

Novo perfil na casa do corretor de seguros

União de lideranças vence eleições do Sincor-SP e busca transformar propostas em realidade

Pág. 14



Furto e roubo de veículos continuam em alta no Estado

Corretores comentam técnicas para evidenciar os benefícios do Seguro de Auto, mas cenário de sinistralidade gera insatisfação do consumidor

Pág. 18



Desafios da saúde suplementar

Executivos estudam caminhos para fugir da conjuntura que engloba inflação médica, custos operacionais e desequilíbrio financeiro

Pág. 20



Time completo e novos desafios

Regionais definem representantes locais para dar andamento à execução do programa de gestão participativa da entidade

Pág. 22



**CONGRESSO
DOS CORRETORES
DE SEGUROS**

PARTICIPE!

Conheça especialistas e se relacione com profissionais de destaque do mercado de seguros.



09 a 11 de outubro Anhembi-SP

\$

CONFIRA OS VALORES DE INSCRIÇÃO

PAGAMENTO PARCELADO EM

3X

APENAS PARA CORRETORES ASSOCIADOS DO SINCOR-SP E PARA INSCRIÇÕES ATÉ AGOSTO DE 2014

INSCREVA-SE:
WWW.SINCORSP.ORG.BR

RESERVE SUA HOSPEDAGEM

PARTICIPE!

VALORES DE INSCRIÇÃO

MÊS	CORRETOR SÓCIO E CÔNJUGE	CORRETOR NÃO SÓCIO E CÔNJUGE	OUTROS
JUNHO	R\$ 450,00 CADA	R\$ 900,00 CADA	R\$ 1.400,00 CADA
JULHO	R\$ 500,00 CADA	R\$ 1.000,00 CADA	R\$ 1.500,00 CADA
AGOSTO	R\$ 600,00 CADA	R\$ 1.200,00 CADA	R\$ 1.600,00 CADA
SETEMBRO	R\$ 700,00 CADA	R\$ 1.400,00 CADA	R\$ 1.700,00 CADA

Informações:
3188-5016
3188-5046
sincorsp.org.br

REALIZAÇÃO:
SINCORSP

Independentes se unem contra bancos (Pág.6)

Seguro passou para a Fazenda (Pág.8)

O mercado e a posição do corretor (Pág.9)

Fenenseg viabiliza Resolução (Pág.12)

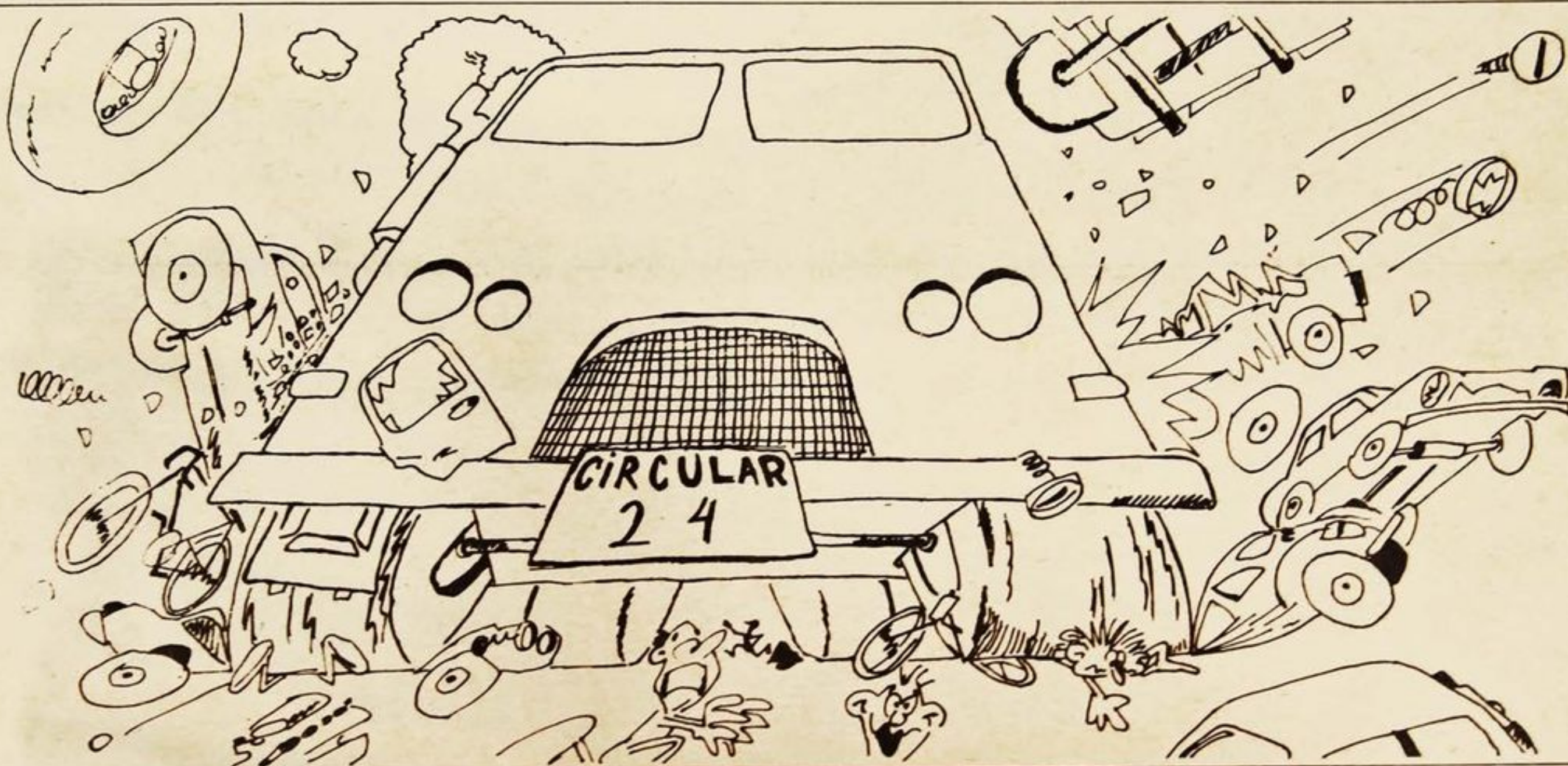
Que mal faz o preposto? (Pág. 12)

Jornal dos Corretores de Seguros

JCS

ANO 1
Nº 1
JUN. 78

Sindicato dos Corretores de Seguros e Capitalização no Estado de São Paulo



Esta circular foi um desastre

«Não participamos da mudança...

Um desestímulo à renovação

do seguro... Quantas disparidades de valores...

Para nós, uma redução nos negócios...», Assim, corretores como Antonio D'Amélio, Milton Marcondes, Ivo Bruno Simoni e Antonio Paulo Meyer comentam a Circular nº 24, que alterou a Tarifa de Seguros de Automóveis.

Nas páginas 4, 5 e 6, a Circular, na íntegra, as muitas críticas dos corretores paulistas, e uma sugestão da comissão Técnica do Clube dos Corretores de S. Paulo.

JCS: 35 anos de história e informação para corretores

Em 5 de junho de 1979 nasceu o primeiro jornal direcionado ao profissional de seguros, o Jornal dos Corretores de Seguros (JCS). Criado com a intenção de registrar as ações do mercado em prol da classe, o Sincor-SP e o Clube dos Corretores de São Paulo se uniram para defender a categoria e investir no meio de comunicação.

No final dos anos 70 e meados dos 80, a classe se apoiou na utilidade do jornal para reivindicar seus anseios. Mesmo no final da ditadura militar, o JCS foi de fato um instrumento da luta contra a comercialização de seguros pelos bancos, a grande bandeira da época.

Após seis meses de veiculação, a 7ª edição do JCS ficou sob responsabilidade do Clube de São Paulo. Na manchete de capa, o presidente do Clube na época, Antonio D'Amélio, destacou a mudança na edição do jornal. "Necessitando de maior velocidade operacional, que as múltiplas atividades do Sindicato não lhe garantiam, o nosso jornal passou a ser editado e administrado pelo Clube dos Corretores. [...] É oportuno reiterar publicamente os agradecimentos ao pessoal do Sindicato que nestes seis meses não mediu esforços para que o JCS realmente cumprisse sua missão". Em 1997, o jornal voltou a ser publicado exclusivamente pelo Sindicato.

O primeiro jornalista responsável e que ajudou a criar o jornal, sugerindo um novo meio de comunicação mais eficaz com a categoria, Nelito Carvalho, faleceu em setembro do ano passado, permanecendo à frente do jornal durante cerca de nove anos. O JCS seguia o posicionamento das diretorias do Sincor-SP e do Clube, mas mantinha postura independente. Logo, Nelito contou com total liberdade de expressão, sem nenhuma restrição para manter o forte apelo à luta dos corretores de seguros.

Manoel Carvalho, filho de Nelito, relata que teve a chance de acompanhar alguns processos do jornal com seu pai. Naquela época, o contato com as fontes para produção das notícias eram todos feitos por telefone. "Como não havia internet, celular e nem fax, a equipe só podia usar as ligações, e eram muitas. O JCS estabeleceu como parceiros uma enorme gama de colaboradores espalhados por todo o Brasil, como as diretorias dos Sincor's e da Fenacor, corretores e seguradores e até deputados e senadores. Com isso, certamente, facilitava o processo de colher informações para as matérias, mesmo com o acesso restringido pelo telefone", conta.

Até o ano de 1985, o JCS ilustrou suas capas com gravuras de Flávio Carvalho, também filho de Nelito. Manoel conta que seu irmão tinha 15 anos, nem havia entrado para faculdade de arquitetura, mas já produzia as artes do jornal. Ele também destaca o sistema de impressão que era bem diferente se comparado com o modelo atual. "O jornal era datilografado em laudas e depois diagramado na régua de cíceros e paicas, para podermos escolher o tamanho e o tipo de fonte ideal que acomodasse o texto no diagrama. Depois era produzida a fotocomposição e a arte final. Para finalizar, as páginas eram fotografadas, e o fotolito ia para gravação em chapa, último processo antes da impressão. Era um suadouro que durava a noite inteira na gráfica, uma vez por mês, para só assim termos o JCS pronto para a distribuição. Bons tempos!"

Durante o tempo em que Nelito participou do JCS, incluindo os 13 anos atuando em jornais sindicais, muitos momentos importantes aconteceram no decorrer do período. Manoel destaca dois marcos que seu pai consideraria memoráveis: a luta contra a venda casada promovida pelos bancos, inserida com a regulamentação do artigo 192, e a mobilização contra a circular 22 da Susep. "Além disso, tivemos a divulgação do trabalho de análise do mercado de seguros contratada nos anos 80 por Wolfgang Stephan Siebner, ex-presidente do Sincor-SP, e realizada pelos juristas Eduardo Botallo e Auro de Moura Andrade, documento que instrumentalizou a histórica CPI dos bancos. Com certeza são registros que ficarão na história e comprovam uma luta incansável da categoria".

Manoel lembra ainda que Nelito defendia o posicionamento de um jornal cada vez mais independente, produto do jornalismo baseado em fatos, fazendo questão de delimitar claramente a linha que separava a parte editorial da comercial. "Ele produzia as notícias e estimulava o debate, buscando incansavelmente pela elevação do nível da categoria dos corretores de seguros, de modo que fosse reconhecida, inclusive, por outras entidades de classe empresariais e pelo Congresso Nacional", finaliza.

olá



Um sonho sonhado junto tem muito mais força

Nossos sonhos nos motivam a trabalhar cada vez mais para buscar realização. E sabemos que um sonho sonhado junto tem muito mais força para ser concretizado. Assim aconteceu comigo e minha diretoria, ao assumirmos a gestão do maior sindicato de corretores de seguros do País, o Sincor-SP. Foi um grande sonho que contagiou mais pessoas, que elegeram nosso grupo. Fica a certeza de que podemos transformar nossa vida de maneira muito fácil quando pontuamos nossas ações em verdades, o que nos torna fiéis a todo o processo.

Começamos, agora, o verdadeiro trabalho e nosso grande objetivo, que é a transformação das propostas em realidade. Sempre falei que, como líder, meu desejo era estar próximo e acessível a todos. Nosso sindicato é patronal, portanto, já é, em sua essência, formado por líderes e empreendedores, e eu, como presidente, estou a serviço da categoria.

