

## AC Sincor se reestrutura

A Autoridade Certificadora (AC) Sincor prevê que, ainda este ano, tenha alta de 40% nos postos de atendimento. Para dar conta deste crescimento, a instituição montou nova estrutura.

Pág. 14

# Decisões inesperadas movimentam o mercado de seguros

Em menos de 10 dias, Susep publica quatro circulares de forte impacto. Entidades que representam o setor de seguros no Estado de São Paulo se encontram no Sincor-SP a fim de discutir as medidas e propor soluções.

Págs. 8 a 11

## Segunda edição do PECS

Sincor-SP edita 2ª edição do Perfil das Empresas Corretoras de Seguros (PECS), que constitui um estudo estatístico das companhias sediadas no Estado de São Paulo.

Pág. 15

# CONEC

O MELHOR CUSTO X BENEFÍCIO PARA VOCÊ SE ATUALIZAR!



**XV Conec**  
CONGRESSO DOS CORRETORES DE SEGUROS  
11 A 13 DE OUTUBRO DE 2012 - ANHEMBI-SP

A arte de  
proteger!

Não perca a oportunidade de fazer parte do evento mais importante da categoria, veja a tabela abaixo e aproveite o desconto progressivo em destaque!



MÊS	CORRETOR SÓCIO & CÔNJUGE	CORRETOR NÃO-SÓCIO & CÔNJUGE	OUTROS
<b>MAIO</b>	<b>R\$ 350,00 (cada)</b>	<b>R\$ 700,00 (cada)</b>	<b>R\$ 1.200,00 (cada)</b>
JUNHO	R\$ 400,00 (cada)	R\$ 800,00 (cada)	R\$ 1.300,00 (cada)
JULHO	R\$ 450,00 (cada)	R\$ 900,00 (cada)	R\$ 1.400,00 (cada)
AGOSTO	R\$ 500,00 (cada)	R\$ 1.000,00 (cada)	R\$ 1.500,00 (cada)
SETEMBRO	R\$ 550,00 (cada)	R\$ 1.100,00 (cada)	R\$ 1.600,00 (cada)

DESCONTO PROGRESSIVO – VALOR EM DESTAQUE VÁLIDO ATÉ 31/05/2012 ÀS 17H30.  
VALORES APENAS DE INSCRIÇÃO. CONSULTE AS OPÇÕES DE HOTEL NA PÁGINA DE HOSPEDAGEM.



INSCRIÇÕES E INFORMAÇÕES - [WWW.SINCORSP.ORG.BR](http://WWW.SINCORSP.ORG.BR)  
OU VIA QR CODE COM SEU SMARTPHONE.

REALIZAÇÃO  
**SINCORSP**

## palavra do presidente



## Na economia, não é possível vencer sozinho

Do ponto de vista moral, a guerra é uma abominação e não há quem discorde disso. Ocorre que, pelo viés econômico, a guerra é também um mau negócio e é incrível como tem tanta gente que ainda não enxergou isso. No século 20, a Alemanha só perdeu ao realizar duas guerras contra praticamente todas as nações do mundo. Deixou de possuir as colônias que almejava e ficou sem partes importantes de seu território. Esta nação só consolidou a economia mais poderosa da Europa quando decidiu trilhar o caminho da paz. Esta lição, porém, não bastou aos Estados Unidos, que se decidiram por abandonar a via militar somente após comprometerem US\$ 1 trilhão do erário público em suas atuais relações com Afeganistão, Iraque e Paquistão.

Não é preciso chegar à guerra para que se perca muito. Basta que haja um desentendimento difícil de superar. No mundo, a falta de um acordo consistente impede que a humanidade se sinta a salvo das consequências do aumento contínuo dos gases que compõem o efeito estufa. Por conta disso, somente no Brasil o noticiário ora mostra prejuízos com o excesso de chuvas, que agora acomete o Norte do País, ora destaca perdas com secas históricas, tal como acontece no Nordeste.

No nosso mercado de seguros, se conseguirmos estabelecer a paz necessária para acordos sucessivos e consistentes, todos ganharão muito. Este cenário seria o ideal para aproveitar o atual momento de prosperidade econômica. Contudo, isto ainda não vem ocorrendo. O atual jogo de interesses está fazendo com que um ou mais setores queiram prevalecer sobre os demais. Infelizmente, ainda não está disseminada em nosso mercado a visão de que é impossível a vitória isolada de apenas um de seus setores: governo,

seguradoras, corretores de seguros e consumidores. O resultado deste desentendimento é um só: todos perdem.

Para se ter uma ideia de que corremos o risco de ficarmos emperrados em um quadro de discórdia crônica, basta observar a série de circulares de grande impacto publicadas em abril pela Susep. No geral, elas tendem a gerar dificuldades para a classe dos corretores, sobretudo os pequenos, que compõem a maior parte do sistema de distribuição de seguros. Isto é muito perigoso, pois o desestímulo contínuo ao pequeno corretor pode fazer com que ele mude para outro ramo da economia. Isto reduziria a imensa e capilar rede de distribuição de seguros, que leva proteções a cada uma das cidades e bairros mais remotos do Brasil. Desta forma, o mercado passaria a vender menos. Como consequência, haveria perda de escala e as seguradoras precisariam subir os seus preços, penalizando o consumidor. Este exemplo mostra como o funcionamento do nosso poderoso mercado depende de um delicado equilíbrio de forças. Dentro deste contexto, se as circulares acarretarem perdas a um setor, todo o mercado acaba prejudicado, incluindo o governo em suas intenções.

Esta edição do JCS traz uma reportagem sobre as circulares que a Susep publicou em abril e informa como o Sincor-SP cuidou do tema. Como não poderia deixar de ser, nós nos reunimos com os setores que representam o mercado de seguros no Estado de São Paulo para trabalhar uma pauta que busca o entendimento de todos, incluindo a Susep. Somente assim poderemos evitar uma derrota generalizada do mercado de seguros.

**Mário Sérgio de Almeida Santos**

“ No mercado de seguros, é impossível a vitória isolada de apenas um de seus setores: governo, seguradoras, corretores de seguros e consumidores. Ou todos ganham ou todos perdem. Por isso, precisamos trabalhar o entendimento.

**CORRETOR**  
**MELHOR**  
 É CORRETOR SINCOR-SP

## sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	Na economia não é possível vencer sozinho
4	SUMÁRIO / EXPEDIENTE	
6	CARTAS	Correspondências Sincor-SP
8		CAPA <b>Medidas da Susep provocam intensa movimentação no mercado de seguros</b>
12	CCS-SP FÓRUNS TÉCNICOS	Mário Sérgio é convidado a comentar circulares da Susep "Introdução aos Seguros de Transportes" é apresentado na Zona Norte
13		DIRETORIA COLEGIADA <b>Sincor-SP reúne lideranças para obter melhor alinhamento na defesa dos corretores de seguros</b>
14	AC SINCOR-SP	AC Sincor-SP se reestrutura para atender crescimento
15	PESQUISA	Sincor-SP edita segunda edição do PECS e premia participantes
16	CIDADES	São Carlos permite que corretores de seguros agreguem novos negócios
17	CREDICOR-SP	Credicor-SP tem juros até 50% mais baixos em comparação aos bancos convencionais
18	CULTURA DO SEGURO	Programa Cultura do Seguro prepara apresentações a universitários
19	ARTIGO	Irregularidades no seguro de transportes
20	REGIONAIS DO SINCOR-SP	O que acontece no Sincor-SP pelo Estado
21	BENEFÍCIOS	Associados têm descontos em produtos da Dell
22	CONHECIMENTO ESTANTE	Como liderar eficazmente Negociação de preço x valor
23	ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO	Pagamento no Custo de Emissão da Apólice Susep suspende repasse de recursos do DPVAT
24	JOGO RÁPIDO SINCOR-SP NA MÍDIA	Leoncio de Arruda é homenageado Seguros de carro ampliam cobertura
25	DADOS ECONÔMICOS AGENDA	Unisincor – Junho 2012
26	OUTRA LEITURA	Charge: Zeca / Artigo: Mari Cordeiro

## expediente

## 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

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

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

Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Pedro Barbato Filho

Alexandre Milanez Camillo, Cássia Maria Del Papa

Publicidade: (11) 3188-5009

e-mail: publicidade@sincorsp.org.br

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

## DIRETORIA EXECUTIVA:

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

## Diretores Regionais:

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

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

## SINCOR SP

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS, RESSEGUROS, DE SAÚDE, DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO ESTADO DE SÃO PAULO. Rua Libero Badaró, 293 - 29º andar - São Paulo - Centro - CEP: 01009-907. Tel.: (11) 3188-5000. www.sincorsp.org.br

Ouvidoria: **Milton D'Amelio**

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

## cartas

### correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

#### Circulares de regulamentação de Microseguros

##### À Superintendência de Seguros Privados (Susep)

Prezado Sr. Luciano Portal Santanna,

Tomamos conhecimento que esta Superintendência está empenhada em divulgar normas de regulamentação para o segmento de Microseguros, o que certamente acarretará grandes mudanças em nosso mercado. Dessa forma, com a intenção de debater o tema para que a categoria possa compreender melhor sobre o impacto que este assunto provocará, solicito que esta importante Superintendência promova uma audiência pública, antes da finalização dessas circulares, a fim de que os corretores de seguros e o mercado de seguros possam ter um conhecimento mais amplo sobre as novas regulamentações e formar suas opiniões. É imprescindível frisar que esta consulta pública será de grande importância para esclarecer e conscientizar a nossa classe sobre esta questão. Na certeza de seu pronto atendimento, deixamos aqui registrados os nossos agradecimentos.

Atenciosamente,  
Mário Sérgio de Almeida Santos  
São Paulo, 19 de abril de 2012.

#### Mudanças no Custo da Emissão de Apólice

##### À Superintendência de Seguros Privados (Susep)

Prezado Sr. Luciano Portal Santanna,

Na condição de presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP), maior entidade da categoria, que representa 50% de todos os corretores de seguros do Brasil e cuja intermediação alcança quase 48% de todos os seguros comercializados no País, venho solicitar sua aprovação quanto à indicação de um representante do Sincor-SP para fazer parte da Comissão que a SUSEP pretende criar referente ao custo da emissão de apólice.

Através de uma de nossas comissões técnicas, o Sincor-SP elaborou uma análise denominada C.A.A.C. (Custo Administrativo da Apólice para o Corretor de Seguros), na qual observou-se a obrigação do corretor de seguros na emissão da apólice, nesse sentido, houve uma perda de ganho e de identidade.

Embora a emissão do custo de apólice seja um assunto pertinente às seguradoras, ao longo dos anos nós, corretores de seguros, assumimos responsabilidades; sendo assim, por se tratar de um assunto de extrema relevância, ressaltamos nosso interesse em participar desta comissão, a fim de contribuir com as decisões e de atingir o equilíbrio no setor.

Antecipadamente, agradecemos a atenção.  
Cordialmente,  
Mário Sérgio de Almeida Santos  
São Paulo, 2 de maio de 2012

#### Reedição da circular sobre a Autorregulação

##### À Superintendência de Seguros Privados (Susep)

Prezado Sr. Luciano Portal Santanna,

Recentemente fomos surpreendidos com uma reedição da circular que trata sobre a Autorregulação. Devido às implicações que isso gera, solicito que esta Superintendência ponha este assunto em audiência pública com a intenção de retomarmos o assunto no intuito de buscar, novamente, maiores esclarecimentos sobre este tema.

É imprescindível frisar que esta iniciativa será de grande importância para conscientizar a nossa classe sobre esta questão. Na certeza de seu pronto atendimento, deixamos aqui registrados os nossos agradecimentos.

Atenciosamente,  
Mário Sérgio de Almeida Santos  
São Paulo, 2 de maio de 2012

#### DPVAT – Recursos repassados pela Seguradora Líder

##### À Superintendência de Seguros Privados (Susep)

Prezado Sr. Luciano Portal Santanna,

Temos convicção de que V.Sa. acompanha atentamente o mercado de seguros e,

portanto, tem conhecimento da utilização da verba em referência; entretanto, em face dos últimos acontecimentos, acreditamos ser indispensável, neste momento, relatarmos mais detalhadamente a designação que o Sincor-SP faz para os recursos recebidos sob esta rubrica. Vale salientar que a totalidade do montante repassado pela Seguradora Líder é destinada ao atendimento gratuito da população (em geral pessoas muito carentes) e à divulgação para facilitar o acesso a este seguro sem necessidade de quaisquer pagamentos ou intermediários:

- Mantemos 30 pontos de atendimento (sem custo algum para a população) em todo o Estado de São Paulo – mapa das cidades abrangidas anexo;

- Imprimimos cartazes e folders – explicando os direitos do cidadão, fixados em locais estratégicos e distribuídos gratuitamente – modelos anexos;

- Vídeos especialmente preparados para divulgação;

- Através de nossa assessoria de imprensa buscamos ampla repercussão (em todas as mídias) relatando como e onde os interessados podem ter acesso ao DPVAT sem intermediários e/ou qualquer tipo de oneração – anexamos 03 volumes de “Clipping” de algumas matérias impressas;

- Firmamos convênio com a Polícia Militar do Estado de São Paulo para que no ato dos atendimentos de acidentes de trânsito com vítimas, as mesmas e/ou respectivos parentes possam ser orientados de como proceder para ter garantidos (sem pagamento de quaisquer valores) seus direitos – anexo Termo de Convênio assinado;

- Desenvolvemos diversas apresentações para orientação geral de autoridades e população, inclusive enviando cópias para todas as diretorias Regionais do Sincor-SP, visando ampla divulgação em todas as partes do nosso estado – cópia de uma das apresentações desenvolvidas também segue anexada.

