



## RISCOS DECLINÁVEIS


Fórum aborda a situação na área de seguros patrimoniais e após abertura do resseguro

Págs. 8 e 9

## MICROSSEGUROS

Sincor-SP atento aos passos que estão sendo dados neste assunto

Págs. 12 e 13



**Sincor-SP fica responsável por expandir a certificação digital via corretores de seguros em todo o País**



**Corretores de seguros de todo o Brasil, juntos, serão aliados estratégicos do Governo Federal no Programa Nacional de Desmaterialização de Processos e Documentos.**

Págs. 6 e 7



**cultura do seguro**

EDUCAR PRA PROTEGER

Sincorsp e Sindsegs



**quem pensa seguro vive feliz**

Corretor de seguros venha participar do programa e exerça sua cidadania.

É um programa educacional que busca sensibilizar o jovem sobre a importância de um planejamento pessoal e familiar, para a proteção da vida e do patrimônio.

Uma iniciativa sem fins comerciais, visando apenas a educação e a cidadania concebido a partir da parceria feita entre o Sincor-SP e o Sindseg SP.

O programa em números:

**+98.000**

alunos assistiram à palestra

**+3.342** escolas

**+78** cidades

Conheça mais e participe você também:

[www.culturadoseguro.org.br](http://www.culturadoseguro.org.br)

**SINCOR**SP

**sindsegs**sp

Sindicato das Seguradoras,  
Previdência e Capitalização



## palavra do presidente



“ Estamos colhendo frutos preciosos de sementes cultivadas com trabalho, fé, união, entendimento e perseverança

## Sonhar é uma coisa. Lutar pelos nossos sonhos é bem diferente.

Há alguns anos o Sincor-SP plantou as sementes de dois projetos que prometiam ótimos frutos a médio prazo. Um deles é a negociação do CAAC (Custo Administrativo da Apólice para o Corretor) junto à Fenseg. O outro é a certificação digital. Alimentadas com o trabalho e a fé de cada um de nós, ambas as sementes vingaram, tornaram-se primeiramente plantas vigorosas e hoje já adquirem contornos de árvores frondosas, que dão frutos extraordinários. O CAAC está proporcionando este ano uma receita adicional de R\$ 300 milhões para os corretores de seguros de todo o País. Já a certificação digital distribuída pela classe em São Paulo deu tão certo que o nosso sindicato fechou um acordo com a Fenacor para ampliar este modelo para todo o Brasil. Em poucos anos os corretores de seguros serão responsáveis pela emissão das certificações digitais a partir de 2 mil pontos dispostos em todo o País, agregando uma outra preciosa fonte de ganhos.

Eu tenho orgulho de fazer parte da administração do Sindicato que obteve estas duas grandes conquistas para a categoria. Com relação à certificação digital, projeto em que tive o privilégio de coordenar desde o seu início, destaco que os frutos estão apenas começando. A sociedade, com o tempo, vai aprender a identificar o corretor de seguros como o seu parceiro de confiança também neste tipo de atendimento. Agora, a nossa meta é fazer com que os colegas de todo o País tenham acesso a esta nova fonte de renda, independente do porte de seus respectivos negócios.

Muita gente já disse que sonhar é preciso. Mas o nosso Sindicato está dizendo mais do que isso: é preciso lutar pelos nossos sonhos - até que se tornem realidade. A certificação digital prosseguiria apenas como um simples

desejo se não fôssemos capazes de nos unir em torno desta ideia e brigar por ela. O mesmo ocorreria com o CAAC, que envolveu a fé de todos os associados e o esforço diário das pessoas diretamente envolvidas com o empreendimento.

No momento, estamos lutando por outros sonhos, que são o de buscar uma realidade sem a prática de venda casada, preços diferenciados de um mesmo seguro para dois corretores distintos, excesso de riscos declinados, seguros piratas e outras pragas que ameaçam o cultivo de nossos negócios e a colheita de cada mês. Com relação a estes, estamos fazendo progressos interessantes em várias frentes. Os problemas relacionados com riscos declináveis, em particular, estão sendo alvo de reuniões proveitosas junto à Fenseg. Como o tema é complexo, nós já realizamos três encontros com a entidade após constituir uma comissão que está cuidando exclusivamente deste assunto. Os primeiros resultados estão a caminho. No dia 1º de setembro chegamos a organizar um fórum técnico sobre riscos patrimoniais, exatamente porque esta área vem sendo alvo preferencial dos riscos declinados. Por outro lado, nós permanecemos negociando em outras frentes para cuidar das outras ervas daninhas.

Em suma, não vai demorar muito para que mais outros sonhos se transformem em realidade. Para cultivar estas novas sementes, continuamos nos valendo de ingredientes como trabalho, fé, união, entendimento e perseverança - além do entusiasmo por estarmos colhendo os generosos frutos das árvores que já estão frutificando.

**Mário Sérgio de Almeida Santos**

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



## sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	Sonhar é uma coisa. Lutar pelos sonhos é bem diferente.
4	SUMÁRIO / EXPEDIENTE	
5	CARTAS	Correspondências Sincor-SP / Cartas dos Leitores
6	 CAPA	<b>Sincor-SP se torna responsável por promover certificação digital no País</b>
7	RUMO AO TOPO	Evento terá confraternização
8	EVENTO	Fórum aborda riscos declináveis em seguros patrimoniais
9	RELACIONAMENTO	Diretores do Sincor-SP participam de evento da UCS
10	FENAPREV	Seminário Internacional reforça a importância da diversificação e oportunidades em vida e previdência
11	CAAC	Reembolso pelos custos administrativos completam um ano
12	FÓRUM	Sincor-SP atento aos rumos do microsseguro
13	INFORMAÇÃO LEGAL	Regularidade do registro
	BENEFÍCIOS	Seguro de vida gratuito
16	ECONOMIA POR NICHOS	Condomínio: seguro obrigatório que oferece oportunidades
17	CCS-SP	Tokio Marine fala sobre atendimento a catástrofe no Japão
18	CONHECIMENTO - RH	10 dicas estratégicas para contratar o profissional certo
	ESTANTE	Estratégia em mídias sociais
19	AUTOMÓVEL	Nicho de importados começa a alterar perfil da frota
20	REGIONAIS	O que acontece pelo Sindicato em todo o Estado
22	PROGRAMA SEGURO	Transformando a informação coletiva
	SINCOR NA MÍDIA	Jornal Nacional
23	ESCALA ACIMA / ESCADA ABAIXO	E-commerce Dados das seguradoras
24	JOGO RÁPIDO	Nova diretora da Alfa
	AGENDA	Unisincor - Outubro
25	DADOS ECONÔMICOS	
	DISQUE SINCOR	Reclamações revertidas no quarto bimestre
26	OUTRA LEITURA	Charge: Lute / Artigo: Luis Eduardo Mata

## expediente

### JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Thais Ruco MTB 49.455/SP

e-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

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

Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber,

Alexandre Milanez Camillo, Cássia Maria Del Papa

Publicidade: Gabriela Raupp: (11) 3188-5068

e-mail: publicidade@sincorsp.org.br

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

Tiragem: 30.000 exemplares - Circulação Nacional

#### DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **Mário Sérgio de Almeida Santos**

1º Vice-presidente: **Cássia Maria Del Papa**

2º Vice-presidente: **Leoncio de Arruda**

1ª Secretária: **Leilane Aparecida F. Strongren**

2º Secretário: **Carlos Alberto Pelais**

1º Tesoureiro: **Orlando Filipe de Gouveia**

2º Tesoureiro: **Flavio Bevilacqua Bosisio**

Suplentes da Diretoria Executiva: **Carlos Rapozo, Jorge Teixeira Barbosa, Celso Lopes, Cláudia Regina S. Camargo, Artur Cicone Jr., Francisco Orlando Chiomento, Juraci Alves**

Efetivos do Conselho Fiscal: **Júlio César Pasquinelli,**

**Mauro Antonio Laranja, Júlio César Salles Murat**

Suplentes do Conselho Fiscal: **Antonio Carlos F. de Oliveira,**

**Lacir Marcondes de Melo, Diniz Nunes Caetano**

Delegados Fenacor: Efetivo: **Leoncio de Arruda, Nelson Martins Fontana**

Suplentes de Delegados Fenacor: **Manuel Dantas Matos, Umile Ritacco**

#### Diretores Regionais:

ABCDMR: **Arnaldo Odlevati Jr**

ARAÇATUBA: **José Antonio Veschi**

ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Wagner Luiz Martins**

BARRETOS: **André Mendes Camillo**

BAURU: **Fernando Antonio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Carlos Aparecido Cunha**

FRANCA: **Paulo Batista de Alcântara**

GUARULHOS: **Luiz Carlos Ruivo**

JUNDIAÍ: **Simone Cristina Favaro Martins**

MARÍLIA: **Marco Antonio Mariano**

MOGI DA CRUZES: **Wilton José Nogueira**

NOVA ALTA PAULISTA: **Waldir Baessa**

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporalli**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Ricardo Ricci F. Santos**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente Oliveira Tozzo**

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

SANTOS: **Flávio Meleiro**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

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

SÃO JOSE DOS CAMPOS: **Luiz Roberto Pereira**

SOROCABA: **Gilson Domingues Morais Filho**

TAUBATÉ: **Francisco Sérgio Casimiro**

ZONA LESTE: **Marcos Abarca**

ZONA NORTE: **Carlos Alberto B. de Lima**

ZONA OESTE: **Eduardo Vidal Pileggi**

ZONA SUL: **Francisco Vieira Nunes da Silva**

Gerência-geral Sincor-SP: **Albano Ribeiro Neto**

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

### SINCOR SP

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

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

Tel.: (11) 3188-5000

www.sincorsp.org.br

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



## correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

### Remuneração de Custo de Apólice e Faturas no Seguro de Transportes

À ACE Seguradora - Sr. Mairton de Souza  
Prezado Senhor,  
Reportando ao e-mail datado de 30 de agosto de 2010, informamos que recebemos reclamações de corretores de seguros associados a este Sindicato que não estão recebendo percentual do custo da apólice do ramo de Transportes, após a consolidação do assunto há algum tempo no mercado de seguros. Gostaríamos que os corretores credenciados na seguradora com apólices de seguros emitidas recebessem o referido valor. Contamos com a vossa colaboração.  
Cordialmente,  
Mário Sérgio de Almeida Santos  
Presidente do Sincor-SP  
Por e-mail, 15 de agosto de 2011

À Porto Seguro Cia. de Seguros Gerais - Sr. Jayme Brasil Garfinkel,  
Prezado Senhor,  
Recebemos neste sindicato, através da Comissão Técnica de Seguro de Transportes do Sincor-SP, reclamações de corretores de seguros dizendo que essa seguradora não está remunerando custo da apólice e das faturas mensais do referido seguro, de acordo com o conveniado há algum tempo entre a Federação Nacional de Seguros Gerais – FENSEG e a Federação Nacional de Corretores de Seguros – FENACOR. Assim sendo, gostaríamos que o pagamento fosse efetuado aos corretores de seguros nas apólices e faturas mensais devidamente emitidas da seguradora.  
Cordialmente,  
Mário Sérgio de Almeida Santos  
Presidente do Sincor-SP  
Por e-mail, 15 de agosto de 2011

À Marítima Seguros - Sr. Mario Jorge Pereira – Diretor Comercial  
Prezado Senhor,  
Reportando ao e-mail datado em 13 de agosto de 2010, recebemos reclamações de corretores de seguros, através da Comissão Técnica de Seguro de Transportes do Sincor-SP, dizendo que a seguradora Marítima não vem efetuando pagamento no referido seguro. Caso não esteja ocorrendo, solicitamos o devido pagamento para as apólices emitidas pela seguradora.  
Cordialmente,  
Mário Sérgio de Almeida Santos  
Presidente do Sincor-SP  
Por e-mail, 15 de agosto de 2011

#### Resposta da seguradora:

*Prezado Mário Sergio,  
Realmente não pagamos comissão ao corretor, pois entendíamos que conforme Circular FENSEG-004/2010 as faturas estariam excluídas do acordo. Entretanto, achamos justo o pagamento e estaremos adequando nossos sistemas de maneira a efetuar o crédito aos corretores. Já solicitamos à nossa TI uma previsão para a data da entrada do novo procedimento e avisaremos assim que possível.  
Um abraço.  
Mario Jorge Pereira  
Diretoria Comercial - Marítima Seguros  
Por e-mail, 24 de agosto de 2011*

À RSA Seguros - Prezado Sr. Adailton Dias  
Prezado Senhor,  
Recebemos neste sindicato, através da Comissão Técnica de Seguro de Transportes do Sincor-SP, reclamações de corretores de seguros dizendo que essa seguradora não está remunerando custo da apólice e das faturas mensais do referido seguro, de acordo com o conveniado há algum tempo entre a Federação Nacional de Seguros Gerais – FENSEG e a Federação Nacional de Corretores de Seguros – FENACOR. Assim sendo, gostaríamos que o pagamento

fosse efetuado aos corretores de seguros nas apólices e faturas mensais devidamente emitidas da seguradora.