Também dizia que minha pretensão não era surgir como um salvador da pátria ou o maior líder de todos os tempos, pelo contrário, quero promover uma aliança de líderes da indústria de seguros em geral. Somente o agrupamento dessas capacidades e competências nos deixará aptos para enfrentar os desafios e enxergar oportunidades. Como parte de uma cadeia produtiva, pretendo promover ações em conciliação, representar o corretor de seguros da melhor maneira possível, defender os nossos interesses e as nossas necessidades, mas sempre respeitando os interesses e as necessidades do mercado como um todo.

Ganhar uma eleição possibilita transformar propostas e sonhos em realidade para todo mundo. Peço aos corretores e demais parceiros de mercado que acreditem em mim, pois precisamos iniciar um momento de acreditação que vai nos levar ao respeito e à maturidade profissional. Seguiremos à risca nossas propostas apresentadas no plano de gestão, que foi construído de forma participativa com ideias de centenas de corretores de seguros.

Um ponto de destaque em nossas ações é a aproximação com entidades de nosso mercado e do governo. Queremos estabelecer uma conversa franca e direta com seguradores, reguladores – como já trouxemos o superintendente da Susep – e, claro, com os órgãos públicos. Sempre com muito respeito chegaremos a um denominador comum. Também desejo promover uma conversa franca entre nossa categoria. Não quero estabelecer acor-

dos que não serão cumpridos, do tipo “me engana que eu gosto”, não temos tempo para isso e precisamos de respeito.

A indústria de seguros passa por um momento muito favorável – nunca esteve tão desenvolvida e com tanto a se desenvolver. Temos que trabalhar esse momento com maturidade, tirar o manto do medo e da ameaça, enxergar oportunidades, enfrentar os desafios, brigar por lugares que efetivamente são nossos e trabalhar para conquistar os que ainda não são.

Não cabe a mim e nem à minha diretoria fazer um corretor de seguros acordar cedo e ir trabalhar, mas cabe a nós, do Sincor-SP, criar um ambiente no qual o corretor de seguros se sinta seguro para se desenvolver. Esse ambiente precisa, mais do que nunca, da essência básica do nosso negócio, que é a confiança.

Quero tornar o Sincor-SP garoto propaganda do seguro para o consumidor. Falar com o público tantas vezes quanto for possível, abordar a essência de nossa indústria, promover tudo o que ela garante e retorna à sociedade. Não há como pensar em uma economia desenvolvida sem ter o respaldo do setor de seguros. O consumidor vai nos ouvir e, assim como eu pedi ao superintendente da Susep, que gostasse de nós, corretores, os consumidores vão se convencer da nossa importância.

Mais uma vez, devemos nos unir em um mesmo sonho: ver nossa indústria desenvolvida. Que o segurador seja nosso parceiro e entenda que o corretor é o melhor e mais eficiente canal de distribuição, que promove a aproximação com o consumidor para o entendimento do que ele precisa e está adquirindo. Conduzindo esse processo em parceria, o sistema todo terá resultados nunca antes vistos.

Durante toda minha caminhada para chegar à presidência do Sincor-SP um amigo me dizia que só uma coisa me faria alcançar o sonho. “Você quer?”. É o querer que nos faz conquistar nossos objetivos. O que eu profundamente quero agora é realizar pela nossa categoria.

Alexandre Camillo

“Começamos, agora, o verdadeiro trabalho e nosso grande objetivo, que é a transformação das propostas em realidade”

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.

Editora Responsável: Elaine Lisboa – MTB: 59.454

E-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Redação: Camila Correia e Thamires Costa

Conselho Editorial: Boris Ber, Márcio Pires, Pedro Duarte e Thais Ruco

Publicidade: (11) 3188-5057

E-mail: publicidade@sincorsp.org.br

Direção de Arte: Agência OPP

Gerência-geral Sincor-SP: Albano Ribeiro Neto

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Alexandre Camillo**

1º vice-presidente: **Boris Ber**

2º vice-presidente: **Simone Fávoro Martins**

1º secretário: **Marcos Abarca**

2º secretário: **Osmar Bertacini**

1º tesoureiro: **Marco Damiani**

2º tesoureiro: **Carlos Cunha**

Suplentes da Diretoria Executiva: **Álvaro Fonseca, Luiz Morales, Natal Neto, Rafael Carvalho, Elaine Jeronimo, Arthur Ciccone e Alberto Faitarone**

Efetivos do Conselho Fiscal: **Eduardo Pileggi, Edson Fecher e Elmsom Dória**

Suplentes do Conselho Fiscal: **Umile Ritacco, Antônio Guazzelli e Lenira Leão**

Delegados Fenacor Efetivo: **Manuel Matos e Alexandre Camillo**

Suplentes de Delegados Fenacor: **Nelson Fontana e Boris Ber**

DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**

ARAÇATUBA: **Flavio Machado**

ARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**

BARRETOS: **João Carlos Garrucho**

BAURU: **Fernando Antônio K. Alvarez**

CAMPINAS: **Adelairton Ferreira Eloi**

FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**

FRANCA: **Hildemar José da Silveira**

GUARULHOS: **Claudemir Machi**

JUNDIAÍ: **João Henrique Rodrigues de Castro**

MARÍLIA: **Walter Reis**

MOGI DAS CRUZES: **Fábio Ferreira Mattos**

NOVA ALTA PAULISTA: **Cesar Anderson Dias Munis**

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Vanderlei Boiça Lima**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**

SANTOS: **Rogério Freeman**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA: **Silvia Helena Rinaldi Lara**

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: **Antônio Roberto Mantovan**

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: **Valdir Escoza Milani**

SOROCABA: **Eduardo Lemes**

TAUBATÉ: **Lauro Barreto**

ZONA CENTRAL: **Braz Romildo Fernandes**

ZONA LESTE: **José Carlos Rossatto**

ZONA NORTE: **Marco Antonio Nunes Cabral**

ZONA OESTE: **Edmar Fornazzari**

ZONA SUL: **Márcio Silva**

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

SINCORSP

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

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

Tel.: (11) 3188-5000

www.sincorsp.org.br

www.facebook.com/sincorsp



Ouvidoria: Octavio Milliet
Telefone: (11) 3188-5023 – ouvidoria@sincorsp.org.br

vistoria



03 OLÁ
Um sonho sonhado junto tem muito mais força



05 VOZ DO CORRETOR
Comentários enviados através das mídias do Sincor-SP



06 COBERTURA BÁSICA
De olho no mercado interno



08 PERFIL
Armando Vergílio: sinergia com os sindicatos da categoria



10 ESPAÇO DO CLUBE
O foco é conciliação



12 BÔNUS
Cobertura dos eventos das entidades do mercado



14 COBERTURA ESPECIAL
União de lideranças vence as eleições do Sincor-SP



16 DIÁLOGO
Sincor-SP reúne Fenacor e Susep para bate-papo



18 CENÁRIO
Furto e roubo de veículos: vilões do preço
Saúde em alerta



22 REGIONAIS
Time completo: veja o quadro de diretores regionais para os próximos quatro anos



24 CERTIFICAÇÃO DIGITAL
Corretora se mantém atualizada e é a nova AR da AC Sincor

ESCALADA ACIMA/ ESCALADA ABAIXO

Dilma Rousseff aprova lei que trata da atividade de desmonte de veículos
Planos coletivos de adesão: índices acima da inflação



26 PONTO DE VISTA
Marketing voltado para os negócios

voz do corretor

Simple Nacional



Hoje devemos render nossas homenagens ao deputado Armando Vergílio, que batalhou, sem esmorecer, pela inclusão dos corretores de seguros no Simple Nacional, inclusive pelo anexo 3. Parabéns, Armando!

Agora precisamos conseguir aprovação do Senado e sanção da presidente.

Pelo Facebook, 4 de junho de 2014
REGIS RENZI



É verdade, Regis. Esta é uma grande vitória para a nossa categoria. O Sincor-SP continua na torcida com os corretores. Estamos quase lá.



Gostaria de saber se foi votado o Simple em 06/05/2014?

Pelo Facebook, 7 de maio de 2014
BRUNO BOMFÁ



Foram enquadradas no Simple as categorias profissionais com faturamento anual até R\$ 3,6 milhões, inclusive a dos corretores de seguros. E, no dia 3 de junho, a Câmara dos Deputados aprovou a emenda proposta pelo deputado federal Armando Vergílio, que inclui os corretores na Tabela III, considerada a de menor valor entre as áreas de serviço. O projeto agora segue para análise do Senado Federal e, na sequência, para sanção da presidente Dilma Rousseff.

Inscrição no Conec



Sou corretor de seguros, sempre participei com a minha esposa do Conec e nos hospedamos no local do evento (Hotel Holiday Inn). Ocorre que, nas últimas edições, quando o site é disponibilizado para as inscrições no dito hotel, já aparece como completamente lotado.

Aí lhes pergunto: O que está acontecendo?

Pelo Facebook, 10 de maio de 2014
ANTONIO SOARES ARAGÃO



Como ocorre há muitos anos, oferecemos uma lista de hotéis aos corretores que desejam vir para participar do Conec. Entretanto, é de se esperar que – como o hotel Holliday Inn está localizado ao lado do Anhembi – todos queiram se hospedar ali. O Departamento de Eventos do Sincor-SP não cuida da parte de hospedagem, apenas disponibiliza o maior número de suítes possível nos hotéis mais próximos do evento. Verificamos que, após cinco dias de abertas as inscrições, não havia mais vagas no Holliday Inn. Temos certeza, contudo, de que encontrará um hotel na região que possa atender às suas necessidades.

Favor entrar em contato com a agência de viagens LTN, falar com a Sra. Suzette pelo nº (11) 3500-4205.

Concorrência



Não entendo determinadas situações (entendo SIM). Lembro do slogan “Seguro... Só com Corretor de Seguros”, isto não diz, nem quer dizer, com “Corretora” seja qual for o tamanho. A população em geral trabalha com um advogado e não com um escritório de advocacia. O mesmo pode até estar locado em um escritório, mas é um advogado e ganha pelo seu trabalho, podendo, talvez, dividir o espaço. Assim ocorre com engenheiros, corretores de valores, consultores, médicos, odontólogos, enfim, tantas outras profissões onde a “pessoa” é o importante e não o escritório, conjunto, ou aglomerado que esteja.

Já na área securitária as supostas “parceiras” seguradoras, prezam, lamentavelmente, pela ostentação de uma “corretora”, pessoa jurídica, desprezando a pessoa física que é o primórdio do negócio.

Como poderei sobreviver financeira e negocialmente como corretor habilitado neste mercado de desigualdades, advindas da total falta de profissionalismo das seguradoras e do próprio mercado?[...] Espero e confio que a nova gestão de nosso sindicato realmente busque nossos direitos, direitos de corretores e não corretoras duvidosas, cobrando das seguradoras que, sem nós, a figura da corretora não passa de mera investidora na desgraça alheia. Tento ainda acreditar e espero não me decepcionar novamente.

De um economista, gestor de empresas e corretor de seguros.

Pelo Facebook, 6 de maio de 2014
HENRIQUE LOBATO



Encaminhamos seu comentário para a Ouvidoria do nosso Sindicato.

Sugestão de Pesquisa



Sou corretor associado ao Sincor-SP há alguns anos e sei da força e do respeito do nosso Sindicato junto ao mercado segurador. Estamos vivendo épocas de certas turbulências devido a altos índices de roubos, políticas incertas, copa do mundo... Gostaria de sugerir que fosse realizada entre nós, corretores associados, e não associados (se possível), uma pesquisa de avaliação da prestação de serviços das seguradoras [...] onde a média das notas fossem publicadas para conhecimento da seguradora, onde a mesma pudesse se manifestar ou prometer algumas mudanças.

Por e-mail, 2 de junho de 2014
GIVALDO GOES



O Sincor-SP realizou, no ano passado, a PMC 2013 - Pesquisa para Melhoria Contínua do Mercado de Seguros, quando os corretores de seguros deram suas opiniões sobre os desempenhos das seguradoras com as quais trabalham em relação a alguns quesitos específicos, como: Política de Comissionamento; Eficiência na Cotação; Eficiência na Liquidação de Sinistro; Padrão de Atendimento Comercial; Competência na Emissão das Apólices; Precificação dos Seguros; e Produtos Oferecidos aos Segurados.

Esse trabalho foi feito através da internet, com a participação de 1.957 corretores de seguros (sócios e não sócios do Sincor-SP).

Você pode conferir a pesquisa completa através do site do Sincor-SP.



De olho no mercado interno

Mercado brasileiro apresenta oportunidades para as seguradoras estrangeiras. Apesar de ter crescido em ritmo lento nos últimos anos, o Brasil é o mais acessível entre os países do BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) para investimentos do exterior.