Toda esta mobilização se traduz em 5.561 atendimentos – vide relatório anexo totalizando o ano de 2011 e cada região do estado – certamente, propiciando à população de modo geral (e aos mais carentes em especial) acesso ao DPVAT. Interromper os recursos que recebíamos e destinávamos a esta finalidade significa limitar o acesso a este seguro – considerado o de maior abrangência social em todo o mundo – para muitos concidadãos, além de deixar, em muitos casos, a população à mercê de intermediários inescrupulosos. Conscientes de que isto não é o que deseja esta

respeitável autarquia, solicitamos o pronto restabelecimento da verba interrompida e a certeza de que, dessa forma, continuaremos a contribuir para um País mais justo e socialmente equilibrado. Agradecendo a costumeira atenção de sempre, colocamo-nos à disposição para outros esclarecimentos que se façam necessários, aguardando um breve pronunciamento por parte de V.Sas.

Cordialmente,  
Mário Sérgio de Almeida Santos  
São Paulo, 11 de maio de 2012

### Solicitação de audiência pública

À Superintendência de Seguros Privados (Susep)

Prezado Sr. Luciano Portal Santana,

Devido à necessidade de tratarmos de assuntos de extrema relevância, entre os quais o DPVAT, solicito uma audiência para entregarmos o material que preparamos sobre esse tema que mostra o destino que o Sincor-SP dá à verba do DPVAT, utilizada no atendimento gratuito à população de um modo geral em todo o Estado de São Paulo. Na ocasião também trataremos de outras questões que já foram encaminhadas a essa Superintendência através de ofícios.

Atenciosamente,  
Mário Sérgio de Almeida Santos  
São Paulo, 3 de maio de 2012

## correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

### Propaganda do site Sossego veiculada na Revista Veja

Às seguradoras: Bradesco, Marítima, Mapfre, Zurich, Chubb e HDI

Tomamos conhecimento através das propagandas veiculadas na Revista Veja – Edições 2263 e 2265, publicadas em 04 e 18 de abril de 2012, sobre o site denominado sossego.com.br, o qual se identifica como “o primeiro serviço de comparação e compra de seguros online do Brasil”. Ficamos preocupados com

tal notícia, pois em nenhum momento foi mencionado qual corretor de seguros está envolvido nesta operação ou mesmo a importância da intermediação desse profissional devidamente habilitado.

Salientamos que o corretor de seguros é o único profissional habilitado a intermediar seguros e capaz de informar o consumidor com qualidade e negociar com segurança. Isso facilita não só o trabalho do corretor, mas também o das seguradoras, pois elas só têm a ganhar com essa intermediação que faz parte do processo.

Sabemos que atualmente já existe um programa online que dá condições para realizar comparação de preços entre as seguradoras, entretanto, não consideramos esse instrumento justo, pois induz o consumidor a negociar com a seguradora que proporcionar menor preço e não a que, no âmbito geral, possuir as melhores condições, isso porque essa ferramenta não realiza uma análise técnica, afinal o profissional capaz de efetuar essa análise é o corretor de seguros.

O Sincor-SP sempre buscou o equilíbrio e a dinamização nas relações com o mercado de seguros. Neste sentido, reconhecemos a qualidade nos serviços prestados por essa Seguradora. Entretanto, fomos surpreendidos com tal atitude.

Dessa forma, solicitamos uma posição, o quanto antes, para que possamos cessar com este assunto e restabelecer as boas práticas que devem nortear as relações comerciais do mercado de seguros.

No aguardo de sua urgente manifestação, agradecemos a atenção.

Cordialmente,  
Mário Sérgio de Almeida Santos  
São Paulo, 20 de abril de 2012.

### Resposta da HDI Seguros

Caro Mário Sérgio,

Antes de tudo gostaria de reiterar o profundo respeito que a HDI Seguros tem, e sempre teve, pela classe dos Corretores de Seguros. A maior prova desse respeito se deu na definição de preços iguais em qualquer canal de venda da nossa empresa, quando da compra da HSBC Seguros de Auto e Bens em 2005.

O mesmo ocorre com relação aos sites de comparação de preço, como este da propaganda na Revista Veja – Edições 2263 e 2265, à qual você se refere em sua correspondência. A Sossego.com.

br é o nome do site da Papaseguros Corretora de Seguros, devidamente cadastrada e ativa na Susep com o número 100710431.

Não podemos, como seguradora, intervir no modelo de vendas de uma corretora, pois não nos cabe este papel. A opção de qualquer corretor em utilizar um canal de vendas online é de exclusiva responsabilidade deste. As novas ferramentas tecnológicas permitem a estes corretores atenderem os segurados virtualmente, como qualquer outro corretor atende em seu escritório ou por telefone.

É de nossa responsabilidade, porém, garantir que o valor do seguro praticado por estes corretores sejam os mesmos praticados por qualquer outro corretor, através de qualquer canal que seja. Com relação a este assunto, posso te assegurar que é isto que ocorre.

A tendência é que o canal de vendas pela internet cresça nos últimos anos. Isso vem sendo amplamente discutido em todos os fóruns e congressos que participamos. Isto não significa que a classe dos Corretores está ameaçada, mas que os tempos evoluem e todos nós temos que acompanhar as mudanças. A HDI Seguros apoia os corretores de seguros, independente do canal adotado por ele para a venda de seguros e garante a todos preços iguais para que haja uma concorrência justa no mercado.

Espero ter esclarecido as suas dúvidas.  
Atenciosamente,  
João Francisco Borges da Costa  
Presidente  
São Paulo, 26 de abril de 2012.

### Resposta da Chubb Seguros

Prezado Mário Sérgio,

Recebemos sua mensagem, a qual oferece uma excelente oportunidade para esclarecer aos nossos parceiros corretores, através deste digno representante da classe, nossa posição com relação a este assunto.

Há alguns meses fomos procurados por um dos nossos corretores para que estudássemos um programa de vendas pela web. Depois de entendermos detalhadamente todas as condições do projeto oferecido, que tem por principal objetivo aumentar o número de vendas via internet, concluímos em apresentar proposta para esta demanda.

Um ponto principal da negociação foi que estávamos negociando com um tradicional corretor de seguros (Papaseguros Corretora de Seguros), devidamente cadastrado e aprovado pela Susep, através do número 100710431.

Tal projeto realmente possui alguns facilitadores operacionais que agilizam o processo de cotação sem, entretanto, perder a boa prática de aceitação de riscos. Temos certeza que estamos mantendo nossa política de aceitação e prestação de serviços, exclusivamente através dos nossos parceiros corretores de seguros, dentro das melhores práticas do mercado.

Achamos excelente o momento oferecido pelo amigo para novamente enfatizar que a política de distribuição da Chubb Seguros do Brasil é exclusivamente através de corretores devidamente habilitados.

Colocamo-nos à disposição dessa entidade para outros esclarecimentos, esperando ter atendido à sua solicitação.

Cordialmente,  
Acacio Queiroz  
Presidente & CEO  
São Paulo, 24 de abril de 2012

### Resposta Marítima Seguros

Prezado Senhor,

Em atenção à sua correspondência gostaríamos, primeiramente, de agradecer suas palavras

quanto ao reconhecimento sobre a qualidade de nossas operações. Sobre o assunto em questão tecemos os seguintes comentários:

A Marítima Seguros depende, exclusivamente, do corretor de seguros para a distribuição dos seus produtos. Possuímos cerca de 15 mil corretores ativos. A relação com o corretor sempre foi e sempre será pautada dentro da mais elevada consideração, transparência e ética. Portanto, toda e qualquer observação e sugestão construtiva feita por esse Sindicato sempre será bem-vinda e objeto de nossa melhor análise e atenção.

Sobre o assunto referente ao site Sossego, ratificamos tratar-se de comercialização feita pela internet através de corretor de seguros legalmente habilitado denominado Papaseguros (Susep 100710431), sendo o mesmo associado ao Sincor-MG.

O código Susep do corretor aparece nas telas do site, mas concordamos com esse Sincor que seria importante fazer com que o nome da corretora responsável fique mais evidente nas comunicações visuais e peças utilizadas pela corretora. Por este motivo, já solicitamos à corretora que faça as alterações devidas visando maior transparência na operação, sempre valorizando o papel do corretor de seguros.

Desde o início da operação com este corretor e

outros que utilizam o canal online sempre fizemos questão de destacar que as condições de preço e de comercialização são as mesmas observadas junto à nossa rede de corretores, não havendo diferenciação ou favorecimento. Enaltecemos e reconhecemos o papel do corretor de seguros como o único profissional habilitado a intermediar seguros e apoiamos toda e qualquer iniciativa de comercialização que não fira os preceitos básicos das boas práticas que foram fundamentais para a construção da nossa empresa.

Estaremos sempre à disposição para discutir e escutar suas opiniões e sugestões que possam melhorar o dia a dia dos negócios de nossa empresa e da categoria dos corretores de seguros. Mais uma vez agradecemos sua contribuição e esperamos adotar as melhorias aqui apontadas.

Atenciosamente,  
Mario Jorge Pereira  
Diretor executivo comercial da Marítima Seguros  
São Paulo, 26 de abril de 2012.

Até o fechamento desta edição não houve respostas das demais seguradoras envolvidas.



## A sua bússola no mercado de seguros está chegando.

Em breve você associado do Sincor-SP receberá, gratuitamente a primeira edição do GUIA PARA OS CORRETORES DE SEGUROS. Um trabalho realizado pelas Comissões Técnicas do Sincor-SP.

**SINCOR**SP



# Medidas da Susep provocam intensa movimentação no mercado de seguros

*Entidades que representam o setor se reúnem no Sincor-SP para preservar atual ritmo de crescimento*

No último mês de abril, e em menos de 10 dias, o mercado de seguros foi abalado por várias decisões tomadas de forma inesperada pela Susep. O órgão publicou novas medidas para o cadastramento dos corretores de seguros, reeditou a circular de autorregulação, modificou o custo de emissão da apólice e suspendeu a verba destinada aos Sincor's para o atendimento gratuito à população com relação ao DPVAT.

A fim de verificar como absorver as decisões e quais atitudes tomar, o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, imediatamente decidiu ampliar as discussões dentro da entidade e procurou as instituições que representam o mercado de seguros. O resultado desta decisão provocou uma reunião com as entidades que compõem o setor no Estado de São Paulo no último dia 26 de abril, na Sede do Sincor-SP e,



no dia 11 de maio, o assunto foi debatido com todos os membros da diretoria do Sindicato.

Na reunião do dia 26 de abril estiveram presentes os representantes destas entidades (em ordem alfabética): Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros (Aconse-SP); Associação Paulista dos Técnicos de Seguros (APTS); Câmara do Corretores de Seguros do Estado de São Paulo; Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), e dos Clubes localizados no Grande ABC, Osasco, Vale do Paraíba e Santos; Clube de Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP), Sincor-SP; Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro (SBCS), Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização (Sindseg-SP) e União dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (UCS).

O objetivo do Sincor-SP foi o de promover a união das organizações, para, juntas, oferecerem soluções a fim de equacionar os problemas em pauta. “A proposta é estarmos unidos em prol do crescimento do mercado de seguros e dos interesses do consumidor, independente de pensamentos diferentes ou de posições partidárias contrárias”, argumentou Mário Sérgio, ao abrir a reunião.

Ao longo dos trabalhos, os presentes demonstraram boa vontade e souberam conduzir os entendimentos, a fim de alcançar um resultado positivo que refletisse a posição do mercado de seguros no Estado de São Paulo, que representa 49% dos negócios do setor. Na oportunidade, foi criada uma comissão para analisar as recentes medidas e discutir formas para que tanto o mercado quanto o consumidor não sejam prejudicados. “Peço a todos que permaneçam serenos e unidos porque estamos trabalhando em todas as questões que envolvem os corretores de seguros”, destacou Mário Sérgio em um e-mail distribuído para os associados logo após o pacote de medidas da Susep.

Esta postura da entidade foi colocada em prática de diversas maneiras. A instituição vem utilizando os seus veículos de comunicação, colocando os assuntos em pauta em reuniões com diferentes setores e promovendo os Encontros dos Corretores de Seguros (Encor's) em diversas regiões do Estado.

