

MAIO
2006

301

JCS

**Jornal
dos Corretores
de Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

 **SEU JORNAL**

Venda Casada é proibida por lei! Vamos combater todas as formas de venda casada de seguros. Participe ou mande suas denúncias!



Alunos concentrados durante a primeira aula do curso de Habilitação, no Sincor-SP

Aula inaugural do curso de habilitação dos Corretores de Seguro de Vida

LEIA MAIS NA PÁGINA 13



Orlando Filipe de Gouveia, Umile Ritacco, Julio César Pasquinelli, Sergio Beletti, Leoncio de Arruda, Fernando Muniz, Mario Sergio de Almeida Santos, Cássia Maria Del Papa: diretoria e colaboradores do Sincor reunidos com os vendedores

Sincor - SP amplia sua sede

LEIA MAIS NA PÁGINA 17



Jayme Brasil Garfinkel, Marco Aurélio Mello, Paulo Marraccini e José Renato Nalini, participantes do Seminário de Ética.

Mercado de seguro discute ética em palestra

LEIA MAIS NA PÁGINA 20

Quer uma chance de ir gratuitamente ao Conec 2006?

Com a Ituran você tem 200.

Isso mesmo! A Ituran, patrocinadora master do Conec 2006, oferecerá inscrições gratuitas aos 200 Corretores de Seguros com maior produção no período entre janeiro e agosto deste ano. Afinal, nosso objetivo é manter uma parceria que está sempre à frente.

Seu carro recuperado, seu sorriso também.

Ituran. Monitoramento e recuperação de veículos.

11 3616.9090
www.ituran.com.br



Ituran

O melhor rastreamento.
A melhor tecnologia.

A venda casada deve ser combatida como uma erva daninha



Não há um só corretor de seguros, nem mesmo o mais santo e compreensivo, capaz de aceitar pacificamente certos jogos sujos. É o caso da venda casada. Ela irrita, revolta, provoca um amargor profundo, um sentimento danado de ruim. Mais do que tudo, deixa na pele de cada atingido a marca da impunidade. E essa sensação de impunidade não é de hoje.

A famigerada venda casada vem de longe. Há anos que algumas corretoras de seguros multinacionais contribuem com essa prática, atuando lado a lado com montadoras e concessionárias de automóveis. Essa tendência é uma patifaria pura contra o mercado de seguros como um todo e particularmente contra os pequenos corretores. Seguro direto da montadora e/ou da concessionária é uma excrescência, uma anomalia, um ato de má-fé contra corretores, seguradoras, oficinas. Ou seja, envolve toda a cadeia produtiva.

Não bastassem os lucros milionários, os envolvidos não hesitam em lançar mão dos recursos mais indecentes para engordar ainda mais esses lucros.

Por outro lado, se essas montadoras querem ser seguradores, tudo bem. Que montem uma companhia de seguros, uma resseguradora e, se tiverem coragem, venham para o mercado, tenham a firmeza de enfrentar os desafios.

Se alguns modelos de automóvel não são bem vendidos porque são mais visados pelos ladrões e, por isso, os seguros ficam mais caros, que venham conversar. Vamos achar uma solução mais séria, uma solução de mercado e não vender uma idéia falsa de seguro barato quando convém.

Além das adversidades, temos de ouvir um discurso que enfatiza a parceria e a ética de relacionamento. Ora, certas empresas que passam uma idéia de transparência muitas vezes são aquelas que

escondem o próprio lixo.

A ética não é uma causa temporária, de curto, médio ou longo prazo, e tampouco uma bandeira a ser levantada quando é interessante. A ética guarda um caráter universal, seus princípios têm como referência última a dignidade humana e o bem comum.

Não há capitalismo desenvolvido sem ética concorrencial e respeito aos envolvidos nas relações comerciais.

No sentido de acabar com a concorrência predatória e desleal, nós corretores, que sempre demonstramos disposição de luta, temos de exigir justiça agora e não daqui a pouco. Lutar com todas as armas disponíveis passou a ser um imperativo. Temos de fazer o que for necessário para expurgar do mercado certas

pragas e valorizar nosso trabalho sério e competente.

Temos de combater essa pouca vergonha agora e não daqui a pouco. A rigor, já não se trata mais das teorias que envolvem a moral e a ética. Há algo acima delas: os fatos.

Ou seja: só nos resta ter ou não ter honra. O contrário disso é se calar e mandar nossa profissão e o setor à breca. Estão enxovalhando um mercado que tem tudo para crescer ainda mais. Vamos dar um basta às velhacarias. Toda denúncia será bem-vinda. Quietos é que não vamos ficar.

Uma civilização só sobrevive se os direitos básicos forem preservados. Estaremos em

uma batalha contínua em defesa dos nossos. Direitos são direitos. Defesa é defesa. Acusação é acusação. Mas alhos não são bugalhos. Chega de impunidade. Chega das tramóias da venda casada.

LEONCIO DE ARRUDA

No sentido de acabar com a concorrência predatória e desleal, nós corretores de seguros temos de exigir justiça agora e não daqui a pouco.

PRESIDENTE:
LEONCIO DE ARRUDA

1º VICE-PRESIDENTE:
CÁSSIA MARIA DEL PAPA

2º VICE-PRESIDENTE:
ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

1º SECRETÁRIO:
MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

2º SECRETÁRIO:
ARTHUR CICONE JR.

1º TESOUREIRO:
JULIO CÉSAR PASQUINELLI

2º TESOUREIRO:
UMILE RITACCO

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

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

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

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

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

Rua Líbero Badaró, 293 290 Cjs. 29 A/B/C
São Paulo - Centro
CEP.: 01009-907
Tel.: (0xx11) 3188-5000

GERENCIA GERAL SINCOR-SP:
ALBANO RIBEIRO NETO

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS
É uma publicação mensal do Sincor-SP
Fone: (11) 3188-5052
e-mail: jcs@sincorsp.org.br
Editor Responsável: Charlise Morais (MTb 46.088)
Editor Técnico: Marcos Pummer
Subeditor: Charlise Morais
Direção de Arte: ÓPERA Comunicação
Revisão: Marta Cavallini
Publicidade: Kelma Barros: (11) 3188-5006
E-mail: publicidade@sincorsp.org.br
Tiragem: 30.000 exemplares
Circulação nacional

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

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

INTEGRANTES DE DEPARTAMENTOS:
AUTOMÓVEL: ANTONIO CARLOS DE SOUZA DIAS,
CARLOS ALBERTO DA SILVA,
EDUARDO FREIRE DO PRADO, MARIA AP. DE
OLIVEIRA BIANCHI E GOUVEIA, REGIANE C.
ESTEULA JOSÉ, SHEILA MARIA DIAS BORGES
MURIANA
BENEFÍCIOS: MARLI APARECIDA GAGLIARDI,
WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, WALDEMIR DOS
SANTOS
CRÉDITO E GARANTIA: MARCIO CHAVES, JOSÉ
ANTONIO BACELLAR GONÇALVES TOURINHO,
VALDIR ESCOZA MILANI, CLAUDEMIR PINTO
NASCIMENTO
CURSOS: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, JOSÉ
EDUARDO D'ARCO, PLÍNIO GILBERTO SPINA JR.,
FABIO JOSÉ CAMBOIM DE LIMA, MIRIAM ALICE
VARNUM DE CARVALHO, ANDRÉ LUIZ MARTINS
DOS SANTOS
ÉTICA PROFISSIONAL: ANDRÉ JULIÃO, DINORAI
CABRAL DO AMARAL TRINDADE, JOSÉ VALDECIR
SAONCELLA, MILTON D'AMÉLIO
JOVEM CORRETORES DE SEGUROS: RAFAELA
ALVAREZ MORALES, MARCO ANTONIO DE SOUZA
FILHO, DANIEL BARBIERI, ALEXANDRE
MANTOVANI, ANDRÉ LUIZ MANTOVANI, MÁRIO
FREITAS DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA,
CRISTIANO ALVES DE ARRUDA, ALEX SAMI DE
ARRUDA, ALBERTO DABUS FILHO
JURÍDICO: PEDRO BARBATO FILHO, JOSE
CORDEIRO NETO

MARKETING: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI
FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO
SPOSITO JR.
RESPONSABILIDADE CIVIL: IVO MARCOS
FALCONE, JOSE ALFREDO RAYMUNDO, JOSÉ
GERALDO DA SILVA, MAURO ANTÔNIO LASSALVIA
RISCOS PATRIMONIAIS: NELSON FONTANA,
ORLANDO DA COSTA FILHO, MARCOS GALANTIER
D'AGOSTINI
RURAL: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, JORGE
EDUARDO DE SOUZA, ANTONIO CARLOS FERRAZ
DE OLIVEIRA, JOSE ANTÔNIO TONETTE
SAÚDE: JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LUCIA
BEJATTO, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO
SEGUROS OBRIGATÓRIOS: ARIIVALDO BRACCO,
SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA, OSVALDO GOMES
VIEIRA
SOCIAL: LUCIA RODRIGUES SHAFFER, CRISTINA
ROSATI PEREIRA, EDUARDO FREIRE DO PRADO,
JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA
TRANSPORTES: CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO
OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE
EUGÊNIO FILHO
TRIBUTOS: JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO, LUIZ
OTAVIO BRUNO
VIDA/PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO: ALCIDES
DO AMARAL FILHO, CLAUDIO PARRA, RENATO
ASSAKI KAZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO
**COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO DA
CAPITAL:** LUIZ CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES
GOLDENBERG, EDUARDO DE SANTANA
COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO INTERIOR:
VITOR MANOEL NASCIMENTO RICCIARDI, VICENTE
DE OLIVEIRA TOZZO

**ASSISTENTES DO PROGRAMA CULTURA DO
SEGURO:**

ABCDMR: Arnaldo Odlevati Jr.
ADAMANTINA
ARAÇATUBA: Rafaela Ramires Trindade
ARARAQUARA: Marco Alexandre Gobatto
ASSIS: Valdecir Antonio Dias
BARRETOS: Hélio de Oliveira Diamantino
BAURU: André Luiz T. Rosas
CAMPINAS: Carmem Barao
FRANCA: Hildemar José da Silveira
GUARULHOS: Ricardo Miguel Fernandes
MARÍLIA: Roberto Bueno Lãs Casas Brito
MOGI DAS CRUZES: Regis Beraldinelle Renzi
PIRACICABA: Gil Arquimedes Cones
PRESIDENTE PRUDENTE: Rui Pereira da Silva
RIBEIRÃO PRETO: Vicente de Oliveira Tozzo
SANTOS: José Luiz Rodrigues Braz
SÃO CARLOS: José Antônio Zuzi
SJR: Rafael Miranda de Freitas Carvalho
SOROCABA
VALE DO PARAÍBA: Lauro de Almeida
ZONA SUL: Ana Paula Nunes de Oliveira
ZONA NORTE: Miguel A. Fiori
ZONA LESTE: Neli Coelho da Costa Figueroa
ZONA OESTE: Luiz Antonio de Castro

**ASSISTENTES DO PROGRAMA AGENTES DO
BEM ESTAR SOCIAL:**

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

**ASSISTENTES DA COMISSÃO CONTRA
VENDA CASADA:**

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

**INTEGRANTES DA COMISSÃO NO ESTADO DO
RIO DE JANEIRO:**

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

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

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

DIRETOR INSTITUCIONAL:
PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

DELEGACIAS/DELEGADOS REGIONAIS:

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

Orientações aos corretores quanto à renovação do Seguro de Vida proposta pela SulAmérica/Clube dos Executivos

Caros Corretores e Corretoras,

Lamentamos as ocorrências relativas a imposições, as quais recaem em rescisões unilaterais dos contratos de seguro de vida por parte de algumas seguradoras, de forma a comprometer o mercado de seguros, mostrando ao consumidor uma face feia e obscura, contrariando a real proposta e objetivo desse mercado, que é o de preservar o patrimônio do cidadão.