De todas as **economias emergentes** estudadas pela EY (Ernest & Young), o País ocupa a terceira posição entre as nações com previsão de maior crescimento em prêmios de seguros, abaixo apenas de China e Índia.

Diretoria nas Regionais

Evento “Bate-Papo com o Presidente” acontece nas regiões do **ABC e Mogi das Cruzes**, com o objetivo de incentivar os corretores de seguros a falar sobre as necessidades locais, além de buscar opiniões para ações efetivas de melhoria.



Desmonte de veículos



Sancionada a Lei Nº 12.977, que regula e disciplina a atividade de **desmonte de peças de veículos** automotores terrestres no Brasil. O regulamento prevê multas de R\$ 2 mil a R\$ 8 mil para os estabelecimentos que não cumprirem as normas.



Novo produto

Chega ao mercado brasileiro o **Seguro para Fusões e Aquisições**, que garante riscos de perdas financeiras para empresas que estão em processo de fusão, aquisição ou reestruturação, com acordos entre US\$ 20 milhões e US\$ 1 bilhão. O produto, desenvolvido pela AIG, passou por processo de adaptação às exigências da Susep durante três anos e é voltado para os contratos de compra e venda de empresas, atuando nas declarações e garantias caso alguma parte seja quebrada, podendo gerar grandes prejuízos.

Brasil em 2020

Estudo da Munich Re indica que o Brasil estará entre os 10 primeiros países no **ranking de seguros** gerais em 2020. A expectativa é de que a nação saia da 15ª posição, preenchida em 2010, e passe a ocupar a 8ª colocação no mercado liderado pelos Estados Unidos.



Corretor de seguros na Copa

O Sincor-SP iniciou campanha para evidenciar os corretores de seguros durante a Copa do Mundo. Assim, a página do Sindicato no Facebook tem apresentado postagens que relacionam a atuação do **corretor e o clima do mundial**, promovendo diálogo da categoria com os clientes.

As publicações são feitas duas vezes por semana e incentivam o corretor a curtir e compartilhar mensagens cujo foco é reforçar relacionamentos e criar um ambiente favorável para fidelização dos clientes. Todas as imagens levam o slogan “Conte com o Corretor de Seguros”.



BRADESCO SEGUROS.
AS MELHORES SOLUÇÕES
EM AUTO, DENTAL, PREVIDÊNCIA,
RAMOS ELEMENTARES, SAÚDE
E VIDA PARA VOCÊ E SEUS
CLIENTES, EM UM ÚNICO LUGAR.

Com uma equipe comercial única e integrada, a **Bradesco Seguros** oferece soluções para você, Corretor, e seus Clientes - identificando oportunidades e melhores serviços. A **Bradesco Seguros** está ao seu lado, buscando sempre o melhor para você.

AUTO • DENTAL • PREVIDÊNCIA • RAMOS ELEMENTARES • SAÚDE • VIDA

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000
bradescoseguros.com.br

@BradescoSeguros facebook.com/BradescoSeguros

Bradesco Seguros
É melhor ter.

Sinergia com os sindicatos da categoria

Em entrevista ao JCS, o corretor, deputado federal e presidente licenciado da Fenacor, Armando Vergílio, aponta os planos à frente da entidade na gestão 2014-2018, além de analisar temas como a implementação da lei do desmonte legal, enquadramento tributário dos corretores de seguros e cenário desafiador da saúde suplementar, reforçando que as entidades de classe têm papel fundamental no avanço do setor.

JCS: Quais são seus planos para a gestão 2014-2018 da Fenacor?

Armando Vergílio: O nosso principal foco sempre será direcionado para a defesa dos interesses maiores dos corretores de seguros, em sinergia com os Sindicatos da categoria. Também queremos fortalecer os Sindicatos, através da oferta das ferramentas necessárias para que possam ter a estrutura adequada visando a cumprir o seu papel. O corretor de seguros pode estar certo de que há muita vontade e disposição para trabalharmos em sua defesa. A categoria está muito bem representada tanto pela Federação quanto pelos Sindicatos.

Destaco ainda que, como presidente da Copapro-se, posso abrir novas janelas de oportunidades para os corretores de seguros brasileiros, que podem planejar a expansão dos seus negócios na América Latina, pois têm a necessária qualificação para explorar novos mercados.

JCS: Qual é a expectativa pela implementação da lei do desmonte legal? Já existe algo decidido ou combinado com o governo nesse sentido?

AV: A expectativa é muito grande. Estou muito otimista quanto aos resultados que podem ser obtidos mesmo a curto prazo. Destaco a relevância da matéria para a questão ambiental, pois estabelece limites para o descarte de peças e mesmo para aqueles veículos antigos, com perda total, que são abandonados pelas ruas ou ferro velhos. Para o consumidor, as possibilidades são muito boas. Em primeiro lugar, porque é muito provável que ocorra uma queda do preço médio do seguro de veículos, pois as novas regras criam um cenário propício para a redução significativa do volume de furtos e roubos de carros para desmanche e para a utilização de peças recicladas e atestadas.

Na Argentina, os roubos e furtos tiveram redução de 50% em apenas um ano após a aprovação de lei semelhante. Não há porque ser diferente no Brasil. Além disso, a redução do preço vai atrair novos con-



sumidores para a carteira de automóveis. Isso sem falar na regulamentação do seguro popular, que pode favorecer até 20 milhões de donos de veículos com mais de cinco anos de fabricação. Ao apresentar o projeto que resultou nessa lei, eu já esperava oferecer regras que aumentam consideravelmente as dificuldades para a ação de quadrilhas especializadas no repasse dos veículos roubados ou furtados. Lembro que, em 2013, quase 500 mil veículos foram roubados ou furtados no Brasil, e apenas a metade foi recuperada.

Mais importante ainda será reduzir a trágica estatística sobre latrocínios e mortes violentas no trânsito. Estamos criando, agora, as condições necessárias para essas vidas não sejam mais ceifadas de forma fútil nas esquinas das ruas e nas estradas brasileiras. A lei também contribuirá para a geração de novos empregos formais nas oficinas legais que serão criadas e consequente aumento da arrecadação de impostos. Também teremos a redução do custo na reparação de veículos com a possibilidade de utilização de peças usadas, porém certificadas.



“A redução do preço vai atrair novos consumidores para a carteira de automóveis”

JCS: O que tem a comentar sobre o processo de inclusão do corretor no Simples? A Tabela III já é uma vitória ou a luta continua?

AV: Essa é uma luta que a Fenacor enfrenta há muito tempo em trabalho feito com muita determinação e articulação. A aprovação da universalização do acesso ao Simples foi, sem dúvida, uma grande vitória alcançada. Infelizmente, o relator do projeto e o ministro das Micro e Pequenas Empresas fizeram acordo com o Governo para a aprovação do projeto, o que levou à criação de uma tabela nova (VI), que não foi discutida na Comissão Especial. Foi, portanto, uma decisão unilateral do relator da Comissão.

Essa nova tabela aumentaria a carga tributária e não poderia prosperar, mesmo sabendo que o projeto traz vários benefícios, como a simplificação dos procedimentos e a universalização, entre outros.

Felizmente, conseguimos aprovar, no plenário da Câmara, uma emenda que permite a inclusão do corretor de seguros e de outras categorias na Tabela III. Vencemos essa árdua batalha. Mas, teremos outra batalha no Senado Federal, antes da grande guerra, que será não haver um veto presidencial.

Então, ainda não temos muito que comemorar. A categoria dos corretores de seguros foi incluída no Simples em três outras oportunidades. A Câmara e o Senado aprovaram e, depois, houve um veto

presidencial. Em todas essas ocasiões, houve um intenso trabalho da Fenacor, que veio para Brasília para convencer os parlamentares.

Agora, chegou a hora de a categoria agir. Fiz a minha parte, como deputado e presidente da Fenacor, lutando pela inclusão dos corretores na Tabela III, que é a melhor tabela que existe. Dependemos muito, agora, da mobilização de toda a categoria. Até porque há o risco de veto presidencial, pois a Receita Federal é contra o corretor de seguros.

Tudo o que foi feito, até este momento, representa uma grande conquista para os corretores de seguros, desde as três primeiras vitórias no Congresso e, agora, com a aprovação da PLP 221/12.

O importante é que um paradigma foi quebrado. Mas, a luta não tem fim. A categoria deve permanecer mobilizada. Vamos continuar batalhando até conseguir alcançar o nosso objetivo. A participação dos corretores de seguros será vital e indispensável.

JCS: Como e a partir de quando vai funcionar o Ibracor? Acredita que vai dar certo o modelo de autorregulação?

AV: O Ibracor já está funcionando, embora ainda em fase dos necessários ajustes. A segunda diretoria da autorreguladora, que acaba de ser eleita e já tomou posse, é composta por profissionais com grande experiência no mercado e muito respeitados, a começar pelo presidente, Paulo dos Santos, que foi, inclusive, superintendente da Susep.

Participaram desse pleito 19 mantenedores do Ibracor, sendo 18 Sindicatos e mais a Fenacor. E todos os votos foram para a chapa inscrita, o que fortalece a atuação da autorreguladora e dá aos novos dirigentes da entidade o respaldo necessário para cumprirem a sua magnífica missão.

“Conseguimos aprovar, no plenário da Câmara, uma emenda que permite a inclusão do corretor de seguros na Tabela III do Simples Nacional”

Eu não tenho dúvidas de que esse modelo vai dar certo. O Ibracor representa um grande marco na história do mercado brasileiro e, particularmente, do corretor de seguros. Estou certo de que em pouco tempo, ser associado à autorreguladora será visto como um selo de qualidade para o corretor de seguros.

JCS: De que modo as entidades de classe dos corretores, segundo sua avaliação, podem contribuir para o avanço do mercado de seguros?

AV: Na verdade, não há como se obter o avanço do mercado sem uma ação incisiva, sinérgica, proativa de todos os nossos Sindicatos, e mais a Fenacor, junto com as entidades que representam os demais segmentos, e ainda os órgãos reguladores. São essas sólidas instituições que servem de base para suportar o desenvolvimento sustentável do setor de seguros, com o foco direcionado para a oferta de produtos e serviços adequados aos anseios dos consumidores com o atendimento qualificado.

JCS: A saúde suplementar é hoje um segmento com grandes desafios para companhias e corretores. Como corretor e deputado federal, qual é sua avaliação desse cenário?

AV: Há umas três décadas, os corretores de seguros perderam a primeira viagem nesse trem de oportunidades que é a saúde suplementar. A composição está mais uma vez chegando à nossa estação e creio que ninguém vai querer ficar de fora.

Com todos os problemas, a saúde suplementar ainda é um produto com profunda penetração na sociedade. Há, inclusive, pesquisas indicando que ele está entre os principais desejos do cidadão comum.

Então, o corretor de seguros não tem o direito de ficar alheio a essa realidade. O seu papel ou a sua missão é seguir até onde o consumidor está ou pretende estar. E esses caminhos, certamente, se cruzam no segmento de saúde suplementar.

Lembro ainda que apresentei, na Câmara, um projeto de lei que regulamenta o VGBL Saúde e vou tentar, agora, aprovar a tramitação dessa proposta em regime de urgência.

Esse projeto tem como objetivo viabilizar, sob o aspecto fiscal, a estruturação de seguros de vida com cláusula de cobertura por sobrevivência, incluindo os que contarão com isenção tributária sobre rendimentos obtidos, quando os recursos forem destinados ao pagamento de despesa relacionada à contra-prestação de plano privado de assistência à saúde ou de seguro saúde.

O foco é conciliação



Com casa cheia, a diretoria do Sincor-SP participou do almoço mensal do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), em 13 de maio, no Restaurante Circolo Italiano, localizado no centro de São Paulo. Na ocasião, o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, enfatizou o intuito da nova gestão de promover o diálogo e a sinergia de todos os envolvidos na indústria do seguro.

“Considero o CCS-SP a minha casa e um grande celeiro de líderes. Foi daqui que saiu o primeiro presidente da Fenacor e, através da confiança de cada associado dessa entidade, que comeci minha carreira na representação da categoria”, destacou Camillo.

Segundo ele, a diretoria do Sincor-SP trabalha com modelo de gestão que promove a união de líderes e o agrupamento de competências. “Sempre falamos em conciliação, em defender as necessidades dos corretores, mas respeitando o mercado como um todo. Vamos atuar com sinergia harmoniosa, lembrando sempre da importância de cada um nesse processo”, explicou.

Camillo também destacou que o Sincor-SP é um sindicato patronal, formado por empreendedores, e que



Diretoria do Sincor-SP enfatiza o intuito de promover o diálogo entre os profissionais que compõem a indústria do seguro

o seu papel, como presidente, é estar a serviço dos profissionais. “Precisamos iniciar um processo de acreditação, que vai nos levar à maturidade”.

