

JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Como pequenas e médias empresas podem realizar boas contratações. Pág. 18

Brasil continua em fase de grandes obras que exigem o seguro de Riscos de Engenharia. Págs. 16 e 17



Gripe suína

Surgimento da doença fez despertar a importância do gerenciamento de riscos no mercado de seguros.

Págs. 14 e 15



PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

Segurados e beneficiários do DPVAT elogiam atendimento oferecido pelo Sincor-SP.

Pág. 8



INTERAÇÃO

Novo Presidente do Grupo Bradesco Seguros e Previdência se reúne com diretores do Sincor-SP.

Págs. 10 e 11



50 anos. Nosso maior presente é o futuro.

Em 20 de Maio a Yasuda Seguros completa 50 anos de atuação. Uma história que inspirou solidez e confiança ao mercado desde o seu início e desta forma nos permitiu crescer e evoluir.

E como resultado dessa evolução, adotamos uma postura mais ágil e próxima para priorizar a prestação de serviços como forma de colocar nossos clientes e corretores em primeiro lugar. Por isso, a Yasuda hoje, além de sólida e confiável, é também uma empresa moderna, sintonizada com as tendências atuais e pronta para atender as novas necessidades do mercado.

Nesses 50 anos, temos muita história para contar, mas a mais importante acabou de começar.



www.yasuda.com.br



Melhores serviços, mais seguro



Amizade é o nosso alvo

“

Ser consultor ou assessor é muito mais do que uma simples prestação de serviço. Deve-se conhecer tão bem seu cliente a ponto tornar-se amigo dele

Trate seu cliente como gostaria de ser tratado. Esta máxima ganha cada vez mais significado quando atuamos como consultor do segurado. E um consultor deve conhecer tão bem seu cliente a ponto de se tornar seu amigo.

Ser amigo é ser mais o outro do que você mesmo, sem esperar retorno. É uma relação de troca que, quando bem feita, estimula a procura de um e de outro.

Ser consultor ou assessor é muito mais do que uma simples prestação de serviço. Não se trata de uma simples venda e sim de proporcionar informações pormenorizadas. É buscar uma solução no mercado e ficar atento a tudo o que aparece no setor. É estar do lado do segurado, sempre e sem reservas. É ser honesto com o que faz, fala e vende.

O corretor de seguros assessora por vocação. Aprende e aprimora seus conhecimentos o tempo todo em prol do seu amigo. Vive e pensa de forma contínua naquele que é a razão do seu trabalho.

Amizade quer dizer companheirismo, cumplicidade, lealdade, compreensão e muito mais. Nela, só pode haver coisas boas.

Ter um amigo é poder confiar plenamente. É estar sempre disposto a ajudar nos momentos de dificuldade. É poder contar os nossos segredos, sabendo que, apesar do amigo ter outros amigos, nossa confiança estará segura. É obter e conceder um valioso apoio.

Não precisamos ver o amigo todos os dias, mas temos a certeza de que ele está em algum lugar, nos esperando quando a necessidade surgir.

A amizade é um tesouro inesgotável. Contudo, tal como uma planta, ela só permanecerá

viva se cuidarmos com carinho, amor e lealdade. Seu significado é igual ao amor fraterno. Quando verdadeiro, maldade alguma pode destruir.

É um sentimento sublime, um cristal raro que ainda pode ser encontrado no atual mundo em que vivemos, onde o egoísmo e o egocentrismo estão entorpecendo as pessoas, tornando-as insensíveis.

Feliz é aquele que pode dizer que tem um amigo e que compreende o valor da amizade. É nela que se encontra uma parte da vida, uma franquia da felicidade e um empréstimo, sem cobranças, de sinceridade, respeito e reciprocidade.

Feliz é aquele que conquista o próximo com o olhar. Que transmite seus sentimentos em um sorriso e que dissolve a discórdia ao ouvir, falar e acolher com paciência e humildade.

Com o amigo se aprende a ser, caminhar, transmitir, conquistar e, acima de tudo, sonhar.

Feliz é aquele que regenera seus dias com a presença de um amigo.

Possui segurança na tormenta, conselho na incerteza, admiração na simplicidade.

Dignos da felicidade são aqueles que conquistam a amizade, que pode ser encontrada na jornada que todos percorrem. Preserve-a. Inestimável é seu valor.

Sou um corretor de seguros e me orgulho quando sou considerado um amigo. Enfim, tudo se resume na palavra amizade.

Beornus de Arruda

sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	Amizade é o nosso alvo
4	SUMÁRIO / EXPEDIENTE	
5	OUIDORIA SINCOR-SP	Em busca da solução para problemas de corretores de seguros associados
6	CARTAS	Fórum dos Corretores/ Correspondências Sincor-SP/ Cartas dos Leitores
8	DPVAT	Segurados e beneficiários elogiam atendimento do Sindicato
9	HISTÓRIA DE CORRETOR	Corretora de seguros passada de pai para filho
10	REUNIÃO	Novo presidente do Grupo Bradesco Seguros e Previdência se apresenta a diretores do Sincor-SP
11	DE OLHO NA ÉTICA	Denúncia e Prova
12	RESSEGURO	Mercado aberto faz um ano
13		PARCERIAS Sincor-SP promove encontros com políticos
	Presidente da Fenacor e da Funense visita o Sincor-SP	
14	CAPA	Gripe suína impacta o mercado de seguros
16		ECONOMIA POR NICHOS Brasil continua com grandes obras e seguro de Riscos de Engenharia
18	CONHECIMENTO	RH: Como pequenas e médias empresas podem realizar contratações/ ESTANTE: O mensageiro da esperança
19	RESPONSABILIDADE SOCIAL	Como tornar sustentável a corretora de seguros
20	REGIONAIS SINCOR-SP	São José dos Campos promove diversas ações sociais
22	CCS-SP	Clube retoma agenda de almoços mensais
23	ESCADA ACIMA / ESCADA ABAIXO	Marca Bradesco Microssseguros sem o corretor
24	JOGO RÁPIDO	Yasuda visita o Sindicato
25	DADOS ECONÔMICOS / AGENDA	Fórum de Legislação do Sincor-SP
26	OUTRA LEITURA	Lute/ Montezuma Pimenta Ferreira

expediente

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Thais Ruco MTB 49.455/SP

e-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Estagiária de Jornalismo: Letícia Mendes Gouveia

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Alexandre Milanez Camillo

Gerente de Comunicação: Iara Ferraiol

Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068

e-mail: jornal@sincorsp.org.br

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

Tiragem: 30.000 exemplares - Circulação Nacional

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **LEONCIO DE ARRUDA**1º Vice-presidente: **MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS**2º Vice-presidente: **ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO**1º Secretária: **CÁSSIA MARIA DEL PAPA**2º Secretário: **ADEVALDO CALEGARI**1º Tesoureiro: **ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA**2º Tesoureira: **LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN**Suplentes da Diretoria Executiva: **ARTHUR CICONE JÚNIOR, JORGE TEIXEIRA BARBOSA, CELSO LOPES, PLÍNIO GILBERTO SPINA JR., CARLOS ALBERTO ANTONIETTO, LUIZ CARLOS ALVAREZ MORALES JR.**Efetivos do Conselho Fiscal: **JULIO CÉSAR PASQUINELLI, MAURO ANTONIO LARANJA, JÚLIO CÉSAR SALLES MURAT**Suplentes do Conselho Fiscal: **ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, MIGUEL A. FIORI SOBRINHO, JOSÉ GERALDO DA SILVA**Delegados Fenacor: Efetivo: **LEONCIO DE ARRUDA**Suplentes: **NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO**

Diretores Regionais:

ABCDMR **CARLOS ALBERTO PELAIS**ARAÇATUBA **JOSÉ ANTONIO VESCHI**ARARAQUARA **JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ**ASSIS **WAGNER LUIZ MARTINS**BARRETOS **ANDRÉ MENDES CAMILLO**BAURU **FERNANDO ANTÔNIO KAUFFMAN ALVAREZ**CAMPINAS **CARLOS APARECIDO CUNHA**FERNANDÓPOLIS (S. J. RIO PRETO) **MILTON LUIZ DA SILVA**FRANCA **PAULO BATISTA DE ALCANTARA**GUARULHOS **LUIZ CARLOS RUIVO**JUNDIAÍ **SIMONE CRISTINA F. MARTINS**MARÍLIA **MARCO ANTONIO MARIANO**MOGI DAS CRUZES **WILTON JOSÉ NOGUEIRA**NOVA ALTA PAULISTA **WALDIR BAESSA**OSASCO **EDUARDO MINC**PIRACICABA **CARLOS ALBERTO CAPORALI**PRESIDENTE PRUDENTE **ROBERTO BELCHIOR**RIBEIRÃO PRETO **PEDRO ANTONIO LOPES**SANTOS **ARTHUR CICONE JÚNIOR**SÃO CARLOS **ANTONIO CARLOS JOÃO**SÃO JOÃO DA BOA VISTA **SILVIA HELENA RINALDI LARA**SÃO JOSÉ DO RIO PRETO **RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO**SÃO JOSÉ DOS CAMPOS **LUIZ ROBERTO PEREIRA**SOROCABA **GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO**TAUBATÉ **FRANCISCO SERGIO CASIMIRO**ZONA NORTE **CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA**ZONA SUL **FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA**ZONA LESTE **MARCOS ABARCA**ZONA OESTE **LACIR MARCONDES DE MELO**Gerência-geral Sincor-SP: **ALBANO RIBEIRO NETO**

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

SINCOR SP

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

departamento sincor-sp

Ouvidoria atende corretores e busca soluções para problemas

Normalmente são casos junto a seguradoras que já passaram por uma série de recursos

A figura do Ouvidor faz parte da História do Brasil, desde os tempos do Vice-Reinado, quando cabia aos bispos o papel de interlocutores junto ao trono. Foi aí que se originou a expressão "Vá reclamar com o bispo!", que é empregada até hoje. Já a instituição do Ombudsman vem da Suécia, com a Constituição de 1809, vinte anos após a Declaração Francesa dos Direitos do Homem e do Cidadão. Sob um ou outro nome, o fato é que o cargo de Ouvidor/Ombudsman ganhou força no Brasil a partir do Código de Defesa do Consumidor, verdadeiro divisor de águas na questão do relacionamento de empresas e instituições com seu público atendido.

Desde junho de 2007, o Sincor-SP também tem sua Ouvidoria, que é um canal direto de comunicação junto aos corretores de seguros que desejam fazer reclamações, sugestões e solicitações para o Sindicato. O departamento, que também está capacitado para ouvir o público consumidor, é representado pelo Ouvidor Milton D'Amélio e pela secretária Valéria Alves.

D'Amélio é corretor de seguros há 50 anos e irmão do falecido Antonio D'Amélio, ex-presidente do Sincor-SP. Ele diz que a Ouvidoria, normalmente, recebe casos entre corretores e seguradoras que geralmente já passaram por uma série de recursos, sem, no entanto, encontrar solução satisfatória para ambas as partes. Entre esses recursos está o Disque Sincor, um outro departamento do Sindicato responsável pela primeira tentativa de conciliação.

Assim que recebe o primeiro contato, a Ouvidoria coleta elementos e encaminha as informações para as áreas técnicas ou ao setor correspondente do Sindicato. Na sequência, o departamento aguarda o subsídio ou a resposta direta das áreas,



que podem ser comissões técnicas, departamento de benefícios, jurídico ou outros. "O processo é acompanhado com atenção. Uma vez que a solução é encontrada, ela é imediatamente transmitida para a pessoa que procurou o departamento", explica D'Amélio.

Com quase dois anos de atividades, a Ouvidoria do Sincor-SP afirma que 99% dos casos tiveram prosseguimento. As exceções, raríssimas, ocorreram quando o departamento verificou que a pessoa estava equivocada e não tinha razão para reclamar. "Desde que fundamentado, temos obtido sucesso com a cooperação de todas as partes", diz D'Amélio. Em 2008, foram atendidos cerca de 70 casos, e apenas no primeiro trimestre deste ano mais de 30.

Milton D'Amélio explica que os casos mais comuns que surgem são reclamações e solicitações de apoio por parte dos corretores em suas relações com seguradoras, principalmente em episódios de indenizações difíceis de serem concretizadas. As atitudes pouco éticas de colegas corretores também compõem um número significativo de casos. Por outro lado, as dúvidas mais comuns se referem a temas como alterações nos ramos de Vida e Saúde e ao perfil do seguro de automóvel, que é muito complexo.

Para mostrar a atuação da Ouvidoria, no quadro ao lado há um exemplo de atendimento concedido a um corretor de seguros, que se declarou satisfeito com o trabalho do departamento.

 **OUVIDORIA**
SINCOR-SP
ouvidoria@sincorsp.org.br

Importância de se associar ao Sincor-SP

Em abril, o corretor de seguros Antonio Ribeiro da Costa escreveu à Ouvidoria do Sincor-SP, pedindo esclarecimentos sobre as vantagens em "Sindicalizar-se".

Resposta ao corretor de seguros

Recebi seu e-mail e respondo como o corretor de seguros Milton D'Amélio, tratando-se de minha opinião. Toda categoria profissional, para ter representatividade, tem que estar plenamente organizada e com número de participantes razoável, pois "sozinhos somos bons, porém, coletivamente somos muito melhores e mais fortes".

(...) O Sindicato dispõe de recursos a seus associados de comissões técnicas de elevado nível, com participação de profissionais altamente qualificados para cada ramo de seguro, inclusive com participação de sugestão para estudo de reformulação junto aos órgãos e seguradoras. Desenvolve campanhas que apresenta ao mercado segurador a qualidade de seguros comercializados por corretores profissionais. Propicia campanhas que solidificam a condição de mercado que conduz o corretor de seguros como único profissional a exercer a condição de comercializador de seguros. (...) Oferece para seus associados uma cooperativa financeira com condições altamente vantajosas. Promove palestras, cursos e dá orientações ao corretor de seguros, contribuindo, inclusive, com aprimoramento do nível cultural da classe. A entidade disponibiliza ainda assessoria jurídica específica em nosso campo de atividade e realiza encontros periódicos de profissionais para congraçamento da categoria. Possui também escritórios regionais de atendimento a corretores de cada região.