O Sincor-SP tem se empenhado com afinco, em busca de soluções junto à Susep e às seguradoras, visando a fazer prevalecer o equilíbrio, o bom senso, o respeito aos princípios fundamentais e éticos, em prol dos segurados atingidos.

Realizamos diversas reuniões junto à Susep e à SulAmérica/Clube dos Executivos, com o intuito de promover-se uma transição menos traumática, mais equilibrada e justa.

Entretanto, tanto a SulAmérica como a Susep, até o momento, não se manifestaram definitivamente.

Nossa última proposta apresentada, a qual está sendo objeto de análise por parte da Susep e das seguradoras, propõe o reconhecimento do seguro vitalício (pela vida inteira), com o pagamento da divisão da diferença, por meio de pequenos valores, de forma gradual, em dez anos, com a correção formulada com base nos índices oficiais aplicáveis.

Sabemos que essa é uma solução paliativa na tentativa de corrigir os contratos efetuados de 30 anos até hoje.

No entanto, como não há meios de prevermos um lapso temporal para a efetiva definição da questão, passamos então a informar quais as providências que o segurado poderá tomar, em ação judicial própria, a fim de preservar os seus direitos.

Nessa hipótese, o segurado lesado poderá impetrar ação judicial questionando a não-renovação do contrato e pedir a sua manutenção.

No pedido da inicial, tendo em vista o prazo para a renovação do contrato atual, é recomendável formular pedido de tutela antecipada (liminar) para que possa ser impedida, ou

não reconhecida a sua rescisão.

Se o segurado lesado propuser a ação judicial e não houver atendimento ao seu pedido de liminar, a decisão final, se for favorável, pode fazê-lo retornar à apólice contratada nos mesmos termos atualmente vigentes.

É importante esclarecer que, caso o segurado venha a firmar o novo contrato proposto pela seguradora, estará concordando com a rescisão do contrato anteriormente firmado, abrindo mão dos direitos decorrentes deste.

Para calcular o valor da causa, considera-se o montante dos 12 últimos prêmios pagos à seguradora.

Se o valor da causa perfizer até 20 salários mínimos, o segurado interessado pode propor ação no Juizado Especial Cível, sem a necessidade de contratação de advogado para representá-lo em primeira instância, ou pode contratar um advogado e propor ação na Justiça Cível comum.

Se o valor da causa perfizer entre 20 e 40 salários mínimos, o segurado interessado pode propor a ação no Juizado Especial Cível, mas é necessário o acompanhamento de um advogado desde o início da ação.

Se o valor da causa ultrapassar 40 salários mínimos, o segurado interessado só poderá propor ação por meio de advogado, sendo esta de competência exclusiva da Justiça Cível comum.

Enfim, segundo os advogados consultados pelo Sincor-SP, o segurado que se sentir lesado poderá recorrer ao Judiciário, fundamentando-se legalmente:

1. CONSTITUIÇÃO FEDERAL

“Art. 1º A República Federativa do Brasil, formada pela união indissolúvel dos Estados e Municípios e do Distrito Federal, constitui-se em Estado Democrático de Direito e tem como fundamento:

... III - a dignidade da pessoa humana:...”

"Art. 5º Todos são iguais perante a Lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País, a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes:

...XXXV - a lei não excluirá da apreciação do Poder Judiciário lesão ou ameaça a direito;XXXVI - a lei não prejudicará o direito adquirido, o ato jurídico perfeito e a coisa julgada;

..."

2. Código de Defesa do Consumidor

Art. 6º São direitos básicos do consumidor:

IV - a proteção contra a publicidade enganosa e abusiva, métodos comerciais coercitivos ou desleais, bem como contra práticas e cláusulas abusivas ou impostas no fornecimento de produtos e serviços;

V - a modificação das cláusulas contratuais que estabeleçam prestações desproporcionais ou sua revisão em razão de fatos supervenientes que as tornem excessivamente onerosas;

Art. 39. É vedado ao fornecedor de produtos ou serviços, dentre outras práticas abusivas:

IV - prevalecer-se da fraqueza ou ignorância do consumidor, tendo em vista sua idade, saúde, conhecimento ou condição social, para impingir-lhe seus produtos ou serviços;

V - exigir do consumidor vantagem manifestamente excessiva;

X - elevar sem justa causa o preço de produtos ou serviços.

Art. 51. São nulas de pleno direito, entre outras, as cláusulas contratuais relativas ao fornecimento de produtos e serviços que:

II - subtraíam ao consumidor a opção de reembolso da quantia já paga, nos casos previstos neste código;

IV - estabeleçam obrigações consideradas iníquas, abusivas, que coloquem o consumidor em desvantagem exagerada, ou sejam incompatíveis com a boa-fé ou a equidade;

VIII - imponham representante para concluir ou realizar outro negócio jurídico pelo consumidor.

- deixem ao fornecedor a opção de concluir ou não o contrato, embora obrigando o consumidor;

X - permitam ao fornecedor, direta ou indiretamente, variação do preço de maneira unilateral;

XI - autorizem o fornecedor a cancelar o contrato unilateralmente, sem que igual direito seja conferido ao consumidor;

XIII - autorizem o fornecedor a modificar unilateralmente o conteúdo ou a qualidade do contrato, após sua celebração;

XV - estejam em desacordo com o sistema de proteção ao consumidor;

§ 1º Presume-se exagerada, entre outros casos, a vontade que:

III - se mostra excessivamente onerosa para o consumidor, considerando-se a natureza e conteúdo do contrato, o interesse das partes e outras circunstâncias peculiares ao caso.

Art. 66. Fazer afirmação falsa ou enganosa, ou omitir informação relevante sobre a natureza, característica, qualidade, quantidade, segurança, desempenho, durabilidade, preço ou garantia de produtos ou serviços.

Art. 2º O idoso goza de todos os direitos fundamentais inerentes à pessoa humana, sem prejuízo da proteção integral de que trata esta Lei, assegurando-se-lhe, por lei ou por outros meios, todas as oportunidades e facilidades, para preservação de sua saúde física e mental e seu aperfeiçoamento moral, intelectual, espiritual e social, em condições de liberdade e dignidade.

Art. 3º É obrigação da família, da comunidade, da sociedade e do Poder Público assegurar ao idoso, com absoluta prioridade, a efetivação do direito à vida, à saúde, à alimentação, à educação, à cultura, ao esporte, ao lazer, ao trabalho, à cidadania, à liberdade, à dignidade, ao respeito e à convivência familiar e comunitária.

Art. 4º Nenhum idoso será objeto de qualquer tipo de negligência, discriminação, violência, crueldade ou opressão, e todo atentado aos seus direitos, por ação ou omissão, será punido na forma da lei.

§ 1º É dever de todos prevenir a ameaça ou violação aos direitos do idoso.

§ 2º As obrigações previstas nesta Lei não excluem da prevenção outras decorrentes dos princípios por ela adotados.

Art. 5º A inobservância das normas de prevenção importará em responsabilidade à pessoa física ou jurídica nos termos da lei.

Art. 6º Todo cidadão tem o dever de comunicar à autoridade competente qualquer forma de violação a esta Lei que tenha testemunhado ou de que tenha conhecimento.

Após nossos esclarecimentos, esperamos ter-lhes auxiliado de alguma forma. Continuaremos nos empenhando em prol da defesa dos direitos dos segurados.

estarmos na condição de SINDICATO DA CATEGORIA DE CORRETORES DE SEGUROS, tendo como interesses específicos da classe.

Atenciosamente,

Leoncio de Arruda

ALTERNATIVA:

Sul América propõe Câmara de Negociação Sincor-SP

Após entendimentos com a Diretoria da Sul América de Vida e Previdência S/A, foi proposta a criação de uma Câmara de Negociações, formada por três representantes das Diretorias do Sincor-SP e da Sul América. A função da Câmara é analisar individualmente casos de readequação do Seguro de Vida Sul América para Executivos, para aqueles segurados que já vêm com prêmios mensais há algum tempo e a idade está avançada e, portanto, apresentam dificuldades de contratação em nova apólice de seguro.

Os processos devem ser encaminhados ao Departamento de Atendimento que abrirá um protocolo por ordem de inscrição. Após análise prévia, o caso será submetido à Câmara de Negociações, que informará o resultado aos interessados.



Atender às necessidades femininas é fator determinante na hora da compra, da venda e da escolha de parcerias

Durante o mês de março, foi realizada uma pesquisa com as mulheres corretoras de seguros com o intuito de entender a condição da mulher no setor de seguros. Após analisar 301 respostas, o especialista Francisco Galiza chegou a algumas conclusões bem interessantes.

Hoje em dia, uma corretora trabalha, em média, com 6 a 7 seguradoras. Mas não serve qualquer seguradora. Para a mulher moderna, o que mais se leva em conta na hora de escolher as empresas com que vai trabalhar é o atendimento prestado. Esse foi o fator principal para a escolha das seguradoras, de acordo com a resposta de 93% das entrevistadas.

Mas mesmo as empresas que oferecem um bom atendimento são alvos de críticas. A principal queixa das corretoras de seguros, de acordo com 72% das entrevistadas, é em relação aos funcionários ineficientes nas seguradoras. Talvez essa seja uma boa dica para que o mercado institua a obrigatoriedade da certificação técnica para esses funcionários.

Em relação à profissão, 64% acreditam que no futuro a situação tende a melhorar. Mas esse percentual diminui à medida que os anos de profissão aumentam.

O preconceito em relação às mulheres corretoras é um fator praticamente inexistente nos dias atuais, embora exista sempre um ramo em que ser do "sexo frágil" pode trazer vantagens. Os mais citados pelas pesquisadas são os de vida e previdência, nos quais, notadamente, é preciso estabelecer vínculos de confiança entre corretor e cliente porque tratam diretamente da vida e da segurança familiar. Nesse caso, o instinto maternal pode fazer toda a diferença na hora de fechar um contrato.

A mulher consumidora

Já está muito distante o tempo em que a mulher ficava em casa cuidando dos filhos e da casa. A mulher não apenas conquistou sua independência e saiu de casa para trabalhar, como conseguiu cargo de destaque em todas as áreas e, em muitos lares, é o salário principal fonte de renda e o pilar de sustentação da família. Além disso, também é a principal consumidora de bens para si própria e para a família.

Por isso, tornou-se alvo para mercados que antes não prestavam muita atenção nela. O mercado segurador é o melhor exemplo. As seguradoras adequar e desenhar produtos sob medida para atender às necessidades exigente.

As seguradoras perceberam que as mulheres são muito exigentes quanto ao preço, atendimento e segurança. Os ramos que mais cresceram no público feminino foram os de Vida e de Automóvel. Nos últimos anos, os descontos podem chegar a 20%, dependendo do perfil do cliente. Em sua defesa está a frequência baixa de acidentes com produtos. O índice é 15% menor com clientes do sexo feminino. No ano passado, as seguradoras panhais que atuam no ramo de automóveis gastaram cerca de 10 milhões em indenizações por danos em carros dirigidos por mulheres. Já os estragos provocados pelas mãos femininas não chegam nem a metade disso, R\$ 1,7 milhão.

Dicas para vender seguros para mulheres

Vender seguros para mulheres não é tarefa fácil. É preciso estabelecer uma relação de confiança, esclarecer bem todas as dúvidas sobre os produtos e utilizar uma linguagem de fácil compreensão, evitando termos muito técnicos.

