo (Livro) - O poder da superação (DVD) - Mudança de atitude e comportamento (DVD) - 5S - A qualidade no ambiente de trabalho (DVD) - Como aprender mais (Livro) - Memorial de Ayres (Livro) - Seguros de Vida e Previdência - modernas estratégias de vendas (Livro) - O Economista Clandestino (Livro) - Ponto de Impacto (Livro) - Onze Minutos (Livro) - Tudo o que você pensa, pense ao contrário (Livro) - A Arte de ser Leve (Livro) - Mulheres... Por que será que elas...? (Livro) - Eu sou o Mensageiro (Livro) - O Poder de delegar (Livro) - Ramsés, o Filho da Luz (Livro) - Comer, Rezar, Amar (Livro) - Seja o melhor! (Livro) - O vendedor Pit Bull (DVD) - Beber, Jogar, F@#er (Livro) - Memórias de uma Gueixa (Livro) - Cachorro de Palha (Livro) - 10 exemplos de excelência no atendimento (DVD) - A Menina que roubava Livros (Livro) - Mentas Brilhantes, Mentas Treinadas (Livro) - A Bruxa de Portobello (Livro) - Gramática Objetiva da Língua Portuguesa (Livro) - 400 Erros que um Executivo comete ao Redigir (Livro) - A História dos Seguros no Brasil (DVD) - Reguladores, o seguro depois do Acidente (DVD) - As 8 horas que fazem a diferença (DVD) - 14 Técnicas de fechamento para vender mais (DVD) - As Mentiras que os Homens contam (Livro)



32 ocorrências de corretores de seguros e segurados são atendidos no terceiro bimestre de 2011

Somente nos meses de maio e junho de 2011, o Disque Sincor reverteu 32 casos em que corretores de seguros pessoa jurídica, pessoa física e até mesmo segurados relataram problemas com seguradoras. Em todos esses casos, observados no Estado de São Paulo, o reclamante se declarou plenamente atendido e satisfeito. Há ainda outras ocorrências em processo de solução.

DATA	RECLAMANTE	REGIONAL
03/05/2011	Wiskinão Corretora de Seguros Ltda.	ABCDMR
01/06/2011	Corretora de Seguros Udisseg Ltda.	ABCDMR
06/06/2011	Alex Monteiro de Araújo (PF)	ABCDMR
08/06/2011	Régia Corretora de Seguros	ABCDMR
09/06/2011	Fort União Corretora de Seguros Ltda.	ABCDMR
03/05/2011	A Maxi Agudos Corretora de Seguros Ltda.	Bauru
28/06/2011	A Maxi Agudos Corretora de Seguros Ltda.	Bauru
04/05/2011	M.X.T Assessoria e Corretagem de Seguros Ltda.	Campinas
04/05/2011	Preventiva Business Corretora de Seguros Ltda.	Campinas
24/05/2011	Daruca Corretora de Seguros Ltda.	Campinas
11/05/2011	Garcia Corretora de Seguros Ltda.	Franca
09/06/2011	W. Toledo Corretora de Seguros Ltda.	Guarulhos
17/06/2011	Eglan Cons, Admc e Corretagem de Seguros Ltda.	Jundiaí
11/05/2011	Invest Corretora de Seguros Ltda.	Marília
27/05/2011	Renzi Corretora de Seguros Ltda.	Mogi das Cruzes
06/05/2011	Unileste Corretora de Seguros Ltda.	Regional Leste
30/05/2011	Vida & Bens Admr e Corretora de Seguros Ltda.	Regional Leste
15/06/2011	Klein & Almeida Administradora e Corretora de Seguros SC Ltda.	Regional Leste
02/05/2011	Overseas Gerenciamento de Riscos e Corretora de Seguros Ltda.	Regional Norte
01/06/2011	A.C.A Jardínópolis Corretora de Seguros SS Ltda.	Ribeirão Preto
04/05/2011	Embaré Corretora de Seguros SS Ltda EPP	Santos
01/06/2011	Magnani Corretora de Seguros Ltda.	São Carlos
13/05/2011	Tocci Transportes Ltda Me (Consumidor)	São Paulo - Sede
24/05/2011	Bruno Criscuolo Fernandes (Consumidor)	São Paulo - Sede
30/05/2011	Maria Silvia Nogueira Moraes (Consumidor)	São Paulo - Sede
08/06/2011	Michel Sampaio Pedrosa (Consumidor)	São Paulo - Sede
09/06/2011	Eunice Tiek Hohatsu (Consumidor)	São Paulo - Sede
13/06/2011	José Messias Machado Filho (Consumidor)	São Paulo - Sede
27/06/2011	Cecilia de Sousa Gouveia (Consumidor)	São Paulo - Sede
27/06/2011	Iracema Soriani Bispo (Consumidor)	São Paulo - Sede
03/05/2011	R.G.S de Itu Corretora de Seguros Ltda.	Sorocaba
16/05/2011	Vale Administradora e Corretora de Seguros SS Ltda.	Taubaté

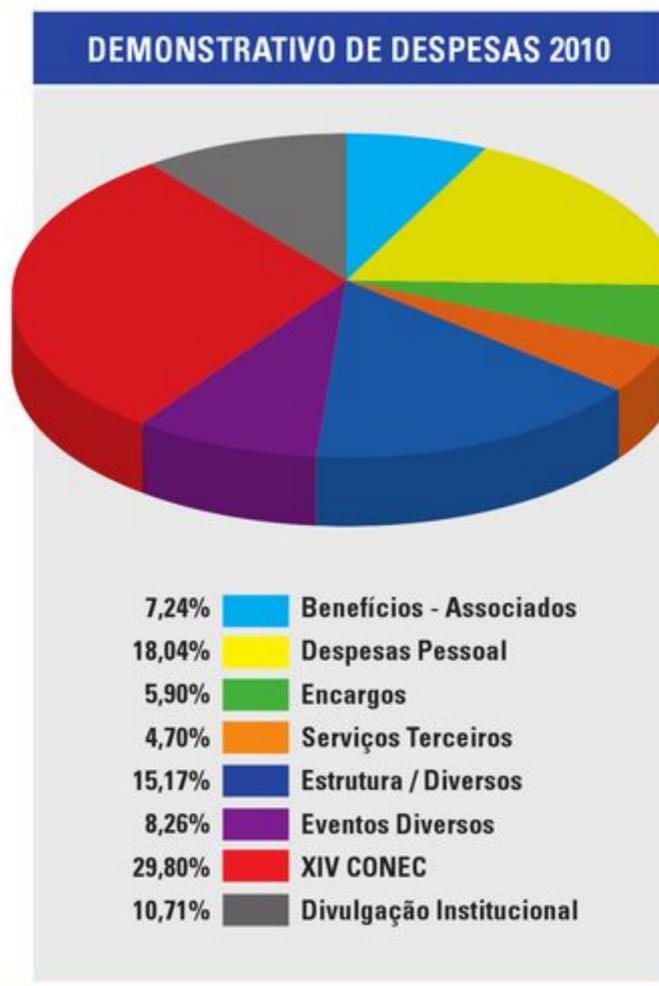
Composição de gastos gerais do Sincor-SP em 2010

O Sincor-SP apresentou as suas principais despesas observadas em 2010 na forma gráfica, a fim de facilitar o entendimento. De acordo com a diretoria, este gesto caracteriza a atual gestão da entidade, que concede especial atenção à transparência. Entre os itens relacionados estão os Benefícios dos Associados, que englobam orientação jurídica, assistência tecnológica, seguro de vida, cursos profissionalizantes, JCS – Jornal dos Corretores de Seguros e estudos econômicos do mercado de seguros. O gráfico mostra os gastos com Divulgação Institucional, que envolve propagandas e outdoors, e com Eventos Diversos, realizados em

2010, tais como os Encor's (Sede e Regionais) e os Fóruns (Sede e Regionais).

Em anos em que ocorre Congresso dos Corretores de Seguros - CONEC - existe uma despesa extra voltada ao aprimoramento da categoria.