(...) Fundamental é que o raciocínio individual seja positivo e não tendencioso, e lhe falo como profissional da categoria de corretores de seguros há 47 anos associado ao nosso sindicato e que, se não fosse por convicção pessoal, o seria por solidariedade aos demais profissionais da corretagem de seguros.

Atenciosamente, Milton D'Amélio (Por e-mail, 07 de abril)

Retorno à Ouvidoria:

Meu caro Milton, cada vez mais você me surpreende! Você não precisava discorrer de uma forma tão abrangente como fez nessa sua resposta; no entanto, só posso lhe agradecer. Na verdade, queria fazer apenas alguns questionamentos que, em nessa sua 'dissertação' tão precisa, sabiamente você respondeu sem que lhe perguntasse. Grato, meu caro, muito grato. Vocês todos têm aqui nesta Corretora uma bandeira fincada defendendo este nosso Sindicato. (Por e-mail, 08 de abril)

fórum dos corretores

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

Seguradora recusa proposta de seguro saúde

À Ouvidoria do Sincor-SP,

Comecei o processo* de cotação de seguro saúde para uma associação de advogados em 28/11/08 com a Allianz Saúde. Posteriormente, um funcionário da seguradora conversou comigo para retirada do stop loss, e me pediu mais informações. Inclusive, mencionei um home care, que foi solicitado um relatório, e em 17/02/09 recebi um pedido de desculpas dessa seguradora. Depois de 10 dias, recebo a resposta via fone de outra funcionária, informando que não irá fornecer a cotação para minha corretora.

Atenciosamente,

Maria das Graças B. Florêncio e Tucci
Mega Ton Corretora de Seguros
(por e-mail) 27 de fevereiro de 2009.

*Comentário Allianz Saúde:

Conforme verificado, realmente existe um outro corretor cotando; porém, devido a uma falha interna no sistema, não foi acusado a duplicidade de CNPJ para podermos informar ambos os corretores da concorrência. Não trabalhamos com reserva de mercado, por isso se o cliente solicita a cotação a outro corretor a mesma será liberada, e foi o que ocorreu.

Informo que não há custos diferenciados por corretores - o que ocorre é a comercialização diferenciada, conforme a opção de corretor e os planos diferentes cotados.

O seu estudo veio em massa única e, devido ao número de vidas, liberamos as cotações apenas até o plano superior como referência de valor, a outra cotação veio em massa distribuída por plano e foi cotada de acordo com o solicitado.

Quanto ao stop loss, mediante a informação de não termos o relatório médico do home care, e ser um item para proteger a empresa e não penalizá-la, estamos liberando o estudo sem stop loss.

Peço desculpas pelo transtorno causado.

Fico à disposição,

Lucian Kelly de Lima

(por e-mail) 17 de fevereiro de 2009.

Resposta Ouvidoria Sincor-SP:

Após recebimento de sua mensagem nesta Ouvidoria, ficamos cientes de vosso empenho para efetivação do seguro saúde citado.

Mediante a questão e após contatos man-

tidos com a Allianz Seguros, com a finalidade de estabelecer a igualdade e parceria entre os corretores que negociam os produtos desta seguradora, nos esclareceram que, no decorrer do processo de cotação, uma das corretoras envolvidas forneceu a eles informações mais completas e consistentes sobre o grupo segurado. Considerando este fator, a Allianz Seguros optou por seguir com a cotação apenas com a citada corretora, cujo nome não nos informaram.

Assim, ficamos impossibilitados de seguir com nossa intermediação, onde encerraremos a questão, que permanecerá com registro em nossa base de dados para as observações que se fizerem necessárias. Caso seja de interesse de V.Sa. a divulgação desta questão no JCS na coluna "Fórum dos Corretores," estaremos à disposição.

Sempre à disposição.

Ouvidoria Sincor-SP

(por e-mail) - 30 de março de 2009

Demora em pagamento de indenização

Ao JCS,

Quero declarar meu total descontentamento com a HDI, com a indenização do sinistro Processo N° 623150879066/Segurado - Yan Wenhua, como também a demora do seu trâmite.

O sinistro ocorreu em 20 de dezembro de 2008, com vistoria realizada dia 26 de dezembro, e a constatação da perda total foi no dia 12 de janeiro; 16 dias para constatar perda total? No dia 16 de janeiro foi acionado o despachante: quatro dias para acionar o despachante? Foi enviada, pelo e-mail do dia 20 de janeiro, a documentação para ser preenchida: quatro dias para enviar por e-mail? E no dia 22 de janeiro, foi enviada toda a documentação para o despachante via sedex, chegando dia 23 de janeiro; portanto tudo dentro do mês de janeiro e, a nossa parte, em dois dias nós fizemos.

O valor enviado pela própria seguradora foi de R\$ 42.479,00 e preenchido o valor conforme orientado pela HDI. A demora em indenizar partiu da seguradora e não da nossa Corretora, pois tudo o que foi solicitado foi cumprido dentro do mês. O prazo de pagamento foi estipulado pela companhia para o dia 03 de fevereiro, mas indenizado somente em 10 de fevereiro. Isso foi estratégia para pegar a virada da tabela da FIPE? Espero que haja bom senso por parte da HDI em assumir que houve demora excessiva no trâmite e que reconsidere o valor correto de pagamento,

isto é, R\$ 42.479,00 e o que foi pago - R\$ 37.482,61 -, pois meu segurado não consegue pagar o veículo que comprou no mês passado, contando com o valor devido a ser recebido.

Nossa Corretora sente-se envergonhada por não ter o mínimo de explicação plausível para dar ao cliente. O semblante dele de desolação e descrédito perante a instituição seguros ficou visível, pois acreditamos que seguro não foi feito para dar lucro a ninguém, mas nem prejuízo.

A HDI pode alegar a tabela FIPE de fevereiro, mas a documentação chegou em seus domínios dia 23 de janeiro; não é nosso cliente que tem que ser lesado por isso.

Não obtive respostas da seguradora, que me ignorou totalmente, ignorando inclusive o Disque Sincor, quando demos entrada por ele. Espero ter uma resposta urgente e justa.

Sem mais,

Cléber Krauss

Gaspar & Krauss corretora de seguros.

Limeira, 10 de fevereiro de 2009

Resposta HDI Seguros:

Ao Disque Sincor,

Em razão do e-mail encaminhado a esta seguradora, decorrente de reclamação formulada em razão do pagamento de indenização securitária efetivada ao Sr Yan Yanhuai, tem-se as seguintes considerações:

Inicialmente, cumpre esclarecer que em razão do evento ocorrido com o veículo Corolla Fielder de placas CKX 4695 segurado por esta Cia., houve a competente regulação de sinistro, ocasião em que foi constatada a viabilidade de pagamento de integração integral. Assim, e considerando os procedimentos a serem adotados para a conclusão do processo, inclusive a disponibilização dos documentos essenciais a instruí-lo, a indenização securitária foi paga em 10/02/2009. Registre-se que, para fins de pagamento de indenização, fora considerada a data de liquidação do sinistro, conforme previsto na Circular da Susep nº 269, de 30 de setembro de 2004, tanto a seguradora, agindo assim, em estrita consonância com o estabelecido legalmente.

Entretanto, e considerando as divergências relativas à disponibilização dos documentos aptos à liquidação do sinistro, esta seguradora por, liberdade, disponibilizará o pagamento da indenização securitária no valor, de R\$ 42.479,00 considerando os parâmetros constantes na tabela FIPE, vigente em janeiro de 2009".

Atenciosamente,

HDI Seguros S/A

Ribeirão Preto, 10 de março de 2009.

Errata – Allianz havia respondido

Sobre a reclamação de Marcus Ribeiro, da Eros & Otilia Corretora de Seguros, publicada na edição passada do JCS com o título “Sinistro ocorre durante cancelamento de seguro por parte da seguradora”, nossa Nota da Redação dizia que “Até o fechamento desta edição a seguradora não havia se pronunciado”. Isto não foi verdade. Logo após o contato do Sincor-SP, recebemos a resposta: “Avaliamos a solicitação e, considerando o período de cobertura, o risco está coberto e a apólice será emitida nas condições propostas. Cabe retificar que o motivo da recusa foi o número de avarias constatadas na vistoria, e não se refere a restrições financeiras, conforme informado. Favor solicitar ao corretor contatar a unidade comercial responsável para dar andamento ao processo de emissão da apólice e, em seguida, a regulação do sinistro. Pedro Pimenta Jr., gestão de automóvel da Allianz Seguros”.

correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Prejuízos por não transferência do veículo indenizado

À Federação Nacional de Seguros Gerais – FenSeg

Prezado Sr. Jayme Brasil Garfinkel,

Recebemos neste Sindicato, através de nossa Comissão Técnica de Automóvel, reclamações de corretores de seguros sobre o fato de que seguradoras associadas dessa Federação não estão transferindo veículos indenizados por “Perda Total” para seu nome, ou não estão dando baixa/bloqueio nos órgãos oficiais de trânsitos dos veículos nessas condições.

A Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo e Prefeituras Municipais, em conjunto, efetuaram levantamento, a partir de 2002, de atrasos de pagamentos do Imposto de Propriedade de Veículo Automotor – IPVA, multas, licenciamentos e demais taxas administrativas. A partir desse levantamento, estes órgãos estão efetuando as cobranças dos proprietários dos veículos.

Em virtude disso, surgiram casos de cobranças indevidas de proprietários de veículos, que já tinham sido indenizados por “Perda Total” pelas seguradoras.

Entendemos, assim, que as seguradoras não estão cumprindo a lei e a norma que determinam a transferência e/ou bloqueio do veículo junto aos órgãos competentes, DE-

TRANS e CIRETRANS, no prazo máximo de até 30 dias após a assinatura e reconhecimento de firma no documento de transferência do veículo. Lembramos que sem essa assinatura a seguradora não indeniza o sinistro.

Solicitamos que, além do cumprimento das normas legais, as seguradoras disponibilizem na sua estrutura organizacional um representante para verificação e solução de eventuais problemas nesse sentido.

Como é de vosso conhecimento, a Secretaria Estadual da Fazenda está lançando esses casos de cobrança na “Dívida Ativa”, causando transtornos a esses consumidores, sem que caiba culpa aos mesmos.

O presente tem por objetivo colaborar na solução desse assunto e, assim, gostaríamos de sua mais breve manifestação.

Cordialmente,

Leoncio de Arruda

São Paulo, 23 de abril de 2009.

Venda de seguros nas Lojas Renner

Ao Sincor-SP

(Referindo-se à carta enviada pelo Sincor-SP em 19 de dezembro de 2008, questionando as Lojas Renner sobre a venda de seguros e solicitando esclarecimento sobre a possibilidade de estar ocorrendo venda casada e se a atividade está sendo feita por um corretor de seguros habilitado).

Prezado Sr. Leoncio de Arruda,

As Lojas Renner S/A vêm perante esta entidade esclarecer que, como uma das maiores redes varejistas do país, entendendo a importância da função social do Seguro para as famílias brasileiras e para o desenvolvimento do Brasil, disponibilizou para a sua base de clientes a comercialização de produtos de seguros.

Preocupada em atender a todas as normas do mercado securitário, as Lojas Renner S/A procuraram tomar as devidas providências, comerciais e jurídicas, a fim de não ferir nenhuma norma legal das entidades e órgãos que regem tal mercado.

Para tanto, a Marsh Corretora de Seguros foi contratada como a corretora oficial do projeto para exercer tal atividade, participando na definição quanto aos tipos e particularidades dos produtos comercializados, prestando todo o atendimento ao segurado e treinamento aos colaboradores das Lojas Renner e figurando como Corretora em nossos materiais de comunicação existentes nas lojas.

Diante do exposto, entendemos que a angariação é realizada por intermédio de corretor legalmente habilitado e registrado, em conformidade com o Decreto-Lei 73/66.

Quanto à questão de venda casada, convém lembrar que tal prática, proibida pela legislação brasileira, consiste na oferta de produto ou serviço condicionado à aquisição de outro bem ou à utilização de outro serviço. Em outras palavras, o fornecedor não pode vincular a compra de determinado bem ou serviço à aceitação pelo consumidor de outro que a este não interesse. A vedação legal a este tipo de prática está explicitada no Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/90), em seu inciso I do art. 39, na Lei que trata sobre infrações contra a Ordem Econômica (Lei nº 8.884/94), no inciso XXIII do artigo 21, bem como nos incisos I e II do artigo 5º da Lei 8.137/90. (...)

Não há que se falar em “venda casada” no caso em questão, uma vez que existe uma oferta do seguro a cada compra ou solicitação de empréstimo pessoal, com a opção de o cliente aceitá-la ou não, não sendo condicionada, subordinada ou sujeitada à compra de mercadoria ou serviço mediante a aquisição do seguro.

Sendo o que tínhamos para o momento, ficam esclarecidos, desde já, os questionamentos recepcionados via carta supramencionada.

Colocamo-nos à disposição para eventuais esclarecimentos que ainda se fizerem necessários.

Atenciosamente,

José Carlos Hruby

Diretor de Administração e de Relações com Investidores - Lojas Renner

Porto Alegre, 06 de fevereiro de 2009.

cartas dos leitores

Tribuna livre para comentários sobre o setor e matérias publicadas

Cumprimentos

Prezados,

Ao receber a edição 335 do JCS, quero cumprimentar a toda a equipe responsável pelo excelente trabalho desenvolvido em prol da divulgação do seguro.

Sem sombra de dúvidas, estamos diante de um veículo de excelente qualidade e que traz temas bastante atualizados ao público corretor de seguros e ao mercado em geral.

Sem falar na novidade do material de impressão, que aderiu à sustentabilidade, grande foco do mundo moderno e responsável com o futuro.