É necessário observar os diversos papéis que a mulher desempenha: mãe, esposa, trabalhadora, amiga, conselheira, etc. Mas, ao vender, é preciso respeitar todas essas funções. Uma boa dica é pensar em soluções para seu dia-a-dia, como a economia de tempo, por exemplo, oferecendo produtos que beneficiem principalmente sua família.

Para conquistar sua confiança é necessário mostrar interesse genuíno pelas suas necessidades. Ser um bom ouvinte também traz bons resultados, pois as mulheres têm mais disposição para falar de sua vida, seus projetos e suas experiências pessoais. Seja paciente, pois elas são muito detalhistas e exigem mais explicações que os homens.

Mas, após conquistar uma mulher como cliente, as vantagens são inestimáveis. Elas tendem a ser muito mais fiéis e, quando ficam insatisfeitas com o negócio, costumam indicá-lo para todos em sua volta.

com os corretores de suas regiões para ouvir e esclarecer as dúvidas e informar as ações que devem ser realizadas para solidificar a classe. Os resultados positivos destas iniciativas já podem ser sentidos.

Cada vez mais corretores têm participado, e a meta para essa ação é fazer com que cada vez mais o Sindicato e seus associados, em todo o Estado, criem vínculos mais sólidos e lutem juntos por um mercado de trabalho mais justo e ético. Se você, associado, ainda não conhece as metas e os planos de ação do seu sindicato, procure a Delegacia mais próxima, informe-se sobre as reuniões mensais e venha fazer do nosso time!

Veja algumas reuniões que ocorreram durante este mês.



Araraquara

Em 12 de abril, a Delegacia de Araraquara promoveu um café da manhã para os corretores de seguros da região. Na ocasião, estiveram presentes os Srs. Luiz Garrido M. Cadima e Fabrício Pecoraro Minhaco, representantes da Sascar, empresa de rastreamento via satélite. O evento contou com a presença de 21 participantes.



Barretos

No dia 19 de abril foi realizado um café da manhã para os corretores de Barretos e região na Sede da Delegacia. O evento contou com a participação das Comissões de Vendas Casadas e Cultura do Seguro, além da presença da Bradesco Seguros, representada pelo Sr. Adriano Fonte. Foram tratados assuntos de interesse dos corretores.



Franca

A reunião mensal para os corretores de Franca e região ocorreu no dia 26 de abril, no Comfort Hotel de Franca. Os 30 participantes puderam aproveitar a ocasião para assistir a palestra sobre Seguro Rural, ministrada pelo coordenador do departamento rural, Julio César Salles Murat.



Campinas

Em Campinas, a reunião mensal aconteceu no dia 29 de março da manhã promovido pela Delegacia. Foram tratados assuntos de interesse dos corretores e houve também a apresentação do produto comercializado pela Sascar.



Capital Zona Oeste

Foi realizado no dia 28 de abril um almoço no Nacional Clube, para reunir os corretores da região para juntos discutirem assuntos de interesse da classe, bem como as novidades promovidas pelo Sindicato. A ocasião contou com a apresentação da cooperativa de crédito, pelo Sr. Paulo Ciardella, e do produto comercializado pela Sascar, pelo supervisor comercial, Sr. Paulo. Os corretores presentes tomaram conhecimento de dois outros produtos, a Cultura do Seguro e o Agente do Bem-Estar Social.



Leme Delegacia de São Carlos

Cerca de 20 pessoas participaram da reunião-almoço na Delegacia Regional de São Carlos. O evento foi promovido pela Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme, no dia 27 de abril. O assunto discutido na ocasião foi a redução do ISS, orientado pelo Sr. Paulo, tesoureiro do Sincor-SP, Umile Ritacco.



Suzano Delegacia de Mogi das Cruzes

Aconteceu no dia 25 de abril uma reunião-almoço na Delegacia Regional de Mogi das Cruzes promovida pela Delegacia de Mogi das Cruzes. Esse deslocamento para outras Cidades da região é para promover maior integração entre os corretores.

Todos tem direito.

12/5/06

À Mapfre Seguros

Att. Sr. Antônio Cássio dos Santos – Presidente

Ref.: Spacefox – Seguro Vantajoso

Recebemos neste sindicato indagações de corretores de seguros associados, se essa seguradora irá estender a toda classe as mesmas vantagens oferecidas à Rede de Distribuição e Banco Volkswagen, na angariação de seguro do veículo modelo Spacefox, Vejamos:

- Valor do seguro extremamente competitivo em todas as regiões;
- Prêmio poderá custar metade das principais concorrentes;
- Seguro sem Perfil;
- Necessário apenas CEP do cliente;

Aguardamos informações detalhadas para enviarmos a todos os corretores de seguros de como deverão proceder para encaminhamento dos negócios.

Cordialmente,

Leoncio de Arruda

12/5/2006

À VVD Volkswagen Corretagem de Seguros

At. Sr. Antônio Manuel Rodrigues de Resende – Presidente

Ref.: Spacefox – Seguro Vantajoso

Recebemos neste sindicato indagações a respeito da operação Spacefox – Seguro Vantajoso que essa corretora intermédia o negócio junto à Mapfre Seguradora, em parceria com Volkswagen do Brasil e Banco Volkswagen.

Na operação, são informadas vantagens, como: valor do seguro competitivo em todas as regiões, prêmio poderá ser metade do seguro dos principais concorrentes, seguro sem perfil e necessidade apenas do CEP do cliente.

As cotações serão feitas pelos promotores do Banco Volkswagen que não são corretores de seguros habilitados e nem prepostos da corretora.

Cordialmente,

Leoncio de Arruda

Questionamento sobre procedimentos de pagamento indenizações

2/5/2006

A Bradesco Seguros

Att. Luiz Carlos de Almeida Braga Nabuco de Abreu – Diretor

Ref.: Procedimento de pagamento de indenizações

Recebemos neste sindicato reclamações de corretores associados, que esta seguradora não está entregando ao corretor o cheque e recibo de indenização a ser enviado ao segurado. O segurado ou a seu representante mediante carimbo, no caso p... Lembramos que em todas as normas, propostas e apólices, o corretor é responsável por declarações inexatas que possam agravar ou... sempre solicitada a sua assinatura, do segurado ou seu represe... Então, por que a Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros não entrega o cheque de indenização e recibo ao corretor de seguros para entr... e ter o compromisso de colher assinatura no recibo e devoluç... Ou então o corretor de seguros só é responsável para livrar... responsabilidades?

Gostaríamos que esse procedimento fosse revisto o mais breve...

Cordialmente,

Leoncio de Arruda

PASSANDO A LIMPO

Esclarecimentos: Seguros Petrobrás X Bolívia

Muito se falou a respeito da não contratação do Seguro de Riscos Políticos para os negócios na Bolívia, pela estatal brasileira, Petrobrás.

Temos que esclarecer que o Seguro de Riscos Políticos, atualmente disponível no mercado brasileiro, se aplica a médio e longo prazo e são para créditos, cobrindo assim moratória do país onde se encontra o negócio (risco).

No caso do governo da Bolívia, não houve moratória e sim expropriação, ou seja, estatização da Companhia. Veja: a Petrobrás não poderia contratar esse tipo de seguro, pois não se trata de crédito

e sim de investimento.

Até a presente data, não existe seguro de investimento para investidores brasileiros no exterior. Se houvesse esse investimento, teria como objetivo permitir que empresas realizassem investimentos no exterior com segurança de abertura de subsidiária, como no caso da Petrobrás. Investimento em empresas já existentes no exterior, também não é a Petrobrás.

Então, nesse caso, o seguro provavelmente não foi de existência de um produto como esse no mercado

Os maiores especialistas do mercado de seguros, debatendo os assuntos mais importantes da atualidade.

Palestras Técnicas

- **Novos Nichos de Mercado na Venda de Serviços e Produtos**
Alberto Dabus e Nelson Fontana
- **Como difundir a Cultura do Seguro na sua Comunidade**
Alexander Diniz e Sidney Garcia
- **Ouvindo os Seguradores**
Antonio Cássio, Jayme Garfinkel, José Luiz Valente, Luiz Trabucco, Patrick Larragoiti e João Francisco Borges
- **O que as Autoridades têm a dizer sobre segurança nos seguros de Auto**
Delegado da DIVECAR
- **Nova realidade do Seguro Saúde**
Profª. M. Cristina Amorim
- **Nova realidade do Seguro de Auto**
Francisco Vidigal Filho, Luiz Pomarole, Marcos Vinicius e Ricardo Saad
- **Certificação Digital**
Renato da Silveira Martini
- **Segredos para o Sucesso de uma Corretora de Seguros**
Boris Ber
- **Tecnologia - Transmissão Eletrônica de Propostas de Seguro**
João Pedro Paro, José Ferrara, Marcos Machini e Osmar Marchini
- **Agente do Bem Estar Social**
Alexandre Camillo
- **Nova realidade do Seguro de Pessoas**
Marco A. Rossi e Renato Russo
- **Painel de CASES: O Corretor de Seguros contando sua história**
Inscrições e regulamento no site www.conec2006.org.br
- **CREDICOR - Cooperativa de Crédito**
Manoel Messias
- **Tribuna Livre - Diretoria do SincorSP**
Coordenação: Leoncio de Arruda
- **Ética Profissional: Boa imagem do Corretor de Seguros**
de negócios
Des. José Renato Naline e Antônio Penteado Mendonça
- **O que você precisa saber sobre Seguro Garantia**
João Gilberto Possiede e Edvaldo Cerqueira de Souza
- **Caminhos da Tributação de uma Corretora de Seguros**
e Profissional Liberal
Rogério Aleixo
- **Liquidação de Sinistros Patrimoniais - Orientação ao Corretor**
Adilson Néri Pereira
- **O que você precisa saber sobre o Seguro Rural**
Luis Roberto Paes Foz
- **Formação de Profissionais no Mercado de Seguros**
Renato Campos e José Carlos Stangarline

Além das palestras acima estão programadas 12 palestras motivacionais ministradas por profissionais experientes.

Faça já sua inscrição on line, acesse: www.sincorsp.org.br - Informações: eventos@sincorsp.org.br ou (11) 31

Junto com o 12º CONEC acontece a Exposeg - a maior feira de negócios do mercado de seguros.

Colabore com a ação social do 12º CONEC.

Por apenas R\$ 30,00, você doa uma cesta básica e exerce o seu papel de **Agente do Bem Estar Social.** • www.sincorsp.org.br

Crédito dos Corretores de Seguros oferece

A Cooperativa de Crédito dos Corretores de Seguros, Credicor-SP, é uma boa oportunidade para quem quer ter serviços bancários, cartões magnéticos, acesso e movimentação da conta pela internet ou em bancos 24 horas, aliados às menores tarifas do mercado.

Além disso, a Credicor-SP é controlada pelos próprios associados do sindicato. Os corretores de seguros que participarem da cooperativa poderão ter crédito com custos operacionais menores do que os praticados no mercado, juros baixos e a possibilidade de se beneficiarem da distribuição de sobras ou excedentes. E mais, todos os serviços e produtos disponibilizados pela internet serão operados por meio da certificação digital da ICP-Brasil, o que garante ao associado total segurança e credibilidade.

Para se associar é fácil. Basta ser corretor de seguros, adquirir as cotas da cooperativa e capitalizá-las mensalmente. O valor inicial de investimento é de R\$ 300, que equivale a 300 cotas, e o valor que deve ser inves-

**Basta ser Corretor
de Seguro, adquirir
cotas da cooperativa
e capitalizá-las
mensalmente.**

tido mensalmente para a capitalização das cotas é de no-
(correspondente a 10 cotas).