Cordialmente,  
Mário Sérgio de Almeida Santos  
Presidente do Sincor-SP  
Por e-mail, 30 de agosto de 2011

À Chubb do Brasil Cia. de Seguros  
Sr. Sidney Munhoz  
Prezado Senhor,  
Em atenção ao seu e-mail de 16 de agosto de 2011, informo que os corretores de seguros estão reclamando do não-pagamento do “custo” nas faturas mensais do ramo de transportes. Assim sendo, solicito a regularização.  
Cordialmente,  
Mário Sérgio de Almeida Santos  
Presidente do Sincor-SP  
Por e-mail, 14 de setembro de 2011

## cartas dos leitores

Tribuna livre para comentários sobre o setor e matérias publicadas

### Currículo Seguro

Ao Sincor-SP,  
Quero parabenizá-los pela iniciativa deste curso. Fundamental para os funcionários, corretores (as) - e principalmente para nossos segurados que terão funcionários qualificados atendendo-os. Gostaria de saber quando será realizado este curso em Ribeirão Preto - SP.  
Fraternal abraços a todos.

José Antonio Rodrigues  
Simcor Corretora de Seguros LTDA  
Ribeirão Preto-SP

*Nota: A primeira turma está sendo montada e fará o curso na Sede do Sincor-SP, no Centro da capital. Após a primeira formatura, abriremos vagas em outras regionais do Sincor-SP.*



# Sincor-SP se torna responsável por certificação digital da Fenacor e por promover o uso da tecnologia no País

*Corretores de seguros serão aliados estratégicos do Governo Federal no Programa Nacional de Desmaterialização de Processos e Documentos*



(E/D) Manuel Matos, gestor da Rede ICP Seguros e coordenador do Comitê de Identidades Digitais Confiáveis da camara-e.net; Mário Sérgio, presidente do Sincor-SP; Renato da Silveira Martini, presidente do ITI; Armando Vergílio, presidente da Fenacor e Maurício Coelho, diretor de infraestrutura e chaves públicas do ITI

Após firmar acordo com a Fenacor, o Sincor-SP se tornou responsável pela disseminação da certificação digital por meio da classe dos corretores de seguros em todo o Brasil. Para isso, ambas as entidades uniram as operações de suas respectivas Autoridades Certificadoras (AC's). Todo o trabalho será coordenado pelo presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, um dos primeiros incentivadores da certificação digital no setor de seguros. Para liderar este processo, Mário passou a desempenhar o cargo de diretor de Certificação Digital da Fenacor. "Quando optamos por criar nossa própria Autoridade Certificadora, em 2005,

queríamos contribuir para que o corretor de seguros aumentasse sua respeitabilidade profissional e os seus negócios, ao passar a ter o direito de também atuar como uma Autoridade de Registro (AR)", conta Mário Sérgio. "Hoje, o Sincor-SP possui uma das maiores AC's do Brasil, pois já constituiu mais de 50 AR's, com o dobro de postos de atendimento. Essa experiência fez com que a Fenacor nos confiasse sua AC e respectivas AR's. Juntos, vamos atingir a meta de 2 mil pontos de atendimento em todo o Brasil", complementa.

Conforme o entendimento, as Auto-

ridades Certificadoras do Sincor-SP e da Fenacor passaram a constituir a Rede ICP Seguros. Por meio desta nova organização, corretores de todo o País estarão concedendo a emissão de certificados digitais ICP (Infraestrutura de Chaves Públicas), transmitindo a mesma confiança com que atendem os seus clientes em seguros. A operação será gerida por Manuel Matos, especialista na tecnologia. No final de agosto ele foi homenageado no evento de 10 anos da ICP-Brasil, no Palácio do Planalto, como uma das personalidades que contribuíram para a consolidação da certificação digital no País.



Manuel Matos afirma que a Rede ICP Seguros está apenas no início de sua expansão: “Queremos continuar implantando unidades estrategicamente localizadas, a fim de atender o maior número de pessoas e empresas, com facilidade e conforto”.

## Três Autoridades Certificadoras

Sincor-SP e Fenacor possuem três Autoridades Certificadoras, autorizadas e credenciadas pelo ITI (Instituto Nacional de Tecnologia da Informação). Duas delas foram criadas primeiramente pelo Sincor-SP: a AC Sincor, que emite certificados digitais específicos para a categoria, contendo no documento o registro do corretor de seguros; e a AC Sincor RFB, que emite certificados digitais da Receita Federal para qualquer público. A terceira, AC Fenacor, foi criada pela Federação Nacional dos Corretores de Seguros para contemplar os demais sindicatos. Em comum, as entidades buscam contribuir com o desenvolvimento de aplicações, ampliação de rede de distribuição e popularização do uso de certificados digitais, não somente no mercado de seguros, mas em todos os segmentos da sociedade.

Segundo o acordo, as Autoridades Certificadoras passam a atuar de forma complementar. Neste sentido, a AC Fenacor fornece certificados digitais aos corretores de seguros e seguradores. Já a AC Sincor e a AC Sincor RFB credenciam corretores como AR's para levar certificados para os consumidores. As corretoras de seguros que atuam como Autoridade de Registro das três Autoridades Certificadoras agora integram a Rede ICP Seguros. “Quando tivermos seguradoras, corretores e consumidores utilizando certificados digitais, teremos o ciclo completo para a comercialização de seguros online, conforme determina a legislação vigente”, conclui Matos.

## Corretores de seguros em parceria com o Governo

Após unirem as suas respectivas Autoridades Certificadoras, os líderes do Sincor-SP e da Fenacor, Mário Sérgio e Armando Vergílio dos Santos Jr, foram recebidos no dia 6 de setembro em Brasília pelo presidente do ITI, Renato da Silveira Martini (foto). Órgão do Governo Federal ligado à Presidência da República, o ITI é a primeira autoridade da cadeia de certificação, a chamada AC Raiz (Autoridade Certificadora Raiz), que emite e controla a ICP-Brasil (Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira), modelo de Certificação Digital adotado no País.

A audiência em Brasília consolidou os corretores de seguros como parceiros do Governo Federal no esforço para atender às demandas públicas e privadas de certificação digital. Um dos recentes avanços do governo é a Conectividade Social ICP, que determina que empresas e escritórios de contabilidade utilizem certificado digital para ter acesso seguro às novas funcionalidades para o FGTS. No encontro, foi oficializado que os corretores de seguros serão aliados estratégicos do Governo Federal no Programa Nacional de Desmaterialização de Processos e Documentos. Instituído pela Portaria-DG nº 30/2008, o Programa vai concentrar esforços e fomentar projetos desenvolvidos em diversas áreas da Casa Civil, a fim de migrar processos e documentos para o meio digital com segurança e eficácia.

## Além de qualificação de corretores de seguros, evento terá confraternização



Está tudo pronto para o próximo grande evento do Sincor-SP, na cidade de Campos do Jordão, entre os dias 23 e 25 de setembro. Seguindo o modelo aprovado pelo público que compareceu ao último Encontro de Corretores de Seguros do Estado de São Paulo, que priorizou o conteúdo para aprimoramento da categoria, o evento teve inscrições esgotadas um mês antes da data, ultrapassando o limite esperado de 700 pessoas.

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

O corretor que participar de todo o programa receberá material complementar de estudo, certificado, e concorrerá a sorteios.

## Esquenta Campos do Jordão

Com o nome Esquenta Campos do Jordão, a festa de encerramento do evento, na noite de sábado, terá muita animação. A banca All You Need Is Love, fará todos reviverem a época dos Beatles. A banda cover é formada por Sandro Peretto (John Lennon), César Kiles (Paul McCartney), Thomas Arques (George Harrison), Renato Almeida (Ringo Starr) e Anselmo Ubiratan (George Martin). O grupo coleciona coincidências entre seus integrantes e os verdadeiros Beatles. Além de cada um ter a mesma estatura do beatle que representa no espetáculo, os músicos do grupo All You Need Is Love trazem até características de personalidade semelhantes às de seus personagens, que dão ainda mais veracidade ao show. Cantará sucessos como: I Wanna Hold Your Hand, Yellow Submarine, Let it Be, e Something.



# Fórum aborda riscos declináveis na área de seguros patrimoniais



Os presidentes da APTS e do Sincor-SP Luiz Lopez Vasquez e Mário Sérgio



Os coordenadores Nelson Fontana, Comissão Riscos Patrimoniais, e Renato Cunha Bueno, Comissão Resseguros

“Fórum Riscos Patrimoniais e Resseguros – O que você precisa saber!”. Este foi o nome do importante encontro ocorrido em 1º de setembro, no auditório da Sede do Sincor-SP. O fórum, organizado pelo Sincor-SP e APTS – Associação Paulista dos Técnicos de Seguros, contou com a presença dos dirigentes de ambas as entidades, Mário Sérgio e Luiz Lopez Vasquez. As apresentações ficaram a cargo de Nelson Fontana e Renato Cunha Bueno – que coordenam as comissões do Sindicato que tratam de Riscos Patrimoniais e Resseguros, respectivamente. Eles estiveram acompanhados por Claudio Saba, diretor da Marítima, que agregou mais informações sobre Resseguros, área em que é especialista. “Organizamos este fórum para fortalecer o corretor de seguros e prosseguir com o debate sobre o excesso de riscos declinados”, comentou o presidente Mário Sérgio, na abertura. Atualmente, o segmento de Riscos Patrimoniais no Brasil fatura R\$ 7,7 bilhões e corresponde a 8,6% do mercado de seguros, que movimenta R\$ 90 bilhões.

## Ameaças e oportunidades para corretores nos riscos patrimoniais

Em sua explanação, Nelson Fontana deu ênfase aos riscos declináveis, assunto que vem sendo examinado por uma nova comissão do

Sindicato, criada especialmente para cuidar do tema. Aliás, Fontana também integra este grupo de estudos, uma vez que o ramo de seguros patrimoniais, principalmente no nicho empresarial, é alvo do maior número de reclamações de corretores de seguros que não conseguem aceitação de seguradoras para cobrir os riscos de seus clientes. Nelson explicou que esta situação começou após a abertura do mercado de resseguros, já que, na época do monopólio, o IRB era obrigado a aceitar todos os riscos. “Pelas atuais regras de mercado, as resseguradoras aceitam somente o que lhes interessa”, disse. Em sua visão, o problema se configura quando a companhia recusa de forma sistemática os contratos de seguro provenientes de ramos que envolvem riscos mais agravados. Entre outros exemplos, citou supermercados, indústrias químicas e madeireiras. Fontana considera que a causa direta desta distorção é o fato dos contratos de resseguros excluírem estes e outros ramos de atividade da aceitação automática. Além disso, também se referiu aos riscos de médio e pequeno portes que não geram prêmios suficientes para custear eventuais colocações facultativas, que envolvem riscos que precisam ser tratados de forma isolada e à parte do contrato. De acordo com o palestrante, as causas indiretas dos riscos declináveis seriam a precificação do resseguro a partir da experiência da carteira e a

pressão da Susep pelo aumento de capital das companhias, que já estão no limite. Como solução, Nelson destacou que a negativa da cobertura deve se limitar ao segurado que não cuida do risco. “A seguradora precisa analisar cada caso”.