O corretor de seguros que se interessar pelos detalhes dos gastos pode solicitar do Sindicato o relatório completo de prestação de contas, que é distribuído aos participantes das assembleias da entidade. O Sincor-SP escolheu esta forma de distribuir o relatório a fim de estimular a participação dos associados nestes importantes encontros, que permitem o acompanhamento do dia a dia de sua entidade.



Tratar você da mesma forma que gostaríamos de ser tratados. Por incrível que pareça, isso é uma ideia revolucionária.

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

Estamos iniciando uma mudança. A partir de agora, não queremos mais falar linguagem de contrato com você, só de gente. Você terá uma página personalizada na internet com tudo o que é importante para você, e serviços no Ipad. E isso é um projeto a longo prazo: a gente começa a melhorar o mundo hoje e não para nunca mais. Faça um teste da página personalizada em www.clubmapfre.com.br e procure o seu corretor de seguros.

AGRICOLA ALUCUEL RESIDENCIAL VIDA EMPRESARIAL
 GARANTIA ESTENDIDA CELULAR CELULAR CELULAR
 RESIDENCIAL AUTOMOVELEL
 CELULAR CELULAR CELULAR
 ALUCUEL IMOBILIARIO VIDA EMPRESARIAL
 CAMINHÃO CELULAR GARANTIA ESTENDIDA ALE
 HOTO AGRICOLA RESIDENCIAL EMPRESARIAL



Seguro Empresarial vem evoluindo de modo constante

No Brasil, o conceito de seguro compreensivo surgiu no início da década de 90. Anteriormente, em face da diversidade de riscos existentes, o segurado era obrigado a contratar individualmente diversos tipos seguros. Na ocorrência de sinistro, a multiplicidade de apólices e de condições tornava extremamente difícil saber se o evento estava, de fato, coberto e qual das apólices garantia a indenização. Este tipo de situação acontecia na maioria das vezes com o segurado de pequeno ou médio porte e pouco familiarizado com a prática do seguro. Ao final, esta realidade era desconfortável para todo o setor, pois a desconfiança do consumidor acabava afetando todo o mercado de seguros.

Agora, e tomando como diretriz o foco o cliente, o seguro compreensivo consiste na conjugação de várias garantias e serviços em uma só apólice, com cláusulas menos restritivas e de mais fácil entendimento pelos segurados. A sua estrutura em módulos permite uma melhor escolha das coberturas mais adequadas às necessidades do segurado.

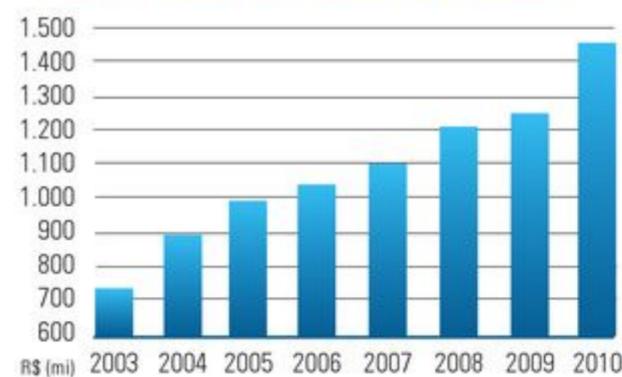
No caso do compreensivo empresarial (um dos produtos do ramo patrimonial além do residencial e condomínio), tem como público-alvo as pequenas e médias empresas dos setores da indústria, comércio e serviços. O objetivo é o de que a sua contratação seja a mais simplificada possível.

A Comissão Riscos Patrimoniais do Sincor-SP - formada pelos corretores de seguros Nelson Martins Fontana (coordenador), Orlando da Costa Filho e Ednei Valter Bim - preparou um estudo sobre o ramo em conjunto com o consultor Francisco Galiza. Os resultados são detalhados a seguir.

Receita do Segmento

A tabela a seguir apresenta os principais produtos na área de seguro empresarial (por prêmios de seguros), no ano de 2010.

RECEITA - SEGURO COMPREENSIVO EMPRESARIAL



Principais seguradoras

O mercado do seguro compreensivo empresarial é bastante competitivo quando comparado a outros segmentos do setor. Há, pelo menos, 20 seguradoras que podem oferecer um produto deste tipo. O quadro a seguir mostra as principais empresas do ramo, de acordo com os dados de 2010.

Posição		PART. %
1	PORTO SEGURO	14,5%
2	MARÍTIMA	13,2%
3	ALLIANZ	9,7%
4	MAPFRE	8,3%
5	ALIANÇA DO BRASIL	7,6%
6	ITAÚ	6,7%
7	BRDESCO	6,0%
8	CAIXA SEGURADORA	3,9%
9	LIBERTY	3,8%
10	YASUDA	3,5%
11	SULAMÉRICA	3,0%
12	TOKIO MARINE	2,9%
13	mitsui	2,2%
14	SAFRA	2,1%
15	RSA	1,9%
16	GENERALI	1,7%
17	HDI	1,6%
18	ACE	1,4%
19	EXCELSIOR	1,3%
20	TOKIO MARINE	1,0%
	DEMAIS	3,7%
	TOTAL	100,0%

Ranking seguros empresariais - não todo o ramo patrimonial

DICAS PARA OS CORRETORES DE SEGUROS

- Custo menor pode corresponder a cobertura mais restrita, principalmente nos seguros de riscos patrimoniais de valores até R\$ 10 milhões. Nestes produtos, cada seguradora adota cláusulas, definições e coberturas diferentes. Isto pode ser uma "pegadinha" para o corretor.
- Recentemente, a comissão técnica analisou os produtos das principais seguradoras e constatou-se que todos apresentaram dificuldades para comparação com produtos semelhantes, pois as coberturas apresentaram pequenas divergências. Desta forma, o corretor menos atento pode acabar se enganando e, consequentemente, pode indicar um produto errado ou não adequado às necessidades de seu cliente.
- Por isso, o corretor deve ficar atento, para não ser responsabilizado por trocar de seguradora apenas pelo custo oferecido, se descuidando das condições de cobertura, franquias e participação obrigatória do produto com custo menor e exclusões que poderiam estar dentro do texto.
- O seguro de incêndio (indústria, comércio, serviços e condomínios) é obrigatório por lei para qualquer valor.
- O corretor deve escolher poucos produtos para oferecer ao cliente, pois, caso contrário, a dificuldade de comparação pode aumentar bastante.
- Alguns produtos oferecidos pelas seguradoras são muito técnicos e incluem mais de 50 coberturas, o que confunde até os melhores técnicos de seguros. O ideal é entender as preocupações do cliente e lhe propor um produto adequado.
- O corretor deve ler atentamente todas as condições gerais, particulares especiais e mantê-las com a cópia da apólice para dirimir possíveis dúvidas na hora do sinistro. Lembrem-se: não existe condição uniforme ou padronizada pela SUSEP. Cada produto tem seu clausulado e é ele que vale para aquele contrato.