As empresas corretoras de seguros e os funcionários também podem operar todos os serviços da cooperativa, empréstimos e aplicações. Mas, para isso, é necessário que o responsável pela corretora, empresa corretora e funcionários associados à Credicor-SP. Precisam adquirir as cotas iniciais

mensalmente, como todos os cooperados.

A inauguração oficial da Credicor-SP será realizada em 12 de junho. Mas não é necessário estar lá para se tornar um associado. As inscrições já estão sendo efetuadas.

Para fazer parte desse time, envie sua inscrição junto com cheque nominal à Credicor-SP e desfrute de todos os benefícios de ser associado aos nossos cooperados.

Mais informações pelo e-mail:
credicorsp@sincorsp.org.br.

**Uma empresa experiente se faz em 100 anos.
Mas uma empresa de sucesso só se faz em bons produtos.**

Agradecemos a todos os corretores, funcionários, colaboradores e fornecedores por nos ajudarem a construir estes 100 anos. E por estarem com a gente, prontos para os próximos 100.



**Livro
Se**

Há 100 anos a



Alunos assistem aula inaugural do Curso de Habilitação

Curso de Habilitação começa a todo vapor

Aconteceu, no dia 8 de maio, a aula inaugural do Curso de Habilitação para Corretor de Seguros de Vida, Previdência e Capitalização no Unisincor – Universidade Corporativa Sincor.

A abertura oficial das aulas foi realizada pelo coordenador do Departamento de Cursos do Sincor, Eduardo Pileggi, que promoveu as boas-vindas aos alunos e a apresentação dos professores. Em seguida, foi oferecido um coffee-break para maior integração entre alunos e mestres.

Destaque-se que o dia não foi apenas de festa. O curso começou a todo vapor, conforme alertou o professor de Direito do Seguro e Legislação e Organização Profissional, Avalcir Galesco, "o que o Sincor pretende é fazer escola, marcar terreno e ser referência no mercado. Queremos que vocês se estabeleçam definitivamente na carreira profissional. Os alunos deste curso terão o melhor corpo docente em seguros de São Paulo", garantiu.

Se você também quer se tornar um corretor habilitado, não perca mais tempo. Inscreva-se já no Unisincor pelo site www.sincorsp.org.br. Para maiores informações, ligue (11) 3188-5014.

Novas turmas começarão em breve!

Escrever bem é fundamental

Hoje em dia, a comunicação é a chave do sucesso em todas as áreas, mas para haver comunicação é necessário que a escrita seja, no mínimo, legível. Pensando nisso, o Unisincor trouxe para os associados do Sincor-SP o curso "Aperfeiçoe a sua imagem com uma boa letra", que vai apresentar técnicas modernas de caligrafia para uma comunicação manuscrita mais clara e precisa.

Participe!

Data: **26 a 29/6/2006**

Horário: **Das 19h às 22h**

Local: **Sindseg**

End.: **Av. São João, 313, 6o andar**

Precisa vender mais?

Venha participar do curso sobre vendas de Seguro de Vida e aprenda a vender seguro de maneira apropriada e com dicas e técnicas de vendas, inclusive por telefone. É uma boa oportunidade para quem quer iniciar um novo negócio ou aqueles que querem melhorar no ramo em que já atuam.

Data: **8/6/2006**

Horário: **Das 19h às 22h**

Local: **Sindseg**

End.: **Av. São João, 313, 6o andar**

Atualize-se e venda melhor

O curso de Vida e Acidentes Pessoais trata de temas que podem ajudar muito o profissional. Entenda qual é a importância do seguro, qual é o papel do corretor, os melhores arranjos comerciais e a aceitação do risco. Aprenda a utilizar tábuas e conheça as novas regras do seguro de Vida. Participe!

Data: **De 19 a 22/6/2006**

Horário: **Das 19h às 22h**

Local: **Sindseg**

End.: **Av. São João, 313, 6o andar**



Professores e alunos comemoram 1ª aula

RISCOS PATRIMONIAIS

Coordenador: Marcos Marcondes

Foi realizada uma reunião sobre resseguro com a participação do Sr. J. Henrique T. de Freitas, da ACE Seguradora. Foram tratados os seguintes temas: a) Ao iniciar a abertura de colocação parcial, será preciso separar os segmentos facultativos dos tratados e estes últimos poderão ser renegociados com as resseguradoras nos pontos em que o IRB não aceitar a retenção de risco; b) O mercado tem muito a mudar com relação aos tratados, referente ao padrão de resseguros internacionais, dentre estes, as carteiras podem mudar radicalmente; c) Quando o IRB abrir de fato o mercado haverá competição, desde o grande risco até o multirisco, e a adaptação será imediata.

RESPONSABILIDADE CIVIL

Coordenador: Felipe Moreira Paes Barreto

Com relação à Audiência Pública 14/2005, foi efetuada a avaliação sobre a entrega de sugestões de alterações sobre as novas condições de Responsabilidade Civil Geral.

TRANSPORTES

Coordenador: Ralpho Wallace Sarubbi

Serão realizadas quatro palestras nos meses de maio, junho e agosto, nas cidades pólo de Bauru, Ribeirão Preto, São José do Rio Preto e São Carlos ou Araraquara. As palestras terão o formato de cafés da manhã, cujos custos serão rateados entre as empresas patrocinadoras. Foram convidados 2 novos integrantes, os Srs. Ailton

RURAL

Coordenador: Julio César Salles Murat

O departamento está verificando os melhores palestras de pecuária (rebanho e elite) que as cidades de Presidente Prudente, São José do Rio Preto e Araçatuba, além do escritório Sul e na sede do SINCOR-SP e convidando parceira para os eventos.

AUTOMÓVEL

Coordenador: Waldemar S. Strongren

Condições gerais das seguradoras a serem em análise. Foi constatado que a maioria das companhias selecionadas utiliza as condições de anos anteriores. O Sr. José Carlos de Oliveira, foi convidado a participar de reunião para o seguro popular de carro usado.

SAÚDE

Coordenador: Luiz loels

Foi enviada pesquisa aos corretores solicitando-lhes sugestão, idéia ou escopo sobre saúde suplementar. Foi elaborada e solicitando uma cadeira nas reuniões dessa comissão, indicando o nome de um integrante como o representante entre a ANS e o SINCOR-SP. Será realizado o Seminário Saúde no final do mês de julho.

ÉTICA

Coordenador: Flávio Bevilacqua Bosisio

Foram três as ocorrências analisadas pelo departamento:

1. Seguro de Vida em Grupo – contratação não efetuada;
2. Seguro de Vida Individual – aumento e readequação de coberturas;
3. Seguro de Automóvel – preço diferenciado

JOVEM CORRETOR DE SEGUROS

Coordenador: Paulo Jatene Bosisio

Foi enviada a primeira newsletter desse departamento a todos os integrantes. Como mostrou, tratará de assuntos variados, como eventos, projetos, ações sociais, etc., a fim de organizar as informações mensais, caracterizar o departamento e aproximar os seus integrantes de um objetivo comum. Será realizado um encontro, provavelmente no primeiro semestre, com o objetivo de trazer novas adesões ao departamento e entrosar aqueles que entraram recentemente.

SEGUROS OBRIGATÓRIOS

Coordenador: João Urdiales Gongora

Estudo e análise do Projeto de Lei Complementar no 301, de 2005, de autoria do Sr. Ricardo Barros, no qual cria o seguro obrigatório para direitos trabalhistas. O foco do departamento se voltará à área trabalhista, pois existe a possibilidade de o acidente de trabalho ser incluído por meio desse projeto.

CULTURA DO SEGURO (CAPITAL E INTERIOR)



Umile Ritacco, Cássia Maria Del Papa, José C. Stangarlini, Secretária de Educação, Prof^a. Maria Lúcia Vasconcelos

Coordenador da Capital: Alexander Diniz

Coordenadores no Interior: Sidney Garcia de

No dia 17 de abril, representantes do Programa Cultura do Seguro foram recebidos em audiência pela secretária da Educação do governo de São Paulo, Maria Lúcia Vasconcelos, com o objetivo de obter apoio para o projeto “Educar PRA Proteger”. Presentes o deputado estadual José Carlos de Moraes, Sr. Paulo Marracini, presidente do SINCOR-SP; Cássia M. Del Papa, vice-presidente do SINCOR-SP; Umille Ritacco, tesoureiro do SINCOR-SP; Sidney Simões, secretário executivo do SINCOR-SP; Marcelo Ergesse, chefe de gabinete do Sr. Stangarlini; Profa. Sonia Maria Silva, coordenadora de estudos e normas pedagógicas da Secretaria de Educação; e o Sr. Alexander Diniz, coordenador do Programa Cultura do Seguro do SINCOR-SP. Iniciado há um mês e meio, o Programa Cultura do Seguro – “Educar PRA Proteger” já foi levado a cabo com 3.000 alunos pelo Estado de São Paulo.



Integrantes: Lucia Rodrigues Shaffer, Eduardo Freire do Prado, José Álvaro Almeida Fonseca

Integrantes do Departamento Social do Sincor-SP

Convênio com a Prefeitura de São Paulo

O Sincor-SP assinou convênio com a Prefeitura de São Paulo, com o intuito de contribuir para a melhoria da vida em sociedade. Dois projetos, frutos desta parceria, já estão ocorrendo na Capital. Mas, a meta do Departamento é atingir os 645 municípios do Estado. Conheça um pouco desses projetos.

Beber e Dirigir: Corretores voluntários irão às ruas dos principais bairros de vida noturna da cidade de São Paulo para fazer o teste do bafômetro em algumas pessoas e passar orientações sobre o risco da bebida.

Praça Ação: Serão adotadas praças públicas nas quais irão ocorrer programas de promoção à saúde, qualidade de vida e responsabilidade social. Como manutenção das praças, paisagismo, limpeza etc. O Agente do Bem Estar Social será usado como referência para essas ações.

Subprefeituras: Indicação de um corretor de seguros para cada uma das 31 Subprefeituras da Cidade para serem o elo entre as prefeituras, as comunidades e suas necessidades.

Programas Agente do Bem-Estar Social

Março 2006: No evento do Dia Internacional da Mulher, as corretoras presentes doaram R\$ 30 e receberam o "Kit Corretora de Seguros – Agente do Bem-Estar Social" – camiseta. O valor arrecadado será destinado à compra de padarias artesanais. A meta é de uma padaria para cada Delegacia Regional do Sincor-SP. Por isso, as ações de vendas de camisetas continuam acontecendo em todo o Estado para compra de mais padarias.



Corretoras de Ribeirão Preto contribuem vendendo camisetas

seus profissionais e melhorar a qualidade de vida de baixa renda. O Agente do Bem-Estar Social com a iniciativa do Fundo Social de Solidariedade do Estado leva o projeto a todas as Delegacias do Sincor-SP. Cada Delegacia indica a instituição que receberá a Padaria Artesanal da região. O Sincor já comprou 25 Padarias Artesanais para serem entregues até o início de junho.

Arrecadação de Alimentos: Doação de Alimentos para o Projeto Padarias Artesanais.



Corretores de Adamantina arrecadaram alimentos e doaram para o Projeto Padarias Artesanais

Projeto Aprendiz: A parceria entre o Sincor-SP e a Prefeitura de Adamantina deu tão certo, que a 3ª turma de aprendizes em 1 de agosto de 2006. Trinta e dois jovens aprendizes com 14 e 16 anos, serão inseridos no mercado de trabalho no meio do projeto.