Embora se identifique cunho político nas recentes decisões, o Sindicato vem demonstrando que está focado apenas na defesa do mercado e dos corretores, se comprometendo a não se deixar induzir por posições partidárias. “Estamos trabalhando para assegurar o tranquilo

desempenho das atividades dos profissionais no Estado de São Paulo. Ao mesmo tempo, procuramos contribuir com as entidades que representam a classe e o mercado nas demais regiões do Brasil”, diz Mário Sérgio.

## Corretores enfrentam dificuldades para resolver pendências com cadastramento



Uma das medidas publicadas pela Susep em abril, no dia 19, decidiu que o registro de corretor de seguros e empresas, comprovado por meio de certidão extraída no site da autarquia passa a valer por tempo indeterminado. Esta decisão constitui mais um capítulo de uma história que começou em fevereiro, quando a Susep passou a ser responsável por executar diretamente o cadastramento dos corretores de seguros (Circular 429/12). O serviço é prestado pela internet, através de um formulário contendo dados cadastrais do corretor ou da empresa, e pelo envio de documentos em formato digital. Desde esta época, o Sincor-SP manteve o atendimento aos corretores, mas somente para orientar o pedido de registro e atualização dos dados cadastrais. No entanto, corretores têm entrado em contato constantemente com o Sindicato devido à dificuldade para entender, preencher e enviar corretamente os requisitos necessários. Essas questões poderiam ser solucionadas caso houvesse uma equipe de atendimento no órgão regulador, serviço realizado anteriormente pelo Sincor-SP, que oferecia acompanhamento na sede e em todas

as regionais, o que minimizava o problema.

De acordo com o departamento de Cadastro do Sindicato, a ideia da utilização da web é ótima, desde que se tenha um atendimento de prontidão pela internet e por via telefônica. O envio dos documentos pela web no padrão e configuração que o novo sistema exige estaria causando várias exigências nas análises dos processos e, conseqüentemente, atrasos.

No dia 4 de abril, por exemplo, o departamento de Cadastro do Sincor-SP recebeu um e-mail com a reclamação do corretor Lino Fernandes da Silva Junior, da BF-Newseg Corretora de Seguros. Ele diz que está sofrendo com a alteração de procedimento para o registro junto ao órgão. “[A Susep] vem prestando um desserviço, haja vista atravancar e impedir o início de atividade dos profissionais que estão investindo, criando empregos e gerando impostos, colaborando com o crescimento do País, nos causando sérios prejuízos”, apontou. Junior diz que, apesar de ter cumprido com as exigências, nenhuma informação foi prestada sobre o processo. Por inúmeras vezes telefonou para a Susep no Rio de Janeiro, sem que tenha obtido qualquer resposta ou orientação clara além da básica: que deveria acompanhar pelo site. Até o fechamento desta edição o problema não foi resolvido.

“Consideramos válida a proposta da Susep de informatizar, agilizar e excluir custos para o cadastro dos profissionais de corretagem de seguros. Contudo, o sistema precisa funcionar para garantir que a categoria não seja contaminada por pessoas não comprometidas com a ética e a justiça. Hoje, a credibilidade do mercado é incontestável. O índice de reclamação contra corretores de seguros é extremamente baixo, mas isto pode mudar, se a Susep prejudicar esses instrumentos de controle.

Basta apenas um deslize de um mau profissional para que o caso repercuta na mídia e prejudique todo o setor. Por isso, todo o cuidado é pouco. Atualmente, os Sincor's já não têm mais como saber quais corretores estão atuando, onde estão atuando e se estão habilitados. O quadro está muito perigoso e a extinção do recadastramento periódico complica ainda mais as coisas”, diz Mário Sérgio.

## Regras das autorreguladoras são reeditadas, mas debate não é aberto



Ainda no mês de abril, no dia 9, a Susep reeditou a resolução que estabelece regras para a organização das entidades autorreguladoras. A medida alterou alguns artigos do documento original. De acordo com o superintendente da autarquia, Luciano Portal Santana, em entrevista concedida à JRS Comunicação, o CNSP considerou um parecer da Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (PGFN) e concluiu que as entidades autorreguladoras só poderão fiscalizar, processar e punir os seus próprios filiados, ou seja, aqueles que aderirem voluntariamente à respectiva entidade. Em razão de um parecer jurídico da Procuradoria Federal junto à Susep, em sentido contrário ao expedido pela PGFN, o superintendente encaminhou o assunto para análise da Advocacia-Geral da União e, por enquanto, vale a regra que limita a atuação de entidades autorreguladoras.

O primeiro documento que dispõe sobre a organização das autorreguladoras foi publicado no dia 1º de abril de 2011. Segundo esta Resolução (233/11), tais entidades deveriam funcionar na condição de auxiliares da Susep com

a função de fiscalizar, processar, julgar e aplicar sanções por infrações a normas de conduta praticadas por intermediários dos contratos de seguro, resseguro, capitalização e previdência complementar aberta, com exceção do seguro especializado em saúde. As autorreguladoras seriam constituídas na forma de associação civil, sem fins lucrativos, com autonomia administrativa, financeira e patrimonial e prazo de duração indeterminado. Na época, o Sincor-SP solicitou à Susep a realização de uma Consulta Pública para discutir melhor o assunto, o que aconteceu no dia 10 de maio, quando a entidade levou advogados e especialistas para esclarecerem os pontos duvidosos. Segundo o Dr. Eduardo Victorello, advogado institucional do Sindicato, presente no evento, a Resolução 233 não criava um sistema autônomo de autorregulação da profissão de corretor de seguros, mas uma entidade ligada e subordinada à Susep. Os pontos em aberto trouxeram cautela ao mercado para a aplicação da resolução, deixando o processo em espera.

Segundo Mário Sérgio, o Sindicato não é contra a categoria instituir órgãos de autorregulação, mas a instituição luta para haver amplo debate em torno do tema, buscando a melhor maneira de colocá-lo em prática. Para tornar isso possível, enviou uma carta ao órgão regulador solicitando novamente a realização de uma audiência pública para que o assunto seja retomado com o objetivo de buscar mais esclarecimentos. Até o momento não houve resposta da Susep.

O presidente diz que o Sindicato defende que as coisas sejam feitas às claras e não através de circulares e, para isso, é preciso haver debate entre as partes envolvidas no processo e analisar se não seria melhor a criação de um Conselho Federal dos Corretores de Seguros ou uma terceira hipótese. “Somos a favor de um instrumento de regulação da categoria, haja vista que o Sincor-SP é pioneiro na edição de um código de ética para os corretores de seguros. Por isso, podemos até nos posicionar a favor da autorreguladora se o amplo debate sobre o tema apontar este como o melhor caminho”, conclui.

## Alteração do custo de emissão da apólice pode colocar longo trabalho em risco



Uma terceira decisão da Susep publicada no mês de abril modificou o custo da emissão da apólice. A medida trouxe riscos ao corretor de não ser remunerado pelas atividades efetuadas no processo junto às seguradoras. Esta decisão surpreendeu o Sincor-SP, que há vários anos se preocupa com o tema. Quando as emissões eram feitas por meio de questionários impressos, dos quais o corretor preenchia a ficha com as informações passadas pelo segurado, o documento era entregue à seguradora, que ficava responsável em digitalizar o material e fazer a verificação de dados, tanto do cliente quanto das demais informações.

Com a modernização dos processos, o corretor passou a utilizar o próprio sistema de cada seguradora e acabou sendo incumbido de realizar o processo de cotação, transmissão de proposta e outras tarefas antes executadas pelas seguradoras. Desta forma, o corretor precisou aumentar os seus gastos com a contratação de mais funcionários para exercerem tais atividades, com equipamentos e sistemas de informática, provedores, serviços de banda larga e comunicação em telefonia fixa e móvel. Além disso, passou a agregar mais custos com energia elétrica, combustível, administração, e liquidação dos sinistros – itens que também foram incorporados nesta transferência de responsabilidades.

Tendo conhecimento destes fatos, representantes do Sincor-SP se reuniram, em outu-

bro de 2007, com o presidente da FenSeg, Jayme Garfinkel, para apresentar um estudo de viabilidade do chamado CAAC (Custo Administrativo da Apólice para o Corretor). O trabalho foi preparado pela Comissão Técnica de Padronização, Readequação e Organização para o Mercado de Seguros (PROMESEG), do Sindicato.

O estudo foi recheado de pesquisas, baseadas em entrevistas com profissionais da categoria sobre o dia a dia administrativo e seus gastos com a emissão de apólices. Após diversas reuniões, a Federação fez um acordo inovador para compensar os encargos operacionais. Todas as seguradoras a partir de então começaram a repassar, além da respectiva comissão sobre o prêmio líquido, 20% do custo de emissão da apólice para todos os corretores que seguem as respectivas intermediações.

Apesar da Susep ter alterado o valor do custo da apólice no dia 16 de abril, a FenSeg comunicou a continuidade da remuneração dos corretores já no dia 4 de maio, sendo 20% do montante cobrado a este título. Entretanto, o valor do reembolso para o corretor baixou de forma substancial. Tendo em vista a histórica contribuição do Sincor-SP no processo de entendimento em torno do assunto, a entidade enviou uma carta à Superintendência solicitando a sua participação na comissão que está estudando o tema a fim de contribuir com as decisões e atingir um ponto de equilíbrio.

## Atendimento do Sincor-SP à população com direito ao DPVAT fica ameaçado



A quarta decisão de impacto tomada pela Susep no mês de abril, no dia 19, suspendeu

a verba destinada aos Sincor's para orientar a população com direito ao seguro obrigatório DPVAT (Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres). A medida afetou diretamente o Sincor-SP, que vem oferecendo à população, de maneira totalmente gratuita, informações e atendimento a respeito do DPVAT. O serviço é prestado em todas as suas regionais dispostas estrategicamente no Estado de São Paulo. Com a medida, a entidade ficou preocupada com uma possível suspensão do Convênio de Cooperação Técnica.

Segundo Mário Sérgio, é possível que a instituição não tenha condições de prosseguir com o trabalho se depender de seus próprios recursos. "O que lamentamos é a população ficar desamparada, podendo cair na mão de intermediários que, em muitos casos chegam a cobrar 50% do valor da indenização para realizar o atendimento", comentou.

Os Sincor's mantêm estrutura em todos os Estados do País através de suas sedes e regionais. Em 2011 foram atendidos 240 mil beneficiários, quantidade correspondente a 13% do total de indenizações pagas pelo DPVAT para ajudar a população de forma gratuita em todo o País. Os serviços prestados englobam o atendimento às vítimas e seus beneficiários, confecção e distribuição de material de orientação, assistência, análise e orientação sobre documentos, e encaminhamento dos pedidos de indenização com total acompanhamento até a liquidação dos sinistros.

O serviço começou a ser oferecido pela entidade em 2007, quando passou a receber avisos de sinistros do seguro DPVAT e a atender as vítimas de acidentes de trânsito. Para iniciar o trabalho, funcionários de todas as regionais do Sindicato participaram de intenso treinamento. No final de 2010, este atendimento do Sincor-SP passou a ser considerado modelo para todo o Brasil. Nesta ocasião, a entidade firmou um convênio de cooperação com a Polícia Militar do Estado de São Paulo para a difusão do acesso gratuito ao DPVAT. O convênio envolve também o Corpo de Bombeiros, a Polícia Rodoviária e a CET (Companhia de Engenharia de Tráfego), reunindo, no total, um efetivo de 100 mil integrantes. As coberturas do DPVAT para as pessoas envolvidas nos

acidentes com veículos chegam a R\$ 13.500,00 em caso de morte e invalidez permanente. Para as despesas de assistência médica, o valor é de até R\$ 2.700,00.

## Mercado aguarda com receio a publicação de circulares do microsseguro



A regulamentação do microsseguro não foi alvo de circular no turbulento mês de abril. Contudo, isto está por acontecer e o Sincor-SP está apreensivo, uma vez que a normatização pode impor severos prejuízos ao segmento que está por nascer. Isto pode ocorrer porque a Susep também não está abrindo este tema para discussão, sobretudo com relação aos canais de distribuição e ao perfil do profissional que realizará a venda desta nova linha de seguros.

Por esta razão, o Sindicato solicitou ao órgão regulador a promoção de uma audiência pública também para este assunto, antes da finalização dos textos das circulares, a fim de contribuir com o processo e prevenir problemas. "O microsseguro vai contemplar 67% dos consumidores do país, que constituem as classes C e D. Estas pessoas, assim como as das classes A e B, também precisam do suporte de um profissional esclarecido no momento de adquirir um seguro e ter a quem recorrer na ocasião do sinistro. O público-alvo do microsseguro não pode ser tratado como um cidadão de segunda categoria", diz Mario Sérgio.