## Inspeção de riscos industriais e comerciais - Recomendações

Claudio Saba, diretor da Marítima, explicou que o setor de Resseguros garante capacidade financeira, proteção contra desvios de sinistralidade, assessoria técnica, substituição de capital do acionista e equalização de balanço. Segundo ele, com a abertura do mercado, as companhias do setor passaram a operar em regime de livre concorrência, procurando obter boas margens de lucro. Neste ambiente, ele destacou que cada uma das resseguradoras tem o seu próprio modo de agir e que é necessário investir no relacionamento de longo prazo para tirar o melhor proveito possível no relacionamento com estas empresas. No atual mercado competitivo, Saba disse que cada contrato é o resultado de uma negociação. “Você não obtém o que é justo. Você obtém o que negocia e documenta”, ponderou. “Na época do IRB, a aceitação de riscos era maior, mas concordo





com a decisão da abertura, pois precisávamos dela para alcançar um mercado melhor”.

De acordo com Claudio Saba, estes são os fatores que influenciam o custo de resseguro: informação (qualidade e quantidade), retenção da companhia de seguros e outras considerações comerciais. “Costumamos dizer que a lacuna de informações é preenchida pelo prêmio, pois, quando uma seguradora ou resseguradora tem dúvidas na subscrição, coloca preço. Mas risco declinável não é culpa do resseguro. A minha companhia vai verificar e negociar para aceitar o risco, precisa ter o trabalho de análise”.

## Resseguro – Mudanças da regulamentação e suas implicações

Renato Cunha Bueno, da Comissão de Resseguros, reforçou que hoje o corretor de seguros precisa de maior responsabilidade “Sou um corretor de seguros, mas, além disso, o que sou eu? Prestador de serviços? Vendedor? Na verdade, um pouco de tudo”.

Também fez comparações sobre as mudanças no mercado após a abertura do resseguro: “Antigamente, nós e as tarifas vivíamos em um mundo forte e engessado. Hoje estamos no mercado aberto, ou meio aberto, quando o conhecimento do passado nem sempre resolve o presente”.

Abordou as Resoluções CNSP 225, 226 e 232. “A regra diz que é preciso a seguradora reter 40%, mas não fala o que fazer se não conseguir”. Para ele, as oportunidades que as novas legislações estão criando serão colhidas por corretores maiores e melhor estruturados. Mas previne problemas como a quebra de uma seguradora por conta de um sinistro, deixando o corretor sem cliente e sem credibilidade. “Essa é a pior situação que poderia acontecer a um corretor, mas hoje em dia isso não ocorre mais porque a lei é boa”.

Ele afirmou que, na taxação do resseguro, a falta de informações, com sorte, é preenchida por prêmios. “Digo com sorte, pois às vezes nem o preço faz com que aceitem. Não adianta colocar taxa de 100%, pois taxa não corrige risco”, afirmou. Para ele, a solução dos riscos declináveis exige que as seguradoras paguem pela prevenção, a fim de tornar o risco aceitável. Elas precisam descobrir elementos e requisitos para reduzir o risco, conhecer os termos e discutir. “Por isso, é mais fácil recusar”. A solução definitiva, segundo ele, é o desenvolvimento sensorial, estratégico e educacional. “Saber como o mercado funciona, o que ele aceita. Você aprende tudo isso conversando com colegas, trabalhando, fazendo cursos, lendo. Escolha atividades ou ramos que você tenha mais facilidade ou habilidade e se especialize. Se você for especialista, pode ganhar até dos grandes”.

## Diretores do Sincor-SP participam de evento da União dos Corretores de Seguros



O presidente Mário Sérgio e integrantes da diretoria do Sincor-SP, entre eles a 1ª vice-presidente Cássia Del Papa e o 2º secretário Carlos Pelais, participaram na noite de 30 de agosto, no restaurante Roda Grill, da 6ª edição do “Trocando Ideias”, evento promovido pela União dos Corretores de Seguros (UCS). Mário Sérgio compôs a mesa de apresentações, ao lado do presidente da UCS, Luiz Morales, e falou sobre a parceria entre os grupos de corretores e as vantagens de ser associado ao Sindicato. “O Sincor-SP tem a representatividade oficial dos corretores de seguros e tem, como aliados, os clubes, associações e uniões da categoria, a exemplo da UCS. De reuniões como esta saem questões que o Sindicato busca resolver. Somente juntos vamos conseguir evoluções. Precisamos estar fortes para obtermos reivindicações e, por isso, o Sincor-SP está se esforçando para trazer mais associados. Os benefícios imediatos que o corretor de seguros ganha como associado valem pelo menos três vezes o valor que ele investe”, explicou Mário Sérgio.

Rodrigo Bernardes, gerente de tributos da Porto Seguros e Wilson Bezutte, coordenador da Comissão Tributos do Sincor-SP, falaram sobre as novidades na emissão de Nota Fiscal Eletrônica, agora chamada de Nota Fiscal Eletrônica de Serviços (NFS-e). Desde 1º de agosto de 2011, todas as corretoras de seguros da capital de São Paulo (pessoas jurídicas), independente do limite de faturamento, estão obrigadas a emitir NFS-e.

Paulo Bosisio e Plínio Rizzi, respectivamente coordenador e integrante da Comissão Jurídica do Sincor-SP, abordaram a questão da Responsabilidade Civil e Trabalhista da corretora de seguros. Eles fizeram um resumo dos principais pontos abordados pelo Fórum Jurídico para Corretores de Seguros, que está percorrendo todas as regionais do Sincor-SP. Pela complexidade e interesse no assunto, o presidente Mário Sérgio ofereceu uma edição completa do Fórum Jurídico para ser exibida em evento da UCS.

Por outro lado, Fernando Carvalho, assistente comercial da Rede ICP Seguros (AC Sincor), falou sobre certificação digital e esclareceu dúvidas dos corretores de seguros.



## Seminário Internacional da Fenaprevi reforça a importância de diversificar atuação e oportunidades em Vida e Previdência



Público e o coordenador da Comissão do Sincor-SP, David do Nascimento

A Fenaprevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida) realizou no dia 25 de agosto o IV Seminário Internacional de Marketing & Vendas. O evento apresentou técnicas e ideias de vendas, além de informações e conceitos de motivação para profissionais que atuam nos ramos de vida e previdência. O seminário foi organizado por Lúcio Flávio Condurú, presidente da Bradesco Vida e Previdência e Samy Hazan, vice-presidente internacional de vendas da LIMRA & LOMA International, em parceria com a Million Dollar Round Table – MDRT, entidade que reúne os maiores profissionais de serviços financeiros de todo o mundo. O presidente da Fenaprevi, Marco Antonio Rossi, fez a abertura do seminário, ressaltando a importância da diversificação da atuação dos corretores focando em vida e previdência.

### Participação dos corretores de seguros

O Sincor-SP esteve representado por David do Nascimento, coordenador da Comissão Vida, Previdência e Capitalização. David explicou que já é uma preocupação antiga do Sindicato conscientizar o corretor de seguros da importância dos negócios em vida e previdência. “Temos um trabalho com as regionais do Sindicato, onde levamos ao corretor a importância do seguro de vida e de sua comercialização. O corretor fica tranquilo se fizer

100 seguros de vida por ano. Por outro lado, ele faz 100 renovações de auto por mês. Se ele trabalhar com vida, nos próximos anos terá tranquilidade e não tanta preocupação com renovações”, avaliou o coordenador.

O painel sobre “Cases de sucessos de corretores de seguros” contou com opiniões de vários corretores. Uma das participantes foi Claudia Ramazzotti (Ramazzotti Corretora de Seguros, Marília-SP), que cresceu como corretora vendendo somente seguros de vida e previdência. Ela afirmou que o banco vende mais do que o corretor somente porque oferece. “Somos contra os bancos, mas eles foram nossos aliados, pois embutiram a ideia do seguro de vida e previdência na cabeça das pessoas”, disse. Já para Rogério Abreu de Araújo, (TGL Corretora de Seguros, Belo Horizonte-MG), outro exemplo de sucesso, seguro de vida é difícil de vender se encarado como venda de produto, tem que ser encarado como proteção.

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, por sua vez, acrescentou que: “o atraso do Brasil no mercado de vida e previdência é o preço que estamos pagando pela nossa ignorância de não pensar a longo prazo. Eu nunca fiz outra coisa que não seguro de vida”.

### Outras ideias

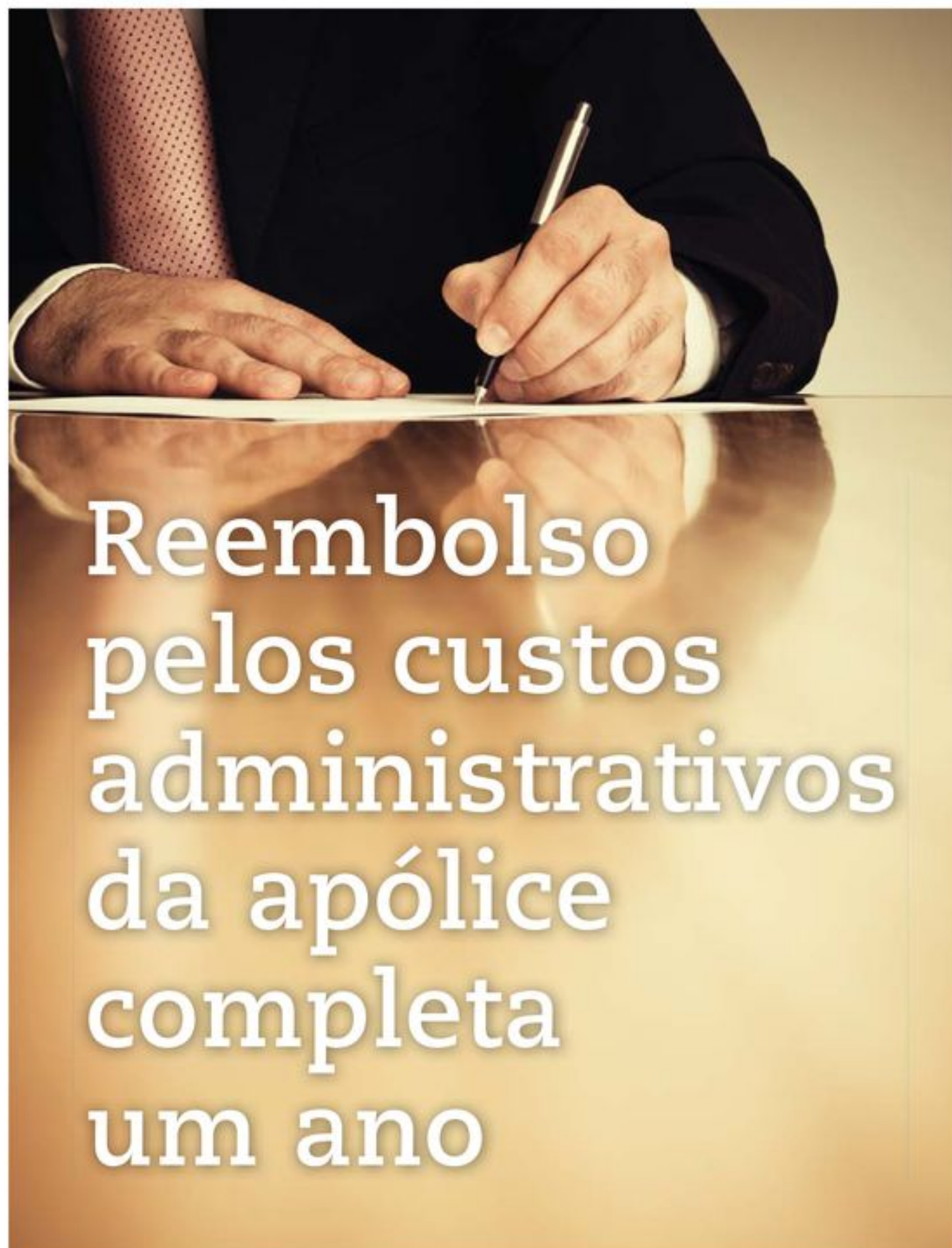
Marc Silverman, membro do MDRT nos

Estados Unidos, afirmou que seu lema é “Prometa muito, mas entregue muito mais”, e ensinou formas de prospecção e marketing para chegar ao topo. Se organizar o tempo e mantiver o foco, dá para vender 50 seguros de vida num mês”, enfatizou.