Dia das Crianças e do Corretor de Seguros: Será realizada uma ação para 300 mil crianças com brincadeiras, distribuição de alimentos, brinquedos educativos (revistinha com história em quadrinhos do Agente do Bem-Estar Social, cartilha e orientação para a leitura). Também haverá espaço para recreação e redação, além de bicicletas.

Conec: Durante o mega-evento serão distribuídas mil cestas básicas nas 27 Cidades que possuem Delegacia do Sincor-SP. As instituições que receberão as cestas são indicadas pelos Delegados Regionais

Sincor-SP amplia sua sede na capital



Orlando Filipe de Gouveia, Umile Ritacco, Julio César Pasquinelli e Sergio Beletti, participaram da reunião da assinatura do contrato

A diretoria do Sincor - SP se reuniu, no último dia 16, para as últimas negociações para aquisição de mais um conjunto de imóveis. A intenção do Sincor é ampliar sua sede na capital, melhorar as condições de trabalho e atendimento dos associados. Isso foi decidido pela diretoria depois de analisar a disposição de sua sede atual. Ficou firmado então, que o Sincor da capital merece mais espaço para dar maior dinamismo à sua equipe e maior disposição para atender os associados. Assim, a escritura foi assinada.

Serão mais 330 m² que somam um total de 1.320 m² do novo endereço de Prates, no centro da capital. Vale lembrar que o Sincor já possui um endereço. O novo conjunto adquirido, também possui um andar do edifício - onde já funciona sede do Sincor.

Essa novidade já vinha sendo estudada pela diretoria durante algum tempo. Por isso, há um planejamento pronto para o novo espaço. Além da ampliação projetada, o espaço será integrado às instalações da Credicor-SP - Cooperativa de Crédito de Seguro, que deve estar pronta para funcionamento no primeiro trimestre do ano.

ATENÇÃO COR

A sua Central de Relacionamento

na MAPFRE tem novos números

Capitais e Principais Cidades
4002-9

Outras localidades
0800 775

Simplex como o Relacionamento

www.mapfre.com.br



Assegura

Projeto prevê contratação de seguro contra dano radioativo

A Comissão de Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável elaborou projeto de lei que cria novas regras relacionadas à responsabilidade civil por danos radiativos. A partir desse projeto, o operador da instalação radiativa é obrigado a manter seguro ou uma garantia financeira que cubra a sua responsabilidade pelas indenizações por danos decorrentes de acidentes radiológicos.

O valor fixo da indenização a ser paga será determinado pelo órgão regulador da radioproteção e segurança nuclear, no ato da emissão da licença de construção ou da autorização para a operação.

Seguindo o projeto, a responsabilidade civil pela reparação do dano será exclusiva do operador da instalação radiativa, independente da existência de culpa. O valor é limitado a três mil salários mínimos. O operador só não responde pela reparação do dano resultante de acidente radiológico causado diretamente por conflito armado, hostilidades, guerra civil, insurreição ou excepcional fato da natureza. Assim, danos ambientais estão fora da definição.

Atenção corretores: a Liberty Paulista Seguros está recusando indenização de sinistro de veículo alegando divergência de informações prestadas no perfil, mas sem esclarecer qual foi o critério utilizado e sem apontar onde ocorre a divergência

Segurada: Elizete Aparecida Checco
Corretora: Magalhães & Pagano Corretora de Seguros

O veículo Fox, de propriedade da segurada Elizete Aparecida Checco, segurado pela Liberty Paulista Seguros, e conduzido pelo filho da segurada, Murillo Checco Piedade (condutor habitual do veículo aos finais de semana, conforme consta na apólice), sofreu sinistro no dia 4 de fevereiro de 2006 (sábado). Ao solicitar a cobertura, conforme garante sua apólice, a segurada e seu filho receberam a visita do auditor da seguradora para apurar os fatos ocorridos e tiveram a indenização negada.

Durante a visita do auditor, Murillo, proprietário de uma empresa de representações, foi questionado se utilizava o veículo para fins comerciais e obteve resposta negativa. Para assegurar a veracidade da informação, a segurada (mãe de Murillo) encaminhou carta de próprio punho à Seguradora afirmando a declaração do filho e salientando o uso do veículo por ele apenas eventualmente nos finais de semana. A Liberty manteve a recusa.

A Seguradora alega que a indenização foi recusada porque houve divergências com relação ao questionário de avaliação de risco, que acarreta perda de direitos, conforme as Condições Gerais do Seguro. Mas, depois da intervenção do Disque-Sincor, a Liberty

O Enunciado 19 da Procuradoria Geral – PRGER – anexo ao Parecer Susep no 19, de 19 de fevereiro de 1999 estabelece: “19 – A mera alegação de excludente de cobertura não basta para desobrigar a seguradora, impondo-se, para a caracterização da responsabilidade, a demonstração denexo de causalidade entre a excludente alegada e o sinistro ocorrido.”

Dessa forma, foi encaminhado e-mail a esse jornal, em maio de 2006, pelo corretor da apólice, Ismael Magalhães, solicitando a publicação de tornar público tal caso.

Ação judicial contra SulAmérica por preço e cobertura da apólice

A juíza Maria de Penha Victorino, da 3ª Vara Empresarial do Rio de Janeiro, deferiu liminar numa ação civil pública movida pela Associação Centro de Cidadania e Defesa do Consumidor e Trabalhador (Acecont) que obriga a SulAmérica a emitir os boletos de pagamento dos seguros com o valor devido sem correção ou atualização. A decisão também determina que a seguradora deve manter a apólice com todas as cláusulas, preços e condições de pagamento, sob pena de multa diária de R\$ 10 mil por dia.

A SulAmérica, ao tomar conhecimento da liminar, imediatamente não parou de enviar os boletos bancários e garantir a cobertura dos segurados.

Cobrança de INSS sobre valores pagos pelas seguradoras a corretores de seguros

A Primeira Turma do Superior Tribunal de Justiça (STJ) julgou o recurso especial que questionava a cobrança de contribuição previdenciária sobre valores pagos pelas seguradoras a prestadores de serviços de corretagem de seguros. A obrigatoriedade da intermediação do corretor na contratação de seguro imposta pela Lei no 4.594/94 não desfigura a natureza do serviço que lhe é paga pela seguradora como prestação de serviço pelos serviços prestados. O serviço de corretagem é prestado pelo segurado, razão pela qual equiparar o corretor com o prestador de serviço autônomo implicaria a criação do tributo por analogia. O artigo 1º, parágrafo 1º, da Lei Complementar 84/93, que instituiu a contribuição social a cargo das empresas e pessoas jurídicas, inclusive cooperativas, no valor de 15% do total das remunerações e vantagens por elas pagas ou creditadas no decorrer do mês, pelos serviços prestados, sem vínculo empregatício, seguradoras, corretoras e trabalhadores autônomos, avulsos e demais pessoas físicas, não se aplica ao caso.

11/01/2007

É oportuno lembrar que o "Contrato Social" da Corretora de Seguros-PJ, deverá estar adaptado ao Código Civil até o dia 11/01/2007(data da última prorrogação). Esta providência aplica-se às Empresas constituídas anteriormente ao ano de 2003 (data da entrada em vigor do Novo Código Civil) e visa a regularidade Jurídica/Fiscal de todas, independente da sua atividade econômica.

Como material de informação, lembramos que já foram realizadas diversas palestras sobre o assunto, bem como, o Depto. de Contabilidade, o Depto. de Cadastro e o Depto. Tributos (tributos@sincorsp.org.br), orientam e fornecem as informações necessárias para dirimir as dúvidas.

Em outubro/2003 também foi editado pela FUNENSEG/FENACOR/SINCOR, o Livro "O Corretor de Seguros à Luz do Novo Código Civil", trazendo uma matéria específica sobre o mesmo assunto. Portanto, alertamos aos Corretores para não prorrogarem demais o tempo para regularização do Contrato Social, evitando transtornos de última hora junto às Repartições

Abra o olho! Tem Sindicato cobrando contribuição indevidamente aos corretores

Tomamos conhecimento por meio de várias Corretoras de Seguros que o **Sindicato dos Empregados de Agentes Autônomos do Comércio e em Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas e de Empresas de Serviços Contábeis** de várias regiões do Estado de São Paulo, tem enviado correspondência solicitando o recolhimento de contribuições de funcionários de corretoras de seguros.

Solicitamos a todos os corretores de seguros que desconsiderem tal correspondência. Essa cobrança é indevida e, ao contrário do texto que consta em tal notificação, os funcionários de corretoras de seguros não são enquadrados na categoria Assessoramento.

E mais: A **Associação Comercial Empresarial do Brasil** tem enviado cobrança de contribuição empresarial. Informamos a todos os corretores que esse pagamento não é obrigatório e os boletos devem ser desconsiderados.

Corretores e Corretoras de Seg

Em reuniões, os membros do Conselho de Recursos Nacional de Seguros Privados, de Previdência Privada e de Capitalização, em recurso administrativo, cassam os seguintes corretores:

ANGLO CORRETORA DE SEGUROS LTDA.
E ROBERTO CARMONA

Denúncia:
Recebimento de prêmio sem o devido repasse para a seguradora.

CANTIDIANO JOSÉ DE MENDONÇA NETO

Denúncia:
Não repassou para seguradora valores recebidos dos segurados, dando prazo ao cancelamento das apólices.

SAGITÁRIO CORRETORA DE SEGUROS
E VERENE TEREZINHA DOS SANTOS

Denúncia:
Imputação de fraude no contrato de seguro.
Falsificação de assinatura e dados pessoais do denunciante.

PANINO ADMINISTRADORA E CORRETORA DE SEGUROS
E WAGNER GRATTI

Denúncia:
Apropriação de valor do prêmio, recebido diretamente do segurado, e não repassado integralmente ao segurador, após apólice cancelada por falta de pagamento do prêmio.

ALUIZIO DE LIMA GUIMARÃES

Denúncia:
Montagem e utilização de apólices, por funcionários, com vistas à obtenção de bônus indevido.

SP LEON CORRETORA DE SEGUROS S/C LTDA. – ME

Denúncia:
Não realizar contrato de seguro, mesmo tendo recebido os valores do prêmio.

ANTÔNIO ALVES DE OLIVEIRA JÚNIOR

Denúncia:
Não manter seu endereço atualizado junto ao cadastro.



em seminário

Eduardo Bom Ângelo, Ruy Altenfelder, José Stangarlini e Marco Antônio Rossi, participaram do Seminário de Ética

Aconteceu no dia 16 de maio, na Capital, o 5o Seminário de Ética e Transparência na Atividade Seguradora – Seguro e Previdência Privada como ferramentas de desenvolvimento sustentável, promovido pela Associação Paulista dos Técnicos de Seguros (APTS) e Instituto Roncarati. O evento teve a coordenação de Antonio Penteado Mendonça e contou com a presença de personalidades do mercado segurador. Foi dividido em três painéis. O primeiro deles tratou sobre a ética e a transparência nos contratos de adesão, teve o presidente da Sindseg, Paulo Marracini, como presidente de mesa e exposição do tema pelo Ministro do Supremo Tribunal Federal e Presidente do Superior

Tribunal Eleitoral, Marco Aurélio Mello; pelo De do TSJ de São Paulo, José Renato Nalini e pelo vi da Porto Seguro, Jayme Brasil Garfinkel. O p Sincor-SP, Leoncio de Arruda, presidiu o segundo pain da democratização das ferramentas de proteção social, o conselheiro da APTS e membro do Institu Antonio Penteado Mendonça e o presidente da de Seguros, Alberto Dabus, apresentaram suas visões. O terceiro e último painel, denominado Ferramenta mento do Desenvolvimento Sustentável, foi presidido p Estadual José Carlos Stangarlini e contou com a pa ex-Secretário do Desenvolvimento de São Paulo, R do presidente da Brasilprev, Eduardo Bom Ângelo e da Bradesco Vida e Previdência, Marco Antonio Ros



OS LADRÕES LEVAM QUALQUER VEÍCULO BRINCANDO. A SOLUÇÃO É SASCAR.