Ricardo Pansera

Pansera Corretora de Seguros Ltda
Canoas-RS

Segurados e beneficiários do DPVAT elogiam atendimento do Sincor-SP

Vítimas de acidentes de trânsito têm direito a indenização de forma rápida e sem custos com este serviço de utilidade pública prestado pelo Sindicato

O Sincor-SP presta atendimento à toda população, de forma gratuita, para informações e encaminhamento de pedidos de indenização do seguro DPVAT.

O próprio nome do DPVAT é esclarecedor: Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre. Trata-se de uma proteção bastante útil, mas, de acordo com sua definição, apresenta exceções importantes, tais como trens, barcos, bicicletas e aeronaves. Além disso, a cobertura por danos pessoais exclui eventuais prejuízos materiais como roubo, colisão ou incêndio do veículo.

A Lei 6.194, publicada em 1974, determina que todos os proprietários de veículos automotores de via terrestre, sem exceção, paguem o Seguro DPVAT. Em caso de sinistro, as vítimas têm direito a indenização, ainda que os responsáveis pelo acidente não arquem com a responsabilidade.

O Seguro DPVAT oferece três coberturas, cada uma com seu valor de reembolso: 1) Morte: indenização de R\$ 13.500,00; 2) Invalidez Permanente Total ou Parcial: o valor é calculado com base no percentual de invalidez permanente enquadrado na tabela de Normas de Acidentes Pessoais. Para esse efeito, leva-se em consideração o laudo médico emitido ao fim do tratamento e, conforme a necessidade, o laudo pericial. A indenização pode chegar a até R\$ 13.500,00; 3) Despesas de Assistência Médica e Suplementar (DAMS): decorrentes de tratamento realizado, sob orientação médica, prevendo o reembolso de despesas devidamente comprovadas, com indenização de até R\$ 2.700,00.

Atendimento rápido e gratuito

Todas as representações do Sincor-SP – sede e 30 regionais – auxiliam gratuitamente a população, com atendimento por telefone ou pessoalmente. A idéia deste serviço é evitar que “atravessadores” possam cobrar para auxiliar pessoas ingênuas e,

principalmente, humildes, no momento de requerer a indenização.

De acordo com funcionários das regionais do Sindicato, as pessoas chegam com muitas dúvidas. Perguntam se há necessidade de um advogado para dar entrada no processo, querem saber sobre as coberturas, a documentação necessária, principalmente referente a laudos do IML, e o prazo de prescrição para o recebimento. Desconhecem a cobertura DAMS (despesas médicas), pagam despesas e não solicitam nota fiscal, pois não conhecem o benefício. Também têm dúvidas sobre o que é considerado despesa médica. Muitas vezes, desconfiam se acontecerá mesmo a indenização. Muitas pessoas também confundem o seguro, acreditam que este pagará os danos do veículo ou até mesmo os dias sem trabalho (lucros cessantes).

Kerly Joce de Souza Rosa, 26 anos, foi atendida em abril pela regional de Presidente Prudente após acidente de moto em que fraturou a mandíbula. “Quando soube da possibilidade de receber reembolso por despesas médicas, procurei o Sindicato e a funcionária explicou tudo certinho”, diz. A seguradora se espantou com a agilidade no atendimento, já que recebeu o dinheiro antes da data prevista (a seguradora tem até 30 dias para pagar, após ser comunicada). “Foi tudo rápido, eu admirei, pois essas coisas, principalmente para receber um dinheiro, sempre são lentas. O pessoal do Sincor-SP ficou preocupado comigo, ligaram para saber se deu certo.” Essa indenização foi usada para despesas do dentista, pois ela tinha apenas seguro saúde. “O DPVAT pagou o que meu plano de saúde não cobriu.”

Marcelo Gabriel Gonçalves, 33 anos, da mesma cidade, infelizmente recebeu a indenização por um motivo bem pior. Sua esposa, também de 33 anos, e a filha de quatro anos do casal sofreram um acidente de automóvel, no qual ambas faleceram. Ele não quis falar muito sobre o assunto, mas não deixou de mencionar que foi ótimo o atendimento. “O processo foi rápido, levei os documentos solicitados e em 15 dias recebi o dinheiro. Foram



Cartaz distribuído pelo Sincor-SP para orientar a população

sempre atenciosos comigo no Sindicato.” Ele recebeu R\$ 27 mil, a soma pelas duas indenizações de morte.

Outra lamentável história foi a de Wemerson Dener Rotokoski, 22 anos, que recebeu duas vezes o seguro DPVAT. Um mês após seu casamento, em junho do ano passado, ele sofreu um acidente de moto que machucou muito sua perna. Informado por um amigo, procurou a regional de Ribeirão Preto do Sincor-SP, onde ele mora, para receber indenização para despesas médicas. Durante o semestre, a perna foi tendo mais complicações e, em janeiro deste ano, precisou ser amputada. Aí ele recebeu novamente o seguro, que, pela perda da perna, invalidez parcial, lhe pagou R\$ 9.503,00. Perguntado se ele usou o dinheiro para a compra de uma prótese, ele disse que não, pois precisou levantar uma casa no quintal de um parente. “Dei um adiantamento bem legal na casa, para mim foi a melhor decisão, pois justamente estava vencendo meu contrato de aluguel, eu estava sem trabalhar. Recebo agora um valor do governo, mas é pouco, minha renda, que antes eu trabalhava como metalúrgico, diminuiu bastante”, conta.

Segundo ele, o pagamento, em cada um dos casos foi feito em cerca de 20 dias.

Infelizmente, ainda é enorme o número de pessoas que desconhecem os direitos do DPVAT. A população paga o seguro obrigatório pensando ser mais um imposto do veículo e não pensa nos benefícios. Há também casos, talvez raros, de pessoas que sabem do direito, mas não querem receber. Soubemos de um em que um homem estava no carro com sua mulher e filho, sofreu um acidente e apenas ele sobreviveu. Ele não quer nem ouvir falar de indenização, pois sente culpa pela tragédia. Os segurados ou beneficiários têm até 20 anos após o acidente para solicitar a indenização.

Corretora de seguros passada de pai para filho



Marcos Kertzmann com o canivete que ganhou de seu pai: amuleto de sorte

O ditado popular, que diz que “filho de peixe, peixinho é”, se aplica bem ao mercado de corretagem de seguros, onde é muito comum a sucessão familiar. O paulistano Marcos Kertzmann é um dos corretores de seguros que recebeu como herança a profissão que exerce até hoje. Ele iniciou sua carreira em 1944, quando tinha apenas 18 anos, auxiliando o pai, Mauricio Kertzmann que já trabalhava no ramo desde 1933 e, inclusive, foi sócio-fundador do Sincor-SP.

Como não existiam muitos cursos de especialização em seguros na época, Marcos Kertzmann conta que a maior parte do seu aprendizado levou em conta o exemplo paterno e o trabalho diário junto aos funcionários e reguladores de sinistros das seguradoras, além do IRB. “Meu pai relacionava-se muito bem com essas pessoas, e elas, com muito boa vontade, me ensinaram lições e princípios de grande valia que utilizo até hoje. Eu os considero os meus melhores conselheiros”, afirma.

Kertzmann cursou Direito na USP, formando-se em 1956. Além da experiência adquirida ao longo dos anos, ele conta que sua formação acadêmica foi útil para auxiliá-lo na interpretação de contratos de seguros. Hoje, aos 83 anos, ainda se encontra em plena atividade em sua empresa, a

Kertzmann Corretores de Seguros Ltda.

Ele se casou em 1954 com Aracy Adensohn e teve dois filhos, Sonia Mara, com 53 anos, e Sérgio Henrique, com 50 anos. Seu filho ajuda na área financeira da corretora, mas ainda não trabalha diretamente na venda de seguros, o que Kertzmann espera que aconteça um dia, para lhe transmitir o total comando da empresa.

Inúmeros acontecimentos permeiam a história deste corretor, que tem 65 anos de atividade ininterrupta em seguros. Dentre os muitos casos já presenciados, ele destaca como muito importante a luta contra a estatização do seguro de acidentes do trabalho durante seu mandato como deputado federal pelo extinto partido Arena, em 1966. “O projeto deixaria, de uma hora para outra, um grande número de corretores de seguros, que só trabalhavam nesta modalidade, sem ter o que fazer e como viver”, explica.

Kertzmann, que na época morava em Brasília, hospedou os presidentes dos maiores sindicatos de corretores de seguros (São Paulo e Rio de Janeiro) na cidade, para discutirem e argumentarem contra o projeto proposto pelo Executivo à Câmara dos Deputados. Ele conta que, apesar de o grupo não ter conseguido impedir o projeto de

“ Os seguros se tornaram parceiros de todas as atividades. Sem eles, os investimentos se tornariam desastrosos e faltariam recursos para enfrentar os riscos

ser concretizado, “conseguimos excelentes resultados para os colegas ameaçados”, completa.

Entre as situações positivas que facilitaram o avanço do mercado de seguros, Kertzmann ressalta a criação da internet, que hoje facilita as tarefas administrativas dos corretores. “A informática transformou milhares de horas de trabalho administrativo em um simples clique nos equipamentos que temos à disposição”, reforça. Mas Kertzmann explica que toda essa tecnologia traz também algumas desvantagens, pois “perde-se, dia após dia, um agradável relacionamento, outrora indispensável entre as pessoas. As comunicações são eficientes, mas nos afastam dos conhecidos”, lamenta.

Para quem deseja iniciar na área de corretagem de seguros, Kertzmann considera a carreira muito promissora. De acordo com ele, “os seguros se tornaram parceiros de todas as atividades. Sem eles, os investimentos se tornariam desastrosos e faltariam recursos para enfrentar os riscos”. Ele recomenda ainda que o corretor se atualize constantemente, para transmitir perfeitamente as características do produto ao cliente.

Novo presidente da Bradesco se apresenta a diretores do Sincor-SP



Leoncio de Arruda com alguns dos convidados

Marco Antonio Rossi, que assumiu em março a presidência da Bradesco Seguros, participou da reunião mensal entre diretores executivos e regionais do Sincor-SP no último dia 24 de abril, no Maksoud Plaza Hotel, em São Paulo. Na oportunidade, Rossi assegurou que a proximidade com os corretores é hoje o grande foco da Bradesco.

Ele se mostrou otimista com o segmento de seguros e disse que vê uma perspectiva de crescimento. “Quando se fala de tantas dificuldades em momentos difíceis de crise, observamos que a nossa atividade continua crescendo”, afirmou. “Estamos aqui para saber como fazer melhor aquilo que já fazemos bem. Temos uma posição sólida no mercado, mesmo com a criação do gigante Itaú-Unibanco. Perdemos a liderança na área de bancos,

mas continuamos firmes na liderança do setor de seguros”, disse.

Durante o encontro, Rossi explicou a divisão da seguradora em empresas especializadas: Bradesco Seguros e Previdência, Bradesco Vida e Previdência, Bradesco Auto RE e Bradesco Saúde. “O mercado de seguros tem que ser tratado por especialistas e, por isso, nos últimos anos criamos empresas segmentadas, pois precisamos entender cada vez melhor o negócio em que atuamos”, disse. Segundo o executivo, essa nova organização visa facilitar o objetivo do corretor vender todos os produtos da seguradora, estando presente em todas as fases da vida do cliente.

Sobre os problemas do setor, Rossi lembrou que é preciso praticar melhor a comunicação e o

marketing. “Nós nos comunicamos mal, as pessoas têm dificuldade em entender nossa atividade. A sociedade não entende nossos termos em ‘segurês’. Por isso, as pessoas relutam em adquirir seguros, ainda que saibam que precisam da nossa proteção.”

Sobre a seguradora, em particular, ele assegurou que pretende colocar a empresa cada dia mais perto do corretor, para aperfeiçoamento. “Queremos trabalhar para melhorar o acesso de vocês às informações”, declarou. Ao reconhecer dificuldades da Bradesco em sua central de atendimento, Rossi disse que a empresa vai incluir alguns pontos de modernidade no setor.

Em seguida, os seguradores ouviram as opiniões dos líderes dos corretores de seguros, que foram unânimes ao dizer que a companhia havia



Proveitosa reunião

“ Estamos aqui para saber como fazer melhor aquilo que já fazemos bem

evoluído durante os últimos anos, principalmente no tocante ao relacionamento com a categoria. Mas indicaram pontos que ainda podem ser melhorados. Por isso, os corretores chegaram a lamentar a ausência de um diretor técnico na reunião, para tratarem de forma mais aprofundada alguns detalhes.

Sobre os problemas que ainda existem na companhia, citaram casos como: comissões diferenciadas ou abaixo dos 10% obrigatórios (gerando concorrência desleal), parcerias com corretores de agência (principalmente vida e previdência) e vistoria improdutiva. Também abordaram a demora de atendimento da matriz para os corretores do interior (quando vai para sucursal resolve rápido, já quando cai na matriz...) e o serviço de atendimento SOS (há casos de segurados que não quiseram renovar com a seguradora por este quesito). Os diretores ainda destacaram o aumento do custo administrativo da apólice para o corretor (citaram o Projeto CAAC – da comissão Promeseg do Sindicato, que visa remuneração adicional ao corretor por isso) e negativas de propostas sem justificativas.

Os representantes do Sincor-SP pediram apoio da Bradesco para que seus corretores principalmente os que atuam apenas no ramo vida, se sindicalizem. Rossi se dispôs a fazer essa parceria “Para nós também é bom eles se sindicalizarem, pois dá mais tranquilidade à operação. Talvez tenhamos de nos aproximar mais, definir estratégias”, observou.

O 1º vice-presidente do Sincor-SP, Mario Sergio, responsável pela Autoridade Certificadora Sincor, falou sobre a tecnologia da certificação digital, explicando que a AC Sincor é a 2ª maior do país, pois o Sindicato investe muito, acreditando que o corretor de seguros é o melhor canal para levar este produto à população. Ele afirmou conhecer a campanha que a Bradesco está fazendo para divulgar que o seu sistema pode ser acessado por meio de certificados digitais. Por isso, sugeriu que o site da seguradora mencione que os corretores vendem certificações, para que consumidores comuns procurem esses profissionais para entrar na era digital. Os corretores presentes também reclamaram da falta de apólice digital na seguradora, facilidade que foi prometida para até o final do ano. Rossi anotou todas as reivindicações e anunciou que fará visita a cada regional do Sincor-SP, em eventos com a participação dos corretores das localidades.