Três pontos de ação

A gestão do Sincor-SP trabalha conforme os seguintes critérios: promover conversas francas entre

corretores, seguradores, reguladores e órgãos públicos; incentivar o corretor a batalhar por lugares que pertencem à categoria; e chegar até o consumidor, mostrando a essência do seguro. “Trabalhem e pensem junto conosco. Vamos construir esse ambiente, onde possamos nos sentir seguros e tirar do mercado o que verdadeiramente merecemos”.



Bate-papo

Veja algumas perguntas respondidas pelo presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, durante o evento.

Quais são as três maiores dores da nossa categoria?

Alexandre Camillo: Considero como ameaças a concorrência com diversos canais de distribuição de seguros, as dificuldades operacionais, que vão

desde a composição de colaboradores à aquisição de aparelhos tecnológicos, e a falta de perspectiva no que diz respeito “para onde eu vou?”. O ciclo da nossa categoria segue sempre um padrão complicado: o corretor entra no mercado, adquire os primeiros clientes, cresce um pouco mais e fica estagnado. E por que ele não continua o investimento? Porque tem medo.

Por isso, compete à entidade que representa a nossa categoria acabar com essa sombra de estagnação e permitir que o corretor de seguros invista continuamente nos seus negócios.

Como ficará o relacionamento do Sincor-SP com a mídia?

AC: Utilizaremos dois enfoques: No primeiro, o Sincor-SP quer ser o “garoto propaganda” do corretor de seguros, falando para fora dos nossos muros, mostrando a importância da nossa profissão. No segundo, procuraremos entender o que a entidade pode fazer pela imprensa e, para isso, estamos desenvolvendo um fórum permanente no Sincor-SP para ouvir os jornalistas.


P.R.A. Corretor
Programa de Reconhecimento ao Corretor

**RECONHECIMENTO
RELACIONAMENTO
RESPEITO ESTRATÉGIA
ATENDIMENTO
PRÊMIOS**

P.R.A. Corretor 2014.
Muito mais do que prêmios,
um Programa de Reconhecimento
como você nunca viu.



Chegou o P.R.A. Corretor 2014, o Programa de Reconhecimento ao Corretor que visa não só reconhecer os Corretores de Seguros por meio de prêmios incríveis e comissionamento adicional, mas também estar ao seu lado em todos os momentos oferecendo suporte e informação. Porque, afinal, o que queremos é que você e seus clientes vivam o imprevisível e deixem o resto com a SulAmérica.

Conheça tudo o que o P.R.A. Corretor 2014 oferece a você no www.pracorretor.com.br.


SulAmérica

CAMARACOR-SP

Diferenciais de produtos



Bradesco Seguros detalha coberturas dos produtos de benefícios aos associados da entidade, no dia 12 de maio. Executivos deram ênfase aos seguros de Vida, Saúde e Dental. Na foto, **diretoria do Sincor-SP** prestigiando o encontro.

CVG-SP

Defesa do Consumidor



A presidente da AIDA, Angélica Carlini, fala sobre a atualização do Código de Defesa do Consumidor (CDC) e seu **impacto no mercado de seguros**, durante encontro do CVG-SP, promovido no dia 20 de maio. Segundo a especialista, uma das mudanças é a concessão de mais poder e autonomia aos Procons para aplicação de multas.

IBRACOR

Diretoria alinhada



Com apenas uma chapa inscrita, entidade elege **diretoria para a gestão 2014-2018**. Os trabalhos já estão em fase de alinhamento com a Susep e entra em pauta o cadastro e recadastramento dos corretores de seguros. A composição contempla três profissionais do Estado de São Paulo: Paulo de Tarso Meinberg (diretor de Fiscalização), Adevaldo Calegari (suplente do Conselho Diretor) e Kijiro Fujii (suplente do Conselho Fiscal). A eleição aconteceu em 22 de maio.



CNSEG

Educação financeira

Encontro estimula o esclarecimento do consumidor na hora de adquirir assistência securitária. “A instrução é o caminho para que a população possa se adequar às boas práticas do setor e ser um consumidor de seguros consciente”, aponta **Solange Beatriz Palheiro Mendes**, diretora executiva da CNseg, no dia 6 de maio.

AIDA

Resgate de evento para corretores

Plano de gestão da entidade para o biênio 2014-2016 inclui o relançamento da **Jornada de Seguros**, evento direcionado ao corretor de seguros, em parceria com a Escola Nacional de Seguros e com o apoio do SindsegSP e Sincor-SP. A informação foi divulgada no dia 20 de maio, durante coletiva de imprensa.



ACONSEG-SP

Relacionamento com assessorias

Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP, enfatiza importância das assessorias de seguros e desmistifica a ideia de que apenas os corretores pequenos precisam dessa parceria. “Minha corretora é de médio porte e utilizamos uma assessoria para o relacionamento com algumas seguradoras. O trabalho é vantajoso”, disse durante o encontro que aconteceu no dia 5 de junho. Na foto, ele está ao lado do presidente da Aconseg-SP, **Jorge Teixeira Barbosa**.

ANSP

Comando para os próximos três anos

Cerimônia de posse da nova diretoria da Academia Nacional de Seguros e Previdência, gestão 2014-2017, aconteceu no dia 12 de maio. A solenidade foi acompanhada pelo presidente do Sincor-SP, **Alexandre Camillo**, que posou ao lado do presidente reeleito, **Mauro César Batista**.



GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO + SEGUROS E PREVIDÊNCIA

AGORA com
FIES
é + FÁCIL!



A melhor graduação para o mercado de seguros é muito mais que um detalhe no seu currículo.

Um curso superior de alto nível, reconhecido e valorizado pelo mercado de trabalho e que vai abrir muitas portas. Você terá um diploma em Administração + uma sólida base de conhecimentos em Seguros e Previdência.

Faça mais pelo seu futuro: qualifique-se para atuar em um mercado que não para de crescer! A Escola Nacional de Seguros está esperando por você.

INSCRIÇÕES ABERTAS!

ACESSE O SITE E AGENDE SUA REDAÇÃO E ENTREVISTA.

www.esns.org.br/processoseletivo

Rio de Janeiro – Centro – Tel.: (21) 3380-1044 / 1046

São Paulo – Consolação – Tel.: (11) 3062-2025 / 2143



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS
FUNENSEG

União de lideranças vence



Grupo comandado por Alexandre Camillo representa a categoria pelos próximos quatro anos

Os corretores de seguros do Estado de São Paulo serão representados por um novo time de profissionais que venceram as eleições da entidade com 55,8% dos votos válidos. A cerimônia de posse aconteceu em São Paulo, no dia 3 de junho, quando os eleitos assumiram os cargos nas Diretorias Executiva e Regional, Ouvidoria, Conselho Fiscal, Delegação junto à Fenacor e Suplência.

“Construímos uma grande união de lideranças e

competências cujo perfil nos torna aptos a enfrentar desafios e enxergar oportunidades. E cabe a nós converter sonhos coletivos em realidade, pela via democrática, pela argumentação e pela conciliação de interesses”, declarou Camillo em seu discurso.

Ele também enfatizou o objetivo de seguir à risca as propostas apresentadas no plano de gestão, construído de maneira participativa, com ideias e sugestões de centenas de corretores de seguros de todas as regiões do Estado.

Segundo Camillo, um ponto de destaque nas propostas é a aproximação com entidades do mercado de

seguros e do governo, estabelecendo conversa franca e direta - movimento iniciado com o encontro promovido entre Sincor-SP, Fenacor e Susep (veja reportagem sobre o assunto na página 16).

“A exemplo do que vivenciamos agora, compartilhamos deste grandioso momento com a Fenacor e com a maioria dos presidentes dos demais Sindicatos do País, a quem mais uma vez agradeço a presença e prestígio que nos conferem”, reforçou.

Para o 1º vice-presidente do Sincor-SP, Boris Ber, aquilo que parecia distante e difícil foi conquistado graças ao sacrifício de muitos corretores de seguros, que dedicaram horas de trabalho, deixando, muitas vezes, a família de lado para lutar por um ideal. “Só tenho a agradecer o empenho de todos e que Deus nos permita entregar tudo aquilo o que prometemos cumprir”, afirma.

Pronunciamentos

A cerimônia de posse contou com pronunciamentos dos presidentes de entidades do mercado de seguros: Robert Bittar (Fenacor e Escola Nacional de Seguros), Marco Antônio Rossi (CNseg), Mauro César Batista (SindsegSP) e com a presença das seguintes personalidades políticas: Waldir Caputo (assessor técnico do governador do Estado de São Paulo), Andrea Sandro Calabi (secretário de Estado da Fazenda), Arnaldo Faria de Sá (deputado federal), Davi Zaia (deputado estadual), Paulo Frange e Floriano Pesaro (vereadores) e Maria Aparecida de Carvalho Yamamoto (coronel da Polícia Militar).

Representando a Fenacor, Robert Bittar lembrou o primeiro momento em que estabeleceu “laços institucionais” com o Sincor-SP. “Foi em 1985, quando



Presidente Alexandre Camillo destaca objetivos da nova gestão

as eleições do Sincor-SP



tínhamos o Siebner como presidente. Todos os antecessores construíram a grandeza institucional desse Sindicato e hoje não tenho dúvidas de que a entidade ficará ainda mais fortalecida”, previu.

O presidente da CNseg, Marco Antônio Rossi, destacou o momento singular do País, em função da Copa do Mundo, dando ênfase ao papel dos profissionais do setor para garantir tranquilidade ao consumidor. “O corretor de seguros como empreendedor tem o desafio de continuar crescendo, construindo a proteção e fazendo com que o mercado ocupe, cada dia mais, um espaço importante na rotina das pessoas”.

Já o presidente do SindsegSP, Mauro Batista, apontou a oportunidade de diálogo. “Esperamos ter uma convivência produtiva e transparente, valorizando o seguro no Brasil e mostrando a assertividade do nosso mercado e de tudo o que podemos fazer”.

Rumo à Tabela III

Durante a cerimônia, Camillo recebeu ligação do deputado federal, Armando Vergílio (PSD-GO), informando que a emenda do projeto de lei que enquadra as corretoras de seguros na Tabela III do Simples Nacional havia sido aprovada pela Câmara dos Deputados.

Os deputados acataram a categoria na tabela de menor alíquota entre as profissões ligadas ao setor de serviços, contemplando os corretores de seguros na faixa dos 12% de tributação. O projeto seguirá para análise do Senado Federal e, se passar pelo crivo dos senadores, o último passo será a sanção da presidente Dilma Rousseff.

Quadro da Diretoria do Sincor-SP*

Gestão 2014-2018

Diretoria Executiva

Presidente: **Alexandre Camillo**
 1º vice-presidente: **Boris Ber**
 2ª vice-presidente: **Simone Martins**
 1º secretário: **Marcos Abarca**
 2º secretário: **Osmar Bertacini**
 1º tesoureiro: **Marco Damiani**
 2º tesoureiro: **Carlos Cunha**

Suplentes da Diretoria Executiva

1º **Álvaro Fonseca**
 2º **Luiz Morales**
 3º **Natal Neto**
 4º **Rafael Carvalho**
 5º **Elaine Jeronimo**
 6º **Arthur Ciccone**
 7º **Alberto Faitarone**

Conselho Fiscal

1º **Eduardo Pileggi**
 2º **Edson Fecher**
 3º **Elmson Dória**

Suplentes do Conselho Fiscal

1º **Umile Ritacco**
 2º **Antônio Guazzelli**
 3º **Lenira Leão**

Ouvidoria

Octavio Milliet

Delegados Fenacor

1º **Manuel Matos**
 2º **Alexandre Camillo**

Suplentes Delegados Fenacor

1º **Nelson Fontana**
 2º **Boris Beier**

*Veja o quadro completo dos Diretores Regionais nas páginas 22 e 23



Sincor-SP reúne Fenacor e Susep para bate-papo

Diretoria inicia execução do plano de gestão logo nos primeiros dias à frente da entidade

A diretoria do Sincor-SP começou a cumprir seu plano de gestão no segundo dia efetivo à frente da entidade. Em 6 de maio, o grupo promoveu, em parceria com a Fenacor, o “Bate-Papo com o Mercado de Seguros”, com a participação do superintendente da Susep, Roberto Westenberger. O evento deu início ao compromisso firmado com os corretores de seguros de São Paulo de reforçar a representatividade do Sincor-SP, através do diálogo entre entidades.