## Mário Sérgio é convidado a comentar circulares da Susep



O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) promoveu no dia 8 de maio um almoço fechado, exclusivo para seus associados, com o objetivo de elucidar dúvidas a respeito dos últimos acontecimentos que tem envolvido os corretores de seguros no País, diante das recentes circulares da Susep.

Na ocasião, o presidente Mário Sérgio foi convidado a expor a posição do Sindicato e a responder aos questionamentos dos presentes. “Dada a importância dos acontecimentos, o Clube preferiu trazer informações aos seus associados e não há pessoa melhor para falar sobre isso do que o presidente do Sincor-SP, que representa metade dos corretores brasileiros”, explicou o presidente do Clube, Nilson Arello Barbosa.

Mário Sérgio iniciou seu discurso assinalando as decisões da Susep sobre a reedição da circular envolvendo as autorreguladoras, o recadastramento dos corretores por meio do site da Susep, a interrupção do convênio de repasse de verba para o Sindicato com o propósito de atender as pessoas com direito ao seguro DPVAT e as expectativas que giram em torno das circulares que estão previstas para regulamentação do microsseguro o que, segundo ele, está sendo tratado com descuido por parte do mercado, pois atingirá uma parcela de consumidores interessante para os corretores.

O almoço decorreu com a participação dos presentes que fizeram perguntas e deram sugestões em relação aos próximos passos que o mercado deveria tomar junto ao órgão, com o intuito de impedir que o corretor saia, de alguma maneira, prejudicado com as decisões.



## “Introdução aos Seguros de Transportes” é apresentado na Zona Norte



No dia 17 de abril a regional do Sincor-SP na Zona Norte, representada pelo diretor Carlos Alberto B. de Lima, recebeu o fórum “Introdução aos Seguros de Transportes” cujo intuito é orientar o corretor de seguros a respeito do ramo.

Segundo a Comissão de Transportes do Sindicato, este ramo de seguros apresenta muitas vantagens, com destaque para a possibilidade de obter remuneração periódica e contínua. Contudo, os profissionais costumam evitar a atuação neste setor, por considerá-lo demasiadamente técnico.

O Fórum foi elaborado pela comissão de transportes do Sincor-SP, que conta com a coordenação de Jose Geraldo da Silva. Durante o encontro estiveram presentes Jose Carlos Serra, da reguladora de sinistros do segmento de transportes Serra & Company, e Francisco Carlos Gabriel, proprietário da Advance Gerenciadora de Riscos.

## Regional Araçatuba recebe Fórum Jurídico



No dia 19 de abril, a regional do Sincor-SP em Araçatuba, dirigida por José Antonio Veschi, recebeu o Fórum Jurídico, trabalho desenvolvido desde 2010 pelas Comissões Jurídica e Tributos, do Sindicato, coordenadas por Paulo Jatene Bosisio e Wilson Francisco Bezutte, respectivamente.

A palestra discorreu sobre questões teóricas e práticas que influenciam diretamente o trabalho dos corretores de seguros, percorrendo as disciplinas relacionadas a Direito Tributário, Direito do Trabalho, Direito Administrativo, Direito Civil e Responsabilidade Penal.

Durante o evento, os corretores obtiveram a oportunidade de interagir com o envio de perguntas e, no encerramento, responderam a um questionário avaliativo do encontro.

# Sincor-SP reúne lideranças para obter melhor alinhamento na defesa do corretor de seguros



Diretoria do Sincor-SP acompanha pauta da primeira reunião do ano



Armando Vergílio responde a questionamentos dos presentes

No dia 11 de maio, aconteceu a primeira reunião da diretoria do Sincor-SP neste ano. As lideranças trataram de assuntos pertinentes à gestão do Sindicato e se atualizaram a respeito das últimas notícias do mercado de seguros.

Durante o evento, o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, destacou a importância dessas reuniões para o alinhamento das lideranças do Sindicato. Desta forma, segundo ele, é possível que todos compartilhem uma só visão do atual cenário político-econômico e, assim, obtenham mais harmonia na atuação em prol do corretor de seguros, alcançando melhores resultados. “Os profissionais que residem no interior, por exemplo, não conseguem obter informações com rapidez e, muitas vezes, quando elas chegam, são atravessadas e confusas. Este encontro também visa preparar estas lideranças para que levem uma mesma opinião do Sindicato sobre os assuntos pertinentes aos corretores, a fim de discuti-los com objetividade nas respectivas regiões onde atuam”, disse.

Os diretores com maior tempo de atuação no Sindicato foram destacados e parabenizados pelo presidente. “Eles foram os primeiros a expandir o Sindicato a todo o Estado, transmitindo informações e permitindo que chegássemos ao patamar que estamos hoje”, comentou.

Constaram na agenda da reunião os programas “Sincor Vem Até Você” e “Seguro em todo o Estado”; a bandeira Preço Justo, cuja campanha começou este ano e, segundo o presidente, já obteve excelente resultado; os Riscos Declináveis, que iniciou com uma forte mobilização do mercado e hoje pouco se obtém reclamação dos cor-

retores a esse respeito; e a discussão sobre a venda de seguros pela internet, através de ferramentas de multicálculos. O presidente da Fenacor, Armando Vergílio, também participou do encontro, em que respondeu aos questionamentos dos diretores a respeito das notícias que envolveram o mercado de seguros no mês de abril.

## Trabalhos recentes foram prestigiados

Na oportunidade, Mário Sérgio apresentou o lançamento do Guia dos Corretores de Seguros 2012 que, segundo ele, foi realizado graças ao esforço das comissões. O material foi impresso em 15 mil exemplares que serão distribuídos a corretores sócios (pessoas físicas) e não sócios (pessoas jurídicas).

Também foi destacada a nova edição do Perfil das Empresas Corretoras de Seguros (PECS), cujo estudo disponibiliza ao mercado melhores diretrizes da situação dessas companhias. Também foi realizada a distribuição, em primeira mão, do Ranking das Seguradoras a todos os presentes.

## Lançamento da Bradesco

A seguradora Bradesco Vida e Previdência aproveitou o encontro para fazer o lançamento de seu produto “ABS Total Premiável”, cuja palestra foi realizada pelo gerente comercial, Marcelo Rossetti. O ABS oferece seguros de vida e acidentes pessoais, benefícios de assistência pessoal e funeral familiar, e dispõe de um sorteio mensal no valor de R\$ 50 mil.

## Palestra sobre a segurança no trânsito



Coronel Camilo recebe homenagem do Sincor-SP

Para encerrar a reunião, o Sindicato convidou o coronel Álvaro Batista Camilo para alertar sobre os perigos que envolvem a combinação de álcool e direção. Na ocasião, o coronel recebeu uma homenagem do Sincor-SP pelo trabalho que vem desempenhando e por ter sido responsável pelo acordo feito entre a Polícia Militar e a entidade para a disponibilização de informações a respeito dos altos índices de acidentes de trânsito no Estado de São Paulo. Hoje, aposentado e buscando novos desafios, o coronel Camilo afirma que continuará atendendo e alertando a população sobre o assunto.

A mesa da reunião foi composta pelo presidente Mário Sérgio e pela diretoria executiva: a 1ª vice-presidente Cássia Del Papa, a 2ª vice-presidente Leilane AP. Strongren, o 1º tesoureiro Orlando Filipe de Gouveia, o 2º tesoureiro Flávio B. Bosisio, o 1º secretário Carlos Alberto Pelais e o 2º secretário Carlos Raposo. Também fez parte o presidente da Fenacor, Armando Vergílio.

# AC Sincor-SP se reestrutura para atender crescimento



Equipe responsável pelo atendimento das Autoridades de Registro

A Autoridade Certificadora (AC) Sincor-SP reformulou sua estrutura de atendimento para garantir respostas ágeis às suas AR's (Autoridades de Registro). As atividades desenvolvidas foram segmentadas e agora contam com profissionais para esclarecer as dúvidas e disponibilizar as informações solicitadas.

Segundo o diretor da AC Sincor-SP, Clóvis Kaminskas Júnior, a nova estrutura responde aos anseios das AR's em obter atendimento especializado em uma série de serviços, o que outrora não era possível com um corpo funcional reduzido.

A equipe, escolhida de maneira criteriosa, passou a operar efetivamente na segunda quinzena de abril. No momento estão sendo mapeadas todas as atividades desenvolvidas para se levantar as deficiências e disponibilizar treinamento às unidades.

Hoje a AC Sincor-SP conta com mais de 140 pontos de atendimento, a projeção é de que haja um aumento de 40% até o final deste ano. A nova estrutura foi montada exatamente para atender este grande aumento da demanda, garantindo melhor coordenação e gerenciamento adequado ao longo do processo. O atendimento da instituição está agora focado nestes serviços específicos:

**Credenciamento:** Realiza o credenciamento de novas AR's. Para isso, solicita os documentos exigidos pela legislação, realiza vistoria e faz o acampando necessário nas auditorias.

**Comercial e Marketing:** Contribui com a emissão dos certificados, prospecta novos clientes, gerencia novas demandas e oferece palestras e treinamentos focados no crescimento de cada AR.

**Administrativo/Financeiro:** Cuida da área contábil da AC Sincor. Tem o controle de todas as planilhas, considerando emissões, pagamentos, controles estatísticos, cenários e projeções de lucros e demanda.

**Estoque:** Responde pelo controle de estoque de mídia para suprir as AR's com cartões e leitoras. Mensalmente acompanha o inventário de cada AR, encaminha para a Certisign, solicita a reposição dos materiais e providencia o envio pelo correio.

**Operacional:** Analisa contratos, contribui com suporte jurídico e auxilia na habilitação de equipamentos e pessoas no sistema de emissão de certificados das AR's.

**Suporte Técnico:** Responde pela produção de manuais, manutenção de sites da AC Sincor-SP e pela configuração de máquinas das AR's.

**Administração Interna:** Dá suporte a todas as atividades da AC Sincor-SP, contribuindo para que todas atendam seus compromissos com agilidade e eficiência.

## Vantagens aos corretores

A AC Sincor-SP começou suas operações em 2005 - três anos depois da entrada do serviço de Certificação Digital no Brasil. O objetivo desta iniciativa foi o de contribuir para a popularização do uso de certificados digitais e oferecer uma nova fonte de renda para os corretores de seguros.

O ingresso no segmento de certificação digital representa uma grande oportunidade para a corretora de seguros. Neste processo, a empresa não apenas ganha com o retorno proporcionado pelo setor em franca ascensão, mas também com o aumento das vendas de seguros por meio do incremento dos contatos com diversos setores da população.

Ao mesmo tempo, a empresa amplia a imagem positiva junto ao seu público-alvo ao também ajudar os seus clientes no cumprimento de uma série de exigências do governo para se trabalhar com a ferramenta.

Para obter um certificado digital da AC Sincor-SP é preciso ser pessoa jurídica e sócio do Sindicato. Está interessado? Acesse o site: [www.acsincor.com.br](http://www.acsincor.com.br), escolha o produto desejado e efetue a compra. Depois, é só escolher um Posto de Atendimento mais próximo, levar os documentos exigidos e retirar o seu certificado digital.

pesquisa

# Sincor-SP edita segunda edição do PECS e premia participantes

O Sincor-SP deu a largada para a segunda edição do Perfil das Empresas Corretoras de Seguros (PECS), que constitui um estudo estatístico sobre as companhias sediadas no Estado de São Paulo. Este trabalho, que visa obter um retrato fiel e atualizado do setor, permitirá que o Sindicato e órgãos de governo estabeleçam com mais clareza as suas prioridades para enfrentar problemas e ofertar soluções aos corretores de seguros.

O estudo ainda tornará o ramo mais visível e compreendido, o que deverá incrementar a sua interação econômica e social com os outros segmentos da sociedade. “Por meio da pesquisa, as corretoras vão também conhecer melhor o funcionamento de suas congêneres, a fim de que estabeleçam comparações e obtenham mais subsídios para as tomadas de decisão”, comenta Mário Sérgio, presidente do Sincor-SP.

O PECS tem como base os dados coletados a partir de questionários que já estão sendo enviados

via e-mail para as corretoras de seguros. O resultado será divulgado em junho. Os corretores que responderem à pesquisa vão concorrer aos sorteios de dois iPhones e três tablets. Esta segunda edição está sendo realizada dois anos após a criação do projeto, cujo trabalho é feito sob a coordenação técnica do consultor econômico do Sindicato, Francisco Galiza. O presidente Mário Sérgio enfatizou o trabalho realizado pela equipe responsável e garantiu que o sucesso desta iniciativa está sendo possível graças ao empenho e colaboração dos profissionais envolvidos.

Todas as informações levantadas a partir dos questionários são de uso exclusivo do Sincor-SP e permitirão a análise estatística de interesse de toda a classe dos corretores de seguros. O sigilo individual das respostas será garantido.



## Leve o dinheiro do seu cliente para o lugar certo.

Porto Seguro Consórcio. O investimento inteligente.