Denúncia e Prova

Muitas reclamações e denúncias existem, mas poucas provas se apresentam!

O cuidado e rigor na apuração de uma reclamação ou denúncia fazem toda diferença para não se cometer leviandade e nem injustiça.

Devemos apurar com rigor, mas sempre à luz das provas. Nossa experiência aponta que quando há muitas denúncias para o mesmo caso, a tendência é a de que, pela apuração, se confirme a irregularidade.

Quem tem conhecimento de suspeitas e indícios deve se inclinar a denunciar. Mas, antes de fazer isto, é preciso buscar provas.

Evidências não são provas. São o caminho para buscá-las. As provas são necessárias para a condução e análise do caso de forma justa e imparcial. A seriedade requer que, primeiro, se apure e, depois, se conclua. Devemos evitar sempre conclusões precipitadas, arbitrariedades, abusos e, conseqüentemente, injustiças.

As provas devem ser colhidas pelo denunciante, que é quem tem o conhecimento da irregularidade e quem tem condições de documentá-las.

O comitê, que analisa a irregularidade denunciada, não é o gerador de provas. É gerador de confirmações ou não.

É de seu fórum analisar as provas, ouvir as partes, solicitar confirmações e, após analisar os documentos e os depoimentos das partes, concluir a pertinência e a veracidade da denúncia. Na seqüência, tomar as medidas de sua esfera, ou seja: orientar, recomendar, alertar, encaminhar, proceder de forma a coibir irregularidades, levando à punição em esfera adequada, se for o caso.

Agindo assim, com certeza, estaremos todos atuando com seriedade para a busca da justiça e eliminação das faltas e dos fatos de nosso meio.

ENTREGA DOS CERTIFICADOS DE ADESÃO AO CÓDIGO DE ÉTICA

Estamos recebendo os Certificados de Adesão ao Código de Ética emitidos pela FENACOR.

Se você corretor, já fez a adesão entre em contato pelo nosso telefone (11) 3188-5023 e verifique se o seu certificado já está disponível para entrega.

Caso ainda não tenha feito a adesão, basta acessar o site do Sincor-SP no menu “Código de Ética”.

Mercado aberto faz um ano e fatura R\$ 3,5 bi

O mercado brasileiro de resseguro aberto à concorrência privada completou o seu primeiro ano no dia 17 de abril último. Estima-se que, após quase 70 anos de monopólio estatal, o volume de negócios no novo ambiente tenha atingido R\$ 3,5 bilhões em prêmios. O setor também comemora a chegada ao País de mais de 80 empresas de todo o mundo.

O IRB-Brasil Re, criado por Getúlio Vargas em 1939 para fortalecer a atividade de seguros no País, ainda concentra mais de 90% desse faturamento, apesar dos novos concorrentes.

O coordenador da Comissão de Resseguros do Sincor-SP, Renato Cunha Bueno Marques, um dos principais corretores de resseguros no Brasil, faz este balanço sobre o primeiro ano de abertura do mercado, no boxe ao lado.

**Renato Cunha
Bueno Marques**



A ABERTURA DO MERCADO DE RESSEGUROS E A QUEBRA DO MONOPÓLIO DO IRB

Num primeiro momento, criou-se a expectativa de que a abertura do mercado de resseguros, além de reduzir preços, introduziria no País novas modalidades de seguros e soluções fáceis para riscos problemáticos ou pouco aceitos no Brasil.

Durante o longo monopólio do IRB, tínhamos um mercado com coberturas e custos semelhantes para todos, além de estabilidade dos preços, independentemente de grandes catástrofes como a destruição das torres gêmeas de New York.

Neste período, não se falava em risco de crédito, pois as apólices eram avalizadas pelo IRB que, por sua vez, era garantido pelo seu maior acionista, o Brasil. A seleção de riscos era menor, pois os contratos do IRB, os maiores do mundo por longos períodos, podiam absorver riscos de todo tipo sem abalar seus resultados.

Hoje, a maioria das seguradoras tem contratos próprios com condições e custos díspares e regras de aceitação severas. Basta ver a dificuldade atual de se

colocar um risco que, por exemplo, envolva algodão, produtos químicos ou a atividade de armazenagem.

O corretor, atualmente, tem que se preocupar com as regras de aceitação de seus parceiros seguradores e com os clausulados que estes adotam.

A ideia de que a abertura traria facilidades não se tornou ainda uma realidade porque as dificuldades para certas classes de risco aumentaram e nem sempre o mercado internacional se interessa por riscos considerados mais gravosos e/ou por prêmios que considerem pequenos (menores do que US\$ 300.000,00)

Desta forma, é importante que os mercados de seguros e resseguros se comuniquem, que corretores conversem com brokers [corretores de resseguros] e, deste relacionamento, possam tirar a temperatura do mercado global e aumentar cada vez mais os conhecimentos sobre as dificuldades e vantagens que o mercado oferece dia a dia.



Porto Seguro Serviços.
Mais do que trabalho em equipe,
sinônimo de tranquilidade para
o condomínio e os seus clientes.

Além da prestação de serviços essenciais ao condomínio, incluindo seguranças, porteiros e zeladores, o Porto Seguro Serviços oferece manutenções periódicas e um exclusivo Programa de Relacionamento, que garante reparos emergenciais gratuitos aos apartamentos e permite ao condomínio acumular pontos e trocar por mais serviços e vantagens.

É garantia de mais comodidade para os seus clientes e bons negócios para você.

Para mais informações, ligue
(11) 3366-3240 ou consulte
seu produtor.

www.portoseguro.com/servicos

Informações reduzidas. Consulte as Condições Gerais. CNPJ: 09.436.686/0001-32



Presidente da Fenacor e da Funenseg visita o Sincor-SP



Robert Bittar e Leoncio de Arruda

O presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) e da Escola Nacional de Seguros – Funenseg, Robert Bittar, esteve na sede do Sincor-SP no dia 28 de abril, onde participou de uma extensa reunião com o presidente Leoncio de Arruda.

Durante a visita, os dois líderes dos corretores de seguros conversaram sobre diversos assuntos de interesse da categoria e do setor. Uma das decisões tomadas por eles foi a formulação, em conjunto, de um pacote de preços especiais para os corretores de São Paulo interessados em participar do próximo Congresso Brasileiro de Corretores de Seguros. O evento, organizado pela Federação, acontecerá em outubro, na cidade de Florianópolis-SC.

Outro tópico abordado foi o contínuo trabalho pela busca de isenção do pagamento da Cofins (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) para a categoria. Houve um acordo para melhorar a negociação com parlamentares, uma vez que se trata de um tributo federal.

Bittar e Arruda discutiram ainda a questão das câmaras arbitrárias, uma alternativa legal à morosidade da justiça comum. Bittar, que é também presidente do Sincor-PR, explicou que está realizando cursos no Paraná para formar profissionais credenciados a exercer a função de árbitros no setor de seguros. Ele mencionou a possibilidade de trazer a iniciativa para São Paulo.

Na ocasião, Leoncio solicitou apoio da Funenseg aos programas Cultura do Seguro e Seguro em Todo o Estado, criados para disseminar a importância do setor à população. Bittar adiantou que a ideia conta com sua simpatia e pediu que o Sincor-SP formalize a solicitação diretamente a ele, na Funenseg, para que possa encaminhá-la ao conselho da Escola.

Ao final, Bittar se comprometeu a participar de outras conversas com o Sincor-SP, representando a Fenacor e a Funenseg, para abordar outras pautas relacionadas à profissão do corretor de seguros e dar continuidade aos assuntos tratados. Os dois presidentes vão se reunir novamente no próximo mês de junho, no Rio de Janeiro.

Sincor-SP promove encontros com políticos

A comissão Político-Parlamentar e a presidência do Sincor-SP estabeleceram uma agenda de encontros com parlamentares que deverão acontecer, preferencialmente, na própria sede do Sindicato, para melhor mostrar o trabalho e a força da categoria.

O primeiro evento foi um café da manhã que aconteceu no dia 11 de maio, com o deputado federal Arnaldo Faria de Sá (PTB/SP) [na foto, de terno cinza]. A visita representou um agradecimento formal por seus trabalhos em favor dos corretores de seguros – principalmente o PL 3555/2004, que estabelece normas gerais para o mercado de seguros, assegurando a efetiva participação do corretor nos processos de contratação de uma apólice, inclusive por meio eletrônico – e buscou unir ainda mais as partes.



Representante do setor

O segundo evento da agenda foi um café da tarde oferecido no dia 18 de maio ao deputado federal José Carlos Stangarlini (PSDB/SP) [na foto, ao centro]. Ele, que é advogado e atua no mercado de seguros há mais de 40 anos, foi empossado em abril como deputado federal, ocupando o cargo no lugar do deputado Paulo Renato (PSDB-SP), que assumiu a Secretaria de Educação de São Paulo. Stangarlini é presidente da SBCS – Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro, conselheiro da AIDA - Associação Internacional do Direito do Seguro, conselheiro da ANSP - Academia Nacional de Seguros e Previdência e foi deputado estadual de 1999 a 2007, período em que foi Diretor Regional da UNALE – União Nacional dos Legislativos Estaduais e representou com destaque o mercado de seguros aprovando leis e medidas importantes para o segmento. O novo posto de Stangarlini é mais um fator positivo para o mercado de seguros, que terá em Brasília um forte representante do setor. Como federal, ele pretende apresentar novos projetos e dar continuidade aos engavetados na câmara.



Gripe suína impacta o mercado de seguros

Nova doença, que preocupa o mundo, atinge diversos ramos do mercado e exige medidas de gerenciamento de riscos

A gripe suína, rebatizada de gripe A pela Organização Mundial de Saúde (OMS), é o resultado de uma mutação ocorrida a partir da combinação do material genético de diferentes tipos do vírus influenza H1N1 no organismo de porcos. Cientistas e governos ainda buscam informações mais detalhadas sobre a doença que está ameaçando o mundo com uma nova pandemia.

No mercado de seguros, a gripe suína está atingindo em cheio as corretoras que desenvolvem o perfil de consultoras. A Marsh, uma das maiores empresas do segmento em todo o mundo, foi contatada diretamente pelo governo mexicano no dia 24 de abril, quando os primeiros casos ganharam as manchetes dos jornais. As autoridades buscaram informações e pediram apoio para saber como agir dentro de um caso de pandemia. A ajuda foi prestada com base nos trabalhos do departamento de gerenciamento de crises que a Marsh desenvolve há 5 anos, e que prevê um estudo detalhado sobre o possível enfrentamento de um processo pandêmico. “Enviamos sugestões para os nossos clientes, assim que surgiram os primeiros casos”, diz Roberto Zegarra, vice-presidente de gerenciamento de crises da empresa no Brasil e América Latina.

A Aon Risk Services, braço de gerenciamento de riscos empresariais da consultoria de seguros Aon, também passou a assessorar os seus clientes no mundo todo para prevenir a gripe suína, com base no documento “Doença Contagiosa no Ambiente de Trabalho - Pessoas em Risco”, preparado em setembro de 2008 (veja quadro sobre o assunto

no final da matéria).

Hoje, existem várias empresas que desenvolveram planos para enfrentar emergências que podem impactar a continuidade do negócio. Contudo, os procedimentos descritos podem se revelar insuficientes para lidar com uma adversidade tão severa. De acordo com peritos em saúde pública, uma pandemia pode propagar-se rapidamente e durar vários meses, infectando 25% ou mais da população mundial. Muitas organizações acreditam que, no pico desse processo, mais de 75% dos funcionários podem faltar ao trabalho.

Impacto no mercado de seguros

Roberto Zegarra, da Marsh, diz que o Brasil está mais consciente e buscando informações sobre problemas. “Já fizemos apresentações sobre o assunto no passado e não havia interesse. Hoje, os brasileiros sabem que as tragédias não acontecem somente em outros lugares. A concepção de pandemia é de um problema global”, afirma. “Muitos clientes têm nos buscado, com dúvidas. As empresas que se prepararam para enfrentar o problema, em particular, representam um bom risco para as corretoras e seguradoras”, argumenta.

De qualquer maneira, a manifestação da gripe suína entre a população terá um impacto significativo no programa de seguros das organizações, independente do tamanho ou indústria, indo bem além do ramo de saúde. “A existência da proteção

depende do ramo de cada apólice e de suas coberturas e exclusões”, explica Roberto Zegarra. Eis os segmentos mais envolvidos com os riscos relacionados à pandemia:

A) RESPONSABILIDADE CIVIL DO EMPREGADOR

As apólices no padrão de clausulado tradicionalmente utilizado no Brasil limitam esta cobertura a casos de morte e invalidez permanente, decorrente de acidente súbito e inesperado, sofrido enquanto a serviço do segurado e no percurso entre residência e local de trabalho. Entretanto, os empregadores devem estar atentos ao risco de seus empregados contraírem a gripe suína ao viajar ou estarem baseados em áreas infectadas, com surto ou casos registrados.

B) RESPONSABILIDADE CIVIL DE OPERAÇÕES E PRODUTOS

A apólice de Responsabilidade Civil de Operações e de Produtos garante cobertura contra a responsabilidade por danos materiais e corporais a terceiros resultantes de ato ou negligência do segurado. Este tipo de apólice é mantido por quase todas as organizações e as seguradoras não estão atualmente impondo qualquer exclusão específica para a gripe suína. Entretanto, esses riscos têm cobertura somente quando existe uma responsabilidade legal por parte do segurado, sujeito aos





Roberto Zegarra

outros termos da apólice. Onde o negócio é diretamente envolvido com o manuseio, processamento ou transporte de qualquer mercadoria animal, a habilidade para estabelecer que determinada responsabilidade existe torna-se mais provável, e a implantação de medidas razoáveis de controle de riscos para proteção de funcionários ou outros será fundamental.