Durante o discurso de abertura, o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, destacou para público de quase 300 profissionais a visão do Sindicato de estreitar o relacionamento com as lideranças do mercado, reforçando a importância dos corretores de seguros em toda a cadeia produtiva do setor.

“Essa é a nossa primeira manifestação pública à frente da diretoria do Sincor-SP e temos o propósito de que seja um marco na história do nosso Sindicato ao longo de 80 anos de existência. Queremos tornar as propostas de campanha em realidade para todos, criando um cenário onde o corretor de seguros possa se sentir protegido para se desenvolver e investir”, enfatizou Camillo.

Na sequência, o presidente pediu ao superintendente Westenberger para comandar a transformação da Susep, promovendo um ambiente favorável ao corretor. “Assim como pedi para os colaboradores do Sin-

cor-SP na primeira reunião que tivemos, retransmito esse clamor: goste do corretor de seguros”, solicitação aplaudida pelos profissionais.

Já o presidente licenciado da Fenacor, Armando Vergílio, destacou as principais lutas da categoria no Congresso Nacional. Entre elas, a redução da carga tributária. “De forma muito injusta, as empresas corretoras de seguros recebem um tratamento fiscal como se fossem grandes companhias do setor financeiro e isso, obviamente, não representa a nossa realidade. Temos batalhado pela inclusão no Simples Nacional e, recentemente, avançamos neste sentido”, comentou.

Além de Camillo, Vergílio e Westenberger, ocuparam a mesa diretiva do encontro: Simone Fávoro Martins (2ª vice-presidente do Sincor-SP), Paulo Miguel Marraccini (presidente da FenSeg e representante do presidente da CNseg, Marco Antonio Rossi); Mauro César Batista (presidente do SindsegSP) e Osvaldo do Nascimento (presidente da FenaPrevi).

Parceria com o corretor

Segundo Roberto Westenberger, a Susep enxerga no corretor de seguros um profissional indispensável para a boa prestação de serviços ao consumidor e pretende fortalecer o laço de amizade entre a autarquia e os profissionais. “Sinto-me honrado pelo convite, que me faz recordar quando comecei minha carreira como

consultor. A prestação de serviços de consultoria acabou gerando o que considero meu maior patrimônio: grandes amigos”, comentou.

Na sequência, o superintendente divulgou o plano de gestão do órgão, que está sendo pautado em seis pilares:

- 1) valorização do servidor da Susep;
- 2) equilíbrio entre as entidades, empresas e profissionais do mercado de seguros;
- 3) modernização dos trâmites do órgão, baseando-se em gestão de risco;
- 4) desenvolvimento do mercado e lançamento de produtos;
- 5) internacionalização do relacionamento da Susep com os órgãos congêneres mundiais;
- 6) capacitação dos profissionais da cadeia produtiva do setor, como também do consumidor, para a promoção eficaz do seguro.

Nesse último pilar, Westenberger destacou a figura do corretor, dizendo que o órgão terá como diretriz seu papel indutor de capacitação. “O corretor de seguros é a própria intermediação. Através da classe atingiremos o consumidor, que aprenderá a contratar melhor e a entender a complexidade dos produtos. Por isso, vocês acompanharão de perto esse avanço”, destacou.

Compromisso firmado

Dando sequência ao evento, o presidente do SindsegSP, Mauro Batista, reiterou o compromisso da entidade em trabalhar conjuntamente com o Sincor-SP para fortalecer a imagem do seguro perante o consumidor. “Nossos sindicatos têm como bandeira fazer o seguro conhecido através do programa Cultura do Seguro e continuaremos nesse propósito, mostrando à população toda a positividade do nosso setor e tudo o que pode ser feito para ajudá-lo”, disse.

O presidente da FenSeg, Paulo Marraccini, ainda reforçou a participação fundamental do corretor de seguros na distribuição dos produtos. “A proteção do consumidor só é garantida corretamente através dos corretores. Por isso, minha mensagem como FenSeg e CNseg é trabalhar em conjunto para municiarmos a Susep de informações e, assim, garantir a boa prestação de serviços para todos”, considerou.

Com o intuito de colaborar na apresentação do superintendente da Susep, no que diz respeito às metas de gestão, o presidente da FenaPrevi, Osvaldo do Nascimento, indicou o reforço do relacionamento da autarquia com a Secretaria da Fazenda, a Receita Federal e demais órgãos de política econômica. “Temos trabalhado para a implementação de produtos na área da saúde e entendemos que com a união do mercado, da Susep e do governo faremos o setor crescer de maneira sustentável”, frase comentada instantaneamente por Westenberger, que garantiu: “Esse será nosso sétimo pilar, a integração nacional. Ainda aproveito para enfatizar ao novo presidente do Sincor-SP: eu gosto do corretor de seguros”, conclui.



“O corretor de seguros é a própria intermediação. Através da classe atingiremos o consumidor, por isso, vocês acompanharão de perto esse avanço.”

Roberto Westenberger – Susep

“Nossos sindicatos têm como bandeira fazer o seguro conhecido e continuaremos nesse propósito, mostrando à população toda a positividade do nosso setor.”

Mauro Batista – SindsegSP



“Vamos trabalhar em conjunto para municiarmos a Susep de informações e, assim, garantir a boa prestação de serviços.”

Paulo Marraccini – FenSeg

“Com a união do mercado de seguros, da Susep e do governo faremos o setor crescer de maneira sustentável.”

Osvaldo do Nascimento – FenaPrevi



“Temos batalhado pela inclusão dos corretores no Simples Nacional e, recentemente, avançamos neste sentido.”

Armando Vergílio – Fenacor

METAS DA SUSEP

VALORIZAÇÃO

Reconhecimento do servidor da Susep, com gestão de talentos

EQUILÍBRIO

Promoção da harmonia entre todos os envolvidos no setor

MODERNIZAÇÃO

Upgrade dos processos, baseando-se em gestão de risco

DESENVOLVIMENTO

Foco em trabalhos que promovam o crescimento do setor

INTERNACIONALIZAÇÃO

Envolvimento do Brasil com os órgãos congêneres mundiais

CAPACITAÇÃO

Treinamento dos profissionais que operam no mercado

Furto e roubo de veículos: vilões do preço

Diante da alta nas ocorrências, consumidores contratam mais Seguro de Auto, porém reajustes nos preços geram insatisfação

O Estado de São Paulo iniciou o ano com alta nos índices de roubo e furto de veículos. Segundo dados da Secretaria da Segurança Pública, no primeiro trimestre de 2014 foram registradas 58.431 ocorrências, que representam aumento de 15% em comparação com o mesmo período do ano anterior, quando foram computados 50.687 casos. Os indicativos colaboraram para que o furto e o roubo de veículos se tornassem os principais vilões do preço do Seguro de Automóvel em 2014.

O medo de fazer parte dessas estatísticas tem levado consumidores a procurar proteção para seu patrimônio. Em entrevista ao JCS, três corretoras de seguros declararam aumento na carteira de clientes do ramo de Automóvel, que chegou a uma variação média de 19%. “O mercado de Seguro de Auto no Brasil vem crescendo muito nesses últimos anos e a cultura do consumidor está mudando, mesmo que lentamente, quando comparado com os mercados europeu e americano”, opina Thiago Stoppa da Rocha, da Évora Corretora de Seguros.

Entretanto, o impacto da sinistralidade do ramo no preço dos produtos gera sentimento de decepção no segurado, que exige do corretor de seguros uma explicação das variáveis. “Os questionamentos são contínuos e o único argumento que nos resta para minimizar a ira dos nossos clientes é o crescente volume de roubos e furtos na região”, comenta Roberto José Korsakas, da RJ Korsakas Corretora de Seguros. Segundo ele, além do custo do seguro, outros serviços têm aborrecido o consumidor, como problemas com a assistência 24h e o valor das franquias, cujo crescimento onera o custo dos seguros.

Já para Marcos Antônio Cheganças, da Potência Corretora Seguros, outras situações têm atrapalhado a comercialização do Seguro de Auto, como a falta de produtos para a parcela da população que possui carros mais velhos e a pouca divulgação das vantagens e benefícios que o seguro oferece, além da estratégia de algumas companhias que, para conquistar fatias de mercado, ofertam produtos abaixo do valor real e, em contrapartida, entregam serviços de péssima qualidade.

A fim de valorizar o lado positivo do produto, Cheganças destaca as vantagens para o consumidor. Os serviços que podem ser evidenciados são: socorro mecânico para reparo do veículo no local, guincho para reboque até a oficina, auxílio em caso de falta de com-



bustível, chaveiro, troca de pneus, entre outros.

“O cliente ainda pode ter o valor pago do seguro restituído com os pontos adquiridos em seu cartão de crédito e até a devolução do dinheiro através da utilização de uma série de serviços oferecidos pelas companhias que não estão relacionados diretamente com o veículo. Ao final de 12 meses, esses benefícios gratuitos somam valores consideráveis”, avalia Cheganças.

Corretor pode ajudar

Pela falta de orientação, muitos segurados não sabem como se prevenir contra roubos e furtos, e o corretor de seguros pode ajudar nesse processo. Colaborando para isso, a Escola Nacional de Seguros divulgou dicas que garantem mais segurança para o consumidor (veja algumas delas ao lado).

As orientações são importantes para que o segurado não deixe objetos expostos no interior do veículo, como equipamentos eletrônicos e bolsas, evite paradas em locais desconhecidos e ande sempre com os vidros fechados e as portas travadas.

Korsakas revela que já opera dessa maneira com seus clientes. “Prestamos apoio de acordo com o perfil de cada segurado com relação aos cuidados que devem tomar como: não deixar o veículo na rua e tampouco colocar os documentos do carro no porta-luvas ou no quebra-sol. Para as mulheres, alertamos que a bolsa fique

ROUBO E FURTO DE VEÍCULOS NO ESTADO DE SÃO PAULO*

PRIMEIRO TRIMESTRE

44.745
2011

sob o banco do motorista e nunca no assento do passageiro, pois é onde o ladrão vai procurá-la no caso de arrastão em congestionamentos”, indica.

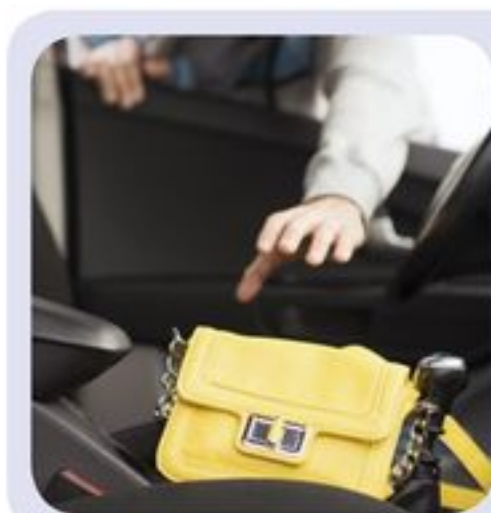
Parcela do governo

Recentemente, foi sancionada a Lei N° 12.977 que regula e disciplina a atividade de desmonte de peças de veículos automotores terrestres no Brasil. A expectativa é de que haja redução nos índices de sinistralidade, já que a nova norma vai dificultar o repasse das peças dos automóveis.

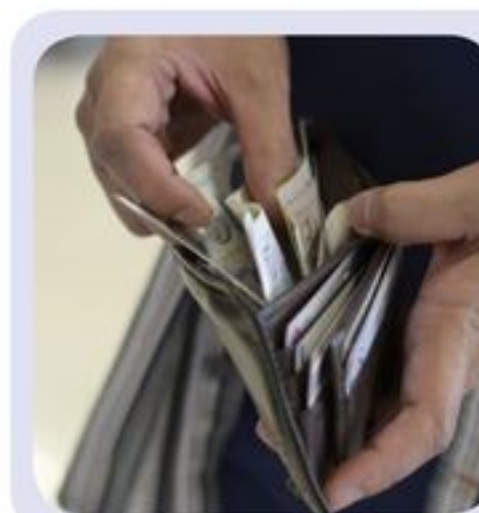
De autoria do deputado federal e presidente licenciado da Fenacor, Armando Vergílio, a lei prevê multas de R\$ 2 mil a R\$ 8 mil para estabelecimentos que não cumprirem as regras e define a implementação de um banco de dados para registro de todas as peças retiradas dos automóveis em processo de desmonte, com informações de destino final da peça, identificando ainda se será restituída ou usada para sucata.

Para o diretor executivo de Produtos Massificados da Tokio Marine, Marcelo Goldman, a segurança pública é essencial no combate ao roubo e furto de automóveis. “Existem agora algumas ações governamentais importantes, como essa nova lei de desmonte. Temos confiança de que as iniciativas minimizem os índices”, comenta.