FULL JAZZ

O Consórcio de Imóvel Porto Seguro é uma ótima opção para você que quer ampliar sua carteira de produtos, ou para quem já trabalha no segmento e deseja vender mais. É um produto com alto grau de aceitação, autorizado e regulado pelo Banco Central, e que oferece inúmeras vantagens.

- O consórcio não tem juros.
- Seu cliente pode usar o FGTS<sup>1</sup> para quitar o consórcio, ofertar lances, abater as parcelas ou complementar a carta de crédito.
- Até 30% do valor do crédito pode ser usado como lance.

- Na hora da compra, a negociação é melhor porque o pagamento é à vista.
- Você tem à disposição consultores para auxiliá-lo no mapeamento da região de trabalho, prospecção de novos clientes e informações técnicas do produto.

Conheça também o Consórcio de Automóvel Porto Seguro.

Consulte o seu gerente comercial ou ligue:

**3366-COTA** (o mesmo que 3366-2682), na Grande São Paulo; ou **0800 727 9888**, nas demais localidades, de segunda a sexta, das 8h15 às 18h.

Se precisar, acesse o chat do consórcio no Corretor On-line ou envie e-mail para [corretores.consorcio@portoseguro.com.br](mailto:corretores.consorcio@portoseguro.com.br).

Crédito	Parcela <sup>2</sup>
R\$ 50.000	R\$ 347,56
R\$ 100.000	R\$ 695,12
R\$ 200.000	R\$ 1.355,05
R\$ 400.000	R\$ 2.710,09

1 - Em conformidade com as normas do FGTS. 2 - Parcelas incluem seguro de vida. Taxa de administração de 1% antecipado no ato da venda mais 1% dividido nas 3 primeiras parcelas. Correção anual de acordo com o INCC. Taxa de administração total de 20% para créditos de R\$ 50 mil a R\$ 190 mil e de 17% para créditos de R\$ 200 mil a R\$ 400 mil. Consulte-nos sobre créditos acima de R\$ 400 mil. Fundo de reserva de 0,5%. Seguro de vida sobre o saldo devedor de 0,031%. Taxa de amortização mensal de 0,3556%. Porto Seguro Administradora de Consórcio Ltda. CNPJ 48.041.735/0001-90. Ouvidoria: 0800 727 1184 e 11 3366-8431. Condições válidas para os estados: BA, CE, DF, ES, GO, MG, MT, PR, RJ, RS, SC e SP.

# São Carlos permite que corretores de seguros agreguem novos negócios



Com sua tecnologia e estabilidade econômica, São Carlos oferece novas oportunidades de negócios aos corretores.

O município de São Carlos é considerado a “Capital da Tecnologia”. Com seu vigor acadêmico, tecnológico e industrial, acomoda centros de pesquisas e polos de desenvolvimento científico de diversas empresas multinacionais. Curiosamente, sua economia também é fortemente fundamentada no setor agropecuário.

Com o terreno fértil para negócios, o diretor do Sincor-SP na região, Antonio Carlos João, destaca que a cidade “está em crescente desenvolvimento e propicia a abertura de novos mercados para os corretores de seguros”.

Localizado a 231 km da capital paulista e com mais de 220 mil habitantes, o município apresenta grande concentração de cientistas e pesquisadores. As estatísticas apontam um pesquisador doutor (PhD) para cada 180 habitantes, sendo que, no Brasil, a relação é de um doutor para cada 5.423 habitantes.

A cidade ainda possui belíssimas paisagens, com cachoeiras e curiosas formações geológicas. Seu setor agropecuário é importante na produção de leite, cana, laranja, frango, carne bovina e milho.

## Mercado de seguros local

A região de São Carlos conta com 219 corretores

de seguros, sendo 119 pessoas físicas e 100 pessoas jurídicas. Destes, 97 são associados ao Sincor-SP (59 e 38, respectivamente).

Em relação ao segmento de automóveis, os prêmios médios de São Carlos são menores do que no Estado de São Paulo (69%), possivelmente pelo fato de haver baixos índices de roubos na região. O município representa, aproximadamente, 0,5% do PIB de São Paulo e sua frota corresponde a 0,6% do Estado.

## A regional

A regional São Carlos foi inaugurada em 1992. Na época, foram realizadas diversas campanhas para tornar o Sincor-SP conhecido e para mostrar sua importância aos profissionais do mercado.

Segundo Antonio Carlos, “a intenção era formar um grupo para defender nossa classe”. Hoje, com alta preparação intelectual e estável situação financeira dos moradores, a cultura do seguro está especialmente bem difundida no município.

A regional hoje oferece ótima estrutura operacional e conta ainda com um auditório totalmente equipado para palestras, reuniões e cursos. Está localizada na avenida Doutor Carlos Botelho, Cen-

tro, com estacionamento no local. Os demais contatos são por telefone (16) 3372-5666 / 3374-8451 ou e-mail: saocarlos@sincorsp.org.br.

## Perfil do diretor

Antonio Carlos João tem 69 anos e é pai de três filhos. Formou-se em Administração de Empresas e fundou sua própria corretora em 1982, chamada ACJ Corretora de Seguros, especializada em Ramos Elementares. Oito anos mais tarde, se associou ao Sincor-SP.

Para Antonio Carlos os principais problemas que o corretor de seguros enfrenta no mercado local são: os preços diferenciados - estes oferecidos pela mesma companhia - e o atendimento ao sinistro. Para resolver as questões ele sugere que haja diálogo junto às empresas.

O diretor espera que o Sindicato se fortaleça cada vez mais em defesa dos corretores e pretende marcar sua administração “procurando unir os corretores e defendendo a classe, seja em qualquer situação”.



## ABRANGÊNCIA E LOCALIZAÇÃO

A regional São Carlos do Sincor-SP abrange as cidades: Analândia, Brotas, Corumbataí, Descalvado, Dourado, Ibaté, Itirapina, Leme, Pirassununga, Porto Ferreira, Ribeirão Bonito, Santa Cruz da Conceição, Santa Rita do Passa Quatro, São João das Duas Pontes e Torrinha.



Dados Seguros (1)	Município	Estado SP	Proporção Mun/Estado
CARROS EXPOSTOS (QTDE.)	31.158	5.021.648	0,62%
PRÊMIO MÉDIO (RS)	779	1.126	69,18%
FREQUÊNCIA INCÊNDIO/ROUBO (QTDE.)	170	64.084	0,27%
FREQUÊNCIA COLISÃO (QTDE.)	2.254	329.135	0,68%

Dados Econômico-Sociais	Município	Estado SP	Proporção Mun/Estado
POPULAÇÃO (MIL) (2)	221	41.252	0,54%
PRODUTO INTERNO BRUTO (RS MILHÕES) (3)	4.524	1.084.353	0,42%
ÍNDICE DE DESENV. HUMANO (IDH) (4)	0,841 (Elevado)	0,833 (Elevado)	-

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



O diretor Antonio Carlos João



Entrada da regional



Funcionária Aline Brambilla

**credicor**

# Credicor-SP tem juros até 50% mais baixos em comparação aos bancos convencionais



Presidente do Credicor Luiz Ioels

A gestão da presidenta Dilma Rousseff vem forçando a queda nas taxas de juros bancários no Brasil como estratégia para criar a sua nova marca na política. Neste momento em que a mídia

veicula a importância dos juros para a economia, o presidente da Credicor-SP (Cooperativa de Crédito dos Corretores de Seguros), Luiz Ioels, destaca que a cooperativa está praticando taxas efetivamente mais baixas em comparação com outros bancos do Estado. Diferentemente das propostas das instituições, que oferecem taxas variáveis de acordo com o "nível de relacionamento" do cliente com o banco, a Credicor-SP disponibiliza os descontos a todos os seus associados.

Segundo Ioels, as taxas da Credicor-SP chegam a disponibilizar ao cooperado uma redução de até

50% em comparação aos bancos convencionais. "É o que ocorre com as tarifas do cheque especial, por exemplo. Por outro lado, o valor do TED é de apenas R\$ 5, enquanto que o valor cobrado no restante do mercado gira em torno de R\$ 15", destaca.

O presidente da Credicor-SP diz que o corretor de seguros deve aproveitar esse momento para investir em seu negócio. "O mercado agora dispõe de taxas de financiamento baixíssimas e o corretor pode fazer um empréstimo e utilizar como capital de giro ou utilizar o crédito pessoal com o intuito de obter o dinheiro antecipadamente para colocar em prática seu projeto ou a modernização de seu escritório", sugeriu.

As cooperativas possuem a capacidade de oferecer taxas diferenciadas do mercado devido a sua razão social, que opera sem fins lucrativos, possibilitando aos cooperados os benefícios das sobras e excedentes. Essas instituições são dirigidas e controladas pelos associados, com baixo custo operacional e disponibilização de crédito imediato.

Com a ajuda do Sincor-SP, a cooperativa desenvolverá ações de marketing nos próximos meses para divulgar as vantagens de ser um associado. "Apesar de muitas pessoas conhecerem a Credicor-SP, a maioria ainda não observou o grande retorno financeiro que este negócio pode proporcionar. Por isso, acreditamos que esta campanha trará bons resultados para todos", conclui Ioels.

NOVAS TARIFAS DA CREDICOR-SP	
SERVIÇOS OFERECIDOS	TAXAS REDUZIDAS
EMPRÉSTIMO PESSOAL E CAPITAL DE GIRO	2,00% A 2,50%
EMPRÉSTIMO CONSIGNADO EM FOLHA DE PAGTO	1,75% A 2,15%
ANTECIPAÇÃO DA RESTITUIÇÃO DO IR	2,25%
CHEQUE ESPECIAL	4,50%
EMIÇÃO DE TED OU DOC	R\$ 5,00
CRÉDITO CONSIGNADO INSS	1,40% A 2,20%

## Programa Cultura do Seguro prepara apresentações a universitários

O Sincor-SP e o Sindseg-SP (Sindicato das Seguradoras no Estado de São Paulo) estão promovendo uma nova modalidade do Programa Cultura do Seguro – Pense Seguro, agora voltado aos universitários. A iniciativa tem o objetivo de sensibilizar este público a respeito da importância do seguro e do papel do corretor como legítimo defensor do segurado. Os profissionais do mercado que participarão do programa já estão em treinamento para oferecer as palestras aos estudantes. As apresentações começarão no início do segundo semestre.

Segundo o coordenador do trabalho, Alexander Diniz, esse programa faz parte de uma nova modalidade do Educar Pra Proteger, que começou com a divulgação a alunos do ensino médio de escolas públicas e particulares. “Percebemos que o trabalho deveria ser estendido para o jovem que está adentrando no mercado de trabalho”, comenta.

Nas palestras, os estudantes serão informados sobre os fundamentos do seguro, a estrutura regulatória do mercado, aspectos jurídicos envolvidos e a importância dos seguros de automóvel, patrimônio empresarial, patrimônio privado, residencial, saúde e vida. Serão discutidas as vantagens proporcionadas pelo seguro, que consegue estimar, calcular e medir o risco, podendo, conseqüentemente, reduzir, controlar e até gerenciá-lo.

### Fundamentos do Seguro

**Previdência:** Busca de proteção contra efeitos danosos de eventos futuros.

**Incerteza:** Aspecto aleatório quanto à ocorrência de determinado evento ou quanto à época em que este virá a ocorrer.



**Mutualismo:** É um dos princípios fundamentais que constitui a base de toda operação de seguro. A reunião de grande número de expostos aos mesmos riscos possibilita estabelecer o equilíbrio aproximado entre as prestações do segurado (prêmio) e as contraprestações do segurador (responsabilidades).

### Elementos essenciais do Contrato de Seguro

A natureza do contrato de seguro é fundamentada em mutualismo e solidariedade. Por ele, o segurador se obriga, mediante o pagamento do prêmio, a garantir interesse legítimo do segurado contra riscos predeterminados.



Sinta o impacto.



# Irregularidades no seguro de transportes



## Por Aparecido Mendes Rocha,

corretor de seguros especializado em seguros internacionais

A Superintendência de Seguros Privados (Susep), órgão governamental responsável pelo controle e fiscalização do mercado de seguros, combate exemplarmente o seguro pirata, que na verdade não é seguro, é uma garantia oferecida por empresas e entidades sem amparo legal e autorização para vender proteção securitária. Além da atenção aos seguros piratas, está na pauta da Susep a verificação de produtos de seguros comercializados de forma irregular pelas próprias seguradoras e corretores de seguros.

No ramo de transporte, algumas seguradoras e corretores de seguros compactuam com práticas lesivas ao mercado segurador e aos consumidores de seguros de transportes. Essas empresas de seguros ofertam taxas líquidas para uma determinada categoria, os agentes de cargas e despachantes aduaneiros, incentivando a venda de seguros a seus clientes com taxas maiores, uma atitude contrária às regras estabelecidas na Resolução n.107 do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP). Inadvertidamente, os agentes e despachantes ficam com a diferença do valor

cobrado de seu cliente, entendendo ser lucro pelo seguro fechado, um comportamento artificial, que pode colocar em risco o seu principal negócio, que não é vender seguro.