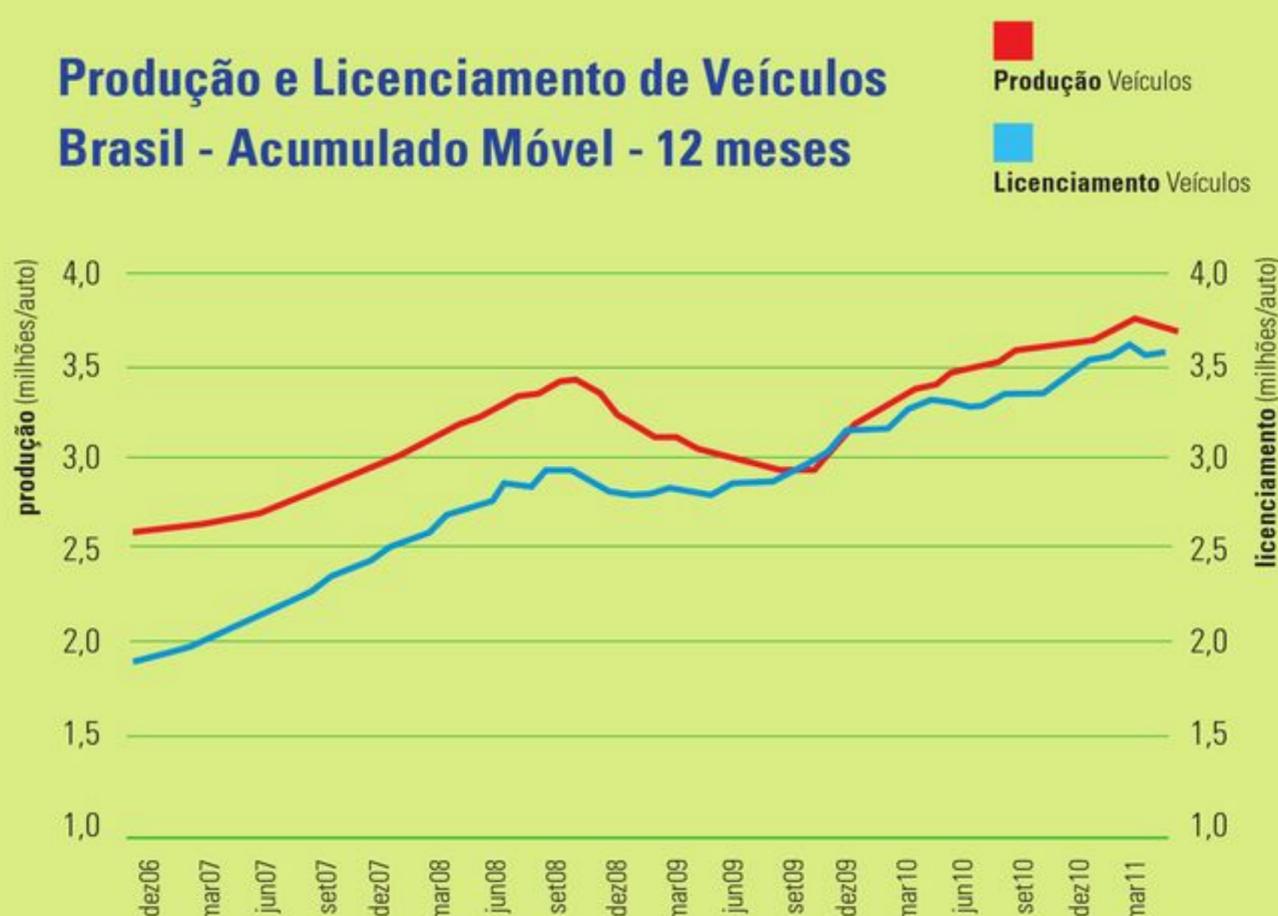
gráfico do mês

Crescimento da produção e licenciamento de veículos

Atualmente, a produção e o licenciamento de veículos operam praticamente no mesmo patamar. Ou seja, em torno de 3,6 a 3,7 milhões de veículos por ano. Antes da crise ocorrida em meados de 2008, a produção chegou a 3,4 milhões/ano. Nesta mesma época, o total de veículos licenciados por ano foi de 2,9 milhões.

Em 2006, os patamares eram bem mais baixos. A produção era de 2,6 milhões/ano e o licenciamento era de 1,9 milhão/ano. Em termos comparativos, o crescimento maior do número de licenciamento nos últimos anos foi coberto pelo aumento das vendas dos veículos importados.

Produção e Licenciamento de Veículos Brasil - Acumulado Móvel - 12 meses



Como melhorar a imagem que sua equipe passa ao mercado?



André Santos

É corretor de seguros, palestrante e autor dos livros: "Seguros de Vida e Previdência – Modernas estratégias de venda"; "Seguros: Como vender mais e melhor!"; "Dicas de Venda de Seguros" e "Transforme o não em SIM". Especialista em comunicação de venda para o mercado de seguros, é também diretor da Treinaseg Consultoria e Treinamentos em Seguros.

Quando a equipe comercial está em contato com os clientes ela é literalmente a empresa que está sendo representada. Por mais importante que seja a empresa, quem transmite a primeira impressão é aquele que está diretamente em contato com o cliente. É essa pessoa a responsável por passar uma imagem positiva, de otimismo, entusiasmo, alegria e sucesso. Por isso, é fundamental que os empresários e líderes de equipe se preocupem com essa questão.

Para que sua empresa passe a melhor imagem possível, existem alguns pontos que podem e devem ser gerenciados. Dentre eles, destaco os que julgo como essenciais:

- Tudo começa no recrutamento e seleção dos colaboradores: Pela importância que tem, esse fator tem sido cada vez mais discutido entre os gestores e donos de empresas. É fundamental você montar sua equipe com pessoas que tenham identificação com seus produtos e serviços e que através de ati-

tudes, conhecimentos e habilidades representem sua empresa da melhor maneira possível;

- Treinamento e capacitação: Você já deve ter ouvido falar inúmeras vezes que o profissional que conhece melhor aquilo que está vendendo tem mais chances de sucesso. Isso serve para qualquer atividade. O médico que conhece mais do corpo humano atende melhor seus pacientes e o advogado que conhece mais de leis presta melhor serviço aos seus clientes. Todo mundo prefere tratar e comprar de quem conhece daquilo que está vendendo e, portanto, a imagem da empresa melhora muito quando seus colaboradores dominam o seu produto/serviço, além do mercado no qual atuam;

- Apresentação pessoal da equipe: É fundamental você prestar atenção à forma como sua equipe se apresenta e se porta diante dos clientes. A linguagem corporal, aparência, postura, maneira de falar e o material de vendas devem obrigatoriamente expressar confiança e credibilidade. Existe um conceito em vendas que diz: "Primeiro você vende você para depois vender a empresa a qual representa". Em outras palavras eu posso afirmar que mesmo tendo o melhor produto do mundo com o menor preço do mundo, caso o cliente não goste de quem está vendendo, ele não compra. O inverso é verdadeiro: você pode não ter o melhor produto nem o melhor preço, mas se o cliente sente segurança e gosta de seu atendimento ele acaba fazendo negócio.

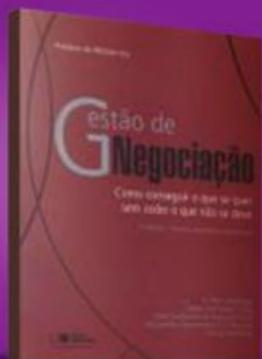
Por fim, pelo que disse até aqui, deve ficar claro que o valor percebido antes da venda tem muito a ver com a imagem que o possível cliente tem a

respeito de sua equipe. Esse valor está intimamente relacionado ao orgulho que sua equipe tem dos seus produtos e de sua empresa. Para ter sucesso, é imprescindível que seus funcionários acreditem no que estão vendendo. Portanto, preocupe-se em manter um clima saudável no ambiente de trabalho, valorize seus profissionais e reconheça sempre os resultados alcançados.

Sucesso e boas vendas!

Como a equipe pode passar aos clientes a melhor imagem possível da empresa:

- Monte uma equipe com pessoas que tenham identificação com os produtos e serviços que você vende;
- Treine exaustivamente para que todos dominem tudo a respeito do seu produto/serviço além do mercado no qual atuam;
- Cuide da apresentação pessoal da equipe. Isso inclui a linguagem corporal, aparência, postura, maneira de falar e o material de vendas, que deve expressar confiança e credibilidade;
- Faça com que sua equipe se orgulhe dos seus produtos e de sua empresa, acreditando 100% no que estão vendendo;
- Mantenha um clima saudável no ambiente da empresa, valorize sua equipe e reconheça sempre os resultados alcançados.



GESTÃO DE NEGOCIAÇÃO COMO CONSEGUIR O QUE SE QUER SEM CEDER O QUE NÃO SE DEVE

Em Gestão de Negociação, os autores aclimataram a metodologia do Programa de Negociação da Universidade de Harvard ao Brasil. O objetivo da obra é prático como diz o subtítulo: Como conseguir o que se quer sem ceder o que não se deve. A maneira como buscaram alcançar esse objetivo foi a de examinar a gestão da negociação, ou seja, a forma de administrar um processo negociador.