Fabio Cipriani, gerente de canais eletrônicos da Deloitte e autor do bestseller “Estratégias de Redes Sociais” (à disposição na biblioteca do Sincor-SP, veja na pág 18), destacou que as redes sociais são uma importante ferramenta de marketing para corretores de seguros. “As mídias sociais – cujo conteúdo é gerado por usuários – estão cada vez mais promovendo integrações. As empresas têm que estar preparadas e inseridas nas mídias sociais. Se a empresa tiver um canal de mídia bem estruturado ela pode utilizar para atender e responder”, alertou.

Samy Hazan, por sua vez, frisou que sucesso não vem por acaso. Ele elencou alguns ingredientes básicos para os corretores: desejo (mas só desejo pode parecer loucura), método (planejamento, treino, estratégia, ferramentas) e disciplina (o que vai diferenciar os corretores bons dos demais é fazer o que precisa ser feito). Segundo ele, o corretor também precisa pensar em seguros que lhe deem resultado a longo prazo, com foco no relacionamento, conhecimento do cliente, buscando agregar valor e trabalhar em parcerias.





# Reembolso pelos custos administrativos da apólice completa um ano

Faz um ano que o Sincor-SP conseguiu que parte do custo da apólice fosse pago ao corretor de seguros a fim de compensar trabalhos administrativos que foram, ao longo do tempo, transmitidos a ele pelas seguradoras. Corretores de seguros de todo o País, sócios e não-sócios do Sindicato se beneficiaram do trabalho.

A vitória, obtida em 2010, começou a ser trabalhada três anos antes, quando representantes do Sindicato se reuniram com o presidente da Fenseg (Federação Nacional de Seguros Gerais), Jayme Garfinkel, para apresentar-lhe um estudo de viabilidade do chamado CAAC (Custo Administrativo da Apólice para o Corretor). O trabalho foi preparado pela Comissão Técnica de Padronização, Readequação e Organização para o Mercado de Seguros (PROMESEG), do Sincor-SP, coordenada por Shirtes Pereira e composto por Carlos Rapozo, Ricardo da Costa Penna Labatut e Marcos Abarca. O estudo contou ainda com a participação de Francisco Galiza e Pedro Vitali, que atuaram como consultores técnicos, além de Marcio Pires e Marcos Pummer, que prestaram assessoria como consultores internos do Sindicato, conduzido pelo então presidente Leoncio de Arruda. Ao final dos entendimentos, o Sincor-SP e a Fenseg concluíram que a partir de primeiro de junho de 2010, todas as seguradoras do País deveriam repassar, além da respectiva comissão sobre o prêmio líquido, 20% do custo de apólice para os corretores de seguros.

“Desde o início estávamos certos de que este trabalho geraria uma grande conquista”, comenta Mario Sergio, presidente do Sincor-SP. “O CAAC está compensando os gastos administrativos que os corretores acumularam ao longo de muitos anos. O montante pago nos últimos 12 meses soma centenas de milhões de reais e significa uma grande conquista para os corretores de seguros do Brasil. Estamos verdadeiramente felizes por fazer parte da história”, comemora Shirtes Pereira.

## Números

O custo da apólice que está sendo repassado ao corretor de seguros se refere a aproximadamente 4% dos prêmios diretos obtidos com a venda das apólices de Ramos Elementares, nos segmentos de Automóvel, Patrimonial e Transportes. De acordo com análise do consultor Francisco Galiza, em 2011, estes setores deverão movimentar R\$ 39,8 bilhões. O valor do custo de apólice das seguradoras será de R\$ 1,59 bilhão. Em razão do CAAC, 20% deste montante deverá ser transferido para os corretores de seguros a fim de compensar as despesas administrativas. O valor projetado chega a R\$ 319 milhões. Cerca de 40% desta quantia ficará com os profissionais do Estado de São Paulo: R\$ 130 milhões.

## ESTIMATIVA DE CUSTO DE APÓLICE

R\$ milhões	2010	2011
<b>AUTO</b>	25.849	28.951
<b>PATRIMONIAL</b>	7.789	8.724
<b>TRANSPORTES</b>	1.969	2.205
<b>TOTAL</b>	35.607	39.880
<b>CUSTO DE APÓLICE (4% SOBRE PD)</b>	1.424	1.595
<b>PARTE DO CORRETOR (20% DO CUSTO DE APÓLICE)</b>	285	319



## Sincor-SP estimula debate sobre os rumos do microsseguro, visando a participação do corretor



(E/D) Evandro Baptistini, Marcelo da Rocha Azevedo, Adevaldo Calegari, Elder Vieira Salles e Rodolfo Ern

O Sincor-SP promoveu no dia 15 de setembro o Fórum Técnico de Microsegueros. O evento, organizado pela Comissão de Microsegueros (coordenada por Adevaldo Calegari), contou com apoio do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo, Câmara dos Corretores de Seguros de São Paulo e Associação Paulista dos Técnicos de Seguros (APTS).

“Este assunto ainda está distante de nós corretores de seguros tradicionais, mas precisamos estar juntos para viabilizar a comercialização através de nossa categoria. Se criarem microsseguros sem corretor nós iremos brigar por esta participação”, disse o presidente do Sindicato, Mário Sérgio, na abertura. Calegari, que coordenou o evento, afirmou que o microsseguro veio para ficar porque, entre outras razões, há interesse do Governo. “Por isso, temos de nos antecipar e trazer o segmento para nós”.

### Susep

Elder Vieira Salles, coordenador geral de produtos da Susep, apresentou a visão da autarquia sobre o assunto e as iniciativas para a regulação do microsseguro no Brasil. Ele lembrou que o CNSP (Conselho Nacional de Seguros Privados) considera que o microsseguro visa, primordialmente, preservar a situação socioeconômica, pessoal ou familiar da população de baixa renda contra riscos específicos. Ainda segundo o CNSP, os pagamentos de prêmios devem ser proporcionais às probabilidades e aos custos dos riscos

envolvidos, em conformidade com a legislação e os princípios de seguro globalmente aceitos. De acordo com o Salles, o corretor de microsseguros forma uma nova categoria de corretores devidamente qualificados para realizar uma comercialização adequada. Mas esta qualificação, no seu entender, seria mais simples e o profissional deve se originar, preferencialmente, das próprias comunidades carentes.

Ele reforçou que o microsseguro depende de redução de custos e formatação de produtos. Assim, seriam necessários tipos de produtos e coberturas autorizados, limite máximo de garantia e/ou de capital segurado para cada ramo específico, prazo máximo para pagamento de indenização. Além disso, precisam ser criadas formas de comercialização adequadas, inclusive por meios eletrônicos, e ainda a contratação simplificada por meio de recursos como bilhetes ao invés de apólice e outras alternativas.

Ao abordar o mercado potencial de microsseguros, Elder Salles citou um levantamento do IBGE de 2009: 47,1% dos brasileiros têm renda mensal per capita de até dois salários mínimo. A cifra sobe para 54,8% ao se considerar a população que ganha até três salários mínimos. Conforme a pesquisa, apenas 33% deste grupo está empregado. No entanto, grande parte destas pessoas tem acesso a serviços de eletricidade, água e telefonia, com crescimento acentuado em telefonia móvel e Internet.

O mercado potencial de microsseguro é de cerca de 90 milhões de pessoas (renda até três salários mínimos – classes C e D). “O microsseguro é uma das prioridades da atual adminis-

tração da Susep. Foi criado um setor específico para fomento e desenvolvimento do mercado, com unidade específica de microsseguros, que visa promover a regulação no escopo do CNSP/Susep”, finalizou.

### Oportunidades

Rodolfo Ern, responsável pela área de novos negócios da Bradesco Auto/RE, com prioridade na área de seguros para baixa renda, explicou o momento das seguradoras em relação a microsseguro. Antes de sua fala, exibiu um vídeo de Eugênio Velasques, diretor da Bradesco Vida e Previdência que tem se especializado em seguro popular e microsseguros. O material mostrou oportunidades para seguradoras, corretores e segurados, nos produtos de baixo custo no Brasil.

Rodolfo primeiramente distinguiu microsseguro de seguro popular: “O microsseguro está direcionado para as necessidades específicas das famílias de baixa renda, enquanto que o seguro popular é para todos os tipos de consumidores e apenas significa seguro de pequenos valores”. Para ele, as companhias de seguros estão cada vez mais voltadas para a população de baixa renda. “Microsegueros está crescendo na esteira da microfinanças e do microcrédito. Há maior variedade de canais de distribuição sendo usado. As ferramentas e metodologias para a educação do consumidor estão sendo aperfeiçoadas. Tudo isso porque seguradores, reguladores e distribuidores estão mostrando maior interesse. Assim, inovações de produtos estão tomando lugar para prover maiores valores de coberturas”.

Deu exemplos de seguros de baixo custo no mundo, com diferenças regionais. Na Colômbia: multirrisco para microempreendedores – ênfase em terremoto – Munich Re + Suramericana + Fundación Mundial de la Mujer (MFI) – prêmio mensal entre US\$ 0,30 e US\$ 10. Na Índia (VimoSEWA): Pacote Vida (morte natural e ac.) + hospitalização + Bens - Para prêmio (anual) de US\$ 10 (membro, marido e filho): a) Morte natural: US\$ 250, b) Morte Acidental: US\$ 1.000 Perda de bens: US\$ 250, d) Hospitalização: US\$ 50.



No Brasil, o produto residencial Estou Seguro, da Bradesco Auto/RE: Incêndio/Raio/Explosão/Aluguel/Vendaval até fumaça/RC Familiar: a) Importância segurada básica: US\$ 5.800/ Prêmio anual: US\$ 5,80; b) Importância segurada básica: US\$ 11.600/ Prêmio anual: US\$ 13,40.

Também destacou dados sobre o potencial do mercado no Brasil. De 2005 a 2009, 26 milhões de pessoas migraram das classes D/E para a C, e 4 milhões para as classes A/B. Em 2010, 19 milhões de D/E para a C, e 12 milhões chegaram à A/B. Portanto, hoje, a população estaria assim distribuída: Classe C: 101,6 milhões (53% da população); D/E: 47,9 milhões (25% da população), e A/B: 42,1 milhões (22% da população).

Ele disse que, no Brasil, alguns canais de distribuição são prováveis para microsseguro: corretores tradicionais, internet, cooperativas e associações (IAIS já tem normas para formalizar esses tomadores), call centers, bancos, sindicatos, telefonia celular, ONGs e OSCIPs, porta-a-porta (Avon, Natura, outros), redes de varejo e serviços de utilidades. Destacou, em particular, o correspondente bancário.