A Resolução CNSP n.107 e a Cláusula Específica de Estipulação de Seguro de Transportes n. 315 permitem aos agentes e despachantes intermediar a venda de seguros de transportes, mediante o cumprimento de normas específicas e a preservação dos direitos e obrigações entre seguradora e segurado (importador e exportador). A apólice deve trazer os agentes e despachantes figurando como estipulante do seguro e uma cláusula especial constando a forma correta da aplicação da taxa de seguro.

Os valores pagos pelos importadores e exportadores aos estipulantes, a título de seguro, saem contabilmente das empresas e não entram integralmente nos caixas das seguradoras. Não sendo observadas as determinações da Cláusula de Estipulação, os agentes e despachantes estarão cometendo uma série de transgressões que podem resultar em graves problemas e prejuízos para todos os envolvidos nas negociações, inclusive aos importadores e exportadores que são os que pagam os prêmios e são os beneficiários dos seguros. As diferenças de valores não justificadas podem levar a justiça a interpretar a prática de crimes, como sonegação fiscal, apropriação indébita, estelionato, falsidade ideológica e lavagem de dinheiro, ilícitos que facilmente podem ser evitados quando os agentes e despachantes são orientados

por profissionais com conhecimentos técnicos e de regulamentações específicas da atividade de seguro.

Dentre as determinações da Resolução CNSP n.107, destacam-se: os importadores e exportadores precisam obrigatoriamente receber da seguradora todas as condições e cláusulas do seguro contratado, especialmente as orientações sobre sinistros; os segurados devem apresentar declaração expressa de que não mantêm nenhuma apólice em outra seguradora para o seguro contratado através da apólice do estipulante; os estipulantes são expressamente proibidos de entregar aos segurados comprovantes de seguro que não sejam o certificado de seguro ou apólice emitida pela seguradora, tanto de importação como de exportação; e é vedado aos estipulantes cobrarem dos segurados quaisquer valores relativos a seguro, além dos discriminados pela seguradora.

A Federação Nacional de Seguros Gerais (Fenseg) já foi comunicada por mais de uma vez sobre a convivência de algumas seguradoras e corretores na prática irregular, mas inexplicavelmente se omite à denúncia. O ônus da irresponsabilidade por afrontar a Susep, pode ser demasiadamente desastroso aos infratores. Os agentes de cargas e despachantes aduaneiros que respeitam as normas estabelecidas pelo CNSP não se expõem a ilicitudes, adquirem mais credibilidade junto a seus clientes e contribuem para o fortalecimento do mercado segurador.

## Bauru faz doação a entidade que cuida de crianças em situação de risco



A regional Bauru, dirigida por Fernando Antonio Kauffman Alvarez, entregou em abril cerca de 600 quilos de alimentos e materiais de limpeza e higiene pessoal para entidade do Parque do Jaraguá que cuida de crianças em situações de risco. Segundo os mantenedores da entidade, a doação permitirá que haja mantimento durante seis meses no local. O projeto contou com o apoio dos corretores da região e das seguradoras Allianz, Bradesco Auto Re, HDI, Liberty, Mapfre, Marítima, Mitsui Sumitomo, Mongeral Aegon, Porto Seguro, SulAmérica e Tóquio Marine.

## Região realiza encontro com corretores



A importância do corretor de seguros e da participação dos profissionais do mercado no Conec 2012 foram temas do Encor realizado na regional Bauru, em maio. Na ocasião, foi transmitido um vídeo institucional do presidente Mário Sérgio. O encontro aconteceu no Restaurante Camponesa e reuniu cerca de 70 corretores

## Guarulhos orienta corretores a ter uma carreira de sucesso



No dia 11 de abril, a regional de Guarulhos, dirigida por Luiz Carlos Ruivo, disponibilizou uma palestra aos corretores de seguros sobre procedimentos básicos para o desenvolvimento de uma carreira de sucesso.

A docente Emilia Guan abordou a importância de ser um profissional pró-ativo e com foco, mas advertiu sobre a necessidade de se trabalhar com entusiasmo e de maneira flexível para determinados assuntos. Emilia ainda ressaltou que o atendimento é o ponto-chave para a venda do produto. Portanto, o corretor deve se preocupar em oferecer bons serviços, com preços justos e disponibilizar um profissional qualificado para o recebimento dos clientes.

## Taubaté aborda importância de preço justo



A regional do Sincor-SP em Taubaté realizou no dia 22 de março um almoço com os corretores de seguros e representantes da Bradesco Seguros para abordar o tema "Preço Justo".

O encontro, que foi aberto pelo diretor da regional Francisco Sérgio Casimiro, contou com a participação do superintendente executivo Leonardo Pereira de Freitas e do corretor de seguros Antonio Paixão.

Freitas destacou a diversidade do público consumidor do mercado de seguros e alertou sobre a necessidade de adaptação dos corretores com rela-

ção à comercialização dos produtos junto ao público jovem e às pessoas acima de 60 anos.

Durante a reunião, foi exibido um vídeo institucional sobre o assunto, apresentado pelo presidente Mário Sérgio.

## Osasco recebe diretor da Porto Seguro



A regional de Osasco recebeu o diretor da Porto Seguro, Rivaldo Leite, durante um encontro com os corretores de seguros, para abordar o tema "Preço Justo". Este tema constitui uma das principais bandeiras do Sindicato a fim de proteger a integridade da rede de corretores e os interesses dos consumidores de seguros. Eduardo Minc, diretor do Sincor-SP na região, fez a abertura do evento, que aconteceu no dia 20 de março, no Buffet Platinum. Os corretores tiveram a oportunidade de participar de uma tribuna livre enviando perguntas direcionadas ao executivo da seguradora.

## Mogi das Cruzes promove Encor



No dia 26 de abril mais uma regional do Sincor-SP abordou o "Preço Justo" durante o Encontro dos Corretores de Seguros (Encor). O tema foi tratado pela unidade de Mogi das Cruzes, que reuniu 58 profissionais, inclusive da região do Alto Tietê. O encontro ocorreu na churrascaria Boi Nobre.

A abertura do Encor foi realizada pelo diretor Wilton José Nogueira e contou com a participação dos coordenadores Sidinei Darini Tiarga, José Thiago Neto P. Dias, Regis Beraldinelle Renzi e Ricardo Moretti. O prefeito de Mogi das Cruzes, Marco Aurélio Bertaiolli, prestigiou o evento e discursou sobre a importância dos corretores de seguros para a região.

### Zona Oeste faz palestra sobre seguro condomínio



A regional do Sincor-SP na Zona Oeste da capital realizou, no dia 26 de abril, uma palestra sobre “Os novos rumos do seguro condomínio”, em sua unidade.

Representada pelo diretor Eduardo Vidal Pileggi, a regional contou com a ministração do palestrante Adilson Neri Pereira, que conduziu o encontro abordando assuntos como: as coberturas do seguro condomínio, alguns procedimentos utilizados na liquidação dos sinistros e as legislações vigentes.

### Marília recebe programa Sincor-SP Vem Até Você



No dia 04 de maio, a regional Marília, dirigida por Marco Antonio Mariano, recebeu o programa Sincor-SP Vem Até Você. Marcaram presença no encontro o presidente Mário Sérgio, a 2ª vice-presidente Leilane Ap. F. Strogren, o 1º secretário Carlos Alberto Pelais e o 2º secretário Carlos Raposo.

Mário Sérgio apresentou a situação do mercado de seguros na região, a quantidade de corretores e os atendimentos do DPVAT oferecidos na cidade.

### SJ do Rio Preto entrega padaria Agente do Bem



No dia 16 de abril foi entregue mais uma padaria Agente do Bem-Estar Social, agora na região de São José do Rio Preto. O trabalho, disponibilizado ao Projeto Educacional Profissionalizante do Adolescente (PROEPAD), contou com a presença do diretor fiscal Mauro Laranja, do mentor da Correrp, Shirtes Pereira e do diretor da regional Antonio Roberto Mantovan. O PROEPAD é uma instituição sem fins lucrativos que atende aproximadamente 100 adolescentes propiciando cursos profissionalizantes.



### Associados têm descontos em produtos da Dell

O Sincor-SP garante descontos aos seus associados em toda linha de notebooks, computadores e acessórios da Dell Computadores. Por meio do Programa de Compras, corretores de seguros associados, sócios, cotistas, funcionários das corretoras jurídicas e dependentes têm acesso a descontos e promoções exclusivas em equipamentos de alto desempenho e custo-benefício.

O convênio oferece 10% de desconto a ofertas vigentes no website da Dell Brasil na sessão “Para Você”, mas somente é oferecido para compras realizadas através do número de atendimento gratuito 0800-970-0246. Para adquirir seu código de identificação, entre em contato com o departamento de Benefícios do Sincor-SP através dos telefones (11) 3188-5017/ 5018 ou 5051.



### Convênio viabiliza custos mais baixos no Mackenzie

Os associados do Sincor-SP têm direito a fazer os cursos de Pós Graduação Lato Sensu, Stricto Sensu e de Extensão com 10% de desconto nos campus do Instituto Presbiteriano Mackenzie localizados em São Paulo, Tamboré e Campinas. Os benefícios são frutos de um convênio de cooperação educacional firmado entre as instituições.

Para mais informações procure o setor de convênios do Mackenzie através do telefone (11) 2114-8704 ou do departamento de Benefícios do Sincor-SP pelo número (11) 3188-5017. Confira abaixo a tabela percentual dos abatimentos concedidos em São Paulo e em Tamboré.

São Paulo	
PERCENTUAL	MODALIDADES
10%	PARA O 1º FILHO MATRICULADO
15%	PARA O 2º FILHO MATRICULADO
20%	PARA O 3º FILHO MATRICULADO
25%	A PARTIR DO 4º FILHO MATRICULADO
15%	AOS FUNCIONÁRIOS NA AQUISIÇÃO DE CURSOS DE LÍNGUAS ESTRANGEIRAS

Tamboré	
PERCENTUAL	MODALIDADES
30%	PARA A EDUCAÇÃO INFANTIL
25%	PARA O ENSINO FUNDAMENTAL
20%	PARA O ENSINO MÉDIO

# Como liderar eficazmente



**Ernesto Artur Berg**

Consultor de empresas, palestrante e autor de vários livros, especialista em desenvolvimento humano e organizacional

Estudos realizados com milhares de líderes (homens e mulheres), dos mais variados campos de atividades, revelaram quatro qualidades comuns a todos eles: alta dose de criatividade, grande capacidade de motivar pessoas e desenvolver-lhes o potencial, considerável concentração em fazer o trabalho bem feito e uma crença inabalável nos resultados positivos, sem receio de possíveis fracassos. Preparei 17 dicas para se exercer uma liderança eficaz.

1. Seja objetivo. Um dos aspectos marcantes da liderança é saber definir claramente os objetivos a serem atingidos e adotar uma atitude positiva que demonstre a crença de que eles serão realizados.

2. Saiba compreender os outros. Uma característica do líder eficaz é a capacidade de colocar-se no lugar do outro, ou seja, ter empatia, mesmo que ele não comungue com os mesmos pensamentos dessa pessoa.

3. Saiba comunicar-se. O líder não é uma pessoa introvertida. Ao contrário, ele é comunicativo, sabe dialogar, trocar ideias e pedir sugestões ao seu pessoal sobre as tarefas que os afetam. Outro aspecto que caracteriza a boa comunicação é saber ouvir, pois, se você prestar atenção ao que está sendo dito, ficará

surpreso ao descobrir quantas informações úteis estão sendo fornecidas.

5. Use a autoridade da forma correta. O uso da autoridade é uma prerrogativa exclusiva da chefia, pois liderança e autoridade são as duas faces de uma mesma moeda. Todo líder possui autoridade – formal ou não –, mas nem toda pessoa investida de autoridade é líder. Liderar significa possuir capacidade, discernimento para comandar pessoas, e isso é mais do que muitos chefes sabem fazer. Autoridade é credibilidade para mandar e ser obedecido.

6. Tenha maturidade de comportamento. Tenha uma atitude madura, confiante e positiva, dando segurança aos colaboradores, quanto às suas ideias e comportamento. Todo chefe que é líder tem um comportamento estável e previsível.

7. Mantenha todos bem informados. Cuidado com os boatos. Eles só surgem quando há pouca ou nenhuma informação e só causam desapontamentos, mágoas, insegurança e raiva.

8. Conheça bem o seu pessoal. Você só poderá saber da capacidade de sua equipe conhecendo as pessoas que a compõem, isto é, suas habilidades, talentos, aspirações profissionais, deficiências, etc.

9. Seja um exemplo para os outros. Como chefe você está sempre na vitrine e, quer queira ou não, está exposto aos olhares das pessoas; por isso mesmo, é muito mais observado do que observa.