Outra ação, lembrada pelo diretor de Automóveis da SulAmérica, Eduardo Dal Ri, foi o projeto divulgado pelo secretário da Segurança, Fernando Grella, que visa criar bônus para as delegacias que tiverem seus índices de criminalidade regionais reduzidos. “Temos observado o empenho do governo em mudar a situação negativa de São Paulo e essas atitudes são importantes para o mercado de seguros”, finaliza o diretor.



Não deixe objetos expostos no interior do veículo



Evite andar com vários cartões de crédito, muito dinheiro e talões inteiros de cheque



Estacione seu carro em locais confiáveis



Fique atento para ver se não está sendo seguido



Jamais pare o carro na rua para usar o celular



Não use adesivos que possam indicar seus hábitos



Saúde em alerta

Diante de panorama cada vez mais desafiador, executivos e especialistas apontam alternativas para uma saúde suplementar sustentável

Segundo dados da Agência Nacional de Saúde (ANS), o ano passado terminou com 50,3 milhões de pessoas com planos de saúde. O aumento foi de 4,59% em 2013, com desempenho superior a 2012 e 2011, quando a expansão foi de 2,96% e 3,61%, respectivamente. Além disso, o segmento alcançou lucro bruto de R\$ 108 bilhões com evolução de 25% ante 2012, registrando a melhor performance financeira desde 2010.

Apesar dos números positivos, o cenário é desafiador por conta da inflação médica, custos operacionais e alta sinistralidade. Há, no entanto, um caminho sustentável para empresas e corretores? E, nesse contexto, qual é o papel da categoria para que o mercado tenha melhor atuação e imagem?



Exame financeiro

Dados das operadoras de planos médicos

■ Planos médicos (em R\$ bilhões)



Fonte: Valor Econômico / ANS

* Receita proveniente de mensalidades dos planos

** Custo dos procedimentos médicos e hospitalares

Segundo o diretor da Bradesco Saúde e da Mediservice, Flávio Bitter, o corretor é peça fundamental nesses objetivos. “Temos ampliado as oportunidades de parceria com os corretores no circuito empresas-seguradora e investido em tecnologia para agilizar a troca de informações com os profissionais. Exemplo dessa diretriz é o site 100% corretor, canal de relacionamento que apresenta informações, sistemas e dados, proporcionando aos corretores maior agilidade e eficiência no exercício de suas atividades”, avalia Bitter.

O vice-presidente de Saúde e Odonto da SulAmérica, Maurício Lopes, aponta que a companhia entende e prioriza a atuação dos parceiros de vendas

para que os clientes possam ter a oportunidade de esclarecer todas as dúvidas antes da contratação. “Portanto, ao exercer a função de consultores, os corretores têm papel essencial na identificação das necessidades dos beneficiários”.

Nessa linha, o diretor de Saúde da Porto Seguro, Newton Pizzotti, reconhece que a missão do corretor é apoiar o cliente na opção por um bom serviço e nas situações difíceis, tendo em vista que “o momento da doença requer atenção especial para pacientes e suas famílias, de modo que é a grande chance de mostrar serviço e encantá-los”.

Desafios

Os executivos entrevistados são unânimes em apontar alguns dos principais desafios da saúde suplementar. Bitter, do Grupo Bradesco, destaca o aumento indiscriminado da procura por tratamentos sem adequada orientação médica. “O envelhecimento populacional e maior incidência de males crônicos também estão impactando negativamente a sustentabilidade dos sistemas de saúde em todo o mundo e no Brasil não é diferente”, declara.

Lopes, da SulAmérica, avalia os problemas decorrentes da demanda por tratamentos. “É preciso fazer

a gestão integral, investindo continuamente em iniciativas que visam diminuir o índice de usuários com problemas de saúde, reduzindo os custos com doenças em estágio avançado”.

Nesse sentido, o executivo ressalta a parceria, desde janeiro de 2012, com a Healthways, maior empresa do mundo especializada em administração de programas de saúde e bem-estar do mundo. A solução americana, segundo Lopes, permite a coleta de dados e a consolidação de informações automatizadas sobre hábitos e condições de saúde dos clientes.

Já a Porto Seguro comenta o desafio do controle da aceleração de custos praticados por hospitais, cujo aumento supera os 20% anuais. “Estamos sempre em busca do aprimoramento das negociações e da auditoria, assim como estabelecendo parcerias para amenizar o problema”, reforça Pizzotti.



Em busca de harmonia

“O grande desafio do corretor é fazer a gestão integrada da saúde para os funcionários das empresas clientes”. A declaração é da presidente da Victory Consulting, Vera Bejatto, indicando que a saúde suplementar precisa de harmonia entre as diferentes esferas da cadeia produtiva: ANS, seguradoras e operadoras, corretores e consumidores.

“O leque de coberturas é igual em todas as companhias, o que muda é a rede credenciada e a modalidade do plano de saúde. O lado bom é a padronização da qualidade do atendimento, em linha com o Rol de Procedimentos. O lado ruim é que o plano individual praticamente desapareceu porque, nesse tipo de produto, a ANS não deixa aplicar reajuste maior do que 9%. É por isso que as operadoras saíram do segmento”, afirma Vera, defendendo que o certo seria a ANS permitir reajustes de acordo com a sinistralidade.

Além disso, o mercado tem se concentrado nas mãos de poucas operadoras e, em paralelo, o corretor também enfrenta problemas em

renovações de contratos. “Diante da sinistralidade alta com desequilíbrio financeiro, a operadora entende que não houve gestão adequada da carteira e deixa de aceitar a proposta, colocando a culpa no corretor”, alerta.

Para a advogada especializada em seguros, Angélica Carlini, o segredo do sucesso para a saúde suplementar está ligado à criação de um novo modelo de mediação de conflitos, municiando as instâncias jurídicas com informações técnicas do mercado.

“Precisamos mudar o relacionamento com o consumidor, ampliando o diálogo e lançando encontros sistemáticos. O problema é que usamos um modelo muito parecido com as vendas de bens de consumo. Então devemos mudar a dinâmica comercial, ou seja, antes de contratar o cliente deve ser orientado a assinar um documento em que declara saber todos os direitos e deveres, em estratégia que visa diminuir os litígios e evitar a judicialização da saúde”, conclui Angélica.



Acesse e saiba mais.

Chegou a Porto Seguro Conecta.

Agora, seu cliente de auto pode ter uma operadora de celular para falar à vontade, além de serviços e descontos exclusivos.

A Porto Seguro está lançando a Conecta: uma operadora de celular com serviços de voz, SMS e internet, além de benefícios exclusivos. E quem é cliente Porto Seguro Auto tem ainda mais vantagens.

- Desconto de 5% no seguro de auto;
- Até uma fatura Conecta grátis por ano¹;
- Desconto de 50% na compra do seu smartphone²;
- Ligação internacional com custo de ligação local;
- Plano ilimitado Conecta+: para você falar sem limites com qualquer operadora.

Para saber mais, consulte seu Gerente Comercial ou acesse www.portoseguroconecta.com.br.



Nossa melhor ligação é com você.

Informações reduzidas, válidas para os planos pós-pagos +200, +400 e +800. Para mais informações sobre planos, serviços e promoções, consulte o site. 1) Na contratação ou renovação do Porto Seguro Auto. 2) Com pagamento da fatura no Cartão de Crédito Porto Seguro com débito automático, e pagamento do aparelho em 12x sem juros também no Cartão de Crédito Porto Seguro. CNPJ: 11.281.004/0001-01. Termos de Autorização 50/51/52/2011 - Anatel. Processo SUSEP: 15414.100.233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

Time completo: veja o quadro de diretores regionais para os próximos quatro anos

O Sincor-SP encerrou o ciclo completo de eleições para as diretorias regionais da entidade. Segundo o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, os corretores de seguros mais uma vez demonstraram maturidade política para avançar como categoria profissional.

“O processo foi conduzido com total transparência e diálogo. Agora contamos com o time para dar andamento à execução do nosso programa de gestão participativa”, declara Camillo. Ele ainda afirma que o novo modelo de administração da entidade está em linha com o objetivo de criar o ambiente favorável ao desenvolvimento do corretor. “Contamos com o apoio dos colegas e estamos à disposição”, reforçando que o Sincor-SP e suas regionais são a casa do corretor no interior e na capital.

BARRETOS:

João Carlos Garrucho

Iniciou no mercado de seguros em 1986, atuando em diversos cargos. No ano 2000, foi auxiliar do diretor da regional e, em 2007, fez parte da Comissão Social do Sincor-SP.



SÃO JOSÉ DO RIO PRETO:

Antonio Roberto Mantovan

Corretor de seguros há mais de dez anos, formado em Administração de Empresas. É diretor regional do Sincor-SP desde 2010.



FERNANDÓPOLIS: Odeir Vilar

Graduado em Administração, está no mercado de seguros há mais de 20 anos, sendo 18 deles na corretagem de seguros.



ARAÇATUBA: Flavio Machado

Começou a atuar no mercado de seguros aos 23 anos. Trabalhou mais de 15 anos em empresas seguradoras, e, há 20 anos, abriu sua própria corretora de seguros.



NOVA ALTA PAULISTA: César Anderson Dias Munis

No mercado desde 1980, tornou-se corretor de seguros habilitado em 1988 e fundou sua própria corretora na cidade de Dracena. Também é graduado em Direito.



PRESIDENTE PRUDENTE: Vanderlei Boiça Lima

Vindo da área de informática, fundou sua corretora de seguros em 2003, que hoje conta com 10 colaboradores e opera em todos os ramos, com ênfase em Garantias e Seguros Imobiliários.



MARÍLIA: Walter Reis

Atua no mercado de seguros há mais de 25 anos, sendo um dos fundadores do Clube dos Corretores de Seguros de Marília e Região, onde exerceu a função de secretário. É formado em Direito e vice-presidente da Comissão de Esportes da OAB de Marília.



ASSIS: Jobel Cândido Venceslau Júnior

Corretor de seguros, graduado em Administração de Empresas e Direito, com mestrado em Educação, Administração e Comunicação. É professor da Unip e atua como palestrante motivacional. Também já foi diretor regional em Assis (2004-2007).



BAURU: Fernando Antônio Kauffmann Alvarez

Pelo terceiro mandato consecutivo na regional Bauru, já está no mercado de seguros há 27 anos, atuando em todos os ramos.



PIRACICABA: Carlos Alberto Caporali

Atua no mercado de seguros há 35 anos e é corretor de seguros desde 1986. Já foi mentor do Clube dos Corretores de Seguros de Piracicaba durante três gestões e está na direção da regional pelo terceiro mandato consecutivo.



SOROCABA: Eduardo Lemes

Formado em Contabilidade, atua no mercado de seguros desde 1988. Foi assistente de produção de uma seguradora na região de Sorocaba e, em 1994, se tornou sócio de uma corretora de seguros.



ZONA NORTE: Antonio Cabral

Corretor de seguros desde 1996. Sua carreira teve início como preposto em duas corretoras de seguros e, em 1994, fundou sua própria empresa. Em 2003, idealizou e iniciou o movimento dos Corretores de Seguros Amigos da Zona Norte.



ZONA OESTE: Edmar Fornazzari

Atua no mercado de seguros desde 1978, tendo começado sua carreira na área de elaboração de propostas e conferência de apólices. É corretor de seguros há 18 anos. Também foi diretor financeiro do Clube dos Corretores de Seguros de Osasco e Região por dois mandatos.



ZONA SUL: Márcio Silva

No mercado de seguros há 11 anos, tendo o mesmo tempo como sócio do Sincor-SP. O diretor pretende levar os anseios dos corretores à diretoria do Sincor-SP, a fim de manter uma relação de parceria e trabalho conjunto.





ARARAQUARA: José Roberto Placco Rodriguez

No mercado de seguros desde 1969, tornou-se corretor de seguros em 1989. Começou a carreira de diretor regional em 1995 e permaneceu no cargo por quatro mandatos.



SÃO CARLOS: Antonio Carlos João

Formado em corretagem de seguros desde 1985, é um dos primeiros associados do Sincor-SP e atua como diretor regional do Sincor-SP desde 2004.



RIBEIRÃO PRETO: Vicente de Oliveira Tozzo

Corretor de seguros há 22 anos, formado em Administração de Empresas e professor da Escola Nacional de Seguros. Atua como diretor regional do Sincor-SP desde 2010.



FRANCA: Hildemar José da Silveira

Corretor de seguros, graduado em Direito, com especialização em Direito Tributário e Planejamento Estratégico. Também atua com corretagem de imóveis.