## Marketing e distribuição

Evandro Baptistini, vice-presidente da Aon Affinity na América Latina, corretora de seguros com expertise em distribuição de seguros massificados, abordou a tecnologia e os investimentos necessários para gestão de programas massificados. “Fomos conhecer o cliente, saber quais as necessidades específicas e como abordar. A capilaridade está nos meios varejistas, tenho que estar presente e levar o seguro a estes pontos de venda”. Ele explicou que, com o varejo, pôde ampliar os canais e horário de atendimento (site 24h, sete dias por semana), reduzir preços e facilitar pagamento. Explicou que ao levar seguro para baixa renda, é preciso falar e criar materiais que falem sempre sobre proteção e família. Pouco de seguros, por causa da inibição quanto ao setor.

Marcelo da Rocha Azevedo, consultor de marketing no setor de seguros, levou ideias para divulgação e distribuição dos microsseguros. As pessoas que recebem o Bolsa Família têm como sonhos: casa própria, educação para os filhos, casa bem equipada e moto /automóvel. “O enorme convívio com a violência e a adversidade faz com que o indivíduo da classe D tenha perfeita consciência da necessidade de seguro. Não o contrata por falta de conhecimento e falta de acesso ao produto, haja vista que quando esses fatores negativos são contornados, a contratação apresenta excelentes resultados”.

É preciso fácil leitura, apólices simplificadas, linguagem simplificada, testemunhais etc, formulários de avaliação no pós-venda (alguém ajuda o consumidor a preencher), palestras sobre prevenção de saúde e riscos, com incentivos aos participantes (condução grátis + lanche).

“Seria interessante fazer publicidade cada vez que os benefícios estiverem sendo pagos. Isso pode ser feito através de mídias sociais. Lembre-se: os valores adequados para esse público são bastante inferiores aos que estamos acostumados: uma importância segurada de R\$ 12 mil corresponde a um ano de salário mínimo; as casas sorteadas pelo Silvio Santos valem cerca de R\$ 50 mil”.

O pós-venda e o relacionamento constante representam inclusão e, por isso, devem ser muito bem feitos, garantindo fidelidade e um boca a boca positivo. “Seguro para o mercado de baixa renda é um negócio de volume alto e prêmio baixo. Ele tem características próprias, completamente diferentes das apresentadas pelos mercados com que estamos acostumados a lidar. Assim, o microsseguro deve ser considerado uma atividade independente, separada do seguro convencional”.

## Regularidade do registro

É obrigação da corretora de seguros manter seu cadastro em ordem e devidamente atualizado, obedecendo-se para tanto os prazos estabelecidos pela Superintendência de Seguros Privados, conforme dispõe o art.11 da CIRCULAR SUSEP 127/2000, combinado com o artigo 127, do Decreto Lei nº. 73/1966.

*“Art. 11. É requisito fundamental, para a regularidade do Registro, que a corretora mantenha atualizadas as informações cadastrais perante a SUSEP, procedendo a entrega de todas as alterações contratuais ou estatutárias, devidamente arquivadas no Registro Público de Empresas Mercantis e Atividades Afins da Unidade da Federação de sua sede, no prazo de até sessenta dias, contados da data da alteração.(g.n.)*

*Parágrafo único. O corretor deve comunicar quaisquer alterações dos dados cadastrais, no prazo máximo de trinta dias, contados da data de sua ocorrência. (g.n.)*

*Art 127. Caberá responsabilidade profissional, perante a SUSEP, ao corretor que deixar de cumprir as leis, regulamentos e resoluções em vigor, ou que der causa dolosa ou culposa a prejuízos às Sociedades Seguradoras ou aos segurados”.*

Ocorrendo qualquer alteração no cadastro, como por exemplo: morte do corretor responsável, entrada e saída de sócio, mudança de endereço etc, sem a comunicação à Susep, dentro dos prazos legais, corretora estará sujeita a penalidades administrativas como advertência ou até mesmo a suspensão da habilitação.

Ressaltamos que a comunicação deverá ocorrer em até 30 dias e o envio dos documentos em até 60 dias, conforme especificado no artigo 11 da Circular Susep 127/2000, acima detalhado.

## benefícios

### Corretores de seguros sócios do Sincor-SP têm seguro de vida gratuitamente

No momento em que se associam ao Sincor-SP, os corretores de seguros e os sócios cotistas das corretoras jurídicas têm direito a participar, gratuitamente, da apólice de seguro de vida em grupo individual e decessos familiar, mantida junto à seguradora Mapfre.

O ingresso na apólice está limitado à idade máxima de 65 anos, mas existe um Sub-Grupo para os associados com idade superior somente com a cobertura de Decessos (individual).

O benefício começou a ser oferecido em outubro de 2009. De 1º de outubro de 2009 a 25 de julho de 2011 foram 45 sinistros, que resultaram no pagamento de R\$ 418.067,00 pela cobertura de morte e R\$ 56.476,41 pela cobertura de decessos, num total de R\$ 474.543,41.



Uma seguradora  
realmente  
diferente: investe em  
tecnologia para  
deixar o atendimento  
mais humano.

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

Estamos iniciando uma mudança. E queremos que você, corretor, faça parte dela. A partir de agora, não queremos mais falar linguagem de contrato, só de gente. Estamos imprimindo só o necessário e deixando tudo numa página personalizada na internet, salvando milhares de árvores. E isso é um projeto a longo prazo: a gente começa a melhorar o mundo hoje e não para nunca mais. Faça um teste da página personalizada em [www.clubmapfre.com.br](http://www.clubmapfre.com.br).

AGRICOLA ALUCEL RESIDENCIAL VIDA EMPRESARIAL  
GARANTIA ESTENDIDA CELULAR CELULAR  
RESIDENCIAL AUTOMÓVEL MOTO CAMINHÃO AUTOMÓVEL RESIDENCIAL  
ALUCEL IMOBILIÁRIO VIDA EMPRESARIAL MOTO  
CAMINHÃO VIDA CELULAR GARANTIA ESTENDIDA AERONÁUTICO GARANTIA  
MOTO AGRICOLA RESIDENCIAL EMPRESARIAL

 **MAPFRE  
SEGUROS**

A seguradora diferente.



## Condomínio é um seguro obrigatório que oferece oportunidades aos corretores



É dever do administrador de um condomínio, conforme previsto no novo Código Civil (art. 1.346), a contratação de seguros que protejam a estrutura do prédio contra o risco de incêndio – evento que pode provocar destruição total ou parcial. Além disso, existem coberturas opcionais, que não se referem à estrutura da edificação, mas garantem indenização para sinistros que envolvem desde automóveis e elevadores até casos de má administração não intencional de pessoal. Essas coberturas devem ser aprovadas em assembleia.

Os sinistros mais comuns em condomínios acontecem na garagem, com portões e carros. Os acidentes com elevadores não são frequentes, mas impõem perdas severas quando ocorrem. Se, por exemplo, algum morador, visitante ou funcionário, cair no poço do aparelho, a responsabilidade não caberá à empresa responsável pela manutenção e sim ao condomínio. As vítimas e respectivos familiares terão direito a valores altíssimos. No caso de acidente com funcionário da conservadora, o condomínio pode ser citado como corresponsável. As exceções referem-se aos casos onde seja comprovado o mau uso do elevador, como ignorar sinais de advertência ou exceder os limites de peso e lotação.

Para mapear a evolução econômica deste segmento, o economista e consultor do Sincor-SP, Francisco Galiza, realizou um estudo em parceria com a Comissão Riscos Patrimoniais do Sindicato, formada pelos corretores de seguros Nelson Fontana (coordenador), Orlando da Costa Filho e Ednei Valter Bim. A área de Riscos Patrimoniais engloba, além dos seguros condominiais, os residenciais e empresariais.

### Novidades em 2011

O seguro obrigatório de condomínio sofreu uma importante alteração a partir do dia 01 de julho

de 2011, conforme resolução 218/10 do Conselho Nacional de Seguros Privados, passando a ser oferecido em duas modalidades:

1 – Cobertura Básica Simples – Incêndio, queda de raio dentro do terreno segurado e explosão de qualquer natureza.

2 – Cobertura Básica Ampla - Cobertura para quaisquer eventos que causem danos materiais ao imóvel segurado, exceto os expressamente excluídos.

Para ambas as modalidades de seguro condomínio poderão ser oferecidas, adicionalmente, outras coberturas não obrigatórias, observada a legislação em vigor. A contratação dos seguros deve atender ao disposto no artigo 20 do Decreto Lei 73/66 e decreto 61867/67 que regulamentam os seguros obrigatórios e também no artigo 1346 do Código Civil, lei 10406 de 2002.

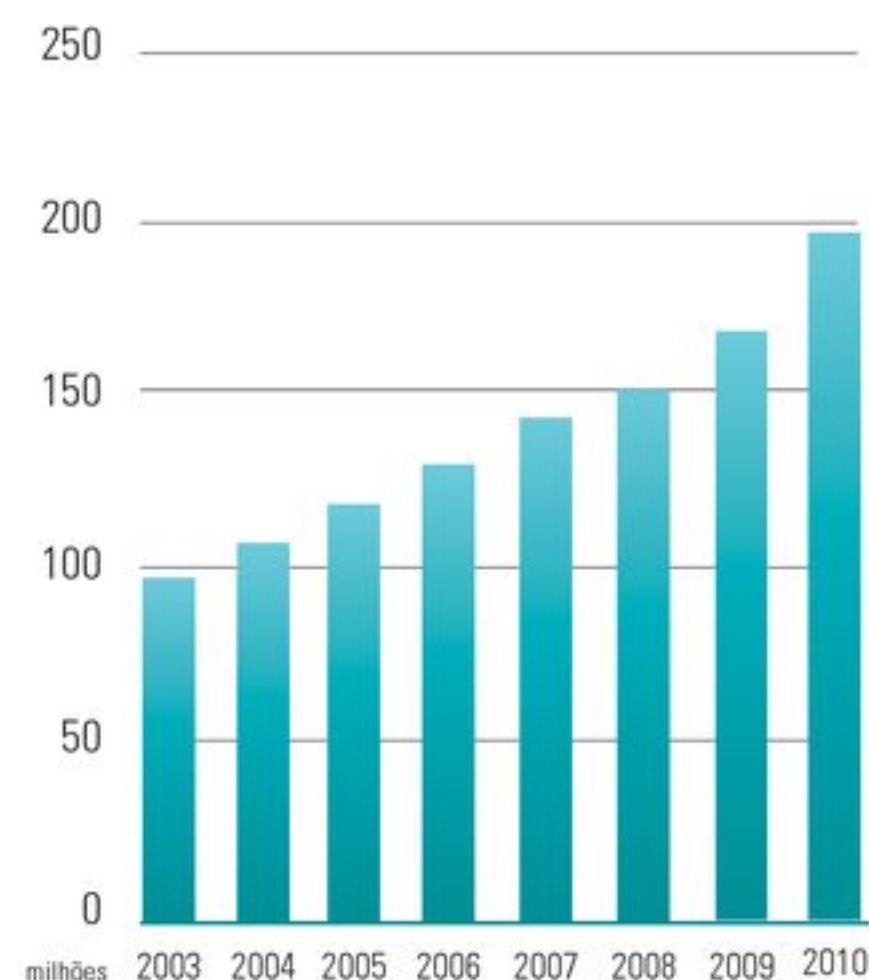
### Evolução Econômica

Embora com uma receita relativamente pequena (atualmente, em torno de R\$ 200 milhões/ano), o seguro de condomínio tem apresentado uma trajetória crescente e constante nos últimos anos. Em 2003, por exemplo, a sua receita era de R\$ 100 milhões.