Para compor este livro, R. Marc Burbridge, Sérgio de Freitas Costa, José Guilherme de Heráclito Lima e Alessandra Nascimento S. F. Mourão realizaram pesquisas e utilizaram toda sua experiência em cursos que ministram. Eles enfatizam que a negociação não se limita ao campo da diplomacia. É uma experiência do cotidiano de todos nós. Segundo eles,

as partes envolvidas são responsáveis pelo desfecho daquilo que está sendo negociado. Neste sentido, vários estudos foram desenvolvidos ao longo do tempo, desde as artes tradicionais da diplomacia até as formalizadas matematicamente pela teoria dos jogos.

7 PASSOS PARA O FUTURO O autor R. Marc Burbridge foi um dos professores da FGV-SP que participou do XXVII Encontro dos Corretores de Seguros, em Águas de Lindóia. Ele apresentou o Passo 3 "Capacidade de Negociação".

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

benefícios

Sincor-SP firma parceria com Marinho Despachantes para descontos em serviços aos associados e seus segurados



Corretores de seguros do Sincor-SP e a presidente da Marinho Despachantes Elza Aguiar

O Sincor-SP firmou uma parceria com a Marinho Despachantes para oferecer descontos diferenciados na prestação de serviços para os corretores do Sindicato.

Os serviços envolvidos são: emplacamento de veículo zero quilômetro, transferência, licenciamento, renovação da CNH, registro de CNH e 2ª via de CNH. Para os corretores associados ao Sincor-SP, funcionários e dependentes, o desconto é de 35% sobre o valor dos honorários dos serviços. Para segurados dos corretores associados, o desconto é de 20%.

Com 43 anos de atuação, Marinho se consolidou na liderança do mercado de assessoria em documentação de veículos no Brasil. Possui um programa chamado Doc Fácil. Através dele, a empresa viabiliza a entrega da documentação completa de um veículo zero quilômetro no endereço que o cliente desejar, na região de São Paulo e Grande São Paulo, dentro de um prazo máximo de 48 horas. Este serviço também pode ser usado na hora de pagar o IPVA e o seguro obrigatório ou mesmo para licenciar o veículo ou renovar a carteira de habilitação. Isso evita multas, suspensão de carteira e apreensão de veículo.

Além do desconto sobre os honorários, os associados vão contar com outros benefícios, como atendimentos via call center, equipe de motoboy, que faz a retirada e entrega da documentação na região de São Paulo capital e Grande São Paulo, possibilidade de financiamento da documentação em até 12 vezes e cobertura do preço de qualquer concessionária em São Paulo.

“Há 13 anos temos forte parceria com seguradoras que são nossas clientes e beneficiam corretores e segurados com maior agilidade na regulação de um sinistro. Nos últimos anos, estávamos buscando oferecer algo a mais aos corretores. Finalmente, fechamos esta esperada parceria com o Sincor-SP, que é uma entidade que nós respeitamos muito. É um serviço diferenciado, nada tem a ver com o que já é prestado para a seguradora”, explica a presidente da Marinho Despachantes, Elza Aguiar.

“Nosso departamento de Benefícios, em busca de vantagens para os corretores de seguros associados, identificou a Marinho, que já tem forte parceria com seguradoras. A Marinho é um ícone na prestação de serviços despachantes e vai proporcionar bons descontos para os corretores, funcionários, familiares e segurados”, informa o presidente do Sincor-SP Mário Sérgio. Segundo ele, o corretor poderá dar ao cliente um desconto baseado em sua associação ao Sincor-SP. “O segurado informa o número Susep do corretor e, caso ele seja associado, receberá o desconto”, explica.

programa seguro

Executivos falam à população sobre seguros

No ar todos os domingos às 20h na TV Gazeta, o Programa Seguro é apresentado por Leoncio de Arruda, 2º vice-presidente do Sincor-SP e vice-presidente da Fenacor. O Sincor-SP acredita na importância do programa para a disseminação da cultura do seguro, e é um dos patrocinadores. Confira os convidados, especialistas do mercado de seguros, que foram destaque no último mês.



Dia 05 de junho
Paulo Jatene Bosisio, sócio da FBB
Corretora de Seguros e coordenador da
Comissão Jurídica do Sincor-SP

O choque de gerações no mercado de trabalho é inevitável, mas a experiência dos mais velhos aliada à mentalidade aberta dos mais novos, é uma das principais armas para a evolução. Paulo Bosisio falou sobre a experiência de sucessão que vive em sua empresa (ele é filho do corretor de seguros e diretor do Sincor-SP Flavio Bosisio) e o papel do jovem no mercado de seguros.



Dia 12 e 26 (reprise) de junho
Guilherme Perondi Neto, presidente e
CEO da Euler Hermes Seguros de Crédito

O presidente e CEO (Chief Executive Officer, diretor geral) de uma das principais seguradoras de crédito instaladas no País, de origem francesa, falou sobre esse produto ainda pouco conhecido no mercado brasileiro. Crises nos últimos anos mostraram que não basta uma empresa fazer o melhor, são diversas ocasiões em que pela falha dos outros os negócios sofrem, e o seguro de crédito existe como uma forma de precaução.



Dia 19 de junho
Marcio Coriolano, presidente da Fena-
saúde e da Bradesco Saúde

O dirigente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (Fenasaúde) e da Bradesco Saúde falou sobre o mercado de seguro saúde no Brasil. Abordou o que mudou com a chegada da Agência Nacional de Saúde – ANS –, suas regulamentações e a lei dos planos de saúde 9656/98.

No site www.programaseguro.com.br
é possível assistir aos vídeos das apresentações.

Bauru promove ação beneficente

A regional do Sincor-SP em Bauru promoveu o “3º Torneio de Truco do Mercado de Seguros de Bauru e Região” no dia 15 de junho. A competição contou com 20 duplas de jogadores. Segundo o diretor Fernando Alvarez, os participantes travaram um bom desafio, o que provocou muita emoção na plateia.

O evento, beneficente, recebeu cerca de 60 corretores e funcionários de seguradoras, que deram sua contribuição, além de participarem de um delicioso churrasco. Entre os valores das inscrições e doações dos corretores de seguros e as contribuições das seguradoras, foram arrecadados 500 quilos de alimentos não perecíveis e materiais de limpeza e higiene diversos. Esta doação foi entregue a entidade Comunidade Evangélica Restaurar, que cuida de cerca de 50 crianças carentes em Bauru.

“No começo de 2012, realizaremos mais um torneio, pois já virou tradição esta ação. Esta é uma oportunidade de sermos, na essência, Agentes do Bem-Estar Social, fazendo com que 50 crianças, através desta entidade mantenedora, tenham oportunidade de se tornarem cidadãos de bem, e a entidade, com a ajuda dos alimentos, direcione sua verba para outras necessidades emergenciais”, avaliou o diretor.

Os corretores de seguros ganhadores deste torneio foram: Alci e Airton – dupla campeã pela segunda vez, Ricardo e Idevaldo – dupla vice-campeã e Etevaldo de Meira e Alessandro – terceiro lugar.

As companhias de seguros que ajudaram nesta ação social foram: Bradesco Auto e RE, HDI, Liberty, Marítima, Mongeral, SulAmérica e Tokio Marine.



Jundiaí promove curso sobre Responsabilidade Civil



A regional de Jundiaí, representada pela diretora Simone Cristina Favaro Martins, promoveu o curso Unisincor Responsabilidade Civil, entre os dias 04 a 06 de julho de 2011. O curso teve a participação de 25 pessoas e foi um sucesso.

São José dos Campos participa de evento beneficente



O diretor Regional de São José dos Campos, Luiz Roberto Pereira, participou no dia 27 de maio da 10ª Noite do Caldinho Rotary, na Casa da Amizade, no Bairro Jardim Satélite. O diretor do Sincor-SP cantou o bingo e entregou o valor arrecadado com as inscrições – R\$ 2.200,00 – para a entidade Fundação Rotária.