C) RESPONSABILIDADE POR POLUIÇÃO AMBIENTAL

Alguns segurados podem possuir coberturas distintas e separadas, através de uma apólice de Responsabilidade por Poluição Ambiental, por danos materiais e corporais decorrentes de poluição ou contaminação. Estas apólices podem conter cláusulas restritivas, que serão acionadas pelas seguradoras em casos de sinistros de danos patrimoniais ou corporais decorrentes de contaminação por vírus.

D) SEGURO DE VIAGENS DE NEGÓCIOS

As organizações devem verificar a cobertura específica, termos e condições de suas políticas de viagens a negócios relacionadas a cancelamento de viagens ao exterior.

E) SEGURO PATRIMONIAL

Pode haver mais efeitos se ocorrer algum incidente dentro ou próximo das instalações do segurado. Isto poderia causar tanto absenteísmo por medo (dos empregados) ou perda de atratividade (consumidores), ou até mesmo a intervenção física de uma autoridade competente local, ordenando que as instalações do segurado sejam fechadas.

Pode haver custos devido à “limpeza” de áreas afetadas das instalações, de qualquer organismo que possa desencadear a doença.

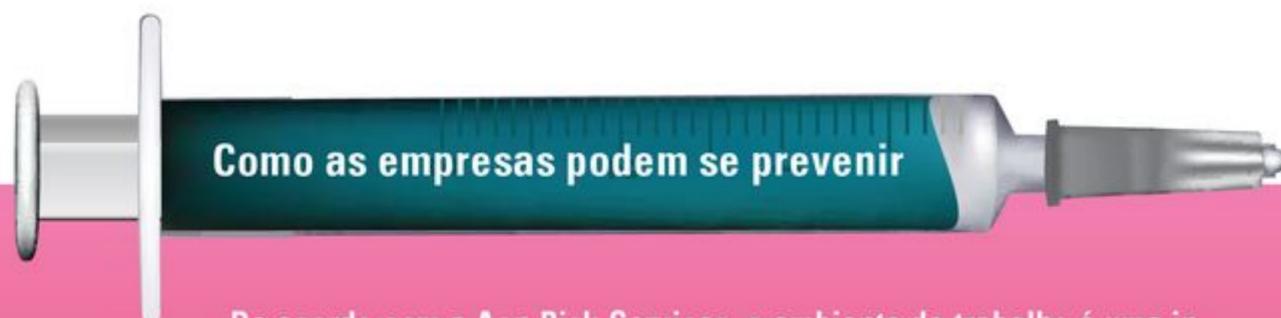
Com relação à descoberta da presença do vírus nas instalações, as seguradoras podem alegar que esse evento não constitui “danos físicos” (ou até mesmo “danos”) à propriedade coberta pela apólice.

No mercado de Londres, existe a possibilidade de se contratar cobertura de Interrupção de Negócios em decorrência de Doenças Contagiosas. A proteção contempla tipicamente um período de indenização de três meses, com um sublimite que varia de 500 mil a 5 milhões de libras. A contratação desta cobertura no Brasil, contudo, pode ser comprometida por limitações nos clausulados adotados pelas seguradoras. Pode haver ainda a necessidade de acessar resseguradores muito especializados, provavelmente sem registro no país, o que fere a legislação que rege as normas e a operação do

mercado de resseguros no Brasil.

F) CANCELAMENTO E DESISTÊNCIA DE EVENTOS

As apólices colocadas antes da gripe suína ter sido considerada uma ameaça não terão uma exclusão para ela. Isso significa que qualquer sinistro por eventos cancelados devido à doença provavelmente será pago, desde que caracterizado que a gripe suína tornou impossível a realização do evento. Um conselho dado pela Organização Mundial de Saúde para não viajar a um determinado país ou área tem sido julgado como uma causa válida para o cancelamento necessário. Em determinados casos, as seguradoras poderão exigir que os segurados adiem os eventos para uma data futura ao invés de cancelá-los, mesmo levando em conta as incertezas com relação ao término da gripe suína.



De acordo com a Aon Risk Services, o ambiente de trabalho é uma incubadora de doenças contagiosas e permite uma rápida disseminação entre os funcionários, afetando também a saúde da empresa. A consultoria criou uma lista de tarefas para o empregador prevenir possíveis surtos de doenças contagiosas:

1. Revisar e testar seu plano de continuidade de negócios, com ênfase particular em fornecedores alternativos e terceirização de serviços;
2. Atualizar e exercitar seus planos de comunicação com todas as partes interessadas (empregados, clientes, acionistas, etc.);
3. Estabelecer ou reconfirmar protocolos de contato com agências de saúde pública locais, estaduais e federais. Assegurar que as linhas de comunicação estejam abertas e que a informação esteja fluindo;
4. Entender e, se possível, ajustar contratos, incluindo apólices de seguro, para o caso do empregador ser incapaz de desempenhar suas tarefas;
5. Avaliar sua estrutura de TI, especialmente a disponibilidade de recursos para os funcionários trabalharem em casa;
6. Desenvolver e testar um plano de saúde que inclua vacinações, medicamentos antivirais e educação dos empregados.

Brasil continua em fase de grandes obras que exigem o seguro de

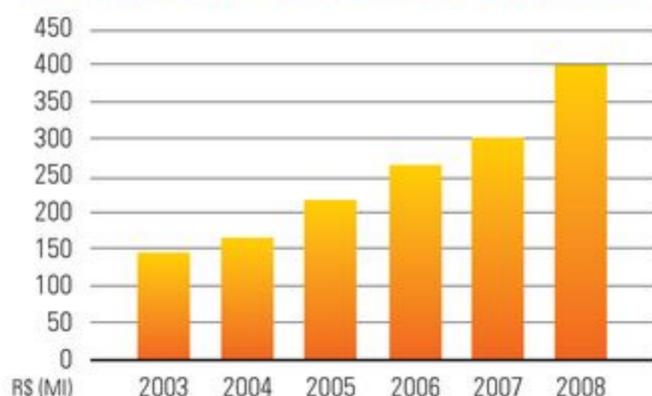
RISCOS DE ENGENHARIA



As oportunidades na carteira de Riscos de Engenharia são tantas que, desde dezembro de 2008, o segmento passou a ser cuidado por um grupo específico de corretores de seguros – a Comissão de Riscos de Engenharia do Sincor-SP, composta, inicialmente, por quatro especialistas: Alberto Dabus (coordenador), Augusto Andrade, James Kawano e Cláudio Massami. O grupo ajudou o economista e consultor do Sindicato, Francisco Galiza, a elaborar esta análise econômica sobre o ramo.

Apesar da crise econômica mundial, o Brasil está e continuará numa fase de grandes investimentos em obras, o que certamente proporcionará um aumento significativo dos seguros de Riscos de Engenharia, cada vez mais exigidos.

RECEITA DOS SEGUROS DE RISCOS DE ENGENHARIA



Receitas

Em 2008, o seguro de Riscos de Engenharia movimentou quase R\$ 400 milhões. Essa cifra cresceu 182% nos últimos 5 anos, já que em 2003 o setor apresentou receita de R\$ 140 milhões. Como referência, neste mesmo período, o setor de seguros como um todo (sem VGBL) teve uma variação de aproximadamente 90%. Ou seja, praticamente a metade.

Para este comportamento favorável, é possível citar os grandes investimentos nas áreas de construção civil e de infraestrutura. As futuras obras para a Copa do Mundo de 2014 também proporcionarão um impacto significativo no segmento. Um outro fator importante é que este seguro está se tornando mais conhecido, sendo assim exigido cada vez mais pelos contratantes de obras.

Produtos

O seguro de Riscos de Engenharia se caracteriza por ser bastante técnico. Ele protege os contratantes de obras, bem como as construtoras,

montadoras e instaladoras contra prejuízos decorrentes de acidentes nas obras civis ou instalação e montagem de máquinas e equipamentos. O segmento ainda fornece proteção contra danos da natureza, erros de montagem, erros de fabricação, defeito de material, dentre outros riscos, sempre de acordo com as condições gerais, especiais e particulares de cada apólice.

A carteira é constituída pelos nichos “Obras Civis em Construção” e “Instalação e Montagem”. Os produtos normalmente contratados são aqueles para edifícios comerciais e residências, além dos seguros facultativos para grandes obras como metrô, hidrelétricas, túneis, aeroportos, etc.

Os segmentos que mais necessitam deste seguro são as construtoras, montadoras e instaladoras, bem como todas as empresas em expansão, tais como edifícios comerciais e residenciais, hotéis, escolas, indústrias, supermercados; enfim todas as obras em construção. Atualmente, empreendedores e investidores também contratam este tipo de seguro, sendo que neste caso as construtoras, montadoras e instaladoras devem entrar como cosseguradas nas apólices.

Seguradoras

Este mercado não é tão concentrado como em outros ramos de seguros, como o de garantia. Na prática, existem de 10 a, no máximo, 15 seguradoras que oferecem este tipo de produto, porém as quatro principais companhias detêm 2/3 do mercado.

PRINCIPAIS COMPANHIAS (DADOS DE 2008)

SEGURADORAS	%
1 ItaúXL-Unibanco	30,0%
2 Allianz	20,0%
3 Tokio Marine	8,8%
4 Sul América	7,7%
5 Zurich	6,0%
6 RSA Seguros	5,8%
7 Bradesco	5,4%
8 Marítima	4,6%
9 Mapfre	3,4%
10 ACE	2,9%
11 Aliança do Brasil	1,4%
12 Mitsui	1,1%
13 Caixa Seguradora	0,9%
14 Chubb	0,7%
15 HDI	0,6%
16 Porto Seguro	0,5%
Demais	0,4%
TOTAL	100,0%

Outras estatísticas

A taxa de resseguro é elevada, o que torna o seguro bem menos arriscado para a seguradora. Em média, 75% dos prêmios são repassados em resseguro. A taxa de sinistralidade também é baixa, ficando em torno de 30%. Para as seguradoras, este tem sido um produto lucrativo. Para o corretor, a comissão média é da ordem de 10%.

DICAS PARA OS CORRETORES

- Por ser um tipo de seguros mais técnico, o corretor pode se especializar nessa área, através de cursos específicos de riscos de engenharia, livros especializados, além de literatura das seguradoras que operam no segmento.
- Para o corretor, é importante acompanhar as inspeções de riscos que são normalmente efetuadas por engenheiro da seguradora ou contratado por ela, bem como analisar, entender e discutir com o cliente as recomendações do relatório de inspeção.
- Para o corretor de menor porte que tiver interesse em negociar seguros de riscos de engenharia, é recomendável entrar em contato com as construtoras da sua região.
- Como referência de valores, um edifício comercial ou residencial com um valor de construção da ordem de R\$ 10 milhões, e considerando uma taxa média de 0,2% (Riscos de Engenharia e Responsabilidade Civil), teria um prêmio de R\$ 20 mil, com uma comissão aproximada de R\$ 2 mil.



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS
FUNENSEG

Curso Superior
de Administração
Único no País
com Ênfase em
Seguros e Previdência

Vestibular 2009/2
São Paulo

Conquiste um
futuro mais seguro

Seja um Profissional desejado
por um dos mercados
que mais cresce no país

A graduação da Escola Nacional de Seguros é a única no país que forma administradores com especialização em seguros, previdência e temas correlatos, como resseguros e riscos. É o caminho certo para você ingressar no setor que cresceu 13,4% em 2008* e tem potencial para dobrar nos próximos anos.

Inscrições:
até 30 de junho

Provas:
5 de julho



*fonte: Sincor-SP

08000 25 3322
www.funenseg.org.br

Como pequenas e médias empresas podem realizar boas contratações



Washington Souza

Gestor financeiro e de RH, pós-graduado em controladoria. Aos 25 anos de idade, chegou ao cargo de gestor administrativo financeiro e RH da Arizona, eleita em 2005 a melhor impressão do Brasil pela Associação Brasileira das Indústrias Gráficas (ABIGRAF), em julho de 2006 eleita pela Revista VOCÊ S/A e o Instituto ENDEAVOR a empresa destaque em Empreendedores do Novo Brasil e em 2007 recebeu o prêmio empreendedor de sucesso pela revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios.

As pequenas e médias empresas também podem utilizar técnicas de Recursos Humanos para buscar um lugar à sombra em seus segmentos.

Preço, qualidade e prazo de entrega são obrigações que toda companhia precisa praticar para sobreviver no atual mundo globalizado. Mas as que vão se sobressair são aquelas que possuem como diferencial a sua capacidade de atendimento, tanto ao cliente interno como ao externo. Por isso, o departamento de Recursos Humanos hoje faz a diferença.

Para acompanhar as transformações na economia, as pequenas e médias organizações também podem utilizar conhecimentos desse setor estratégico, o RH. Uma dessas técnicas está relacionada ao importante processo de recrutamento e seleção (R&S).

Durante o R&S, você vai garimpar as jóias da empresa. Isso exige uma boa conversa com o líder do setor que abriu a vaga. Examine com atenção as qualificações técnicas exigidas: conhecimentos sobre equipamentos, software, idiomas, etc. Ao mesmo tempo, verifique se as qualificações pessoais (crenças, valores, relacionamento com o grupo, família, etc.) estão em harmonia com o perfil da empresa, a fim de prevenir conflitos.

Primeiramente, o processo de preenchimento da vaga deve dar oportunidades aos colaboradores internos, pois pode haver algum profissional que já se encaixe ao perfil exigido. É um modo de oferecer valiosas oportunidades.

Uma vez que a vaga não seja preenchida no processo interno, a prospecção no mercado deve considerar somente os currículos que se enquadraram ao perfil solicitado. Em seguida, para aproveitar ao máximo as entrevistas, convém elaborar uma ficha com as perguntas técnicas e pessoais. Na sequência, encaminhe para o líder três candidatos para os testes práticos.

Depois de selecionado, explique em detalhes ao novo colaborador o documento com o Regulamento Interno da empresa, contendo os benefícios, políticas de descontos, obrigações e os direitos do profissional. Isso permitirá um início de carreira eficiente e sem infrações.