10. Mantenha-se atualizado. Mantenha-se a par dos eventos de seu campo de atuação. Participe de treinamentos, seminários, congressos, palestras e eventos similares que o atualizem com as novas técnicas de gerenciamento.

11. Irradie energia. Carregue-se de energia positiva. A energia é uma característica bastante conhecida de todos os realizadores em todas as áreas de atuação. Líderes atuantes sepre transmitem otimismo e confiança.

12. Mostre ao seu pessoal um quadro mais amplo. Faça com que entendam como eles contribuem para um trabalho de perspectiva mais ampla.

13. Treine e promova o seu pessoal. Ofereça regularmente treinamentos ao seu pessoal, contribuindo para a reciclagem e atualização deles. O retorno desse investimento será em forma de maior motivação e produtividade.

14. Estabeleça metas exequíveis. Metas exageradas ou inatingíveis provocam frustrações e prejudicam o moral. Estabeleça objetivos ambiciosos, mas atingíveis, e terá êxito.

15. Mergulhe fundo. Esteja em meio ao seu pessoal e trabalhe tanto quanto eles. Dificuldades e problemas que possam ocorrer você só descobrirá estando junto a eles e não observando-os com um binóculo de cima de uma torre de marfim.

16. Exija dedicação. Empenhe-se pessoalmente e dê as melhores condições para que o seu pessoal produza com motivação e confiança, mas exija por parte deles o mesmo empenho e dedicação.

17. Desenvolva o trabalho em equipe. Estabeleça planos de desenvolvimento profissional para cada um de seus colaboradores e faça com que todos se auxiliem mutuamente.

## estante



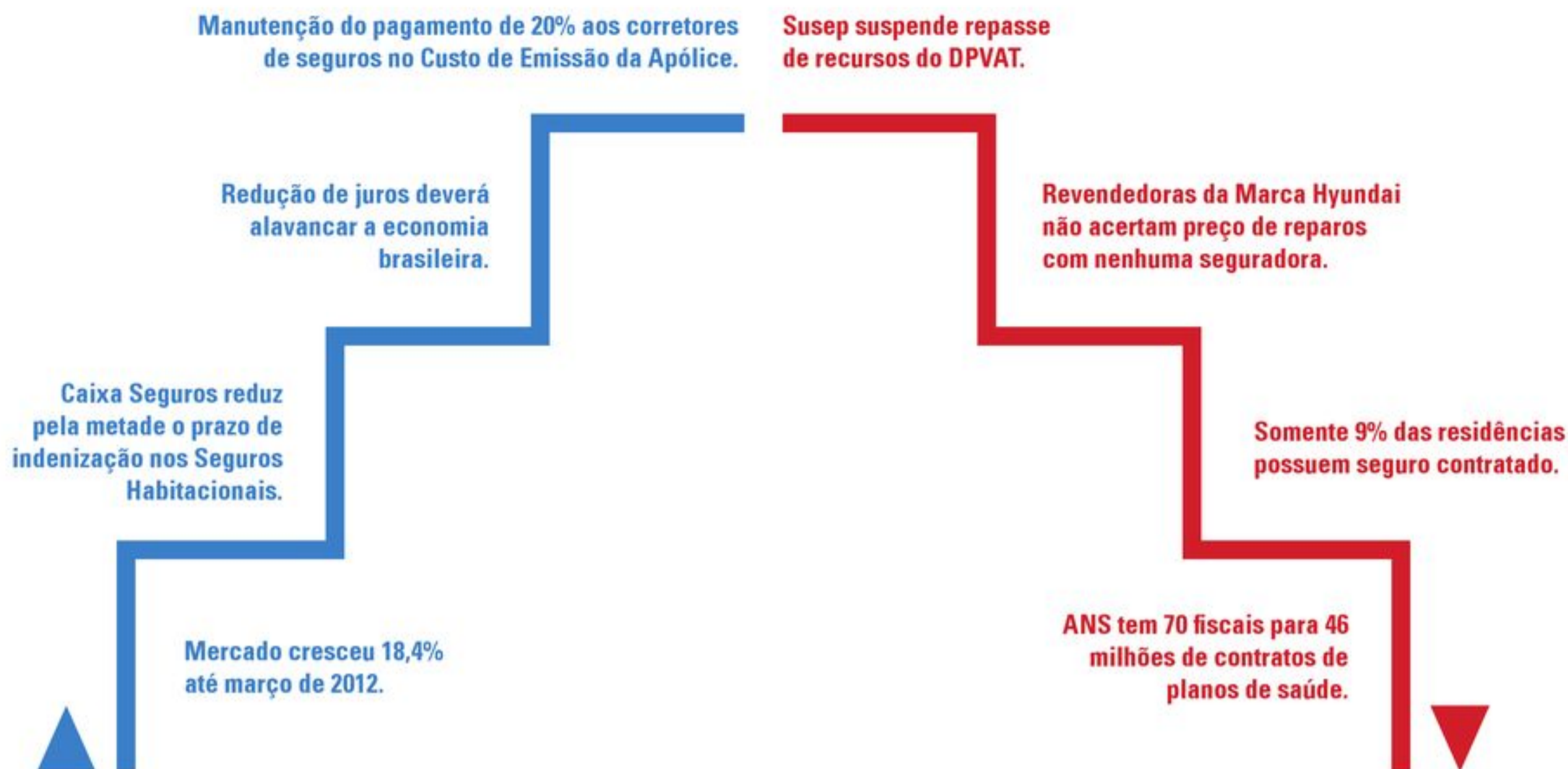
### NEGOCIAÇÃO DE PREÇO X VALOR COMO VALORIZAR PRODUTOS E SERVIÇOS

São muitas as desculpas que os vendedores encontram para não venderem, mas a campeã das justificativas é o preço. Utilizando exemplos e dicas práticas, Sirley Garoli apresenta argumentos e ferramentas para melhor compreensão do vendedor no DVD "Negociação de Preço x Valor – Como valorizar produtos e serviços". A intenção é fazer com que o profissional passe a não tratar o preço como um impedimento para a venda, mas que forneça indicações aos clientes que favoreçam as soluções que o produto oferece.

Existem diferenças entre preço e valor do produto. O preço é estimulado pela empresa e o valor é dado pelo cliente. Cabe ao vendedor demonstrar as vantagens e soluções que seu produto pode proporcionar. Sirley dá sugestões de como se planejar a descoberta das necessidades do cliente, esclarece dúvidas sobre as expectativas dos compradores, diz como as objeções podem ser indicativas de interesse, entre outros apontamentos importantes aos profissionais que lidam com vendas.

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

## escada acima /escada abaixo



A Dell recomenda o Windows® 7.



The power to do more



## Corretor Sincor tem muito mais vantagem.

Aproveite esta promoção exclusiva que o Programa de Benefícios Dell preparou para você:

### Inspiron™ 15R

Combina performance superior com muito estilo.

De ~~R\$ 2.749~~  
Por R\$ **2.149** à vista

Ou **10x de R\$ 214,90**  
sem juros nos cartões

Desconto de 22% já incluso na oferta.  
Confira as condições de frete.

- 2ª Geração do Processador Intel® Core™ i5
- Windows® 7 Home Basic original
- 6 GB de memória
- Placa de vídeo AMD Radeon™ HD 6470M
- 1 ano de garantia em domicílio
- 2 anos de McAfee Security Center

Consulte um especialista da Dell.

**dell.com.br** ou 0800 970 0246

De segunda a sexta, das 8h às 20h.

Esta oferta é válida até 31/05/2012. O valor refere-se à capa de cor preta.



## Leoncio de Arruda é homenageado



No dia 18 de abril, o Sincor-SP realizou uma cerimônia para entregar a Claudia Rodrigues, viúva do ex-presidente do Sindicato, Leoncio de Arruda, uma medalha dada pela Copaprose durante seu XXIV Congresso – na ocasião, a 1ª vice-presidente, Cássia Del

Papa foi convidada a subir ao palco durante uma cordial homenagem feita ao ex-presidente.

Compareceram na entrega o presidente Mário Sérgio, a diretoria executiva do Sindicato, o presidente da Credicor-SP, Luiz Ioels, e o diretor administrativo da Credicor-SP, Alexandre Milanez Camillo.

## Sincor-SP faz reunião com a Comissão de Riscos Declináveis



No dia 24 de abril aconteceu no Sincor-SP uma reunião com a Comissão de Riscos Declináveis para discutir as ações promovidas pela entidade a fim de orientar o corretor de seguros em relação aos riscos e à importância de se verificar as condições

mínimas de prevenção.

O evento contou com a presença do presidente Mário Sérgio, do coordenador do departamento de benefícios, Adevaldo Calegari, do 2º tesoureiro Flávio Bevilacqua Bosisio, do coordenador do departamento Político-Parlamentar, Evaldir Barbosa de Paula, do coordenador de Responsabilidade Civil, Ivo Falcone, e do membro do Conselho Editorial do JCS, Boris Ber.

## Comissão Feminina sugere criação de seguro residência

A Comissão Feminina se reuniu com o coordenador de produtos da HDI Seguros, Bruno Monfardini, para sugerir a criação de um produto de seguro residência, voltado exclusivamente ao público feminino. O encontro aconteceu no dia 26 de abril, na sede do Sincor-SP.



## Presidente do Sincor-MT visita São Paulo

No dia 25 de abril o presidente do Sincor-MT, José Cristóvão Martins, fez uma visita ao presidente Mário Sérgio para conhecer a estrutura do Sindicato em São Paulo e trocar algumas intenções sobre os últimos acontecimentos do mercado de seguros que impactam a vida dos corretores no Brasil.

## Erramos – JCS março/2012

Carta dos leitores – Na correspondência “Agradecimento por doação” afirmamos se tratar de uma carta enviada pela Regional Zona Sul. O correto é Regional Zona Norte.



30/04/2012



## Seguros de carro ampliam cobertura e oferecem encanador e electricista

O Bom Dia Brasil, da TV Globo, veiculou reportagem sobre os serviços adicionais que as seguradoras estão oferecendo para fidelizar e conquistar clientes. Para falar sobre o assunto, a reportagem ouviu Carlos Lima, diretor da regional Zona Norte do Sincor-SP. O telejornal mostrou que a oferta cada vez maior de serviços é tendência e reflexo da concorrência entre as seguradoras. Para conquistar o cliente, tem cobertura para quase tudo: para consertar a geladeira, o freezer, o varal e até o cano que entupiu, além de serviços de informática e pet shop.

25/04/2012



## Seguro Residencial

A Rádio Jovem Pan veiculou matéria sobre o aumento na demanda pelo seguro residencial. O presidente Mário Sérgio falou à reportagem detalhando de forma didática as particularidades desse tipo de seguro e orientando o ouvinte a escolher adequadamente as coberturas.

25/04/2012



## Seguros inusitados

O programa Hoje em Dia, da TV Record, apresentou uma reportagem sobre seguros inusitados, com enfoque naqueles que cobrem partes do corpo como pernas, seios e também a voz. Para comentar o assunto, a reportagem entrevistou o presidente Mário Sérgio, que explicou como é feito o cálculo do valor da apólice.

20/04/2012



## Pagamento do Dpvat deve ser feito junto com IPVA para evitar ‘lacuna’

O Jornal da Cidade, de Bauru (SP), publicou texto sobre a importância de se quitar o DPVAT o quanto antes. Para comentar o assunto, a reportagem ouviu Fernando Alvarez, diretor regional do Sincor-SP. Embora não resulte em juros, a prática de quitá-lo junto ao licenciamento acaba deixando os proprietários dos veículos descobertos por alguns meses em casos de acidentes.

20/04/2012



## Seguradoras são obrigadas a refazer serviços de oficinas credenciadas

A EPTV de São Carlos (retransmissora da TV Globo) produziu reportagem sobre a obrigatoriedade das seguradoras refazerem os serviços de oficinas credenciadas, caso o cliente fique insatisfeito com o serviço prestado. A matéria, reproduzida pelo Portal G1 e pelo CQCS, deu espaço para posicionamento do Sincor-SP sobre o assunto.