### Produtos

O seguro condominial é obrigatório (o condomínio leva multa, se não o fizer), devendo cobrir todos os danos que possam ocorrer à estrutura do prédio. Normalmente, contratam-se coberturas do tipo “multirrisco”, que envolvem incêndio, raio, explosão, danos elétricos, vendaval, impacto de veículos e responsabilidade civil do condomínio.

### Receita - Seguro Condomínio



Como coberturas opcionais, temos também quebra de vidros, subtração de bens do condomínio, responsabilidade civil do síndico, vida e acidentes dos funcionários, responsabilidade civil da guarda de veículos, portões, alagamento, desmoronamento, tumultos, “sprinklers”, etc.

### Seguradoras

Confira os 15 maiores grupos seguradores do segmento de condomínio, de acordo com dados de 2010. Na liderança, está o grupo Allianz, com quase 30% do mercado, seguido das seguradoras Marítima e SulAmérica.



Seguradoras	Composição
ALLIANZ	28,3%
1 MARÍTIMA	17,7%
2 SULAMÉRICA	17,2%
3 MAPFRE	15,3%
4 PORTO SEGURO	7,7%
5 BRADESCO	4,3%
6 ZURICH	2,1%
7 RSA	1,3%
8 CHUBB	1,1%
9 MITSUI	1,1%
10 TOKIO MARINE	1,1%
11 HDI	0,9%
12 ITAÚ	0,5%
13 ALIANÇA DO BRASIL	0,3%
14 GENERALI	0,2%
15 DEMAIS	0,8%
TOTAL	100,0%

## DICAS PARA OS CORRETORES DE SEGUROS

**Para os corretores de seguros que pretendem atuar (ou que já atuam) neste segmento, a Comissão de Riscos Patrimoniais do Sincor-SP destaca estas dicas:**

Ler atentamente o clausulado dos diversos produtos, pois cada seguradora tem o seu produto, todos aprovados pela Susep.

Procurar identificar porque o custo de uma seguradora é diferente do custo de outra e, na proposta ao condomínio, deixar claro estas diferenças. Normalmente, encontramos algumas "pegadinhas" nas cláusulas dos diversos produtos.

Sugerir ao condomínio que a importância segurada seja suficiente para garantir o valor de reposição, de preferência pelo valor de novo, inclusive acrescentar valor para demolição e desentulho do local.

Obter assinatura de aprovação da proposta e do clausulado pelo condomínio. O ideal é obter a declaração de que o seu representante leu e entendeu o clausulado da seguradora escolhida e que todas as dúvidas foram sanadas pelo corretor.

CCS-SP

## Tokio Marine fala sobre atendimento após catástrofe no Japão



O presidente da Tokio Marine, Akira Harashima, apresentou a expertise da empresa em atuar em situações de emergência, como terremotos e tsunamis, durante o almoço do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), no dia 13 de setembro. Ele discorreu sobre o plano de ações para atender a todas as emergências e pagamentos de sinistros decorrentes do desastre natural que atingiu o Japão em março. "Tantas foram as solicitações para falar sobre este assunto

que resolvemos atender", afirmou o diretor executivo comercial Valmir Rodrigues.

Após a catástrofe, as seguradoras atuantes no Japão receberam 775,4 mil avisos de sinistro em seguro residencial. Destes, 661,1 mil já foram pagos. O valor das indenizações chega a R\$ 23 bilhões. De acordo com Harashima, a Tokio Marine já pagou mais de 95% de seus sinistros relacionados com o evento.

O terremoto seguido de tsunami aconteceu na sexta-feira 11 de março, às 14h46. Às 15h33 foi criada uma força tarefa especial liderada pelo presidente do país, fornecendo suporte às áreas afetadas. No dia seguinte, sábado, às 8h45, a primeira equipe da Tokio Marine, com 30 funcionários, partiu ao local do terremoto para verificar a situação. A seguradora também enviou itens de sobrevivência. "Isso mostra que as seguradoras podem ajudar a sociedade não apenas com indenizações de seguros, mas provendo outras

ações sociais", enfatizou. Foi instalado um call center exclusivo para atender os sinistros do terremoto, com cerca de 300 funcionários. O número do telefone do call center foi divulgado em várias mídias. A seguradora entrou em contato com os segurados de forma proativa, através de corretores ou diretamente, mesmo com os que não tinham comunicado sinistro. "Tudo porque nós queremos realizar o pagamento o mais breve possível". No dia 28 de março, em reunião entre todas as seguradoras atuantes no país, ficou decidido que iriam pagar perda total das casas, sem averiguar cada uma.

Muitos corretores perderam seus escritórios na catástrofe, por isso a Tokio Marine está oferecendo a eles espaço dentro da seguradora para trabalharem. "Contamos com o apoio e solidariedade de todo o povo japonês e de outros países, como o Brasil", finalizou.



## 10 dicas estratégicas para contratar o profissional certo



**Patrícia Bispo**

Jornalista pela Universidade Católica de Pernambuco/Unicap, é responsável pelo site: [www.rh.com.br](http://www.rh.com.br).

Uma vaga surge na empresa. O departamento de Recursos Humanos (RH) é acionado para realizar um processo seletivo, mas uma observação é feita pela liderança que ficará responsável pelo colaborador recém-contratado: "Encontre a pessoa certa, pois as atividades são de extrema relevância ao negócio". Seria ótimo que todo selecionador tivesse uma "bola de cristal" ou uma "varinha de condão" para encontrar o profissional perfeito para aquele cargo. Como não é possível usar recursos dos contos de fadas, o responsável pelo processo de Recrutamento & Seleção (R&S) pode valer-se de algumas precauções que aumentarão significativamente as chances de contratar o talento que tanto a empresa necessita. Confira dez dicas que podem ser valiosas em uma seleção.

1 - Converse antecipadamente com o gestor que solicitou o preenchimento da vaga. Seja objetivo e pergunte diretamente quais as competências técnicas e comportamentais que ele considera indispensáveis para o profissional que será contratado.

2 - Saiba qual a real razão que levou a vaga ficar em "aberto". Isso ocorreu por que o funcionário não atendia as expectativas da empresa, foi convidado pela concorrência ou por outro motivo? Não esqueça de que para atrair e reter talentos, a área de RH deve estar atenta a todos os detalhes, inclusive no processo de R&S.

3 - Utilize o banco de dados para ver se há algum colaborador que atua na empresa e que pode ser transferido de departamento. Valorizar a Prata da Casa tem vantagens, pois além do reconhecimento do talento, o profissional já está integrado à cultura da empresa. Lembre-se que há casos de profissionais recém-contratados que são desligados da companhia, por não se adaptarem aos valores organizacionais.

4 - Leia atentamente os currículos dos candidatos, antes de convidá-los para comparecer para uma entrevista. Isso porque não são raros os casos de profissionais que comparecem a um processo seletivo e, quando sentam para conversar com o selecionador, foram convidados para concorrer a uma vaga que nada tem a ver com seu perfil. Quando o volume de currículos é significativo, pode ocorrer erro no momento de "catalogar" os profissionais por área de interesse/atuação.

5 - Hoje, há profissionais que atuam na área de R&S que utilizam amplamente as redes sociais e mantêm uma rede de relacionamentos ativa. Isso pode ajudá-lo a conseguir indicações de ótimos candidatos.

6 - No primeiro contato com o candidato, converse e tente identificar o que ele espera da empresa e quais são suas expectativas de ascensão profissional. Isso evitará a contratação de uma pessoa que, em pouco tempo, poderá desligar-se da empresa com a alegação de "não era aquilo que esperava".

7 - Apresente a empresa, mesmo que verbalmente, ao profissional que participa do processo. Faça uma síntese institucional do negócio, da estrutura e das expectativas da organização em relação a quem será contratado. Vale lembrar que isso não é para assustar o candidato, mas sim para que ele tenha uma ideia de onde irá atuar.

8 - Discretamente, anote os pontos fortes e os fracos que conseguiu identificar durante todo o processo de seleção. Mesmo um selecionador competente pode deixar passar alguma informação

relevante de um profissional, principalmente se a seleção torna-se uma maratona com vários candidatos.

9 - Juntamente com o gestor que ficará responsável pelo recém-contratado, simule uma situação que poderá ocorrer no dia a dia. Isso fará com que o candidato demonstre alguma aptidão valiosa para o cargo ou, então, total falta de "conexão" com a vaga em aberto.

10 - Depois de realizar as etapas do processo seletivo, convide o gestor para que em conjunto vocês avaliem qual candidato mais se enquadrou ao perfil da vaga. Caso fique alguma dúvida, realizem mais uma atividade que fará a diferença para o processo.

### Perguntas estratégicas para os entrevistadores

Durante a entrevista, o entrevistador tentará traçar o perfil do candidato para saber se está adequado ao cargo e corresponde às necessidades da empresa. Algumas são estratégicas para isso:

- 1 - Por que motivo você está desempregado?
- 2 - Por que está demorando tanto para arrumar um novo emprego?
- 3 - Se foi demitido, qual a causa? Você considera justa a demissão? Por quê?
- 4 - Se pediu demissão, por quê?
- 5 - Qual sua expectativa com relação ao seu futuro profissional?
- 6 - Quais os planos com relação à sua formação?
- 7 - Quais suas realizações mais importantes?
- 8 - Quais foram seus fracassos?
- 9 - Por que você deseja trabalhar nesta empresa?
- 10 - Que tipo de contribuição poderia nos trazer?
- 11 - Quanto tempo seria necessário para isso acontecer?
- 12 - O que o motiva profissionalmente?
- 13 - Como você avalia seu último emprego e seu último chefe?
- 14 - O que você procura em seu trabalho?
- 15 - Quais são seus objetivos pessoais?
- 16 - Quais são suas qualidades?
- 17 - E os seus defeitos?
- 18 - Qual o último livro você leu?
- 19 - O que gosta de fazer nas horas livres?
- 20 - Como você harmoniza vida pessoal e profissional?
- 21 - Como sua família o vê profissionalmente?
- 22 - Quais as suas expectativas com relação ao cargo?

Fonte: [www.curriex.com.br](http://www.curriex.com.br)



### ESTRATÉGIA EM MÍDIAS SOCIAIS

Esta obra objetiva ajudar as empresas a usarem as mídias sociais no marketing para melhorar a reputação das marcas, aumentar a satisfação e fidelidade dos clientes e, conseqüentemente, vender mais. De autoria de Fabio Cipriani, o livro explica o que são as mídias sociais e quais são as ferramentas para se obter destaque na Web 2.0. Cipriani é gerente de Estratégia de Cliente e Mercado na Deloitte e possui muitos anos de experiência em consultoria de estratégia competitiva e relacionamento com os clientes na América Latina, EUA e Europa. Segundo ele, essas novas tecnologias usadas na comunicação não

são passageiras e pensamentos do tipo "minha empresa não se encaixa nesse modelo" não podem mais existir no mundo conectado.

(Editora Campus Elsevier, 208 páginas)

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



# Nicho de importados começa a alterar perfil da frota nacional



O crescimento contínuo da importação de carros está alcançando um pico histórico em 2011. A participação nas vendas, que era de 5% em 2005, deve chegar aos 23% neste ano, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Este ritmo de expansão deve permanecer nos próximos anos, pois as importações estão sendo estimuladas pelo real valorizado e, por enquanto, nada indica que este quadro será alterado a curto e médio prazos. Em função disso, pode-se dizer que o setor de automóveis, responsável pela maior parte dos prêmios de seguro, está adquirindo um novo perfil no País.