Ribeirão Preto fala à TV sobre seguros de terceiros



A EPTV de Ribeirão Preto, emissora afiliada à Rede Globo, veiculou uma reportagem no dia 04 de maio sobre os direitos de receber o seguro quando um acidente é causado por outros. Para falar sobre o assunto, a emissora entrevistou o diretor da Regional de Ribeirão Preto do Sincor-SP, Vicente Tozzo, que explicou os procedimentos para que os terceiros envolvidos em sinistros possam receber suas indenizações no prazo estipulado pela Susep.

Encor's debatem sobre diversos temas

Zona Sul



O Encor da regional do Sincor-SP na Zona Sul foi realizado no dia 16 de junho, na Churrascaria South's Place. O evento contou com a participação de 159 corretores de seguros. A palavra foi aberta pelo diretor regional Francisco Vieira Nunes, que fez a apresentação da mesa diretora: Paulo Jatene Bosisio, coordenador da Comissão Jurídica; Edna Encarnação Rubello, coordenadora da Comissão Feminina; Ubiratan Stransburg Eluf, assistente Cultura do Seguro; Crystian Ferraz, novo assistente do Departamento Social; Lacir Marcondes de Melo, conselheiro Fiscal.

O diretor regional informou sobre os novos benefícios: planos de saúde reajustados e Dell Computadores. Comentou ainda sobre eventos da categoria, tanto o que aconteceu em Águas de Lindóia, quanto os próximos, como o do Sincor-SP, que acontecerá em setembro em Campos do Jordão e o da Fenacor, em novembro, em Brasília.

Paulo Jatene Bosisio, da comissão jurídica, fez um breve relato referente à autorregulação da corretagem de seguros.

ABCDMR



A regional do Sincor-SP no ABCDMR, Grande São Paulo, realizou um Encor no dia 16 de junho, durante um almoço no Pimenta Bar, com a presença de 92 corretores de seguros. Estiveram presentes integrantes de comissões do Sindicato, o Vereador Tião Mateus e o Dr. Mauricio Soares de Almeida – secretário de governo da prefeitura de São Bernardo do Campo, representando o prefeito.

O diretor regional Arnaldo Odlevati Junior abriu o encontro com uma apresentação sobre as

ações realizadas no primeiro ano de sua gestão, destacando a "Análise Swot" (análise de forças e fraqueza da empresa explorando as oportunidades e ameaças externas), criada juntamente com os representantes das comissões. Em seguida, o corretor de seguros Israel Marques fez uma explanação sobre Venda Casada, que teve grande repercussão. Ele recebeu reclamações a respeito de seguradoras e solicitou que elas fossem enviadas para a regional para análise.

Na sequência, Arnaldo Odlevati convidou o integrante da comissão Cultura do Seguro José Macedo para juntos entregarem uma placa de homenagem ao Vereador Tião Mateus, por ser o responsável pela aprovação do Projeto Lei nº 009/11, na divulgação ao atendimento do Seguro DPVAT na Cidade de São Bernardo do Campo.

O Dr. Plínio Rizzi, da Comissão Jurídica, apresentou brevemente uma palestra sobre Responsabilidade Civil. Em seguida, o mentor do Clube dos Corretores de Seguros do Grande ABC Marcelino Odlevati agradeceu a oportunidade de se pronunciar e colocou-se à disposição de todos.

O diretor regional ainda abordou assuntos como autorregulação, recadastramento na Susep e Certificados de Ética, disponíveis no local para retirada, os próximos cursos agendados para a região do ABCDMR, o evento em Campos do Jordão e o XVII Congresso Brasileiro – Brasília.

São João da Boa Vista



A regional do Sincor-SP em São João da Boa Vista realizou um Encor no dia 30 de junho, em almoço no restaurante Panela Velha, com a presença de 15 corretores de seguros. A diretora regional Silvia Helena Rinaldi Lara iniciou a reunião agradecendo a presença de todos e enfatizando a importância da participação nos encontros.

Falou do sucesso do Encontro Estadual dos Corretores de Seguros em Águas de Lindóia, seu novo formato, o que despertou interesse nos corretores presentes. Aproveitou para divulgar o evento em Campos do Jordão, que acontecerá no mês de

setembro e pediu aos corretores que participem.

Logo após, a diretora abordou o tema da autorregulação, explicando aos corretores as vantagens e a postura do Sincor SP, deixando espaço aberto para dúvidas, sugestões e possíveis questionamentos a respeito do assunto. Comentou sobre o Recadastramento e orientou os corretores para que fiquem atentos às datas de validade de suas carteiras. Terminou a reunião informando sobre o curso de Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V, que será realizado nos dias 22 e 23/07. Pediu a participação de todos para aprimoramento profissional.

Assis



O Encor da regional do Sincor-SP em Assis foi realizado no dia 15 de junho durante um almoço no Bella Itália Ristorante, com a presença de 12 corretores de seguros.

O diretor Wagner Luiz Martins iniciou a reunião agradecendo a presença de todos e lembrando a importância destes encontros. Fez a divulgação dos cursos agendados na regional, reforçando a importância do aprimoramento profissional. Comentou assuntos abordados no encontro de corretores em Águas de Lindóia e anunciou os próximos eventos, em Campos do Jordão e em Brasília. Também destacou a importância de que todos os corretores de seguros acessem o site do Sincor-SP e se informem da relação dos benefícios que o sindicato oferece aos seus associados. Também destacou a campanha "Corretor Melhor é Corretor Sincor" para o fortalecimento da classe.

O diretor divulgou a biblioteca e os novos títulos para empréstimo. Teceu comentário sobre recadastramento, solicitando que os corretores fiquem atentos à data de validade de suas carteiras de registro. Finalizou, discorrendo bastante sobre a autorregulamentação do mercado de corretagem de seguros, o que provocou interesse da plateia no assunto. Muitas dúvidas sobre o tema foram sanadas pelo diretor.

Jundiaí



A regional do Sincor-SP em Jundiaí realizou um Encor no dia 26 de maio no Restaurante Carpas. O evento contou com a participação de 42 corretores de seguros.

A diretora Simone Cristina Favaro Martins falou sobre os próximos eventos do Sincor-SP, na regional e os de abrangência estadual. Também informou sobre as readequações nos seguros de saúde dos associados, destacando que a adesão será sem carência nos primeiros meses da campanha. Segundo ela, o seguro será administração pela Admix. Outros temas abordados foram: autorregulação do mercado de corretagem de seguros e Recadastramento de corretores de seguros Pessoas Físicas.

Franca



A regional do Sincor-SP em Franca reuniu 30 corretores de seguros no Encor realizado no dia 16 de junho, no restaurante Laborgata.

O diretor regional Paulo Batista de Alcântara conduziu os trabalhos e abordou os temas da seguinte pauta: apresentação do DVD da campanha "Corretor Melhor é Corretor Sincor"; Mercado de trabalho seguradoras X corretores; Cursos Unisincor; Fórum Jurídico; Recadastramento de corretores de seguros Pessoas Físicas; Clube dos Corretores local; DVD sobre o evento em Águas de Lindóia; Riscos Declináveis; Autorregulação, Fórum de Benefícios, que acontecerá em Campos de Jordão.

São José dos Campos



O Encor da regional do Sincor-SP em São José dos Campos aconteceu no dia 28 de junho, no Buffet Ápice. O evento reuniu 33 corretores de seguros.

O diretor Luiz Roberto Pereira coordenou o debate sobre temas como autorregulação do mercado de corretagem de seguros, combate a associações de seguros e campanha "Corretor Melhor é corretor Sincor SP". Também foram divulgados os próximos eventos.



27/06/2011



Dano elétrico aumenta busca por seguro

Matéria publicada pelo Jornal da Cidade de Bauru (SP) revela que os danos elétricos causados pela oscilação de energia têm sido a principal causa de acionamento de seguro residencial. Sobre o assunto a reportagem ouviu Leilane Aparecida Figueiredo Strongren, diretora do Sindicato dos Corretores de Seguro (Sincor-SP) que orientou o leitor sobre as coberturas do seguro residencial. A reportagem foi reproduzida pelos portais Nacional Segs e dos Corretores de Seguros e pelo CQCS.