SÃO JOÃO DA BOA VISTA: Silvia Helena Rinaldi Lara

Com formação como corretora de seguros desde 1992, está à frente da regional São João da Boa Vista desde 2004, indo para o seu terceiro mandato consecutivo.



CAMPINAS: Adelaíton Ferreira Eloi

Começou no mercado de seguros em 1989, como preposto, e se tornou corretor de seguros em 1992, abrindo sua própria corretora quatro anos depois. Foi diretor regional de Campinas por três gestões (1998-2007).



JUNDIAÍ: João Castro

Formado como corretor de seguros desde 2004. Na gestão anterior, atuou como assistente regional na Comissão Contra Venda Casada e Preços Diferenciados do Sincor-SP.



OSASCO: Eduardo Minc

Formado em Economia, está no mercado de seguros desde 1989 e atua como diretor regional do Sincor-SP há seis anos. É sócio-proprietário de uma corretora de seguros com escritórios em São Paulo e Osasco.



GUARULHOS: Claudemir Machi

Corretor de seguros há mais de 32 anos, advogado especialista em Direito Civil e Processo Civil e presidente da Comissão de Direito Securitário da OAB Guarulhos.



TAUBATÉ: Lauro Barreto

Com 33 anos no mercado de seguros, fundou sua própria corretora em 1987. Também é sócio-fundador e mentor do Clube dos Corretores de Taubaté e Região. Agrega em seu currículo a função de coordenador do curso de habilitação de corretores da Escola Nacional de Seguros. Contribuiu na implantação da Regional do Vale do Paraíba.



SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: Valdir Escoza Milani

Está no mercado de seguros desde 1978, quando iniciou a carreira em grandes seguradoras. É corretor de seguros habilitado desde 1990 e sócio do Sincor-SP há cerca de 25 anos.



MOGI DAS CRUZES: Fábio Ferreira Mattos

Corretor de seguros, formado e pós-graduado em Administração de Empresas. É sócio-diretor de duas corretoras de seguros e de uma empresa de logística. Também já atuou como professor da Escola Nacional de Seguros.



SANTOS: Rogério Freeman

Iniciou a carreira no mercado de seguros em 1990 e se tornou corretor de seguros dois anos depois. Formado em Administração de Empresas e palestrante. Já foi diretor do Clube dos Corretores de Seguros da Costa da Mata Atlântica por duas gestões.



ABCDMR: Sady Viana

Corretor de seguros desde 1992. Iniciou seu próprio negócio apenas dois anos mais tarde. É sócio-fundador do Clube dos Corretores de Seguros do Grande ABC, tendo ocupado os cargos de mentor (2007-2009) e diretor social (2005-2007).



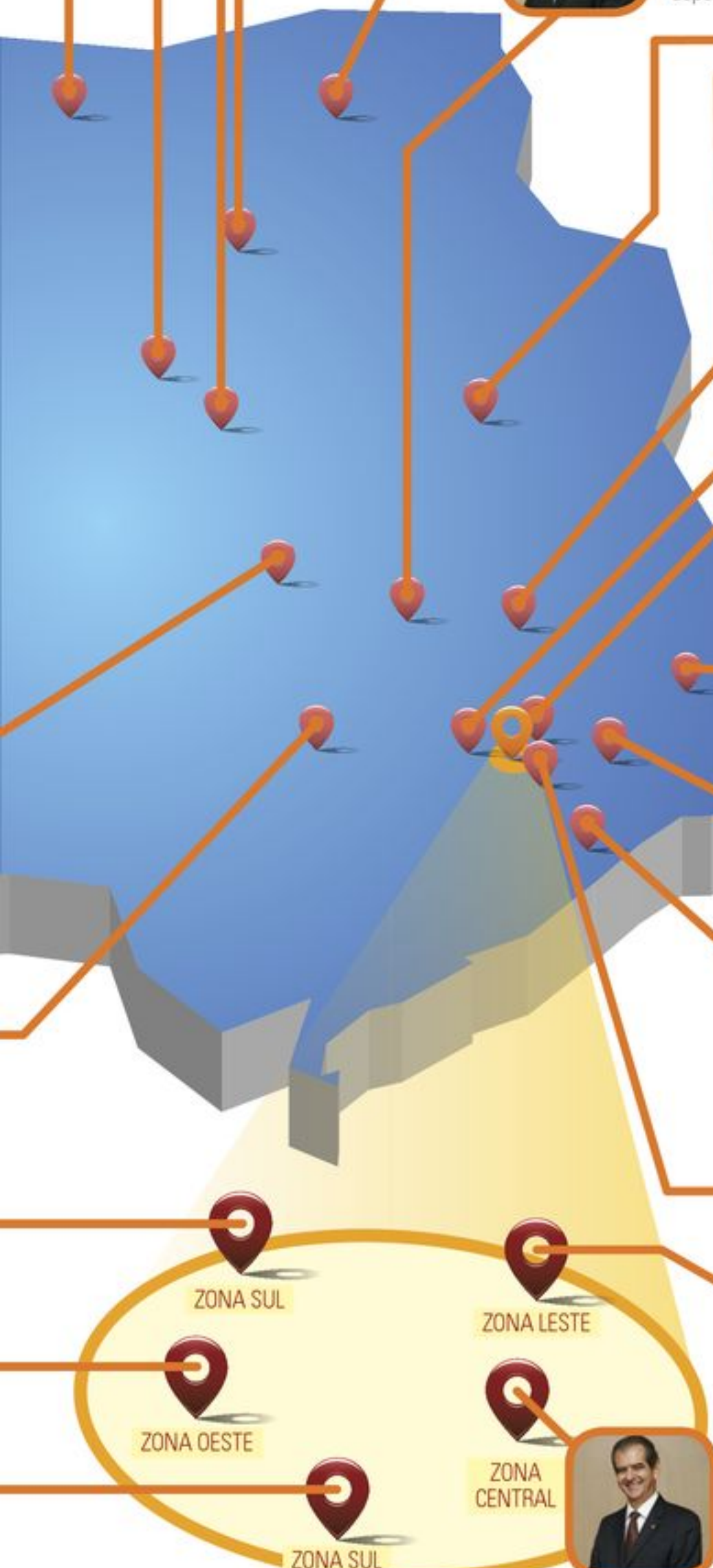
ZONA LESTE: José Carlos Rossatto

Iniciou sua trajetória no mercado de seguros em 1984 em uma seguradora, atuando na função de gerente Comercial. Há cerca de 20 anos, é proprietário de uma corretora de seguros e, em 2007, se tornou um dos sócios-fundadores de outro negócio.



ZONA CENTRAL: Braz Romildo Fernandes

Corretor de Seguros desde 1984, atua há mais de 40 anos no mercado de seguros. Também é advogado especialista em Direito Processual Civil. É diretor da regional desde sua fundação, em dezembro de 2012.



certificação digital

Corretora de seguros tradicional se mantém atualizada e é nova AR da AC Sincor



Equipe da AR Sekurit



Fundador entrega cheque de Seguro de Vida a uma viúva, em 1955

A Sekurit Corretora de Seguros é uma das primeiras empresas do ramo no Brasil. Foi fundada em 1966, ano em que foi regulamentada a profissão do corretor de seguros – até então as seguradoras faziam a venda diretamente ao cliente – e Edmundo Dias de Oliveira que vendia seguros em seguradora há 40 anos resolveu investir em seu negócio. Na foto que consta no atual portfolio da empresa, aparece entregando um cheque de seguro de vida a uma viúva em 1955. Como curiosidade, a Sekurit foi uma das empresas que contribuíram com doação para a aquisição da sede própria do Sincor-SP, em 1980.

O filho e o neto de Edmundo seguiram a carreira e hoje, com o fundador já falecido, comandam a corretora, que desde 1993 está no bairro de Pinheiros: José Carlos Dias de Oliveira, 70 anos, responsável pelas áreas administrativa e financeira; e André Satin Calareso Dias de Oliveira, 37, comercial e novos negócios. A união de gerações faz com que tradição e modernidade caminhem juntas.

“O mundo está mudando. Gosto muito de tecnologia, de alinhá-la ao conhecimento para facilitar o nosso processo operacional e a contratação de seguro pelo cliente. Com a tecnologia conseguimos atender várias regiões do Brasil, e temos funcionários que trabalham em casa, pois demoravam duas horas para chegar. Tecnologia é aliada no mundo moderno”, afirma André.

O interesse na área de certificação digital surgiu desde o início da Autoridade Certificadora (AC) Sincor, em 2005. “Temos sempre esse cuidado de não ficar parados no tempo. Tentamos implantar a Autoridade de Registro naquela época, mas era muito caro, hoje o preço é mais acessível”, esclarece. Após o credenciamento e treinamentos, a AR Sekurit iniciou suas operações no mês de abril. Duas agentes de registro trabalham com o diretor comercial André.

“O certificado digital é cada vez mais obrigatório, então há uma grande demanda. Em nossa região (Rua Teodoro Sampaio) tem muito comércio, além dos médicos do Hospital das Clínicas e do Incor, e estamos próximos do metrô”, diz.

O dirigente da AR Sekurit pretende expandir a operação para o interior, criando pontos de atendimento com parceiros comerciais. “Nosso foco é fazer o cliente da AR adquirir seguros. Sabemos que podemos dobrar ou triplicar faturamento fazendo cross-selling, ou seja, vendendo mais produtos para o mesmo cliente, o que é muito menos trabalhoso e custoso que buscar novos”.

escada acima / escada abaixo

1. Dilma Rousseff aprova lei que trata da atividade de desmonte de veículos, em iniciativa que deve baratear o custo do Seguro de Automóvel

2. As reservas do setor de seguros podem fechar 2014 com R\$ 540 bilhões. Já em saúde, a previsão atual é alcançar o patamar de quase R\$ 125 bilhões (Rating de Seguros)

3. Mercado de capitalização fatura R\$ 20,9 bilhões em 2013, com um crescimento de 26,3% em comparação com o ano anterior (FenaCap)

4. Seguro D&O pode crescer graças à aprovação da lei anticorrupção, punindo pessoas jurídicas que participarem de casos ilícitos contra a administração pública



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



1. Reajuste dos contratos dos planos coletivos de adesão começam a apresentar índices muito acima da inflação

2. Mais de 100 planos de saúde são suspensos por não atender regras relacionadas a prazos de atendimento e coberturas oferecidas aos consumidores

3. Cerca de 50% dos brasileiros já tiveram algum familiar ou conhecido vítima de acidente de trânsito

4. Perdas patrimoniais em grandes indústrias geraram prejuízos de US\$ 34 bilhões nos últimos 40 anos (Marsh)



VOCÊ PROCURA **BONS RESULTADOS?**

NA SICOOB CREDICOR-SP, COOPERATIVA DE CRÉDITO DOS CORRETORES DE SEGUROS, VOCÊ FAZ INVESTIMENTOS COM SEGURANÇA

O cooperativismo de crédito é uma grande ação conjunta que envolve pessoas por meio de um bem coletivo.

O valor aplicado na sua Conta Capital, entre outros investimentos, é o recurso que a Cooperativa usa para praticar créditos com taxas mais atrativas que as do mercado financeiro, sem objetivo de lucro.

Para formação e evolução do seu capital, conforme previsto em Estatuto, as subscrições de cotas mensais são no valor mínimo de R\$ 10.

A Sicoob Creditor-SP vem remunerando esse investimento em 100% da SELIC sobre o saldo médio anual, uma rentabilidade acima da Caderneta de Poupança.

Pensando nisso, você pode optar por integralizar um número maior de quotas por mês, visando seu futuro e a possibilidade de poupar seguramente.

COMPARE A RENTABILIDADE ACUMULADA DOS INVESTIMENTOS EM 2013

Caderneta de Poupança (Acumulada 2013)	6,31%
SELIC (Acumulada 2013 - saldo médio)	8,29%

(11) 3188-5080 / 3188-5072 / 3188-5076 / 3188-5071

SICOOB CREDICOR-SP
Cooperativa de Crédito

A instituição financeira dos Corretores de Seguros



Milton Oyas Rodrigues

Milton Oyas Rodrigues é graduado em Administração de Empresas pela Faculdade Oswaldo Cruz, pós-graduado em Marketing pela FAAP e em Gestão Ambiental pela Universidade Gama Filho, com quase 30 anos de experiência no mercado de seguros.

Marketing voltado para os negócios

O que é marketing? A palavra marketing pode facilmente nos remeter a pensar em propaganda. Está errado? Não, porém marketing é um conceito muito maior do que a propaganda.