O segmento de Seguros pode contar com a Sascar para aumentar a rentabilidade. São soluções que vão desde o Sascarga, poderoso sistema para proteção de frotas e cargas, até o Sascar GSM, customizável para qualquer veículo por ótimos custos. Conheça mais sobre os produtos Sascar e ofereça aos seus clientes. Os ladrões estão cada vez mais eficientes e não podemos ficar para trás. 0300 789 6004 www.sascar.com.br **Sascar. Pioneira e líder em rastreamento no Brasil.**



DIÁRIO DO POVO
Assim não vai dar

Nova legislação torna o seguro de vida inacessível para quem tem mais de 50 anos

MARCELO DE OLIVEIRA
Da Agência Antropia
marcelo@antropia.com.br

As mudanças nas regras dos seguros de vida e morte - agora chamados de seguro de pessoas - por força da entrada em vigor do Código Civil, em janeiro deste ano, devem elevar em até seis vezes os valores das parcelas para as passagens com mais de 50 anos - e tornar praticamente inexistente para quem tem mais de 70 anos a possibilidade de fazer um plano.

As alterações a serem feitas até julho devem atingir 500 mil segurados de um total de 30 milhões que recorrem a esta modalidade para garantir uma renda à família em caso de desemprego financeiro com a necessidade de afastamento do trabalho e morte inesperada.

A entrada em vigor do novo código civil foi responsável pelas mudanças em vários ramos do setor de seguros. No entanto, para que as empresas e segurados tivessem mais tempo para se enquadrarem às regras, a Superintendência de Seguros Privados (Susep) promulgou as alterações para julho. Depois as mudanças introduzidas pelo novo código estão a serem atualizadas de acordo com o novo código de seguros.

Para as pessoas que mantêm um seguro de vida ou morte, as duas principais alterações são a que dizem respeito à forma do plano e à idade. No primeiro caso, até o ano passado as normas da Susep permitiam a criação de grupos coletivos, sem limite de idade. Assim, os custos das parcelas eram divididos pela média dos participantes. Pela nova regra, esta modalidade deixa de existir para vigiar a seguradora.

Para quem não tem um seguro de vida ou morte, as duas principais alterações são a que dizem respeito à criação de grupos coletivos, sem limite de idade. Assim, os custos das parcelas eram divididos pela média dos participantes. Pela nova regra, esta modalidade deixa de existir para vigiar a seguradora.

Como a renovação - que era automática e sem a necessidade de análise do segurador - passa a ser anual, as mais de 150 empresas do setor em atividade no Brasil poderão encerrar os contratos, alegando deficiência.

Outra alteração que deverá ser feita nos contratos diz respeito à cláusula sobre invalidez. Nas regras em vigor, um acidente profissional que resulte em invalidez permanente do trabalhador se afastado do emprego, como a lesão no braço direito, não é considerado quando a pessoa não puder mais sair de casa para trabalhar.

DCI

Alta na rentabilidade anima as seguradoras brasileiras
Ana Cristina Dib

Embora ainda seja tímido o interesse da população brasileira pelas ofertas de seguros, a rentabilidade do segmento cresceu 39% no ano passado em relação a 2004. Segundo **Laércio de Arruda, presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP)**, os resultados foram causados, principalmente, por um acréscimo na carteira de seguro de vida - que hoje representa 33% do mercado, sendo que em 2000 era responsável por 17% - e devido ao índice de sinistralidade (volume de prêmios usados em pagamentos de sinistros) do seguro de automóveis ter tido uma queda de 5% - o que ocasionou uma alta de 2,5% nos lucros.

Outra boa notícia foi a queda na proporção de instituições que tiveram prejuízos - de 27%, em 2004 para 18% no ano passado. Juntas, as seguradoras brasileiras faturaram, em 2005, US\$ 28 bilhões. De acordo com dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), dezembro foi o melhor mês de 2005. A receita de prêmios apurada naquele mês chegou a R\$ 5,2 bilhões, 34% a mais que o volume registrado em novembro. Já para este ano, espera-se um faturamento global de US\$ 30 bilhões.

"O faturamento não sofrerá uma alta expressiva porque o seguro de pessoas precisa conquistar consumidores", diz Arruda. Na maioria dos casos, os ganhos obtidos no segmento com o seguro em si são mínimos. Os lucros dessas empresas, na verdade, provêm de aplicações financeiras.

O ramo de seguro de automóveis - produto de maior destaque e com grande potencial de ampliação - faturou R\$ 14 bilhões em 2005 e deve alcançar a marca de R\$ 18 bilhões em 2006. Vale ressaltar que apenas 27% da frota do País é assegurada - o índice europeu é de 85% - e, dependendo do modelo, o seguro chega a ser quase a metade do valor do carro. Um dos motivos que justificam o preço elevado do seguro de veículos é o risco de fraudes: 7% delas são ocasionadas pelos próprios assegurados.

FOLHA DE S. PAULO
SEGURO

Dos 18 aos 25 anos o motorista gasta o dobro que aos 55
Mulher paga conta até 73% mais baixa que

RENATA DE GASPARI VALDEJÃO
COLABORAÇÃO PARA A FOLHA

Apólice fica mais barata com acordo
COLABORAÇÃO PARA A FOLHA

Levantamento feito pela Folha com as maiores seguradoras do país revelou que a variação de preço no seguro para o motorista de 18 anos vai de 65% (Celta) a 104% (Fox). No caso dos cinco 1.0 mais vendidos no país. Se considerados os nove "populares" pesquisados, a diferença chega a 140% (Ka).

Em São Paulo, uma infinidade de detalhes influencia esse valor. A fórmula relaciona a frequência de sinistros (ocorrências que implicam gastos para a seguradora) ao perfil do cliente. Resultado: há mais de 200 mil possibilidades de preço.

"O motorista mais novo é inexperiente, envolve-se mais em acidentes. O [seguro] para quem tem 18 anos é o mais caro", diz Anderson Mello, diretor da área automotiva da SulAmérica Seguros. O prêmio (valor pago pelo seguro) diminui com o avanço da idade. Dos 18 aos 55 anos, a diferença pode chegar a 100%.

O CEP do motorista também conta muito. "Se morar na zona leste [de São Paulo], vai pagar mais caro. Se for morador dos Jardins [leste], o seguro tende a baratear. A variação pode ultrapassar 50%", avisa Mello.

Juliana Nery, 28, conta que, quando se mudou dos Jardins para o Brooklin, seu seguro subiu R\$ 200 na renovação. "Quando informal sobre a mudança, a corretora falou que ia rever o contrato. Pensei que ganharia desconto, mas ela disse que, no Brooklin, o índice de criminalidade é maior", conta.

dispositivos de segurança, como travas ou rastreadores, rende de 5% a 25% de redução (degrau do equipamento); várias peças do chassi em 7%. O abatimento total chega a 30% com fatores como casarse, ter filhos (até 14 anos) e ter onde guardar o carro em casa, no trabalho e na faculdade.

Ser mulher também ajuda. Consideradas mais cuidadosas, elas têm preços até 73% mais baixos. Na Brasilveículos, por exemplo, as indenizações integrais por colisão são 114% menos frequentes entre mulheres de 18 a 25 anos do que entre os homens da mesma faixa etária. Analisando só acidentes com

perdas parciais para 13%. A disparidade nos 13%, ainda proporcional, ser menor a custo total em acidente. Leônico de Arruda do Sincor-SP (Sindicato dos Corretores do Estado de São Paulo) diz que em pequenos custos modernos dá menor que os antigos", diz Sergio Ruffino, do Cersi (Centro de Mentoria e Segurança). Com tantas variáveis, é mais fácil ter um profissional para cuidar da transação e Susep (Superintendência de Seguros Privados) se o profissional é credenciado.

RISCO-BAIRRO
Estudo da SulAmérica coloca a Mooca no topo de "risco-bairro" da cidade de São Paulo, onerando os motoristas que moram na lista das apólices mais caras. Segundo o CEP, aparecem logo seguida Vila Prudente, Iguaçu, Vila Carrão e Artur Alvim - todos bairros localizados na zona leste da capital paulista.

CEP SORTUDO
Para a seguradora SulAmérica, os endereços mais seguros para deixar o carro - e que valem desconto na hora de definir o preço da apólice - estão na Vila Mariana (zona sul de São Paulo), no mesmo ranking, aparecem logo depois Santa Cecília (centro), Itaim Bibi (zona oeste), República (centro) e Vila Nova Conceição (zona sul).

DIÁRIO DO COMÉRCIO

SEGUROS
Estudo encomendado pelo Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP) mostra que o setor faturou R\$ 5,5 bilhões no primeiro bimestre. Isso sem contar com os resultados de Seguro Saúde e VGBL, que não são operados por corretores de seguros. O crescimento foi de 17% sobre o primeiro bimestre de 2005. (Agências)

Cooperativa O Sincor-SP (Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo) acaba de criar uma cooperativa de crédito com o objetivo de propiciar financiamento com taxas acessíveis aos corretores. A nova instituição, Credicor, é controlada pelos próprios associados do sindicato. Além de crédito a custos menores que os praticados no mercado, os profissionais podem se beneficiar da distribuição de sobras (os ganhos da cooperativa).

Valor
Empresas são nicho a ser explorado, aponta pesquisa

Janes Rocha
24/05/2006

Por força de acordos coletivos de trabalho, a maioria das empresas (81%) contrata seguro de saúde para seus funcionários. Grande parte dos empresários, mais especificamente 76%, fazem seguros de proteção ao patrimônio, mas uma parcela bem menor, de 57%, contrata planos coletivos de seguro de vida. Os dados fazem parte de uma pesquisa contratada pelo **Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP)** que acaba de ser compilada. Seus resultados serão utilizados para definir o plano de ação dos corretores para ampliar suas vendas.

A empresa de pesquisa contratada pelo Sincor, a Ábaco, realizou 100 entrevistas telefônicas com empresas no estado de São Paulo, entre os dias 27 de janeiro e 3 de fevereiro. Foram ouvidos donos, diretores ou responsáveis pela contratação de seguros em empresas do comércio (25% dos entrevistados), indústria (32%) e serviços (43%), com mais de dois anos de atividade, selecionadas por número de empregados - no mínimo 20, no máximo 100 funcionários.

Marcos Marcondes, diretor da corretora Alexander Forbes e integrante da Comissão Profissional do Seguro do Sincor, disse que o trabalho foi motivado por uma informação publicada nesta coluna em julho do ano passado. Era um dado da Bradesco Seguros indicando que de um universo de 4,6 milhões de pequenas e médias empresas, apenas 460 mil contratavam seguros. A informação intrigou a direção do Sincor que decidiu se aprofundar para entender o motivo de tão baixa incidência.

O ESTADO DE S. PAULO
VEÍCULOS

Evite perdas no seguro do carro
Verifique se o preço médio de mercado da tabela da seguradora está compatível com o valor de seu automóvel

PAULO PINHEIRO
Há um padrão básico que o consumidor deve observar ao contratar um seguro de automóvel: verificar se o preço médio de mercado do veículo está compatível com o preço médio da tabela da seguradora. Caso contrário, o consumidor deve procurar por outra seguradora.