Segundo Leilane, as coberturas dos seguros residenciais são tantas que muitas vezes as pessoas nem se dão conta dos benefícios que têm à disposição. Atualmente, o raio de abrangência dos seguros é bastante amplo. Além dos reparos elétricos e de outros serviços tradicionais, como cobertura de incêndios, destelhamento, chaveiro, vidraceiro e serviços hidráulicos, outros mais recentes foram agregados.

20/06/2011



Seguradoras não podem exigir alvará judicial para pagar indenização

A agência INFOMONEY veiculou reportagem sobre o fato de muitas seguradoras estarem solicitando alvarás judiciais para assegurar o pagamento de indenização de seguro de vida a representante de beneficiário menor de idade. A agência ouviu o advogado do Sincor-SP Plínio Machado Rizzi. A reportagem foi reproduzida pelos Portais UOL e Nacional Segs e nos sites CQCS e Seguros INF. BR.

Em evento realizado pelo CVG-SP (Clube Vida em Grupo São Paulo), Rizzi explicou que as seguradoras exigem o documento como uma forma de se precaverem. Ele aconselha que, nesse caso, ao invés de exigirem um alvará, basta que as seguradoras colham a assinatura do menor no recibo, nos casos dos relativamente incapazes. "Se o responsável pelo menor gastar o dinheiro de forma incorreta, poderá, no futuro, ser acionado na justiça pelo filho a prestar contas", explicou o advogado.

17/06/11



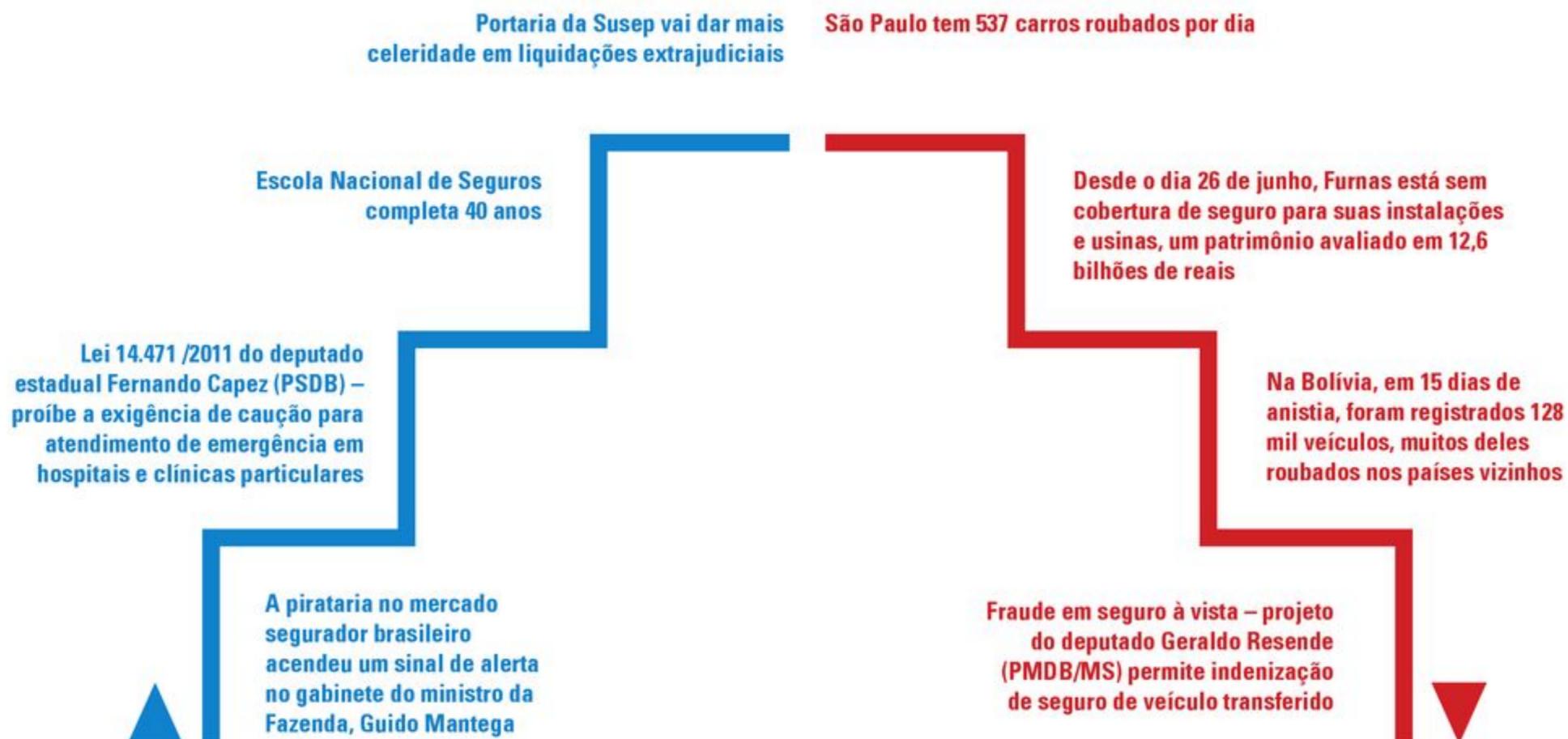
Padronização de apólices vai enfrentar resistência de seguradoras

O jornal Brasil Econômico publicou uma matéria sobre o Projeto de Lei 8.034/2010, que trata da padronização de apólices. Para falar sobre o assunto a reportagem ouviu Evaldir Barboza de Paula, diretor da Comissão Político Parlamentar do Sincor-SP. A matéria foi reproduzida pelo site Seguros Inf.Br e Portal Nacional Segs.

De acordo com Evaldir Barboza de Paula, o projeto enfrentará resistência por parte das seguradoras. Entre os pontos que ainda são polêmicos na nova proposta, Barboza de Paula citou a manutenção da figura do agente de seguros e a possibilidade de o contrato de seguro ser verbalizado, em vez de escrito.

escada acima /escada abaixo

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



estamos de olho



Empresa de tecnologia se lança no mercado de corretagem de seguros
A Segurar.com (www.segurar.com) começa a operar como a primeira pontocom nacional do segmento de seguros, criada para comercializar apólices de seguros inteiramente pela internet. É uma empresa de tecnologia da informação que reúne brasileiros e norte-americanos à frente do modelo comercial de negócios.

Atuação das associações que vendem "seguro pirata"
O novo superintendente da Susep, Luciano Portal Santanna, diz que não vai aguardar o fim dos processos sancionadores para agir contra as associações e cooperativas que comercializam o seguro pirata. Anunciou que será criado um núcleo especializado para combater este crime.

CVG-RJ propõe regulamentação de agenciador de seguros
O presidente do Clube de Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), Lucio Marques, apresentou proposta à Susep visando à regulamentação do agenciador ou angariador de seguros. Para ele, o cenário atual exige a atividade regulamentada do agenciador, de forma a alavancar os resultados dos seguros de pessoas.

Sincor-SP e Fenseg juntos para resolver o problema de riscos declináveis

No fim de junho, aconteceu a terceira reunião entre o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio e o presidente da Fenseg, Jayme Garfinkel, para tratar do problema dos riscos declináveis. Desta vez, o encontro contou com a participação de representantes da alta diretoria das principais seguradoras. Na reunião, ficou claro que entre as seguradoras existe um consenso sobre a necessidade de inspeção por empresas acreditadas e independentes das companhias. Além disso, os profissionais devem ser capacitados para fazer inspeções para que as seguradoras e os corretores confiem em seus relatórios, obtendo condições de decidir se aceitam ou não o risco. Na ocasião, foi criada uma comissão de técnicos, composta por membros da Fenseg e pelos corretores de seguros Boris Ber, Nelson Fontana, Flavio Bosisio, Adevaldo Calegari, Ivo Falcone e Evaldir de Paula Barbosa.