Atualmente, duas seguradoras se destacam no segmento de carros importados: a Chubb e a Alfa. Os importados compreendem 70% da carteira de auto da primeira e 30% da segunda. “Em 2005, a Alfa comercializou 1,8 mil seguros para carros importados. Já em 2010, foram 30 mil”, afirma Ismael Garcia, gerente geral de Produtos Auto e Ramos Elementares da Alfa. De acordo com o executivo, geralmente o carro importado é adquirido como o segundo ou terceiro veículo do consumidor, e que o trata com zelo extremo. Esses fatores fazem com que o seguro se torne mais barato. Ao

abordar os pontos fracos do produto, Garcia menciona os riscos da volatilidade cambial, abalos na economia mundial e as crises no setor petrolífero. Ele diz que estes fatores podem afetar o custo de importações de novos veículos, o mercado de reparação e a revenda dos autos. Para Adriano Trevisan, gerente de Automóvel da Chubb, a empresa se destaca por desenvolver soluções destinadas a proteger patrimônios sofisticados e de elevado padrão e, com isso, obtém a vantagem de fidelizar o cliente de alto poder aquisitivo para adquirir os produtos de outras áreas do setor de seguros.

Tanto a Chubb quanto a Alfa negam o mito de que o segmento de autos importados reserva poucas oportunidades para os corretores de seguros, uma vez que as apólices normalmente são vendidas diretamente nas agências revendedoras. “O corretor de seguros é o legítimo representante do segurado. Sua experiência e profissionalismo são fundamentais no processo de contratação da apólice. É imprescindível que ele também atue neste canal de distribuição. A Chubb tem esse compromisso na relação com todos os seus parceiros, exigindo essa condição, por respeitar e entender a importância do corretor de seguros”, diz Adriano Trevisan. Is-

mael Garcia, da Alfa, concorda: “Os corretores de seguros são os profissionais que podem recomendar aos clientes os melhores produtos e condições de contratação. A identificação dessas necessidades em suas próprias carteiras e a oferta de serviços diferenciados são elementos preciosos que podem ser agregados a este canal”.

Para o corretor de seguros que queira incrementar atividades neste segmento, as seguradoras dão suas dicas. “O segmento de veículos importados requer especialização. Por isso, recomendamos ao corretor que busque parceria com seguradora especializada nesse nicho e que ofereça oportunidades de treinamentos. Para manter-se apto a cumprir esse papel, o profissional deverá investir no aprimoramento contínuo de seus conhecimentos”, diz Adriano Trevisan. Ismael Garcia lembra a importância de escolher uma seguradora realmente parceira: “Sugerimos para o corretor ter uma seguradora que tenha tradição e visão no segmento de importados, e que seja próxima da categoria, oferecendo facilidades para resolver os problemas do dia a dia em atendimento e sinistros”, diz.



## Sorocaba é destaque em TV abordando seguro DPVAT



A regional de Sorocaba do Sincor-SP foi destaque no programa Bom Dia Cidade, exibido em 02 de setembro pela TV Tem, afiliada da Rede Globo. O diretor regional Gilson Domingues Morais Filho deu uma entrevista sobre o seguro DPVAT. Na ocasião, ele esclareceu todas as dúvidas apresentadas pelo repórter e explicou que as regionais do Sincor-SP oferecem atendimento gratuito sobre este seguro.

## Jundiaí apresenta curso

A regional do Sincor-SP em Jundiaí, representada pela diretora Simone Cristina Favaro Martins, promoveu o curso Inovação e Empreendedorismo



entre os dias 22 e 25 de agosto, das 19h às 22h. O curso contou com a participação de diversos corretores de seguros, e o palestrante foi Elias Linfante.

## São João da Boa Vista realiza curso



A regional do Sincor-SP em São João da Boa Vista, representada pela diretora Sílvia Helena

Rinaldi Lara, realizou nos dias 22 e 23 de julho o curso Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V, ministrado por Angélica Marins Valverde. Participaram 27 pessoas, entre corretores de seguros e funcionários de corretoras.

## Presidente Prudente ministra curso



A regional do Sincor-SP em Presidente Prudente, representada pelo diretor Ricardo Ricci Santos, ofereceu o curso Preparatório para funcionários de uma Corretora de Seguros aos corretores da região. Ministradas por Angélica Martins Valverde, as aulas foram realizadas no Aruá Hotel nos dias 29 e 30 de julho. Participaram 34 pessoas.

## Encor's discutem temas de interesse da categoria

### ABCDMR



No dia 25 de agosto, a regional do Sincor-SP na região do ABCDMR realizou um Encor durante um almoço no Restaurante Sete Mares. O diretor regional Arnaldo Odlevati Junior realizou a abertura agradecendo a presença de todos os presentes em mais um Encor e falou do próximo desafio de trazer o Programa "Currículo Seguro" para o ABC. Trata-se de um curso preparatório para futuros candidatos que queiram trabalhar em corretoras de seguros. Ele pediu a colaboração de todos para recrutamento de jovens na região. Também informou aos participantes que ainda há algumas

vagas para o Encontro em Campos do Jordão. Em seguida, exibiu um vídeo sobre DPVAT.

Na sequência, os representantes da comissão de automóvel Ricardo José Cardoso e Sheila Maria Dias Borges Muriana informaram sobre o trabalho que tem sido feito pela Comissão. Segundo eles, foi enviada uma carta para as companhias referente aos problemas com a falta de oficinas e os veículos condenados. O 2º diretor secretário Carlos Alberto Pelais, por sua vez, falou sobre as negociações com a Itaú Seguros com relação aos seguros empresariais, que estão sendo comercializados diretamente pela corretora cativa do banco, com condições muito abaixo da média de mercado.

Logo após, o diretor regional apresentou o convidado Fábio Torres, da Sandler Training, para transmitir novos conhecimentos sobre Vendas.

Para finalizar, o diretor falou sobre a nova validade do cadastramento dos corretores de seguros, a retomada do Programa Cultura do Seguro e as palestras e cursos agendados para região do ABCDMR.

### São João da Boa Vista



A regional do Sincor-SP em São João da Boa Vista realizou um Encor no dia 25 de agosto durante almoço no Stufa Pizza Bar. A diretora regional Sílvia Helena Rinaldi Lara iniciou a reunião agradecendo a presença de todos e destacou a importância da participação dos corretores nas atividades do Sincor-SP. Em seguida, falou sobre o próximo evento da entidade denominado "Rumo ao Topo", que acontecerá em Campos do Jordão.



A principal discussão do encontro girou em torno da ideia de se traçar um plano para que cada cidade da região levante os problemas recorrentes em seguradoras. A diretora solicitou que os corretores presentes detalhassem os problemas que enfrentam.

## São José dos Campos



A regional do Sincor-SP em São José dos Campos realizou um Encor no dia 16 de agosto, durante um almoço no Buffet Ápice. O diretor regional Luiz Roberto Pereira recebeu corretores e seguradoras das companhias Alfa, Allianz, Bradesco, Capemisa, Chubb, HDI, Liberty, Marítima, SulAmérica, Tokio Marine e Unimed.

Foi apresentado um vídeo sobre a parceria do Sincor-SP com a Polícia Militar do Estado de São Paulo para divulgação do atendimento gratuito aos requerentes do seguro obrigatório DPVAT nas Regionais do Sincor-SP. O diretor regional convocou os corretores para o evento "Rumo ao Topo", que será realizado em Campos de Jordão.

Em seguida, foi aberto o debate sobre a qualidade de serviços prestados pelas oficinas mecânicas aos segurados. Os proprietários de oficinas mecânicas da região foram convidados para discutirem as medidas a serem tomadas para diminuição das reclamações oriundas dos serviços prestados, mas não compareceram ao encontro. A solicitação da solução desses problemas foi repassada então para as seguradoras.

## Nova Alta Paulista

O Encor da regional do Sincor-SP em Nova Alta Paulista foi realizado no dia 17 de agosto, durante um almoço no Angatu Hotel e Restaurante. O diretor regional Waldir Baessa agradeceu aos presentes e apresentou a nova funcionária da Regional, Gislaine. Em seguida, falou sobre a importância da participação dos corretores no encontro "Rumo ao Topo", que será realizado em Campos do Jordão. Foi dada a palavra aos corretores Adão Viscardi e Arnaldo Bersaneti, que participaram do Encontro em Águas de Lindóia. Ambos ressaltaram a gran-



deza do evento e a importância da participação. O diretor regional, novamente com a palavra, intensificou a importância da busca por novos contatos, troca de experiência, através dos eventos realizados pelo Sincor-SP. Em seguida, ele abriu espaço para discussão de temas de interesse da categoria, tais como ISS e Riscos Declináveis. No final, os participantes conversaram sobre a organização de uma Confraternização.

## Jundiaí



A regional do Sincor-SP em Jundiaí realizou um Encor no dia 18 de agosto, durante almoço no Restaurante Brunholi. A diretora Simone Cristina Favaro Martins apresentou o cronograma de reuniões do mês de agosto realizadas com seguradoras para falar sobre problemas com oficinas credenciadas: dia 08 - Itau / Porto / Azul, 09 - Bradesco, 12 - Mapfre, 16 - Tóquio Marine, 17 - Marítima, 19 - Allianz, 22 - Liberty, 23- Zurich e 24- SulAmérica. A diretora destacou o Programa Currículo Seguro, no qual os participantes serão treinados para atuar nas áreas técnica, administrativa e comercial de uma corretora de seguros. Falou também sobre a participação do Sincor-SP na autorreguladora que será criada pela Fenacor. Destacando a importância do evento "Rumo ao Topo", que acontecerá em Campos do Jordão, a diretora convidou todos os corretores a participarem. Na ocasião, foi divulgado entre os presentes o Curso "Inovação e Empreendedorismo, que seria realizado na regional de 22 a 25/08. Além disso, outros assuntos foram abordados, tais como: a biblioteca do Sincor-SP, que tem livros e DVDs à disposição para empréstimos, a migração para nova apólice

do seguro de Saúde Bradesco para associados e o novo período para recadastramento dos corretores de seguros.

## Araraquara



No dia 10 de agosto, a regional do Sincor-SP em Araraquara realizou um Encor durante um almoço no Restaurante e Churrascaria Estrela do Sul. O diretor regional José Roberto Placco Rodriguez iniciou a reunião agradecendo a presença de todos. Apresentou aos corretores o vídeo "Corretor melhor é Corretor Sincor-SP", destacando a importância da associação e os benefícios oferecidos pelo Sindicato e solicitou que cada um convidasse um amigo não-sócio a se associar. Também apresentou aos corretores todos os detalhes do Encontro dos Corretores de Seguros em Campos do Jordão, convidando-os a participar.

Logo após, foram debatidos os problemas apresentados na região como: corretoras de seguros instaladas em concessionárias e que não possuem filiais regularizadas na cidade, cooperativas que comercializam seguros e preços diferenciados etc. Claudia Ferreira Merino (Assistente da Comissão Contra Venda Casada e Preços Diferenciados) solicitou aos corretores que comuniquem a diretoria regional quando tiverem conhecimento de qualquer um desses problemas. Fabiano Anuchi (Assistente da Comissão Social) apresentou um balanço sobre as Padarias Agentes do Bem-Estar entregues e o nome de uma nova instituição que será contemplada. Aldo Lupo Medina (Assistente da Comissão Cultura do Seguro) apresentou os detalhes do treinamento de palestrantes do programa "Cultura do Seguro - Educar pra Proteger" ocorrido no início deste mês e os novos projetos.

Neste Encor, houve também a participação do gerente do CODECOM (Centro de Orientação e Defesa do Consumidor e Mutuário) de Araraquara, João Paulo Prada Nascimento. Ele apresentou aos corretores os detalhes do projeto de lei que foi aprovado no município em 2010 e que dispõe sobre a proibição de venda casada de produtos ou serviços em estabelecimento bancários e similares.