Para quem não tem um seguro de vida ou morte, as duas principais alterações são a que dizem respeito à criação de grupos coletivos, sem limite de idade. Assim, os custos das parcelas eram divididos pela média dos participantes. Pela nova regra, esta modalidade deixa de existir para vigiar a seguradora.

Como a renovação - que era automática e sem a necessidade de análise do segurador - passa a ser anual, as mais de 150 empresas do setor em atividade no Brasil poderão encerrar os contratos, alegando deficiência.

Outra alteração que deverá ser feita nos contratos diz respeito à cláusula sobre invalidez. Nas regras em vigor, um acidente profissional que resulte em invalidez permanente do trabalhador se afastado do emprego, como a lesão no braço direito, não é considerado quando a pessoa não puder mais sair de casa para trabalhar.

CIÓDADOS NA CONTRATAÇÃO

- Preço:** Verifique com seu corretor qual o valor do automóvel na tabela de preços médios do mercado disponibilizada ao contrato do seguro.
- Coverage:** Se o preço apresentado na tabela não estiver compatível com o valor de seu carro, verifique a possibilidade de contratação de um fator de correção para o resarcimento do prejuízo na hipótese de perda total.
- Zona geográfica:** O fator de correção varia em cada separação. No caso de carro zero, o fator chegado pelas seguradoras pode chegar a 30%.
- Usado:** Para os veículos usados, os fatores de correção oferecidos pelas seguradoras, em geral, variam de 5% a 25%.

CONSELHO
Se quiser contratar seguro de vida ou morte, verifique se o preço médio de mercado do veículo está compatível com o preço médio da tabela da seguradora. Caso contrário, o consumidor deve procurar por outra seguradora.

GAZETA MERCANTIL
Indiana lança apólice para carro com mais de sete anos

São Paulo, 19 de Abril de 2006 - Produto custo 50% menor do que uma apólice tradicional por ter indenização e serviço limitado, apenas três seguradoras oferecem o seguro popular de carro, focado em veículos com mais de sete anos de uso. A Seguros, que atua de longo prazo, lançou a Indiana Auto Usados para carros entre 7 e 15 anos de uso. "Não posso chamar um seguro de popular, mas o preço é baixo", afirma o diretor de vendas da Indiana, vice-presidente da Seguros, Carlos Roberto de Souza.

O produto da Indiana, o valor do prêmio pode variar de 50% menor em relação ao seguro convencional. Por exemplo, o seguro de um carro zero com valor de R\$ 1.500,00, no Indiana Auto Usados o preço fica em R\$ 750,00. O seguro tem cobertura apenas para danos próprios, furto e colisão, com indenização de 70% a 100% do valor do carro pela tabela Fipe. Não tem cobertura para danos causados por terceiros, nem cobertura para danos causados por terceiros. O produto popular oferece 70% de indenização em caso de perda total. O proprietário de um carro com sete anos de uso tem que pagar R\$ 24 horas.

O presidente da Superintendência de Seguros Privados (Susep), René Garcia, é o maior defensor do seguro popular, uma modalidade de seguro que beneficia os consumidores de baixa renda. "Ainda não existe um produto desse tipo no Brasil", diz Garcia. "Mas foi o primeiro passo para oferecer um produto de seguro popular de carro, o que mostra que o produto pode dar certo se for bem vendido", diz Garcia. A Susep está desenvolvendo o Autopop, que estará com venda restrita no Rio de Janeiro.

LEONARDO DE ARRUDA, presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP), avalia que a falta de interesse do consumidor em contratar seguro de vida ou morte é uma realidade. "A venda ficou dentro da nossa expectativa. Já em termos de resultados, a SulAmérica está liderando o Autopop, que está com venda restrita no Rio de Janeiro.", diz Luiz Antonio MacDowell.

para elaboração e discussão de projeto do Seguro de Auto Popular Usado.

atividade de seguradora.

Posse do Renê Garcia Jr. na Presidência da Associação dos Supervisores da América Latina e Península Ibérica.

Luta do Deputado Federal Nelson Marquezelli, à nosso pedido, para isenção de I.P.I. na aquisição de automóveis.

FENASEG: vários encontros promovidos para elaboração de sugestões de ações e políticas públicas para o desenvolvimento sustentável do Brasil aos Presidenciáveis.

SUSEP, através de audiência pública de atendimento ao consumidor propondo a revelação do valor da comissão do corretor de seguros.

Continu insensib Bradesco na cobra do corre "Propos

ACE Seguros atropela corretor de seguros e fecha parceria diretamente com a CBIC – Câmara Brasileira da Industria da Construção.

Seguro de Risco de Engenharia

Todo cuidado é pouco, pois imprevistos acontecem. Conte com a APS Sulina para sua tranquilidade.



atendimento@sulinaseguros.com.br



presidente

Hiroyuki Miyahara é novo presidente da Mitsui Sumitomo Seguros. Ele vem com a missão de ampliar a atuação da companhia no Brasil. Apesar de o Mitsui Sumitomo Insurance Group ser uma das maiores seguradoras no Japão, no mercado brasileiro ocupa a 26ª posição no ranking elaborado por Francisco Galiza para o Sindicato dos Corretores de São Paulo.

Benefícios para cães e gatos

Segurados da Porto Seguro no ramo residência têm agora descontos em exames laboratoriais, diagnósticos por imagem e procedimentos cirúrgicos para cães e gatos. Podem ser feitas até três consultas veterinárias, dentro do período de vigência da apólice. Além disso, os segurados recebem desconto de 30% sobre exames laboratoriais, diagnósticos por imagem e procedimentos cirúrgicos.

Seguros de vida terão alíquota zerada em setembro

Em setembro deste ano, os consumidores que possuem seguro de vida poderão comemorar a redução a zero da alíquota de IOF (Imposto sobre Operações Financeiras) incidente nesses seguros. O processo coloca um fim na redução gradativa, que começou no início de 2003, quando foram lançados no mercado os VGBLs (Vida Gerador de Benefício Livre).

Países exigem seguro saúde para visto de entrada

Possuir um seguro viagem está se tornando uma exigência comum em diversos países. O seguro viagem proporciona assistência médica em caso de enfermidade ou acidente, cobertura de gastos com medicamentos e serviços odontológicos,

bagagem, ajuda em caso de perda de documentos, localização e identificação de bagagens, auxílio em trâmites jurídicos e até traslados do corpo, em caso de morte. Quem pretende viajar para praticar esportes radicais pode realizar um seguro especial, e os estudantes têm opções econômicas para seguros de longa duração.

Foco do corretor muda de a com a região

O banco de dados da Fenacor indica que a grande maioria dos corretores de seguros das regiões Sul e Sudeste atua em todos os ramos, enquanto nas demais áreas do país, a maioria dos profissionais autônomos opera apenas nos ramos de previdência aberta. No Sudeste, 56% dos corretores estão habilitados a vender qualquer tipo de seguro. Esse percentual é de 65,9% nos Estados do Sul. Já no Nordeste, 67,5% dos corretores atuantes operam somente nos ramos de vida e previdência aberta. No Centro-Oeste, 58,8% estão habilitados nesses dois segmentos, contra 75,2% dos corretores de todo o país, que vendem exclusivamente seguros de previdência aberta.

Concentração no Sudeste continua acentuada

Continua muito forte a concentração de negócios nos principais mercados do país. A liderança, com folgas, pertence a São Paulo, que gerou o equivalente a 51,5% da receita do setor no primeiro bimestre. O Rio de Janeiro continua na segunda posição, embora com forte redução da sua fatia de mercado, que despencou de 15,6% para 12,8% entre os dois primeiros meses de 2005 e igual período neste ano. Já Minas Gerais ficou em terceira colocação e ainda viu a sua participação cair para 7,8%.

criando um mercado paralelo

O ano de 2005 registrou 2.592 ocorrências de roubo de cargas no Estado de São Paulo, gerando um prejuízo de R\$ 197,357 milhões. Os produtos mais roubados pelos bandidos são os alimentícios, que respondem por 607 ocorrências, seguidos por cigarros e fumo (244) e medicamentos e produtos farmacêuticos (223). Os produtos eletroeletrônicos ocupam a 5ª posição - foram 208 roubos -, mas é o item que representa maior lucratividade, R\$ 49,991 milhões, correspondente a 25,33% do valor total de mercadorias roubadas. Já os produtos alimentícios, que ocupam a primeira posição no ranking de roubos, não representam muito lucro para os ladrões, ficando em 5º lugar, com apenas 6,59% do total.

Por incrível que pareça, o horário da manhã é o de maior incidência de roubos. Entre 6h e meio-dia acontecem 47,1% das ocorrências. Da meia-noite às 4h foram registrados apenas 6,17% dos roubos.

A maioria dos roubos aconteceu na capital, 1.066 (41,12%). Dentre as regiões mais perigosas estão a zona leste, com 19,61% das 1066 ocorrências, e a região central, com 19,14%. Em segundo lugar estão as rodovias, com 608 ocorrências, que equivalem a 23,46% do total de roubos de cargas. A SP-330 (Rodovia Anhangüera) foi a que registrou o maior número de roubos, 137, seguida pela BR-116 (Dutra), com 93.

O mês que registrou maior número de roubos foi novembro, com 261, contra 190 em julho, mês com menor índice. Quarta-feira é o dia da semana com mais ocorrências, 21,07%.

O prejuízo é enorme para os donos de caminhões, empresas de transporte e companhias seguradoras. Mas os cofres públicos também sentem o impacto, já que a maioria das mercadorias roubadas é vendida no mercado clandestino sem o devido recolhimento de taxas e impostos.

do elevado valor do seguro para exercer atividade de empresa seguradora

O segmento do setor de transporte brasileiro por um universo de 35 mil empresas, 310 mil transportes autônomos e gera 3 milhões de empregos. As seguradoras estão evitando cada vez mais fazer seguros que não fazem, exigem que o caminhão tenha os equipamentos de rastreamento por satélite.

É por isso que a maioria dos caminhões no país não tem seguro. Mas, algumas associações estão se esforçando para oferecer produtos que em muito se assemelham aos seguros. Essa prática é ilegal e fere o mercado segurador. As Associações dos Estados de Minas Gerais e Espírito Santo não podem estar exercendo a função de empresa seguradora. Exemplos: Associação Norte de Amparo ao Caminhoneiro (ES e MG) e Associação Capixaba dos Transportadores - ASCATRAN (ES), que propõem rateio em cotas entre os associados para pagamentos de indenizações em caso de sinistro de caminhões.

Esse tipo de negócio tem conseguido muito sucesso nos dois Estados. Somente a ASCATRAN conta com mais de 2 mil associados. Mas os caminhoneiros de outros Estados de São Paulo, têm sido assediados pelas associações que consideram o conjunto rebocador e carreta como o único veículo.

É necessário ficar atento, pois esse tipo de prática é ilegal, fere as normas de regulação do mercado segurador e prejudica muito a imagem do corretor de seguros.

**Mande suas denúncias para o e-mail:
tecnic@syncorsp.org.br**

Benefícios

3188-5018 (Luiza)
ou 3188-5049 (Silvana)

Cadastro

3188-5033 (Camila)
ou 3188-5048 (Déia)

Certificação Digital

3188-5034 (Edson)

Cobrança

3188-5028 (Cibele)

Cursos

3188-5013 (Douglas)

Disque-Sincor

Departamento Técnico de Seguros

3188-5021 (Renato),
3188-5022 (Amadeu)
ou 3188-5023 (Valéria)

Eventos

3188-5046 (Drika)

Social

3188-5026 (Meg)

Ética

3188-5023 (Valéria)

Jurídico

3188-5024 (Fernando)

Cooperativa de Crédito

3188-5041 (Paulo)
3188-5055 (Paulo Ciar)

Cultura do Seguro

3188-5006 (Ana)

17 milhões de motivos,

e a oportunidade de aumentar sua carteira de clientes.