ANS autoriza reajuste de planos individuais

A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) fixou em 7,69% o índice máximo de reajuste para os planos de saúde médico-hospitalares individuais/familiares contratados a partir de janeiro de 1999 ou adaptados à Lei nº 9.656/98. O percentual incidirá sobre os contratos de cerca de 8 milhões de consumidores, ou seja, 17% dos consumidores de planos de assistência médica no Brasil. A metodologia utilizada pela ANS é a mesma desde 2001. Ao receberem seus boletos, os consumidores devem observar se o percentual e o valor absoluto do aumento estão devidamente identificados, permanecendo atentos a eventuais cobranças de valores retroativos, a partir de maio de 2011, de acordo com a ANS. O índice pode ser aplicado após a autorização da ANS para a operadora e a partir da data de aniversário do contrato. Em caso de dúvidas, os consumidores devem entrar em contato com a Agência por meio do Disque-ANS (0800 701 9656); pela Internet pelo site www.ans.gov.br, no link Fale Conosco; ou pessoalmente, em um dos 12 núcleos distribuídos pelo País.

Amil adquire operadora Lincx por R\$ 170 milhões

Após um ano de negociações, a Amil fechou a compra da totalidade do capital da Lincx, operadora de planos de saúde voltada para o público de alta renda, por R\$ 170 milhões.

O fundador da Lincx, Silvio Corrêa da Fonseca, continuará à frente da operadora, que se juntará à One Health, plano de saúde premium criado no ano passado pela Amil. A receita prevista para este ano da Lincx é de R\$ 220 milhões, com uma margem ebitda (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) de cerca de 8%. Atualmente, a Lincx conta com 30 mil beneficiários de planos de saúde, sendo que 76% dos clientes são corporativos, e mais 8 mil vidas no plano odontológico. A One Health, por sua vez, possui uma carteira com 5 mil clientes.

Central de atendimento do Sincor-SP responde às principais dúvidas dos corretores de seguros

Atendendo a um dos itens do programa de gestão 2010-2013 do Sindicato, foi lançada esta semana a área Central de Atendimento Sincor-SP, no site www.sincorsp.org.br. No espaço, os usuários contam com os itens: Fale Conosco (opções do departamento desejado), canal exclusivo do associado para solicitações ao Disque Sincor e Orientação Jurídica, e Dúvidas Frequentes. Este último ponto, em fase de finalização, trará as principais perguntas e respostas sobre as diversas áreas do Sindicato, e, inicialmente, apresentará conteúdo sobre benefícios.

Corretoras de seguros da capital devem emitir nota fiscal eletrônica, com certificado digital, a partir do próximo mês

A partir de 1º de agosto de 2011, todas as corretoras de seguros, independente do limite de faturamento, estão obrigadas a emitir nota fiscal eletrônica, de acordo com a Instrução Normativa PMSP SF/ Surem nº 6, de 22 de junho de 2011. Para emitir a nota fiscal eletrônica, será obrigatório o e-CNPJ (certificado digital pessoa jurídica).

Mais informações: tributos@sincorsp.org.br

Seguro obrigatório de RC das empresas de transporte rodoviário interestadual sofre alterações

O Sincor-SP alerta sobre as significativas alterações a que o seguro obrigatório de Responsabilidade Civil das empresas de transporte rodoviário interestadual e internacional de passageiros foi submetido a partir de 01/07/2011. De acordo com o que estabelece a Resolução 223 de 06/12/2010 do CNSP, entre várias outras, as principais alterações dizem respeito: ao princípio da culpa; aos eventos cobertos; à alteração da cobertura de Danos Pessoais para "Danos Corporais"; à condição de segundo risco do Seguro DPVAT para os danos corporais; à possibilidade da contratação do seguro por períodos menores ou maiores de um ano; à redução da cobertura de Danos Materiais dos passageiros, que passa a se referir exclusivamente à bagagem transportada nos bagageiros dos veículos transportadores; ao estabelecimento de franquia para danos ou extravio de bagagens; à limitação do Âmbito Geográfico ao Território Brasileiro etc. Para mais esclarecimentos, consulte o comparativo entre as principais condições estabelecidas pela Resolução 223 e a Circular 72 de 21/12/1998, acessando a área da Comissão de Responsabilidade Civil no site www.sincorsp.org.br

Divulgação da importância dos corretores de seguros pode ser praticada por todos



Muitos corretores de seguros perguntam se a frase "Seguro, só com corretor de seguros" pode ser usada na divulgação individual de cada empresa. Sim, pode e deve ser divulgada, pois representa a importância da categoria. O corretor de seguros Antonio Henrique Matos, da Matos Corretora de Seguros, na cidade de Osvaldo Cruz-SP, por exemplo, estampou a frase na fachada de sua empresa. "A ideia foi para passar uma mensagem contra a prática ilegal de vendas de seguros", diz ele.

dados econômicos

Indicadores Estatísticos

	JUN 10	JUL 10	AGO 10	SET 10	OUT 10	NOV 10	DEZ 10	ANO 10
IGP-M	0.85%	0.15%	0.77%	1.15%	1.01%	1.45%	0.69%	11.32%
TR mensal	0.0589%	0.1151%	0.0909%	0.0702%	0.0472%	0.0336%	0.1406%	0.69%
Poupança Mensal	0.5592%	0.6157%	0.5914%	0.5706%	0.5474%	0.5338%	0.6413%	6.90%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.8015	1.7572	1.7560	1.6942	1.7014	1.7161	1.6662	-4.31%
Receita Brasil Seguros (1)	4.413	4.408	4.631	4.511	4.491	4.575	4.914	53.000
Receita SP Seguros (1)	2.051	2.091	2.225	2.193	2.114	2.129	2.338	25.125
Receita Brasil Auto (2)	1.874	1.927	1.988	1.952	1.823	1.825	2.185	22.857
Receita SP Auto (2)	0.774	0.800	0.825	0.808	0.757	0.719	0.890	9.383
Auto Veículos Produção (3)	306.4	318.3	338.9	306.7	318.0	319.7	283.7	3.644.1
Auto Veículos Licenciados (4)	262.8	302.3	312.8	307.1	303.2	328.5	381.6	3.515.2
INCC - FGV (5)	1.09%	0.44%	0.14%	0.21%	0.20%	0.37%	0.67%	7.77%
Transporte Carga Rodoviária (6)	38.7	39.4	39.6	40.0	40.8	40.9	43.6	470.9

	JAN 11	FEV 11	MAR 11	ABR 11	MAI 11	JUN 11	ANO 11
IGP-M	0.79%	1.00%	0.62%	0.45%	0.43%		3.33%
TR mensal	0.0715%	0.0524%	0.1212%	0.0369%	0.1570%	0.1114%	0.55%
Poupança Mensal	0.5719%	0.5527%	0.6218%	0.5371%	0.6578%	0.6120%	3.61%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.6734	1.6612	1.6287	1.5733	1.5799		-4.94%
Receita Brasil Seguros (1)	5.264	4.592	4.988	4.737	4.940		24.568
Receita SP Seguros (1)	2.544	2.308	2.404	2.270	2.408		11.933
Receita Brasil Auto (2)	2.060	1.860	2.113	1.927	2.088		10.051
Receita SP Auto (2)	0.878	0.764	0.845	0.742	0.837		4.061
Auto Veículos Produção (3)	262.0	320.8	294.5	280.1	303.5		1.460.9
Auto Veículos Licenciados (4)	244.9	274.2	306.1	289.2	318.5		1.432.9
INCC - FGV (5)	0.41%	0.28%	0.43%	1.06%	2.94%		5.20%
Transporte Carga Rodoviária (6)	39.7	39.4	40.4	37.7			157.2

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

INSS | Contribuições Previdenciárias

1. SEGURADO EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)
Até 1.106,90	8
De 1.106,90 até 1.844,83	9
De 1.844,83 até 3.689,66	11

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

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%):	Empregado	Empregador	Total
Até 1.106,90		8	12	20
De 1.106,90 até 1.844,83		9	12	21
De 1.844,83 até 3.689,66z		11	12	23

3. SEGURADO CONTRIBUINTE INDIVIDUAL E FACULTATIVO

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

4. SALÁRIO FAMÍLIA

Remuneração (R\$)	Valor (R\$)
Até 573,58	29.41
De 573,58 até 862,11	20.73
Acima de 862,11	Ñ tem direito

5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

Período	Valor (R\$)
Fevereiro/2010	
a Dezembro/2010	540
A partir de Janeiro/2011 MP516/10	545

IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

Base de cálculo (R\$)	Alíquota(%)	Parcelas a deduzir (R\$)
até 1.566,61	-	-
de 1.566,62 até 2.347,85	7,5	117,49
de 2.347,86 até 3.130,51	15	293,58
de 3.130,52 até 3.911,63	22,5	528,37
acima de 3.911,63	27,5	723,95

Deduções Admitidas: a) Por dependente, o valor de R\$150,69 por mês; b) Parcela isenta de rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão, até o valor de R\$ 1.499,15 por mês, a partir do mês que o contribuinte completou 65 anos de idade; c) As importâncias pagas em dinheiro, a título de alimentos ou pensões, em cumprimento do acordo ou decisão judicial, inclusive a prestação de alimentos provisionais; d) As contribuições para a Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos municípios; e) As contribuições às entidades de previdência privada domiciliadas no País, cujo ônus tenha sido do contribuinte, destinadas a custear benefícios, complementares assemelhados aos da Previdência Social, no caso de trabalhador com vínculo empregatício, de administradores, aposentados e pensionistas.

informação legal

Atraso no pagamento do prêmio

O atraso no pagamento do prêmio pode suspender a cobertura contratada até o adimplemento da parcela em atraso.

Assim decidiu recentemente o Tribunal de Justiça do estado de São Paulo - TJSP:

Apelação sem revisão nº 0226228-82.2010.8.26 – 33ª Câmara de Direito Privado do TJSP.

“Ação de indenização decorrente de contrato de seguro de veículo – Bem furtado – Prêmio que deveria ter sido pago em parcelas – Ausência de pagamento da última parcela – Cobertura suspensa enquanto não for adimplido o contrato – Exegese do art. 12 do Decreto-Lei 73/66 – Sinistro ocorrido no interregno – Indenização indevida – Art. 763 CC – Sentença reformada – Recurso provido”

Portanto, alertemos o segurado quanto a essa posição do nosso Tribunal de Justiça!

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

agenda



AGOSTO

DATA	HORÁRIO	CURSO	DOCENTE
3	19h às 22h	Palestra – Tributação na Corretagem de Seguros Sede Sincor-SP	Wilson Bezutte
8 a 11	19h às 22h	Neurolinguística Aplicada em Vendas Sede Sincor-SP	Elias Lifante
8 a 11	19h às 22h	Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V ABCDMR	Angélica Valverde
15 a 18	19h às 22h	Ações Estratégicas e Financeiras para Corretores de Seguros Sede Sincor-SP	Ari Eggerling
22 a 25	19h às 22h	Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V Jundiaí	Angélica Valverde
23	19h às 22h	Palestra – Melhor sua Carteira de Seguros, Gerenciando os Riscos do Segurado Sede Sincor-SP	Gilberto Tadiello
25	19h às 22h	Palestra – Atendimento Diferenciado: a Ferramenta do Sucesso Sede Sincor-SP	Emília Guan
25	14h às 18h	I Fórum Jurídico para o Corretor de Seguros Campinas	Paulo Bosisio Plínio Rizzi Wilson Bezutte
26 a 27	26 18h às 22h 27 9h às 18h	Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros Assis	Angélica Valverde
29/8 a 01/09	19h às 22h	Seguro Riscos de Engenharia Sede Sincor-SP	Cezário Peixoto



artigo

Redes sociais: o que mudou na atuação online das empresas?



Elizangela Grigoletti

Gerente de inteligência e marketing da MITI Inteligência, empresa de soluções em inteligência de mercado. www.miti.com.br

Desde a criação do Orkut em 2004, as redes sociais têm crescido de forma exponencial no Brasil e no mundo – recentemente, o Facebook atingiu a marca de 750 milhões de usuários. Do ponto de vista corporativo, as mídias sociais estão sendo utilizadas como um canal eficiente de relacionamento com o público, de propagação de mensagens relevantes e de esclarecimento de dúvidas. Independentemente do porte, todas as empresas podem e devem acompanhar essa movimentação para identificação de desejos dos consumidores, oportunidades e ameaças mercadológicas. Com as redes sociais, existe ainda a possibilidade de criar vínculos com esses consumidores, fidelizando clientes e demonstrando transparência da marca.

Um dos aspectos que mudou no mercado consumidor com as mídias sociais foi o poder de voz dos consumidores e, conseqüentemente, a visibilidade das reclamações sobre produtos e serviços. São usuários que expõem seus problemas e criticam as marcas que não atenderam suas expectativas. Por outro lado, empresas com boa visão estratégica aproveitam a oportunidade para dialogar, resolvendo problemas, criando vínculos e transformando possíveis crises de imagem em um fortalecimento institucional.

Apesar dos cases com protestos tomarem muito mais espaço na mídia, diversas empresas têm conquistado consumidores nas redes sociais por suas atuações inovadoras e criativas. Um caso, por exemplo, foi a Palm. Precisando aumentar as vendas do aparelho smartphone, desenvolveu um aplicativo para o Facebook, em que os usuários realizavam um cadastro e recebiam notícias e promoções do produto. Foi enviada mensagem para cerca de 70 mil usuários cadastrados e, em apenas 3 horas, mais de 3 mil já haviam lido as mensagens. A velocidade de propagação, portanto, se dá nos dois casos, tanto nos negativos quanto nos positivos.

Outra oportunidade que surgiu com o crescimento das redes sociais foi a possibilidade de monitorar as conversas dos internautas, a fim de antecipar tendências e avaliar como está o seu nicho de mercado. Medir o que o consumidor fala sobre a concorrência ou mesmo empresas de outros segmentos permite a compreensão da audiência, fundamentando a sobrevivência a um mercado com clientes cada vez menos fiéis e cada vez mais ávidos por empresas transparentes e socialmente responsáveis.

Acima de tudo, no mundo 2.0, para se destacar é preciso ser relevante. Os usuários querem ter seus problemas e dúvidas sanados e essa é uma grande oportunidade para as empresas demonstrarem seu know how no segmento. A divulgação de conteúdo de maneira adequada a cada plataforma, com linguagem específica para o público-alvo, é uma excelente estratégia de posicionamento. Desta forma, o conteúdo compartilhado poderá ser propagado, fortalecendo a imagem da marca como referência para o mercado de atuação e estreitando seus laços com seus consumidores.

RUMO AO TOPO

CAMPOS DO JORDÃO 2011

VENDAS - TECNOLOGIA - GESTÃO - CONSUMIDOR

DATA: 23 a 25 de SETEMBRO
LOCAL: CONVENTION CENTER

	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO
Corretor Sócio	R\$ 80,00	R\$ 100,00	R\$ 120,00
Cônjuge Corretor-Sócio	R\$ 120,00	R\$ 150,00	R\$ 180,00
Corretor Não-Sócio	R\$ 180,00	R\$ 210,00	R\$ 240,00
Cônjuge Corretor Não-Sócio	R\$ 180,00	R\$ 210,00	R\$ 240,00
Outros/ Expositores	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Filhos a partir de 14 anos	R\$ 120,00	R\$ 150,00	R\$ 180,00

**INSCREVA-SE
E APRESENTA
DESCONTO
JULHO
A**

MAIS INFORMAÇÕES, ACESSE O SITE: WWW.SINCORSP.ORG.BR

REALIZADO POR
SINCO



Corretor de seguros,
Receite o novo SulAmérica Saúde e Odontológico
para seus clientes e aumente suas vendas.

Os produtos SulAmérica Saúde PME e Empresarial e SulAmérica Odontológico PME e Empresarial têm novidades que vão aumentar ainda mais suas vendas.

São novas opções de planos, sendo um deles o Prestige, voltado ao público que exige serviços personalizados e exclusivos, diversas coberturas e ainda mais benefícios para empresas a partir de 3 pessoas.

Com essas mudanças, ficou muito mais fácil atender a todas as necessidades dos seus clientes e evitar aborrecimentos.

Para mais informações, consulte o seu gerente de vendas
ou acesse www.sulamerica.com.br.

Novos planos,
coberturas e
benefícios.
Mais vendas
para você.

SulAmérica

associada ao **ING** 