Marketing trabalha desde a concepção inicial de um produto ou serviço, quando são realizadas as pesquisas para saber sobre a aceitação, até a logística de entrega ao consumidor final, passando por todas as áreas de uma empresa, incluindo propaganda.

E por que facilmente interpretamos como sendo apenas uma parte do que realmente é o marketing? Porque é uma das partes do trabalho que mais aparecem ao cliente. E, já que é umas das partes do trabalho que mais aparece, temos por obrigação cuidar muito bem dela!

A questão é que nem sempre temos clareza em como usar o marketing para fazer uma boa divulgação de nossa empresa. Precisamos usá-lo por completo para melhorarmos o processo de comunicação. Entender cada etapa da elaboração de um produto e/ou serviço ajuda a preparar esta comunicação. Olhar para dentro da empresa permite enxergar aquilo que fazemos bem, aquilo que fazemos muito bem e aquilo que precisamos melhorar. A partir desta análise temos condições de começar a pensar no que quero transmitir ao público e como quero transmitir.

“Olhar para dentro da empresa permite enxergar aquilo que fazemos bem, aquilo que fazemos muito bem e aquilo que precisamos melhorar. A partir desta análise temos condições de começar a pensar no que quero transmitir ao público e como quero transmitir.”

O processo de comunicação deve pensar no conteúdo e na forma de apresentação. No que diz respeito ao conteúdo, por vezes aparece um problema que é muito comum: informação de baixa ou nenhuma usabilidade. Isso acontece quando a empresa não tem coisas boas para comunicar ou são tão comuns que comunicar não fará diferença para a aquisição de novos clientes ou fidelização dos já existentes.

Neste momento, precisamos nos concentrar em um trabalho interno de pesquisa para encontrar os pontos fortes de nossa atuação. Uma “ferramenta” muito útil para esta etapa é a Análise FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças que dizem respeito à empresa). Comunicar algo que não desperta interesse faz parte de um trabalho quem não estudou os interesses do cliente antes de ser finalizado.

Conteúdo pronto?

Agora é hora de pensar em como divulgar

Para quem eu quero comunicar? Como chegar até estas pessoas? Quais são os meios de comunicação existentes mais apropriados para a informação e público-alvo que estamos trabalhando? Os preços estão coerentes com o orçamento que direcionamos para este processo? Qual meio de comunicação é mais eficaz para a minha estratégia comercial? Quais são as chances de conversão em vendas ou fidelização? Tudo isso deve ser pensado no momento de escolher o melhor caminho para a divulgação.

Destaque para a Internet

Cada vez mais, nós, consumidores, procuramos conveniência com segurança. Neste caso, a internet entra como uma forte aliada para a estratégia de comunicação para grandes públicos, tendo em vista que no Brasil já existem mais de 50 milhões de e-consumidores.


Uma campanha de marketing bem sucedida é aquela que comunica de forma clara e objetiva para reverter a informação transmitida em venda efetuada ou em fidelização do cliente. Desta forma, ao pensar em uma estratégia de marketing, o empresário precisa preparar um bom estudo sobre seus reais diferenciais de mercado aliados aos pontos fortes de atuação revertidos em benefícios para o cliente.

A comunicação deve atingir o gosto do cliente para prender sua audiência. No mercado de seguros estamos acostumados a ver campanhas de divulgação apenas das seguradoras.

Um corretor de seguros interessado em aproveitar o marketing voltado para os negócios deve considerar:

- Quais são os serviços prestados pela minha corretora que notadamente são percebidos pelos clientes?
- Como fazer para que outros possíveis clientes tenham conhecimento destas nossas habilidades e competências?
- Qual é o melhor tipo de comunicação para expandir esta visibilidade?
- Qual orçamento tenho disponível para este processo?
- Quais resultados quero obter ao utilizar o marketing como ferramenta estratégica para alavancagem dos negócios?

Planejar a comunicação envolve muito mais do que simplesmente comunicar. Esteja atento às oportunidades e vantagens do marketing para atrair e fidelizar clientes!



Que tal
viajar para Madrid
com tudo pago?

Com a Admix você pode. Ao se tornar um **Corretor Parceiro**, você participa de campanhas exclusivas e pode ganhar muitos prêmios, como viagem, carro e bônus em dinheiro.

Ainda não é um **Corretor Parceiro Admix**? Não perca tempo!
Ligue agora para (11) 4873-5302 e participe!

Admix

Porque saúde deve ser para todos.

#segura David

O Brasil está
conectado com você.

Ele segura qualquer ataque. Salva todas as bolas.
E dentro do campo, é a segurança da Seleção.
Mande o seu apoio para o David Luiz: **compartilhe
a hashtag #seguradavid nas redes sociais.**

Descubra de onde vem
a garra deste craque:
www.seguradavid.com.br



Patrocinadora Oficial da Seleção Brasileira.

O desenvolvimento do mercado de seguros e a posição dos corretores de seguros

O desenvolvimento do mercado de seguros e a posição dos corretores de seguros

...do IFRB na solução das
...apresentadas, principalmente
...que respeita a dois aspectos
...sejam, a certificação de
...condições, taxas e pre-
...de consulta, prazos e
...de sinistros. É bem verdade
...o problema da burocracia que
...seguradoras e o IFRB melho-
...travemente nos últimos 5
...esses dois problemas,
...outros de menor
...persistem, infelizmente
...muitas vezes, pela
...técnica da maioria dos
...e pela inco-
...técnico de m
...o aspecto
...de sinist
...realmente
...lig
...mas, entr
...conceit
...considera
...normal
...isto
...realizado, o
...inspec
...comproba
...entregues, etc
...na melho
...a sua indeniza
...de 60 (sessen
...a partir de
...condições acima m
...situação espel



...a maioria das liquidações de
...existindo, como é óbvio,
...procedidas em caráter
...urgência ou excepcionais, confor-
...e grau de interesse comercial
...existente. Num país em processo de
...desenvolvimento e com taxa inflacio-
...nária indiscutivelmente alta, essa
...situação traz ao segurado certa insis-
...bilidade e insegurança, para não
...prejuízo. Esta é a melhor de-
...na maioria das ve-
...o processo de liquidação de
...sinistros mediante a solicitação, por
...de informações e documentação
...que realmente não são indispensá-
...os intermediários e companhias de
...sucesso ou de andamento, tempo de
...de liquidação, surgem, consequente-
...ment, e as freqüentes in-
...de se atrasam por prazos superio-
...e de dias, meses. Embora tenha
...abordado consideravelmente a
...o corretor de segu-
...o corretor é o intermediário e obriga-
...o do segurado e frustrante
...adequada e justa
...segurado. É bem verdade
...existem prazos
...de sinistros legal-

...maneira a
...segurado
...grande man-
...entendimento
...atenuar a
...de
...e na seriedade da
...do seguro

3. Os problemas da estatização

No campo de seguros, não ha-
...inegavelmente, motivo para que o
...governo, seja federal ou estadual,
...concorra com a iniciativa privada,
...porque falta, nesse caso particular, a
...justificativa maior ou melhor para
...estatização, o chamado "espanto
...vazio". O que se vê no entanto é a
...situação, o mais das vezes nos gover-
...dos estatutos de seguradoras e de

...desenvolvimento do
...mercado de seguros
...a posição dos corretores
...de seguros

...de desenvolvimento do
...mercado de seguros
...a posição dos corretores
...de seguros

...desenvolvimento do
...mercado de seguros
...a posição dos corretores
...de seguros

...desenvolvimento do
...mercado de seguros
...a posição dos corretores
...de seguros

...desenvolvimento do
...mercado de seguros
...a posição dos corretores
...de seguros

...desenvolvimento do
...mercado de seguros
...a posição dos corretores
...de seguros

...desenvolvimento do
...mercado de seguros
...a posição dos corretores
...de seguros

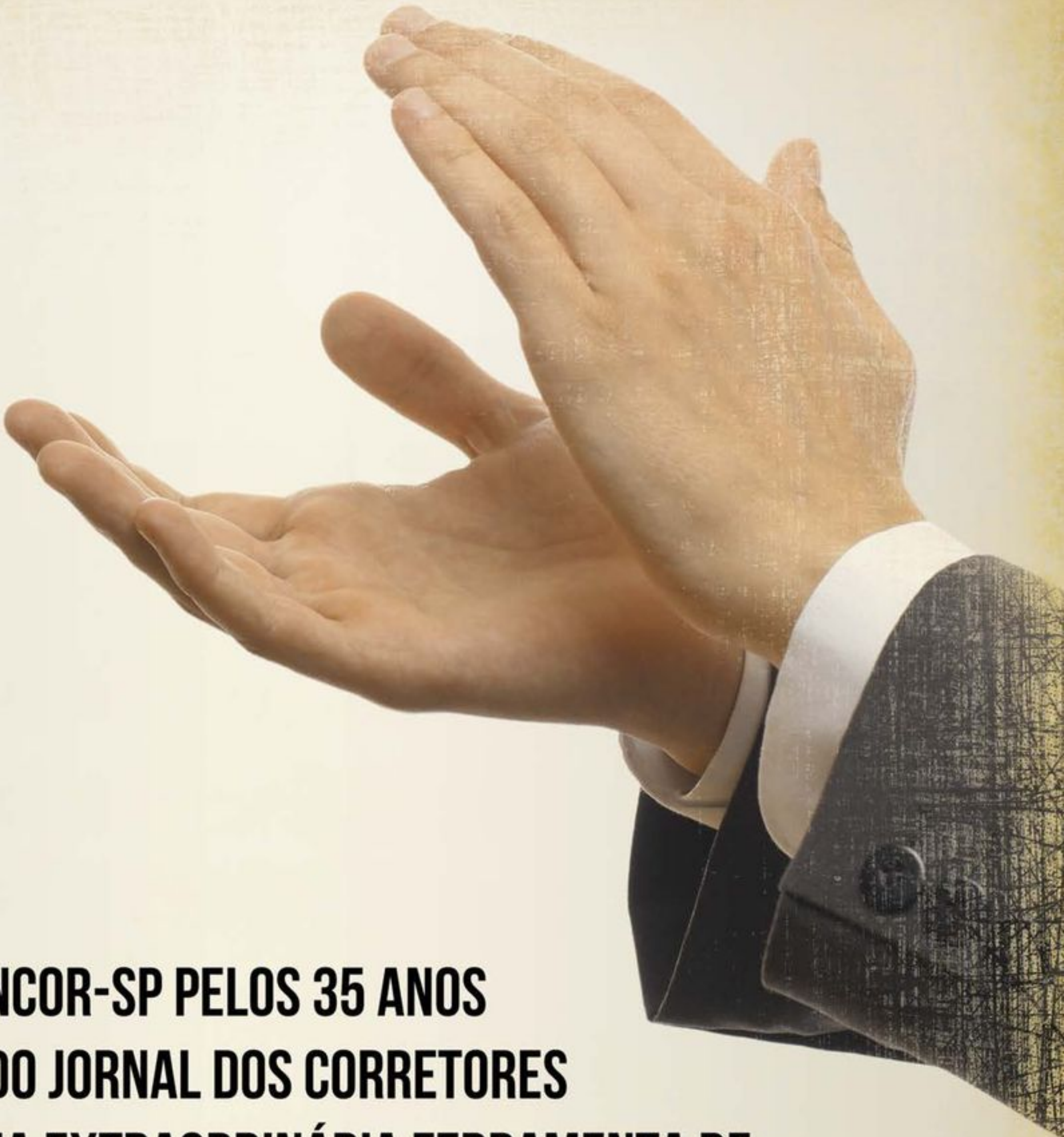
...desenvolvimento do
...mercado de seguros
...a posição dos corretores
...de seguros

...desenvolvimento do
...mercado de seguros
...a posição dos corretores
...de seguros

...desenvolvimento do
...mercado de seguros
...a posição dos corretores
...de seguros



Sindicato das Seguradoras,
Previdência e Capitalização



**SAUDAMOS O SINCOR-SP PELOS 35 ANOS
DE EXISTÊNCIA DO JORNAL DOS CORRETORES
DE SEGUROS, UMA EXTRAORDINÁRIA FERRAMENTA DE
COMUNICAÇÃO E DISSEMINAÇÃO DO SEGURO ENQUANTO
INSTITUIÇÃO E CONQUISTA SOCIAL.**

Nesta data comemorativa, renovamos nossos votos e compromisso conjunto pela criação de uma Cultura do Seguro, demonstrando sua importância para o mundo moderno, e, conseqüentemente, tornando o Seguro cada vez mais conhecido por nossa sociedade.