Existem pesquisas que mostram que cada novo colaborador demora em média seis meses para render 100% da sua capacidade produtiva. Mas esse processo pode ocorrer de modo mais intenso, se você utilizar uma técnica simples e eficaz. Primeiramente, monte um roteiro de integração destacando as rotinas dos departamentos e os assuntos que devem ser rapidamente dominados pelo iniciante. Em seguida, destaque um orientador de cada área para acompanhá-lo por, no mínimo, 30 minutos nos primeiros dias de trabalho. Nesse processo, o recém-contratado deve anotar tudo que lhe for explicado. E não se esqueça de apresentar as dependências e as instalações da empresa, incluindo os banheiros.

Encerre o processo de contratação enviando um e-mail com a foto e o minicurrículo do recém contratado para todos os colaboradores,

10 DICAS PARA UMA CONTRATAÇÃO EFICAZ

1 Converse com o líder que abriu a vaga. Conheça bem os requisitos necessários para o seu preenchimento.

2 Comece pelos colaboradores internos. Verifique se algum profissional da empresa preenche os requisitos exigidos. É um modo de oferecer valiosas oportunidades.

3 Examine as qualificações. Os valores pessoais precisam estar em harmonia com os da empresa.

4 Utilize uma espécie de guia. Nas entrevistas, use uma ficha com perguntas técnicas e pessoais.

5 Envie até três candidatos para os testes práticos. Um número menor pode comprometer a vinda do melhor talento e um número maior pode ocupar demais o líder que abriu a vaga.

6 Exlique o Regulamento Interno. Isso permitirá ao novo colaborador um eficiente início de carreira, sem infração de regras.

7 Monte um roteiro de integração. Destaque as rotinas dos departamentos e os assuntos que devem ser rapidamente dominados pelo iniciante.

8 Apresente as dependências da empresa. Um case de RH destaca que certa vez um novo colaborador deixou de ir à empresa por desconhecer o local do banheiro.

9 Apresente o recém-contratado para todos. Assim, todos os colaboradores poderão conhecer o novato, facilitando os diálogos e a integração.

10 Orgulhe-se da contratação. Esse é o momento em que um novo profissional chega para somar experiências e agregar valor à empresa.

informando a sua função e a quem vai responder. Assim, todos os profissionais poderão conhecer o novato, facilitando a integração. É importante que a contratação seja para sua empresa um motivo de orgulho e festa, indicando que a organização está somando mais um talento para enfrentar o dia a dia.



O MENSAGEIRO DA ESPERANÇA

Dr. José Francisco de Miranda Fontana, que atua há 65 anos no mercado de seguros, lançou um livro comemorativo sobre sua carreira, intitulado "O Mensageiro da Esperança". O lançamento aconteceu, em abril, durante o XXVI Encontro de Corretores de Seguros, promovido pelo Sincor-SP em Águas de Lindóia. Nesta obra, os leitores poderão acompanhar a trajetória deste advogado por formação, através de antigas histórias de regulação de sinistros. "Procurando colaborar com as novas gerações de profissionais de seguros, que, como eu, se apaixonaram pela 'ciência do seguro', relato alguns 'causos' ou episódios, mencionando também, quando cabível, a teoria e a legislação a respeito do assunto", esclarece.

Fontana iniciou sua atuação na SulAmérica, em 1944. Depois, atuou no IRB-Re e na diretoria da Porto Nazareth Corretora de Seguros. Também presidiu e fundou diversas entidades do setor. Foi presidente do Sincor-SP e fundou a SBCS – Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro. A organização e edição do livro foram feitas pela Correcta Editora, que publica a Revista Apólice, sob a coordenação da jornalista Kelly Lubiato. Este é mais um livro que está na biblioteca do Sincor-SP, à disposição dos associados.

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

responsabilidade social

Por que tornar sustentável a corretora de seguros

O desenvolvimento sustentável está bem além de uma postura ambientalista

Hoje, o público consumidor, seja ele de bens ou serviços, está cada vez mais exigente no que diz respeito às empresas, inclusive cobrando uma posição com relação aos princípios da sustentabilidade.

O desenvolvimento sustentável não significa uma postura ambientalista, mas sim um processo de equilíbrio entre os objetos econômicos, financeiros, ambientais e sociais. A corretora, ou qualquer empresa que queira seguir o caminho da sustentabilidade, deve colocar em prática programas que buscam beneficiar, primeiramente, os seus funcionários. Logo em seguida, os parceiros, clientes, fornecedores, vizinhança, sociedade e meio ambiente. A conscientização e o envolvimento de todos os profissionais no processo são medidas fundamentais.

Um dos principais aspectos que tornam urgentes as medidas em prol da sustentabilidade reside na forma como a economia vem utilizando os recursos do planeta. Apenas 10% de tudo o que é

extraído se tornam produto útil para o consumo. Os 90% restantes compõem os resíduos. Por esse e outros motivos, a humanidade deverá sofrer as consequências da falta de recursos naturais bem antes de conhecer os problemas gerados pelo tão propagado aquecimento global.

Existe uma infinidade de atitudes que uma empresa pode praticar, em prol da sustentabilidade. Elas variam desde a manutenção responsável do ar condicionado, que representa uma preocupação com a saúde dos funcionários, até a adoção de métodos de produção ou materiais que gerem menos impacto socioambiental.

Com algumas medidas simples, é possível colocar a corretora de seguros nos trilhos da sustentabilidade, beneficiando as pessoas, o meio ambiente e a própria organização, na ponta. Veja as dicas a seguir. Ao aplicá-las, o corretor de seguros certamente deverá obter ganhos para a sua imagem.



SIM É POSSÍVEL

- RECICLE** o lixo de sua empresa.
- APÓIE** iniciativas de defesa do meio ambiente e movimentos sociais.
- PAGUE** os direitos trabalhistas corretamente, garanta a segurança e treinamento de seus funcionários.
- AJA** sempre dentro da legalidade.
- PROCURE** ser transparente com seus clientes e parceiros, agindo de forma civilizada, ética e profissional.



 **CLUB MAPFRE**

Barbeiro bom de verdade, só de passar na rua de carro deixa todo mundo de cabelo em pé.

O novo site do **CLUB MAPFRE** traz muitas novidades. Uma delas é o lançamento do concurso cultural "O MAIOR BARBEIRO DO BRASIL", que irá premiar os ganhadores com notebooks, iPods, câmeras digitais e cursos de direção defensiva. Esta é mais uma vantagem da **MAPFRE** que você pode oferecer aos seus clientes. Indique o site da campanha para eles. www.omaiorbarbeirodobrasil.com.br

GARANTIAS VIAGEM RESIDENCIAL
 PREVIDÊNCIA CONSÓRCIO
AUTOMÓVEL
 ALUGUEL IMOBILIÁRIO
 INVESTIMENTOS
 CRÉDITO PREVIDENCIÁRIO
 CRÉDITO RESIDENCIAL PREVIDENCIÁRIO

 **MAPFRE**
SEGUROS
A seguradora diferente.

destaque do mês

São José dos Campos promove diversas ações sociais

A Associação Missionários da Luz recebeu, no dia 23 de abril, da regional do Sincor-SP em São José dos Campos, uma Padaria Agente do Bem-Estar Social. A entidade já produzia pães para obter recursos financeiros e, com esta doação, a sua produção aumentará em 50%. O presidente da entidade beneficiada, Benedito Vilela, fez um discurso de agradecimento à regional. Estiveram presentes na cerimônia de entrega o diretor regional Luiz Roberto Pereira e outros representantes do Sindicato.

A regional também destinou uma verba para a Associação Criança Especial de Pais Companheiros – Cepac, que trata de pessoas com



os músculos atrofiados, para a compra de um “Lift Hidráulico para Piscina”. Trata-se de um importante equipamento que transporta os deficientes para a piscina, onde eles desenvolvem atividades de recuperação. A entidade foi buscar o equipamento, que veio de Porto Alegre (marca Kapra), no dia 5 de maio, na regional do Sincor.

4 ESPECIAL ECONOMIA

Corretoras vão ter critérios mais rígidos na venda de planos

Vendedores apostam no aumento de serviços

A venda de planos de saúde é uma atividade que vem ganhando importância no mercado brasileiro. Segundo o diretor regional do Sincor-SP, Carlos Alberto Pelais, a venda de planos de saúde é uma atividade que vem ganhando importância no mercado brasileiro. Segundo o diretor regional do Sincor-SP, Carlos Alberto Pelais, a venda de planos de saúde é uma atividade que vem ganhando importância no mercado brasileiro. Segundo o diretor regional do Sincor-SP, Carlos Alberto Pelais, a venda de planos de saúde é uma atividade que vem ganhando importância no mercado brasileiro.

ABCDMR fala à grande imprensa sobre portabilidade de planos de saúde

O diretor regional do Sincor-SP no ABCDMR, Carlos Alberto Pelais, deu uma entrevista ao Diário do Grande ABC, que resultou na matéria “Corretoras vão ter critérios mais rígidos na venda de planos”, publicada na edição de 15 de abril último. A reportagem explica que, além de possibilitar ao usuário migrar para outra operadora, a portabilidade de planos de saúde deve expandir o leque de negócios dos corretores que atuam no segmento. Pensando nisso, os profissionais vão procurar trabalhar com as empresas que oferecerem os melhores serviços e planos. “O objetivo é fidelizar o cliente e aumentar o índice de negócios. Por essa razão, as corretoras serão mais seletivas na escolha das empresas que representarão, no momento de dar as opções de planos aos usuários”, disse o diretor.

Zona Sul fala de ramos promissores e entrega Padaria em Encor



No dia 15 abril, a regional do Sincor-SP na Zona Sul da capital promoveu um Encor durante almoço na churrascaria Morumbi Grill. Compareceram 133 participantes, entre corretores de seguros e convidados.

A mesa de apresentação foi composta pelo diretor regional da Zona Sul Francisco Vieira Nunes (Chico do Seguro), e por representantes do Sindicato. Também estiveram presentes os executivos da Bradesco Seguros: Isair Paulo Lazzarotto, diretor, e Marcos Cesar Scherer, superintendente executivo.

David Nascimento falou sobre as oportunidades do mercado para os ramos que estão sob sua coordenação no sindicato: Vida, Previdência e Capitalização. Na oportunidade, foi entregue uma Padaria Agente do Bem-Estar Social à ONG Ação Comunitária UNIVE.



Carlos Alberto Pelais é o diretor regional do Sincor-SP responsável pela Zona Sul.

Encor de São Carlos abordou roubos e furtos de carros



O Encor realizado pela regional do Sincor-SP em São Carlos, no dia 19 de março, no Hotel Quality Anacã, contou com a presença de 40 pessoas. O diretor regional, Antonio Carlos João, recebeu os representantes da Polícia Militar tenente-coronel João Donizete Scozafave e capitão Samir Gardini, que comentaram sobre a onda de roubos e furtos de carros em São Carlos e região.

Araraquara promove Encor para tratar de temas de interesse local



A regional do Sincor-SP em Araraquara promoveu um Encor no dia 15 de abril, em almoço no restaurante e churrascaria Estrela do Sul. O evento contou com a presença de 30 pessoas, entre corretores e representantes do sindicato. O diretor regional, José Roberto Placco Rodriguez, coordenou a apresentação de diversos temas de interesse local, tais como: postura do corretor de seguros com relação à comercialização de seguros feita pelo Banco do Brasil, cursos Unisincor, biblioteca do Sindicato, Torneio dos Campeões.

Encor de Osasco esclarece dúvidas dos corretores de seguros



Um Encor foi promovido pela regional do Sincor-SP em Osasco, na noite de 13 de março, no restaurante Império da Costela, onde o diretor

regional Eduardo Minc recebeu representantes do Sindicato e mais 50 corretores de seguros.

Durante o encontro, os corretores de seguros puderam tirar suas dúvidas e dar opiniões sobre diversos assuntos, tais como os projetos sociais do Sincor-SP, o recadastramento de corretores de seguros pessoa jurídica e o combate à venda casada.

Mogi das Cruzes promove Encor com diversas apresentações



No dia 15 de abril, a regional do Sincor-SP em Mogi das Cruzes promoveu um Encor, em almoço na Churrascaria Shibata. O evento reuniu 33 corretores de seguros da região do Alto Tietê.

O diretor regional da Zona Leste, Marcos Abarca, um dos convidados, apresentou uma palestra sobre o projeto CAAC - Custo Administrativo de Apólice para o Corretor de Seguros, defendido pela Comissão do Sindicato Promeseg, da qual Abarca é um dos integrantes. Sidinei Tiarga fez uma apresentação sobre Venda Casada. Fabio Ferreira Mattos fez uma explanação sobre o Programa Sinistralidade (Alto Tietê).

O diretor regional de Mogi, Wilton José Nogueira, por sua vez, comentou o XXVI Encontro dos Corretores de Seguros, esclareceu aspectos do Cofins, salientou as vantagens da Credicor-SP, falou sobre o Programa Agente do Bem-Estar Social e discutiu sobre as "Sementes do Futuro" (bandeira lançada pelo Sincor-SP). Em seguida, apresentou o novo representante da Comissão Social, José Thiago Pinto.

Encor de Guarulhos discute temas variados



A regional de Guarulhos do Sincor-SP realizou um Encor no dia 15 de abril, durante um almoço no Hotel Mônaco. O diretor regional, Luiz Carlos Ruivo, recebeu 35 corretores de seguros. Estiveram presentes também Cristina Santos e Vanda Fernandes da Silva, representantes da comissão social do Sindicato. Durante o evento, foram discutidos temas como retenção do ISS, ética entre corretores, Padarias Agente do Bem-Estar Social e casos de venda casada, que tem se intensificado em imobiliárias.

Jundiaí traz representantes da polícia para falar sobre segurança em Encor



A regional do Sincor-SP em Jundiaí reuniu 38 pessoas no Encor, realizado durante almoço no restaurante Brunholi, no dia 19 de março. Foram convidados o major Aloysio Alberto Queiroz e o tenente-coronel Walter Gomes que, além de falarem sobre roubo e furto de veículos na região, comprometeram-se a enviar dicas de segurança para os corretores de seguros repassarem a seus clientes.