Segundo dados do Denatran, 65% da frota circulante está na faixa dos 7 a 15 anos de uso, são 17 milhões de veículos que agora têm uma excelente opção de seguro a custos acessíveis.

Indiana Auto Usados

Veículos de 7 a 15 anos | Assistência 24h

Proteção para roubo, furto e colisão total

O seguro ao alcance de todos os segurados.

Consulte seu gestor de negócios.



 **INDIANA**
SEGUROS S/A
Garantimos suas conquistas

este risco a partir desta data, ficando o corretor responsável pela imediata comunicação desta recusa ao proponente do seguro.”
Hoje se lê: “No que se refere à cobertura do risco aplicam-se as disposições constantes na Circular SUSEP 251 de 15/04/2004, ficando o corretor responsável pela imediata comunicação desta recusa ao proponente do seguro.”
Estamos à disposição para demais esclarecimentos necessários.

Atenciosamente,

Mário Alberto Cordeiro
Gerência Operacional de Emissão
Minas Brasil Seguradora

O mal que o monopólio nos faz

Meu nome é Valdir Milani, sou um corretor de seguros de S. J. dos Campos. Recentemente passei por uma desagradável experiência que causou prejuízos financeiros tanto à minha empresa como ao cliente que requisitou meus serviços. Acho muito importante que esses fatos cheguem ao conhecimento do mercado e principalmente aos causadores, na esperança de ainda haver alguma sensibilidade das pessoas (do IRB), que por puro descaso e abuso de ser monopolista transvestiram-se de deuses e agiram como se não houvesse uma interdependência entre tomadores, segurados, seguradores e ressegurador. Penso que esse instituto deveria vir ao mercado e perguntar o que achamos do atendimento a quem dele precisa, principalmente no tocante a prazos, retornos, etc. Algum dia o monopólio se extinguirá e haverá competição. A quem daremos a preferência em nossos negócios? Esta deveria ser a questão necessariamente focada pelo IRB. Vamos aos fatos:

Como recompensa por um trabalho outrora desenvolvido, fui acionado por uma montadora multinacional (por ética vou omitir o nome) para cadastramento e posterior emissão de garantia administrativa, objetivando a apropriação de créditos de ICMS por um período de 6 meses. Vigência esta de seu Regime Especial. Os valores envolvidos eram significativos tanto de créditos como de prêmios.

Optei pela J. Malucelli, tendo em vista já possuímos uma parceria nessa modalidade de garantia. De posse de toda documentação necessária para cadastramento, fomos com o Sr. Roberto, ao IRB. Providência necessária devido à urgência dos prazos. Fomos recebidos pelo Sr. Serdeira, gerente de controle, que após verificar nossa documentação, para nossa surpresa, disse que não aceitaria o Rating AAA da agência classificadora Standard & Poors, tendo-se em vista o mesmo ter sido emitido referente à matriz do tomador. Argumentamos que a mesma detinha 99,9% das cotas da filial brasileira. O Sr. Roberto disse-lhe que em seu pedido de resseguro sugeria classificação A com taxa de 0,75% ao ano. Criou-se um impasse e o referido senhor insistiu na emissão de um Rating do Serasa, o que não seria possível, visto que as montadoras não disponibilizam seus balanços por razões estratégicas. Assim sendo, o Sr. Serdeira fez apologia da eficiência dos bancos em analisar balanços e conceder créditos e sugeriu que enviássemos um Rating emitido por qualquer banco brasileiro.

Voltamos a São Paulo e posicionamos o Tomador, que ficou de providenciar o Rating via banco em que operava. No dia seguinte, fui surpreendido com a desistência do cliente, que nos comunicou que o Bradesco, ao tomar conhecimento da necessidade de seu cliente, disponibilizou fiança bancária com a taxa de 0,45% ano.

Os amigos imaginam minha decepção. Mas, no dia seguinte, recebi uma ligação do tributarista da montadora, que solicitou o prosseguimento do cadastro pois, após os 6 meses da compulsoriedade da caução em fiança bancária, a empresa poderia novamente optar pela caução de seguro garantia. Questionei-o sobre a possibilidade de rever sua posição, desde que concedêssemos a mesma taxa da fiança. Ele ficou de me responder após consultar seu departamento financeiro. Para nossa alegria, ficou convencido que, se fossem dadas garantias de que a aplicação seria entregue na segunda com a taxa idêntica à da fiança bancária, a opção seria o seguro. Pedi um tempo, em seguida liguei para o Sr. Roberto da seguradora, que contactou o IRB, que concordou condicionando ao envio de um Rating A emitido por um banco brasileiro. Posicionado o tomador, houve concordância do mesmo. Providenciou o cancelamento da fiança bancária e nos enviou o Rating emitido pelo Banrisul. Respirei aliviado.

Na segunda logo cedo estava na seguradora para retirar a apólice e cumprir o prometido. Eis que tomei conhecimento que o IRB não acatou o Rating do Banrisul, classificou o tomador como C com taxa de 0,75% e só reverteria com Rating emitido pelo Serasa. Infrutíferas foram as ligações da diretoria da seguradora para o Sr. Aldenor, diretor técnico. Como inócuas foram as desculpas do Sr. Serdeira, apologista da eficiência bancária.

Conclusão: fiquei em delicada situação com o tomador. Causei-lhe prejuízos que não sei avaliar. Perdi todo o meu trabalho e fiquei sem a remuneração à qual tinha direito. Fora os recursos despendidos em viagens, etc. Quem sabe se desse limão não conseguimos fazer uma saborosa limonada?

16/5/2006

Sem explicação

Meu nome é Valter Borotto Junior e sou corretor de seguros. Solicito a intervenção do Sincor junto a Cia. Unibanco AIG Seguros por um processo de Sinistro que foi encerrado sem a mínima explicação. A única comunicação que tenho com a empresa sobre este caso é via PAC, que nos atende em Santo André, e pelo site, onde fui informado que o processo estava encerrado, sem mais. O caso é que não houve satisfação ou explicação sobre o que ocorreu com o processo, nem sobre o que foi analisado pelo Unibanco AIG para nos dar uma resposta negativa do pagamento integral e sobre qualquer indenização que pudesse existir. Peço ajuda ou intervenção sobre este caso, pois preciso entender o caso para justificar ao meu cliente.

Valter Borotto Jr. / Cassia Borotto
Wiskinao Corretora de Seguros LTDA / SP

27/04 a 01/05, estive usufruindo do meu prêmio juntamente com meu marido, a família ficou muito bem. Fomos muito bem atendidos e acabou por superar as nossas expectativas, parabéns!

Enfim, quero deixar claro que foi estimulante esse tipo de premiação. Quero em meu nome e de meu marido parabenizar a equipe de eventos que organizou os procedimentos para que fizéssemos essa viagem. Parabéns, e até o ano que vem...

Neli Figueroa e Juan Carlos Figueroa
JCF Corretora de Seguros

16/5/2006

Boa tarde a todos!

Gostaria de dar os parabéns ao Sr. Leoncio de Arruda pela publicação do artigo em 15 de Abril/2006.

Realmente é vergonhosa a atitude que vem sendo tomada pelas seguradoras no Brasil. E o que devemos e podemos fazer é não ficarmos passíveis perante tanta iniquidade. Podemos esquecer que um dia trabalhamos com “seguros” comercializados por outras seguradoras? A garantia aparenta ser o último requisito valorizado por elas.

Enfim, parabéns.

Eliane M. Barboza
Adenseg - Rio Preto

17/5/2006

Boa tarde!

Parabéns pelo enfrentamento das barbáries e imoralidades que vêm sendo praticadas no mercado de Seguro, em especial pela Susep. Uma das poucas vezes que leio o JCS com alegria. É do meu prisma de visão que a partir de agora você poderá arregimentar politicamente para formar um exército de defensores da moral e da boa-fé do seguro. Temos que lutar com cartilha. Embora não participemos das castradoras ações dos bancos e da falta de dependência governamental, aprovada pelos mais idiotas dos economistas “por uma razão”, o fator “poderoso” não deve ser temido. Vamos ao Judiciário.

Aliás, sugiro que a partir de agora não mais as chamemos de seguradoras e sim de seguradoras absolutas, sem a presença absoluta de seguradores ou underwritings no mercado. É uma ofensa real que vem operando e piorando a credibilidade. Veja só o presidente do Bradesco. É uma vergonha. Veja a SulAmérica/Executivos, etc. São as duas primeiras do mercado. Quem está por trás da Susep quando promulga um saco de idiotices sob o título de “seguro” no mercado?

Mais uma vez, parabéns.

Abraço,

Brasil Geraldo

25/5/2006

Seguradora em silêncio

Solicito ajuda com relação a regulação no sinistro de automóvel junto à Liberty Seguros, tendo da possível indenização integral por parte da oficina apenas pelo contato com o nosso segurador. Mas desde o início deste processo, não temos sequer algum contato com o analista (analista) junto à nossa corretora. Após a solicitação do segurador, há quase 20 dias não recebeu resposta. Calou. O segurador já nos intimou, questionando a razão de nos ter pago, já que não houve qualquer informação sobre o caso. O pior é que não podemos rebater junto ao segurador coberto de razão.

Acreditamos que o processo deva estar em sindicância, porém gostaríamos de saber se a seguradora com nossa corretora já que o processo está se prolongando demais e não há nenhuma comunicação.

Luis Henrique / Maurício Folco
B3 Corretora de Seguros Ltda.

Expresse sua opinião. Envie e-mail para jcs@sincorsp.org.br

Errata

Diferente do que foi publicado na Edição 300 do JCS, pág 5, o Departamento de Atendimento Civil é composto pelos seguintes membros:

Coordenador: Felipe Moreira Paes Barreto

Integrantes: Ivo Marcos Falcone, José Alfredo Raymundo, José Geraldo da Silva, Lássalvia

Diferente do que foi publicado na Edição 300 do JCS, pág 18, o coordenador de Crédito e Garantia é André Dabus e o coordenador do Departamento de Seguros é Paulo Jatene Bosiso

es - Juscelino
Kubitschek

CEP 04543-011

Escolhemos uma localização
para você privilegiar seus

A CARGLASS® se preocupa com os mínimos detalhes para oferecer o que há de melhor aos seus clientes. Por isso buscamos sempre as melhores localizações para trazer toda a comodidade e conforto que eles merecem.

Nova unidade Faria Lima. É a CARGLASS® na esquina mais nobre de São Paulo.


REPARO E TROCA

Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

www.carglass.com.br

O mercado
também tem
muitos motivos
para comemorar.

Bradesco Seguros
e Previdência há 2 anos
trazendo o Universo do
Conhecimento para você,
Corretor de Seguros.



CNPJ 33.055.146/0001-93

Com o UniverSeg você aprende e aprimora os seus conhecimentos. E mais do que isso: se sente capacitado para o mercado de trabalho. Nossa parceria cresceu nesses dois anos e, por isso, Bradesco Seguros e Previdência tem orgulho de dizer que mais de 50 mil corretores já participaram de cursos virtuais e em sala de aula, todos gratuitos. É muito fácil fazer parte. Participe dos cursos disponibilizados nas áreas financeira, de gestão, vendas, tecnologia, comunicação e muitos outros. O UniverSeg vai ajudar você a sair na frente. **Mais informações no site www.bradescoseguros.com.br ou em uma de nossas lojas.**

UNIVERSEG



Bradesco Seguros e Previdência

Segurança em boa Companhia