# dados econômicos

# agenda

## Indicadores Estatísticos

	ABR 11	MAI 11	JUN 11	JUL 11	AGO 11	SET 11	OUT 11	NOV 11
IGP-M	0.45%	0.43%	-0.18%	-0.12%	0.44%	0.65%	0.53%	0.50%
TR mensal	0.04%	0.16%	0.11%	0.12%	0.21%	0.10%	0.06%	0.06%
Poupança Mensal	0.54%	0.66%	0.61%	0.62%	0.71%	0.60%	0.56%	0.56%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.5733	1.5799	1.5611	1.5563	1.5872	1.8544	1.6885	1.8109
Receita Brasil Seguros (1)	4.751	4.952	5.136	4.997	5.409	5.231	5.265	5.082
Receita SP Seguros (1)	2.265	2.408	2.467	2.555	2.587	2.47	2.536	2.418
Receita Brasil Auto (2)	1.932	2.09	2.024	2.064	2.232	2.071	1.951	1.949
Receita SP Auto (2)	0.737	0.838	0.789	0.833	0.887	0.841	0.804	0.852
Auto Veículos Produção (3)	280.1	303.5	295.6	307.2	325.3	261.2	265.6	274.5
Auto Veículos Licenciados (4)	289.2	318.5	304.3	306.2	327.6	311.6	280.6	321.6
INCC - FGV (5)	1.06%	2.94%	0.37%	0.45%	0.13%	0.14%	0.23%	0.72%

	DEZ 11	ANO 11	JAN 12	FEV 12	MAR 12	ABR 12	ANO 12
IGP-M	-0.12%	<b>5.10%</b>	0.25%	-0.06%	0.43%		<b>0.62%</b>
TR mensal	0.09%	<b>1.21%</b>	0.09%	0.00%	0.11%	0.02%	<b>0.22%</b>
Poupança Mensal	0.59%	<b>7.45%</b>	0.59%	0.50%	0.61%	0.52%	<b>2.24%</b>
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.8758	<b>12.86%</b>	1.7391	1.7092	1.8221		<b>-2.86%</b>
Receita Brasil Seguros (1)	5.596	<b>61.306</b>	5.746	4.859			<b>10.605</b>
Receita SP Seguros (1)	2.818	<b>29.769</b>	3.118	2.437			<b>5.555</b>
Receita Brasil Auto (2)	2.29	<b>24.646</b>	2.321	1.965			<b>4.286</b>
Receita SP Auto (2)	1.034	<b>10.087</b>	1.097	0.818			<b>1.915</b>
Auto Veículos Produção (3)	262	<b>3.452.30</b>	211.8	217.8	308.5		<b>738.1</b>
Auto Veículos Licenciados (4)	348.4	<b>3.633.20</b>	268.3	249.5	300.6		<b>818.4</b>
INCC - FGV (5)	0.11%	<b>7.48%</b>	0.89%	0.30%			<b>1.19%</b>

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

## INSS | Contribuições Previdenciárias

### 1. SEGURADO EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)
até 1.174,86	8
de 1.174,87 até 1.958,10	9
de 1.958,11 até 3.916,20	11

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

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%):	Empregado	Empregador	Total
até 1.174,86		8	12	20
de 1.174,87 até 1.958,10		9	12	21
de 1.958,11 até 3.916,20		11	12	23

### 3. SEGURADO CONTRIBUINTE INDIVIDUAL E FACULTATIVO

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

### 4. SALÁRIO FAMÍLIA

Remuneração (R\$)	Valor (R\$)
Até 608,80	31,22
De 608,81 até 915,05	22,00
Acima de 915,05	Ñ tem direito

### 5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

Período	Valor (R\$)
Janeiro/12 Lei 12.382/11	
e Decreto 7.655/11	622,00
Vigente até Dezembro de 2011	545,00

### IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

Base de cálculo (R\$)	Alíquota (%)	Parcelas a deduzir (R\$)
até 1.637,11	-	-
de 1.637,11 até 2.453,50	7,5	122,78
de 2.453,51 até 3.271,38	15	306,80
de 3.271,39 até 4.087,65	22,5	552,15
acima de 4.087,65	27,5	756,53

**Deduções Admitidas:** a) Por dependente, o valor de R\$164,56 por mês; b) Parcela isenta de rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão, até o valor de R\$ 1.637,11 por mês, a partir do mês que o contribuinte completou 65 anos de idade; c) As importâncias pagas em dinheiro, a título de alimentos ou pensões, em cumprimento do acordo ou decisão judicial, inclusive a prestação de alimentos provisionais; d) As contribuições para a Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos municípios; e) As contribuições às entidades de previdência privada domiciliadas no País, cujo ônus tenha sido do contribuinte, destinadas a custear benefícios, complementares assemelhados aos da Previdência Social, no caso de trabalhador com vínculo empregatício, de administradores, aposentados e pensionistas.



## JUNHO 2012

Data	Curso	Docente
1 e 2	<b>Como falar em público</b> Local: Nova Alta Paulista	Elias Lifante
11 a 14	<b>Ações Estratégicas e Financeiras para Corretores de Seguros</b> Local: Sede	Ari Eggerling
11 a 14	<b>Criatividade nos negócios</b> Local: Zona Leste	Elias Lifante
13	<b>Melhore sua carteira de seguros, gerenciando os riscos do segurado</b> Local: ABCDMR	Gilberto
14	<b>Fórum Jurídico para o Corretor de Seguros</b> Local: Piracicaba	Comissão Jurídica
15 e 16	<b>Criatividade nos negócios</b> Local: São José do Rio Preto	Elias Lifante
15 e 16	<b>Técnico de Automóvel RCF-V, APP e DPVAT</b> Local: Presidente Prudente	Angélica Valverde
18 a 20	<b>Seguro Garantia e Obrigações Contratuais</b> Local: Sede	Adilson Neri
18 a 21	<b>Técnico de Automóvel RCF-V, APP e DPVAT</b> Local: Zonal Sul	Angélica Valverde
18 a 21	<b>Ações Estratégicas e Financeiras para Corretores de Seguros</b> Local: Campinas	Ari Eggerling
18 a 21	<b>Trabalho em equipe: os Bastidores do Sucesso</b> Local: ABCDMR	Emília Guan
18 a 21	<b>Vendas Consultivas</b> Local: Osasco	Elias Lifante
19	<b>Fórum Técnico de Transportes</b> Local: Zona Sul	Comissão de Transportes
25 a 27	<b>Seguro Multirrisco</b> Local: Sede	Nivaldo dos Santos
25 a 28	<b>Ações Estratégicas e Financeiras para os Corretores de Seguros</b> Local: Santos	Ari Eggerling
25 a 28	<b>Técnico de Automóvel RCF-V, APP e DPVAT</b> Local: Jundiá	Angélica Valverde
25 a 28	<b>Marketing Prático para Corretores de Seguros</b> Local: Zona Norte	Elias Lifante
25 a 28	<b>Administre a Corretora de forma eficaz e lucrativa</b> Local: Guarulhos	Andresa Puglieses
29 e 30	<b>Estratégias para Comercialização de Seguros</b> Local: Piracicaba	Elias Lifante



### Quando a economia prospera...

... nem todos os corretores de seguros sobem com ela. Isto acontece quando uma seguradora observa preços diferentes para corretores distintos. Esta política privilegia alguns e tende a eliminar a maioria dos profissionais da rede de distribuição de seguros, prejudicando todo o setor.

artigo

## O estresse no ambiente corporativo



**Mari Cordeiro**

Psicóloga e diretora executiva da M&S, consultoria especializada em desenvolvimento humano

São constantes as pesquisas que mostram o quanto o nível de estresse prejudica a vida dos executivos. Embora o Brasil esteja em 30º lugar no ranking mundial de acordo com pesquisa do International Business Report (IBR), o índice saltou de 9% para 19% no último ano em São Paulo. O fato é que o ambiente corporativo exige profissionais brilhantemente competentes - o que os deixa ainda mais estressados.

As competências são diversas e englobam não só as técnicas, mas também as comportamentais. Ter experiência e saber fazer já não é mais suficiente. É necessário extrapolar as metas, ser simplesmente perfeito! Toda esta carga é literalmente de tirar o sono. Tanto que uma enquete da revista *Você S/A*, de abril de 2012, revela que 61% da população sofrem de insônia em decorrência principalmente de ansiedade e preocupações com o trabalho.

Como o mercado é competitivo, é natural que as empresas estabeleçam objetivos à altura e cabe aos gestores tomar medidas humanas para alcançá-las. As avaliações de desempenho baseadas nas competências da empresa revelam o que o profissional faz e em que nível. A armadilha está em querer colocar foco naquelas que estão baixas ou tornar todas num nível elevado. Uma saída possível é ter as competências principais para a função bem mapeadas e acordadas entre gestor e liderado. Assim, o profissional tem maior clareza de onde colocar o foco para seu desenvolvimento. É papel do gestor não economizar em feedback adequado e motivador para que as rotas sejam corrigidas.

A ansiedade tão experimentada ultimamente mostra quanta insegurança permeia a carreira do executivo. O perigo é que com toda a correria não se sabe ao certo o destino que se almeja - mal se tem tempo para almoçar! Fazer um check-up médico e ver os filhos crescendo é praticamente tarefa para o fim de semana.

O medo de perder o emprego faz com que as pessoas liguem o piloto automático e sigam com a crença de que este é o melhor caminho, mas todos perdem com isso. Os filhos crescem, a saúde enfraquece, a realização se dissipa até que um dia outro ocupe o "seu lugar". A empresa perde um profissional engajado. O gestor precisa correr atrás de um novo profissional. A equipe ao redor fica insegura. Os resultados já não estão tão certos.

A grande questão está em ter o controle nas mãos. As competências que fazem a diferença

neste momento são relacionamento e negociação. É dever de cada indivíduo ter sua meta de carreira definida, plano de ação bem desenhado e muitos planos de contingência. Deve-se acordar com seu gestor as expectativas, possibilidades de realização em capacidade e tempo. Vale lembrar que exigir além do real para uma pessoa pode ser caracterizado como bullying e violência psicológica.

Não dá para o profissional delegar a responsabilidade de sua carreira - e muito menos de sua vida e felicidade - nas mãos da empresa. Também não dá para o gestor atribuir exclusivamente ao seu colaborador a responsabilidade de competências surpreendentes.

Faz parte das atribuições de um gestor saber avaliar a condição para seu liderado executar uma tarefa, criar um ambiente favorável, oferecer ferramentas para que ele possa se desenvolver e reconhecer as evoluções conquistadas.

À medida que cada parte assume sua responsabilidade é possível estabelecer metas justas e realizáveis. Ao se ter clareza do que é esperado e a partir do autoconhecimento, fica mais fácil empregar energia em ações mais assertivas. A empresa é capaz de fazer a gestão adequada tendo cada profissional no lugar certo. E o gestor já pode se preparar para o próximo passo em sua carreira, afinal estará preparando o seu sucessor. Ambos, sem estresse, conseguirão desfrutar de uma vida pessoal e profissional muito mais saudável.

# TOKIO MARINE RESIDENCIAL PREMIADO

## Seu Cliente satisfeito e você concorrendo a R\$ 10 mil todo mês!

Mais do que proteção para você vender mais. Esse é o **Tokio Marine Residencial Premiado**, um Seguro repleto de diferenciais, serviços, benefícios e que ainda dá prêmios mensais de R\$ 10 mil reais para os Clientes e seus Corretores. Ofereça **Tokio Marine Residencial Premiado**. Você ganha a satisfação dos seus Clientes e aumenta suas chances de ganhar prêmios.

### CONHEÇA OS DIFERENCIAIS:

- Cobertura para *Notebook*
- Serviços de *Help Desk*
- Indenização de bens com base no valor de novo
- Responsabilidade civil abrangente



### ASSISTÊNCIA ESPECIAL

que conta com os serviços de Check-up Domiciliar, Linha Branca e Linha Marrom.

### VANTAGENS:

- Desconto por renovação sem sinistro
- Desconto progressivo para 7 ou mais coberturas e para residências localizadas em condomínio fechado
- Rapidez no pagamento de indenização
- Flexibilidade de pagamento - Em 11 vezes e até seis vezes sem juros para débito em conta corrente

[www.tokiomarine.com.br](http://www.tokiomarine.com.br)

TOKIO MARINE RESIDENCIAL PREMIADO.  
O Seguro completo, econômico e que vai muito além da proteção da casa.



TOKIO MARINE  
SEGURADORA

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

As condições e limitações dos serviços disponibilizados encontram-se descritas nas Condições Gerais, que podem ser consultadas através do site [www.tokiomarine.com.br](http://www.tokiomarine.com.br). Tokio Marine Seguradora S.A., CNPJ 33.164.027/0001-00, processo SUSEP sob o nº 15418.1/0910/2004-09. O registro desta planilha na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, em incentivo ou recomendação à sua comercialização. O Segurado poderá consultar a situação de seu Corretor de Seguros no site [www.susep.gov.br](http://www.susep.gov.br), por meio do número do seu registro na SUSEP, nome completo, CNPJ ou CPF.

# O ESPAÇO É TODO SEU

## Seja um Talento de Seguros 2012

Já está no ar a Campanha  
**Talento de Seguros 2012**  
**O ESPAÇO É TODO SEU.**

Use todo o seu talento para  
superar os desafios e conquistar os  
melhores resultados nessa jornada  
rumo ao sucesso. Participe!

Confira o regulamento  
no Site 100% Corretor  
e no Site Assessorias, em  
**[bradescoseguros.com.br](http://bradescoseguros.com.br)**



Baixe um leitor de QR Code em seu celular, aproxime o telefone do código ao lado e conheça o regulamento da Campanha.