Na reunião, a diretora Simone Fávaro Martins informou sobre a mudança da regional de Jundiaí para a Avenida Dr. Sebastião Mendes Silva, 468, sala 3 - Anhangabaú, prevista para o mês de maio. Também foram apresentados os novos gerentes da sucursal da Mapfre, Ricardo José de Souza e Priscila Teófilo Decreci.

Piracicaba realiza Encor com palestra e discussão de diversos temas



Um Encor foi realizado pela regional do Sincor-SP em Piracicaba no dia 18 de março, no Bristol Center Flat. Estiveram presentes 51 corretores de seguros. Na ocasião, o diretor da Tóquio Marine, René R. Leitão, fez uma palestra sobre o seguro de responsabilidade civil profissional para o corretor de seguros.

Durante o encontro, foi feita uma homenagem às mulheres, devido às comemorações do mês da mulher. Além disso, diversos temas foram discutidos, tais como DPVAT, Padarias Agente do Bem-Estar Social e Torneio de Campeões. A mesa de apresentação foi presidida pelo diretor regional, Carlos Caporali.

Clube dos Corretores de São Paulo retoma agenda de almoços mensais

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo promoveu um almoço aberto a convidados no dia 05 de maio, no Restaurante do Circolo Italiano. O mentor do Clube, Nilson Arelló Barbosa, recebeu a HDI Seguros, representada pelo presidente João Francisco Borges da Costa, para apresentar seu projeto de expansão para São Paulo, e convidou Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, para também compor a mesa de apresentação do evento. “Os corretores de seguros tem a opção de mais uma companhia forte em São Paulo para trabalharem”, disse o mentor. O presidente da HDI explicou que estão sendo abertas 20 novas filiais da seguradora em São Paulo, além de 30 em outros estados. “Queremos chegar a 100 unidades até o final do ano”, contou. De acordo com ele, a companhia passa por ótimo momento. “Estamos muito bem tanto aqui no Brasil como internacionalmente, com a Hannover. Com a crise perdemos um pouco, mas nada que afetasse a ponto de pedir investimentos do governo ou de outras origens externas”. Para ele, o principal impacto no lucro da companhia em 2008 foi devido às enchentes de Santa Catarina, região onde atua bastante. Sobre a venda de seguros nas agências do banco HSBC, ele disse que “A HSBC Corretora vende os produtos em igualdade de preços com os corretores de seguros”.



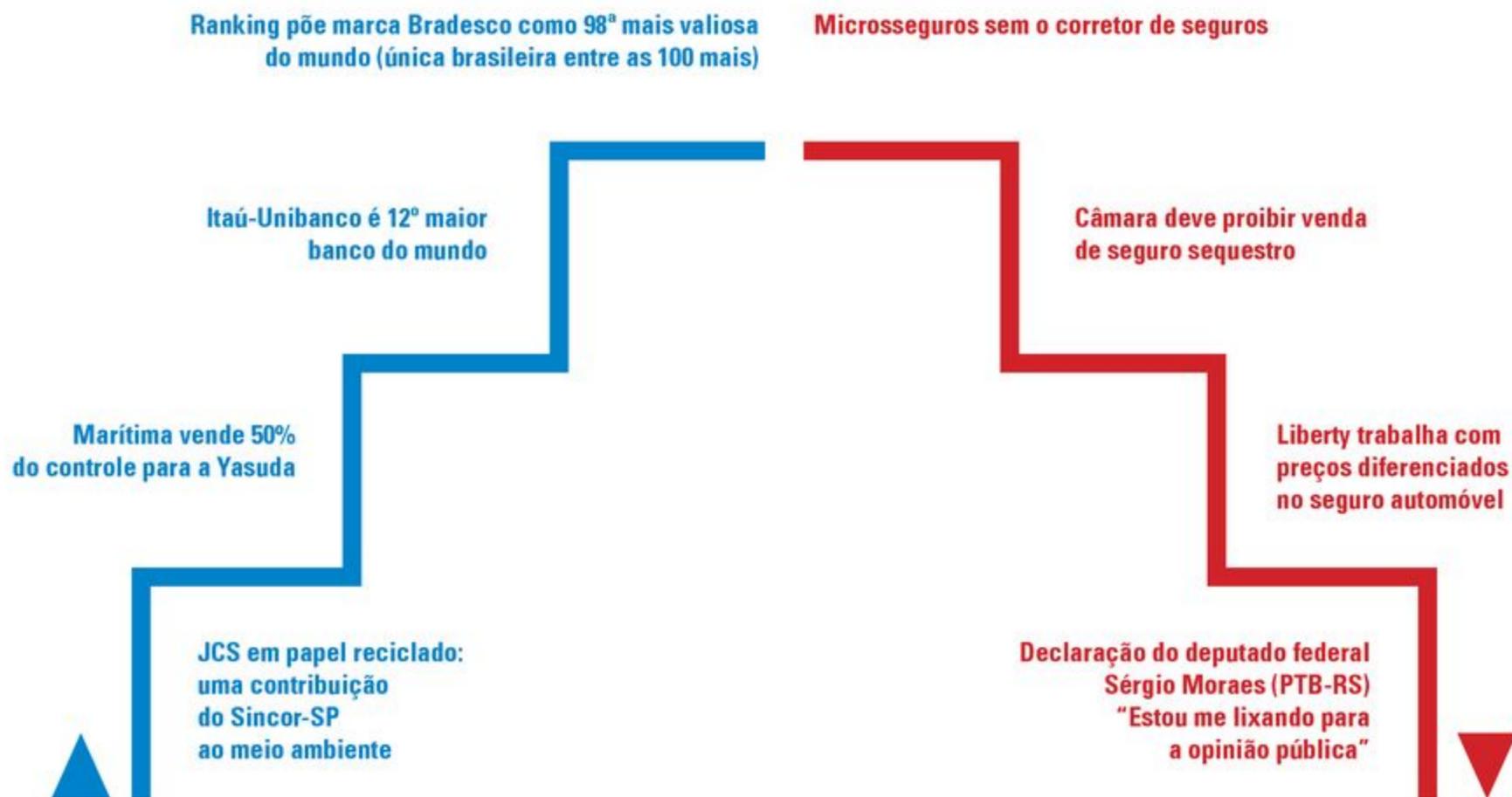
João Francisco Borges da Costa fala aos corretores de seguros



Diretores do Clube e da HDI

escada acima / escada abaixo

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



O novo comunicação

acesse www.centauroseg.com.br/cadastrodpvat e saiba mais.

Sabe quando dizem que ao fazer o bem a alguém você está ajudando a si mesmo?
É a mais pura verdade.

A Centauro, líder nacional no atendimento a beneficiários do DPVAT, oferece a você, corretor, a melhor tecnologia para garantir a cada vez mais brasileiros o acesso aos direitos desse Seguro.

O serviço prestado ao usuário é gratuito, mas você recebe por isso. Cadastre-se pelo site www.centauroseg.com.br/cadastrodpvat. Você faz o bem e ainda ganha por isso.



CENTAURO
vida e previdência

Seguros para viver

Yasuda visita Sincor-SP



(E/D) Edson Kenji Watanabe, Leoncio de Arruda, Tatsujiro Yonekura e José Carlos dos Santos

Executivos da Yasuda Seguros visitaram o Sincor-SP no dia 05 de maio. Leoncio de Arruda, presidente do Sindicato, recebeu os seguradores Tatsujiro Yonekura, presidente; Edson Kenji Watanabe, vice-presidente e José Carlos dos Santos, diretor de planejamento e expansão de negócios, que falaram sobre os 50 anos de atividades da companhia.

Livro comemora 75 anos do Sincor-SP

Em comemoração aos seus 75 anos de atividade, o Sincor-SP se prepara para lançar um livro ilustrado, com a história da entidade. O lançamento da publicação está previsto para outubro, por ocasião do "Dia do Corretor de Seguros". Quem tiver material histórico sobre o Sindicato pode enviar textos e/ou fotos (sempre identificadas) para o e-mail: illumina@illumina.ft.br. O prazo de envio é até o dia 16/06.

Evento no Ministério Público leva cultura do seguro para profissionais da justiça

Em parceria com o Ministério Público de São Paulo, o Sincor-SP, realizará, no dia 05 de junho, o workshop "Seguros no Brasil." O evento não é voltado para corretores de seguros e, sim, promotores, advogados e profissionais ligados à área de defesa do consumidor. É mais um esforço do Sindicato para difundir a cultura do seguro a profissionais que devem conhecer a importância do setor e a diferença entre o seguro ser vendido por um gerente de banco e um corretor de seguros.

Zurich reúne corretores para apresentar aquisição da Minas Brasil



Paulo Carvalho, sup. regional de São Paulo, Pedro Purm, CEO da seguradora e Camilo Callari Neto, corretor homenageado

A Zurich Brasil Seguros reuniu no dia 14 de maio, no Museu da Casa Brasileira, corretores de São Paulo Capital, região metropolitana e baixada santista para apresentar seu novo modelo de operação. A Zurich adquiriu em dezembro 2008 a Companhia de Seguros Minas Brasil. Desde então, as companhias têm trabalhado na integração, cujo processo encontra-se em estágio avançado com uma estrutura operacional e gerencial já unificada. O evento reuniu cerca de 300 corretores e contou com o CEO da Zurich Brasil Seguros, Pedro Purm, e toda a diretoria da seguradora.



Credicor-SP recebe Banco Central



(E/D) Eduardo Guimarães Martinez, Laércio de Sousa Holanda e Leoncio de Arruda

No dia 11 de maio, os supervisores do Banco Central do Brasil (integrantes do DESUC - Departamento de Supervisão em Cooperativas de Crédito) Laércio de Sousa Holanda e Eduardo Guimarães Martinez visitaram a Sicoob Credicor-SP – a Secresp indicou nossa cooperativa (junto com outra em São Paulo) pelos exemplares controles administrativos. Após conhecerem toda a estrutura da cooperativa de crédito dos corretores de seguros, Leoncio de Arruda, que também é presidente da cooperativa, os recebeu em sua sala no Sincor-SP.

Novas diretorias de Clubes de Corretores de Seguros



Marcelino Odlevati e Sady José Viana Sobrinho

Grande ABC – No dia 13 de maio, aconteceu a posse da nova diretoria do Clube dos Corretores de Seguros do Grande ABC, para a gestão 2009-2011. No evento realizado no Buffet Mansão Padoveze, em Santo André, o então presidente Sady José Viana Sobrinho passou o comando à nova chapa: Marcelino Odlevati, presidente; Paulo Jorge Burdelis, diretor secretário; Gilmar Aparecido Falamasca, diretor financeiro; Israel Marques, diretor de relações externas e social e Arnaldo Odlevati Junior, diretor de cultura, ética e projetos. Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, prestigiou o evento e falou aos corretores da região.



(E/D) Renato Capelli, Eduardo Garcia Rosa, Jefferson Fernandes Correa e Kako

Vale do Paraíba – Em São José dos Campos, no restaurante do Clube Santa Rita, dia 29 de março, foi empossada a nova diretoria do Clube de Corretores de Seguros do Vale do Paraíba, também gestão 2009-2011. Compõem a chapa: Renato Capelli, mentor; Eduardo Garcia Rosa, diretor financeiro; Jefferson Fernandes Correa, diretor secretário e Sebastião Claudio Blanch (Kako), diretor social. Mario Sérgio de Almeida Santos, 1º vice-presidente do Sincor-SP, representou a diretoria executiva do Sindicato.

Funenseg comenta a nova seção do JCS

O JCS foi citado no site Cadernos de Seguros, da Escola Nacional de Seguros - Funenseg, em matéria que comentou a reportagem "O Promissor Ramo de Seguro Rural" da nova seção Economia por Nichos (que traz análises econômicas visando mostrar oportunidades para o corretor de seguros) publicada no JCS de março. O comentário pode ser visto no endereço:

<http://www.cadernosdeseguro.funenseg.org.br/noticias.php?id=3486>

dados econômicos

	JAN 07	FEV 07	MAR 07	ABR 07	MAI 07	JUN 07	JUL 07	AGO 07	SET 07	OUT 07
IGP-M	0,50%	0,27%	0,34%	0,04%	0,04%	0,26%	0,28%	0,98%	1,29%	1,05%
TR mensal	0,2189%	0,0721%	0,1876%	0,1272%	0,1689%	0,0954%	0,1469%	0,1466%	0,0352%	0,1142%
Poupança Mensal	0,7200%	0,5725%	0,6885%	0,6278%	0,6697%	0,5959%	0,6476%	0,6473%	0,5354%	0,6148%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2,1247	2,1182	2,0504	2,0339	1,9289	1,9262	1,8776	1,9620	1,8389	1,7440
Receita Brasil Seguros (1)	3,506	2,902	3,192	2,953	3,300	3,191	3,172	3,343	3,022	3,315
Receita SP Seguros (1)	1,734	1,436	1,539	1,459	1,586	1,427	1,613	1,652	1,440	1,574
Receita Brasil Auto (2)	1,562	1,369	1,508	1,342	1,540	1,369	1,446	1,565	1,308	1,488
Receita SP Auto (2)	0,651	0,588	0,613	0,552	0,608	0,552	0,595	0,649	0,559	0,600
Auto Veículos Produção (3)	205,3	203,8	247,4	223,6	257,4	247,0	266,2	279,0	252,5	296,4
Auto Veículos Licenciados (4)	152,9	146,8	193,5	179,3	211,1	198,8	217,4	235,2	204,0	244,5
INCC - FGV (5)	0,45%	0,21%	0,27%	0,45%	1,15%	0,92%	0,31%	0,26%	0,51%	0,51%

	NOV 07	DEZ 07	ANO 07	JAN 08	FEV 08	MAR 08	ABR 08	MAI 08	JUN 08	JUL 08
IGP-M	0,69%	1,76%	7,75%	1,09%	0,53%	0,74%	0,69%	1,61%	1,98%	1,76%
TR mensal	0,0590%	0,0640%	1,45%	0,1010%	0,0243%	0,0409%	0,0955%	0,0736%	0,1146%	0,1914%
Poupança Mensal	0,5593%	0,5643%	7,70%	0,6015%	0,5244%	0,5411%	0,5960%	0,5740%	0,6152%	0,6924%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,7837	1,7713	-17,15%	1,7603	1,6833	1,7491	1,6872	1,6294	1,5919	1,5666
Receita Brasil Seguros (1)	3,200	3,289	38,385	3,722	3,355	3,504	3,525	3,579	3,725	3,848
Receita SP Seguros (1)	1,531	1,515	18,506	1,932	1,597	1,575	1,624	1,638	1,721	1,845
Receita Brasil Auto (2)	1,386	1,442	17,325	1,775	1,603	1,664	1,699	1,701	1,674	1,809
Receita SP Auto (2)	0,563	0,605	7,135	0,808	0,632	0,611	0,659	0,658	0,655	0,693
Auto Veículos Produção (3)	271,4	220,8	2.970,8	255,2	254,0	283,7	302,6	293,9	309,4	317,9
Auto Veículos Licenciados (4)	237,0	242,2	2.462,7	215,0	200,8	232,1	261,3	242,0	256,0	288,1
INCC - FGV (5)	0,36%	0,59%	6,15%	0,38%	0,40%	0,66%	0,87%	2,02%	1,92%	1,46%
Transporte Carga Rodoviária (6)				34,7	35,4	36,4	35,0	36,0	34,9	35,8

	AGO 08	SET 08	OUT 08	NOV 08	DEZ 08	ANO 08	JAN 09	FEV 09	MAR 09	ABR 09
IGP-M	-0,32%	0,11%	0,98%	0,38%	-0,13%	9,81%	-0,44%	0,26%	-0,74%	-0,15%
TR mensal	0,1574%	0,1970%	0,2506%	0,1618%	0,2149%	1,63%	0,1840%	0,0451%	0,1438%	0,0454%
Poupança Mensal	0,6582%	0,6980%	0,7519%	0,6626%	0,7160%	7,90%	0,6849%	0,5453%	0,6445%	0,5456%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,6340	1,9143	2,1153	2,3331	2,3370	31,94%	2,3162	2,3784	2,3152	
Receita Brasil Seguros (1)	3,888	3,875	3,869	3,488	4,096	44,474	3,838	3,490		
Receita SP Seguros (1)	1,768	1,772	1,772	1,676	1,887	20,807	2,079	1,802		
Receita Brasil Auto (2)	1,723	1,720	1,668	1,430	1,716	20,182	1,607	1,447		
Receita SP Auto (2)	0,681	0,697	0,679	0,584	0,704	8,061	0,852	0,648		
Auto Veículos Produção (3)	311,9	300,5	297,3	197,5	96,6	3.220,5	184,8	203,3	273,5	
Auto Veículos Licenciados (4)	244,8	268,7	239,2	177,8	194,5	2.820,3	197,5	199,4	271,4	
INCC - FGV (5)	1,18%	0,95%	0,77%	0,50%	0,17%	11,86%	0,33%	0,27%	-0,25%	
Transporte Carga Rodoviária (6)	38,4	39,4	41,5	40,2	35,5	443,2	34,2	32,9	34,3	

ANO 09	
IGP-M	-1,07%
TR mensal	0,42%
Poupança Mensal	2,44%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	-0,93%
Receita Brasil Seguros (1)	7,342
Receita SP Seguros (1)	3,881
Receita Brasil Auto (2)	3,054
Receita SP Auto (2)	1,500
Auto Veículos Produção (3)	661,6
Auto Veículos Licenciados (4)	668,3
INCC - FGV (5)	0,35%
Transporte Carga Rodoviária (6)	101,4

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 965,67	8
De 965,68 até 1609,45	9
De 1609,46 até 3218,90	11

2. SEGURADO EMPREGADO DOMÉSTICO TABELA PARA ORIENTAÇÃO DO EMPREGADOR DOMÉSTICO

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%):	Empregado	Empregador	Total
até 965,67		8	12	20
De 965,68 até 1609,45		9	12	21
De 1609,46 até 3218,90		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 500,40	25,66
De 500,41 até 752,12	18,08
acima de 752,12	ñ tem direito

5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

Período	Valor (R\$)
Abril/2007 a Fevereiro/2008	380
Março/2008 a Janeiro/2009	415
A partir de Fevereiro/2009	465 (MP456/09)

IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

Base de cálculo (R\$)	Alíquota(%)	Parcela a deduzir (R\$)
até 1.434,59	-	-
de 1.434,60 até 2.150,00	7,5	107,59
de 2.150,01 até 2.866,70	15	268,84
de 2.866,71 até 3.582,00	22,5	483,84
acima de 3.582,00	27,5	662,94

agenda



EVENTO

18 DE JUNHO

Fórum de Legislação do Sincor-SP

Mais um evento para trazer informação e aprimoramento para o corretor de seguros, o Fórum de Legislação foi criado em conjunto com a Comissão de Legislação do Sindicato. O evento acontecerá no dia 18 de junho, na sede do Sindicato. O mote será "Negócios X Legislação – Uma abordagem para ajudar o corretor de seguros". Inscrições pelo site: www.sincorsp.org.br.

Programação:

- 13h30 **Abertura**
- 13h40 às 15h **1º Painel:** "Direitos e deveres do corretor de seguros", apresentado por: Dr. Plínio Machado Rizzi (advogado e corretor de seguros) e Dra. Adriana Borghi Fernandes Monteiro (promotora de justiça). Há a possibilidade da presença de outro magistrado.
- 15h às 15h15 **Coffee break**
- 15h15 às 16h30 **2º Painel:** "Interferências comerciais e operacionais nos seus negócios", apresentado por: Renato Cunha Bueno (corretor de resseguros) e Cláudio Contador (diretor executivo da Funenseg). Participação do Deputado Federal Arnaldo faria de Sá.
- 16h30 às 16h45 **Coffee break**
- 16h45 às 17h45 **3º Painel:** "Seguros que dependem de regulamentação – oportunidade e negócio", apresentado por: José Luiz Valente (consultor de negócios de seguros) e Boris Ber (corretor de seguros)
- 17h45 às 18h20 **Debate livre**
- 18h20 às 18h30 **Encerramento**

UNISINCOR

- 01 DE JUNHO** **Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V**
Local: Sede Sincor-SP
- 09 DE JUNHO** **Palestra - Auto Desempenho - Estratégias para vender mais Seguros de Automóvel**
Local: Sede Sincor-SP
- 15 DE JUNHO** **Responsabilidade Civil Geral**
Local: Sede Sincor-SP
- 22 DE JUNHO** **Acordo ortográfico: mudanças na língua portuguesa**
Local: Regional Guarulhos Sincor-SP
- 29 DE JUNHO** **Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros**
Local: Sede Sincor-SP
- 29 DE JUNHO** **Técnico de Automóvel, RCF-V, APP e DPVAT**
Local: Regional Guarulhos Sincor-SP

Conheça todos os cursos da Unisincor e obtenha mais informações através do site: www.unisincor.com.br

Nos ares...



artigo

Como parar de fumar



Montezuma Pimenta Ferreira
Instituto de Psiquiatria do HC FMUSP



A síndrome de abstinência de nicotina começa já no primeiro dia sem cigarros

O Estado de São Paulo proibiu o fumo em estabelecimentos fechados de uso coletivo pela Lei 577/2008 do governador José Serra, sancionada no dia 07 de maio. Com a medida, São Paulo acaba com os fumódromos e se alinha às tendências internacionais de combate aos males causados pelo tabagismo, especialmente em relação ao fumo passivo. Cidades como Paris, Nova York e Buenos Aires já adotaram medidas similares de restrição ao fumo para promoção de ambientes livres da poluição pela fumaça do cigarro.

Os métodos para parar de fumar melhoraram muito nos últimos vinte anos. Com isto, cada vez mais pessoas têm conseguido largar o cigarro.

O ato de parar de fumar exige atenção para quatro pontos:

1. **O problema a ser vencido**
2. **O plano**
3. **O medicamento**
4. **O apoio**

O problema a ser vencido - Ao parar de fumar, você provavelmente vai sentir vontade de voltar. Afinal, a nicotina causou mudanças no seu cérebro e no resto do seu organismo e vai levar algum tempo para você reaprender a viver sem ela. Normalmente, o mais difícil é a primeira semana. Em seguida, basta superar o primeiro mês.

A síndrome de abstinência de nicotina começa já no primeiro dia sem cigarros. Ela costuma atingir o pico na primeira semana e, depois, diminui lentamente. Pode durar entre 2 e 6 semanas.

Os sintomas mais comuns são: ansiedade, irritabilidade, tristeza, dificuldade de concentração, sonolência diurna e dificuldade de dormir à noite. E, claro, vontade de fumar. O processo incomoda, mas passa. Depois de seis semanas, você finalmente vai se sentir mais equilibrado e melhor do que quando fumava.

O plano - Marque uma data e anote em sua agenda o seu primeiro dia sem cigarros.

A vontade de fumar costuma aparecer em algumas situações mais ou menos previsíveis. Por isso, procure perceber quais são e evite-as quando possível. Quando não der, reaja a elas

sem hesitar. Faça rapidamente alguma coisa que ajude a esquecer a vontade de fumar. Alguns exemplos:

- **Beba um copo d'água;**
- **Limpe os óculos, seus CDs, seus livros;**
- **Arrume uma gaveta;**
- **Mexa em um vaso de plantas.**

Se você já tentou parar antes, anote o que ajudou e o que atrapalhou. Repita o que deu certo e crie um plano para lidar com o que saiu errado. Importante: nos primeiros meses, evite o álcool.

O Medicamento - Os especialistas recomendam o uso de um medicamento, sempre que não houver contraindicações. Esse tipo de apoio duplica as chances de sucesso.

A goma de mascar e os adesivos de nicotina podem ser vendidos sem receita. Mas, veja bem: informe-se com seu médico ou com o farmacêutico sobre como usá-los corretamente. As principais contraindicações à reposição de nicotina são gravidez e doenças cardiovasculares instáveis. Outros medicamentos eficazes: bupropiona, vareniclina e nortriptilina. Procure um médico se você pensar em usá-los.

O Apoio - Avise os amigos de que parou de fumar. Apóie a política de ambientes livres de fumaça. Além de respeitar os outros, você vai ter menos vontade de fumar se não tiver ninguém fumando por perto.

Não morra na praia. Nada de achar que você vai conseguir fumar "apenas um cigarrinho" depois de decidir parar. Esqueça esta bobagem.

CAMPANHA DE VENDAS GRUPO LIBERTY.

LIBERTY
EM PORTUGAL

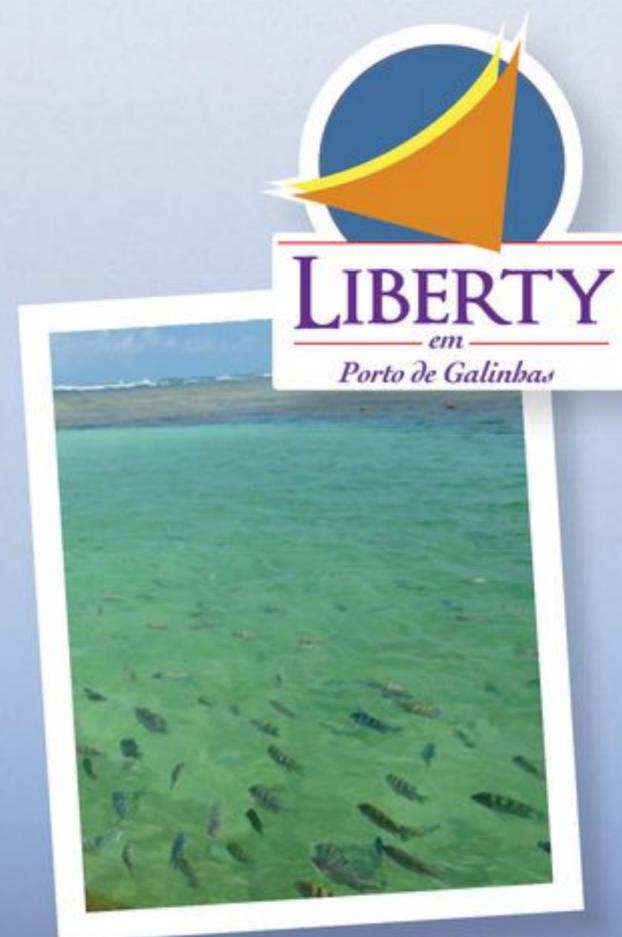
Os corretores com maior pontuação em vendas vão ganhar viagens incríveis para descobrir as maravilhas de **Portugal e Porto de Galinhas**.

O Grupo Liberty quer que você faça parte dessa história.

Embarque nesse desafio.

De 1/10/08 a 31/5/09

Participe!



PARA MAIS INFORMAÇÕES, FALE COM O SEU GERENTE DE CONTAS OU ACESSSE WWW.LIBERTYWEB.COM.BR

 **Indiana**
Seguros

Uma empresa do grupo Liberty Mutual

 **Liberty**
Seguros

Uma empresa do grupo Liberty Mutual.

UNIVERSEG

SÓ QUEM É 100% CORRETOR INVESTE NA FORMAÇÃO DOS PROFISSIONAIS DE SEGURO.

Para a Bradesco Seguros e Previdência, conhecimento sobre o mercado de seguros é fundamental para que você, Corretor, continue sendo decisivo no dia-a-dia da sociedade. Por isso, o UniverSeg, Universo do Conhecimento do Seguro, há 5 anos oferece um programa de gestão do conhecimento, com uma ampla gama de cursos on-line e presenciais nas áreas financeira, de gestão, vendas, produtos e comunicação, além de um site com conteúdo exclusivo voltado para aperfeiçoamento, com dicas de autodesenvolvimento, artigos e muito mais para você sempre atualizar seus conhecimentos. Mais de 232 mil Corretores já participaram do UniverSeg. Para mais informações, acesse www.universeg.com.br.
Seguro em boa Companhia.

NEOGAMA/BBH



Bradesco
Seguros e Previdência