## programa seguro

### Transformando a informação coletiva sobre seguros

Comandado por Leoncio Arruda, vice-presidente do Sincor-SP, o Programa Seguro visa informar e difundir a cultura do seguro. É exibido aos domingos, às 20h, na TV Gazeta. Confira os convidados que foram destaque no último mês.

#### Dia 07 de agosto - Fabio Luchetti, CEO da Porto Seguro Seguros



Leoncio apresentou Luchetti dizendo que ele começou na Porto Seguro bem jovem, cresceu na empresa e hoje é o principal executivo. Foram abordados o desempenho e as ações da Porto Seguro Seguros projetadas para o segundo semestre, e destacados os lançamentos em produtos dos mais diversos. O CEO também falou sobre a campanha Trânsito Mais Gentil, que não promove a empresa diretamente, mas estimula as pessoas a evitarem acidentes.

#### Dia 14 de agosto - Nelson Fontana, corretor de seguros e coordenador da Comissão Riscos Patrimoniais do Sincor-SP



As seguradoras devem respeitar uma série de marcos regulatórios. Nelson Fontana, que também é advogado, mostrou quais são estas regras e como funcionam tais garantias, solvência e reserva técnica de seguradoras. Para ele, o mercado de seguros em 2011 está indo muito bem, passando por um período de mudanças em diversos ramos, como seguros industriais, de transportes e de pessoas. Também comentou sobre alguns segmentos da atividade que estão encontrando dificuldade para fazer seguro e sobre o trabalho do Sincor-SP para reverter os riscos declináveis.

#### Dia 21 de agosto - Marcus Vinicius Martins, CEO de Seguros Gerais da Zurich



Com grande experiência no mercado segurador, Marcus Vinicius assumiu o cargo de CEO de Seguros Gerais da Zurich em maio, com o objetivo de, nos próximos cinco anos, levar a seguradora a ser uma das três maiores do mercado brasileiro. Além dos planos da Zurich, multinacional de origem suíça e um dos três maiores grupos seguradores no mundo, ele falou sobre o lançamento do Seguro Auto + Desemprego, que é o primeiro seguro de automóvel do mercado brasileiro a oferecer gratuitamente uma cobertura de desemprego.

#### Dia 28 de agosto - Luciano Portal Santana, Superintendente da Susep

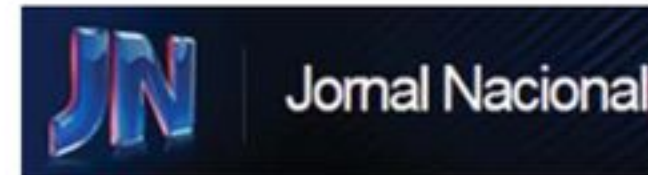


A Susep, órgão máximo do mercado de seguros, regula o setor, protegendo consumidores e orientando os prestadores de serviços. Por meio de inúmeras regras, a entidade garante que ninguém saia prejudicado, numa relação que deve ser mais segura do que qualquer outra. O superintendente abordou a função da Susep de tutela do interesse do consumidor, verificando regras de solvência e cumprimento de contratos. Assim, luta contra associações e cooperativas que vendem seguros irregularmente.

No site [www.programaseguro.com.br](http://www.programaseguro.com.br) é possível assistir aos vídeos das apresentações.



05/09/2011



### Roubos e peças caras aumentam valor do seguro de carro em SP

O JORNAL NACIONAL, da TV Globo, exibiu reportagem sobre o aumento no valor do seguro para automóveis por conta do alto índice de roubos de veículos na cidade de São Paulo. Entrevistado sobre o assunto, o presidente Mário Sérgio de Almeida Santos explicou que um mesmo carro tem um preço diferente porque a utilização dele pode ser diferente, assim como o condutor e o local de risco.

29/08/2011



### São Paulo tem 232 carros roubados e furtados por dia

O programa HOJE EM DIA, da TV Record, repercutiu os dados do balanço de ocorrências policiais divulgados pela Secretaria de Segurança Pública em São Paulo sobre roubos de veículos na capital paulista. Entrevistado sobre o assunto, Ricardo José Cardoso, membro da comissão de Automóveis do Sincor-SP, informou que 30% das indenizações a segurados que tiveram seus carros roubados ou furtados simulam o próprio sinistro. A conta dessa desonestidade é repartida por todos os segurados.

29/08/2011

## Jornal da Tarde

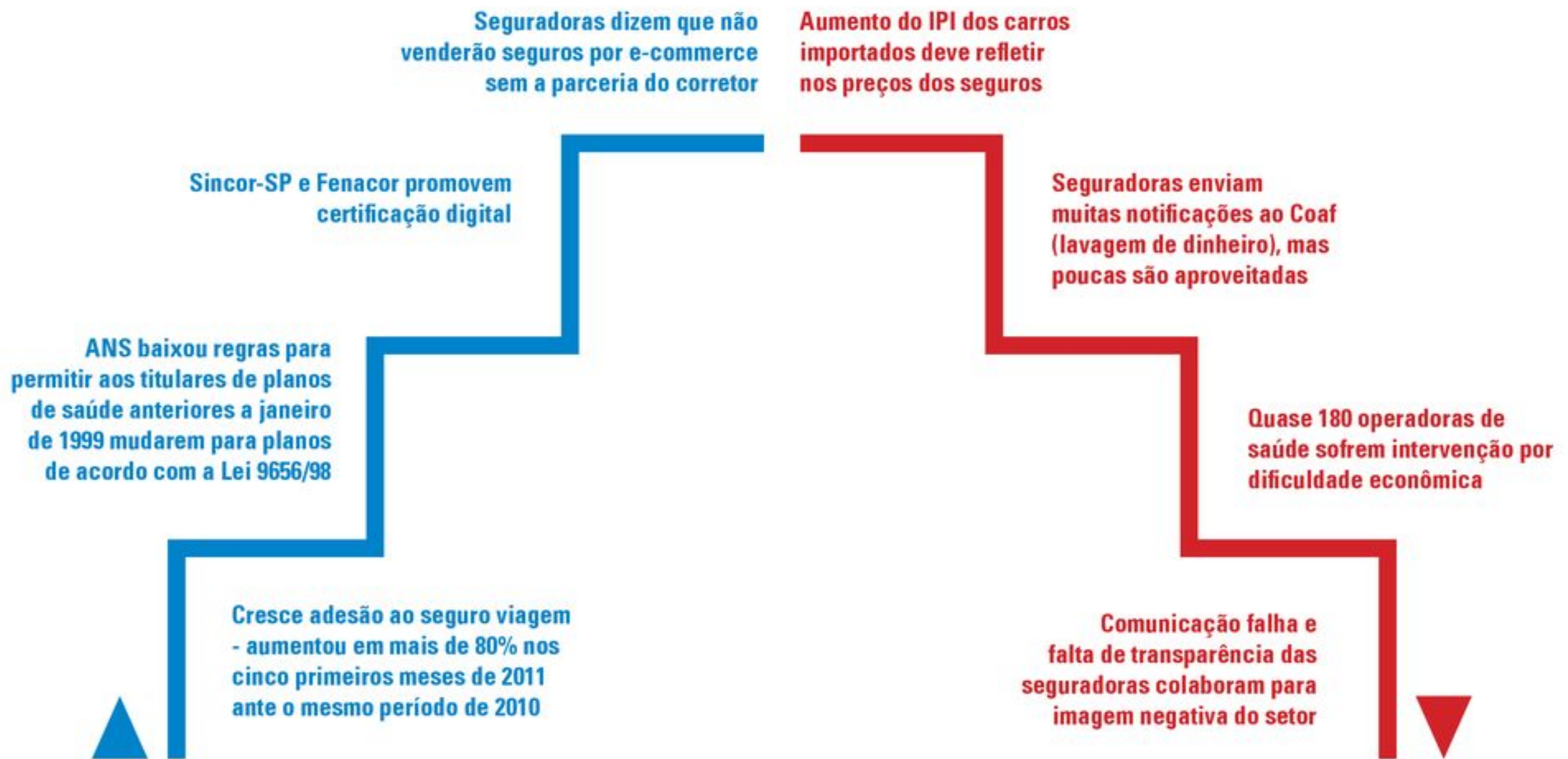
### Seguro mais barato para a classe média

O JORNAL DA TARDE publicou reportagem sobre o aumento na demanda pelo seguro popular. Para falar sobre o assunto, o jornal ouviu o presidente Mário Sérgio de Almeida Santos. Ele salientou que o seguro popular é apenas uma espécie de degustação para a nova classe média. "É uma forma que o mercado tem de fazer com que as pessoas provem do seguro e comecem a ver o benefício oferecido. Muitas vezes, você só entende a real importância do seguro quando precisa dele", destacou o presidente do Sincor-SP.



## escada acima /escada abaixo

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



## Tudo o que seu cliente espera de você: soluções em seguros para o transporte de mercadorias.

O Porto Seguro Transportes oferece produtos que atendem às necessidades específicas dos embarcadores, de acordo com o porte da empresa e as características da carga. O Transportes Mais Simples e o Transporte Nacional garantem indenização em caso de acidente (colisão, capotagem, tombamento, entre outros), roubo ou desaparecimento total da mercadoria. Conheça mais sobre esses seguros.

### Transportes Mais Simples

Um seguro para micro e pequenas empresas, que dispensa a comunicação de embarque (averbação), com valor fixado e precificação de acordo com o tipo de mercadoria. Pode ser pago em até 4 parcelas, sem juros. Oferece ainda guincho gratuito para remoção do veículo transportador.

### Transporte Nacional

Coberturas adequadas para empresas de vários segmentos. Possui sistema de averbação eletrônica (via web), permitindo mais controle e agilidade ao cliente.

### Transportes Monitorados

Rastreamento de cargas com monitoramento de veículos 24 horas, que utiliza recursos de tecnologia avançada. Sistema integrado que permite agilidade na liberação da viagem e no pronto atendimento. Oferece ainda outros serviços, como administração de riscos e ações complementares de segurança.

Para saber mais, consulte seu gerente comercial.

**Transportes**



**PORTO  
SEGURO**  
SEGUROS



## jogo rápido

## Milca Zambrini é nova diretora executiva da Alfa Seguradora



Milca Zambrini assumiu em agosto a diretoria executiva da Alfa Seguradora, responsável pela área de Produtos e Distribuição. A nova diretora, que está na Companhia desde o início de 2007, atuava como Gerente Geral de Produto

Vida. Paulistana, formada em Ciências Atuariais pela PUC-SP e com pós-graduação em marketing pela ESPM, Milca trabalha no mercado segurador há 25 anos. Antes de ingressar na Alfa Seguradora, ocupou posições estratégicas na MetLife e Zurich, acumulando experiência nas áreas de Vida, Acidentes Pessoais, Previdência, Seguro Saúde, entre outras. Ela vem substituir Farid Eid Filho, que deixou a empresa para assumir a presidência da ACE Seguradora.

## Comissão Feminina continua projeto por seguro de vida com benefícios especiais para mulheres



No dia 30 de agosto, a Comissão Feminina do Sincor-SP, representada por Edna Rubello (coordenadora) e Suely Marino, realizou uma reunião com executivos da MetLife Seguros – Telma Nagamo e Márcio Braga. O intuito é avaliar com a seguradora a possibilidade de criação de um produto diferenciado para o público feminino, considerando a segurada e o corretor. A comissão está se reunindo com diversas companhias para a criação do mais adequado produto.

## Yasuda Seguros em expansão com a abertura de novas unidades



Segundo José Carlos dos Santos, Superin-

A Yasuda iniciou operações nas cidades de Ribeirão Preto e Belo Horizonte, ampliando sua área de atuação. Passou a atuar também nas cidades de Aracaju, João Pessoa e Natal, através de assessorias contratadas para representá-las nessas praças.

tendente de Planejamento e Expansão de Negócios da empresa, a companhia deverá abrir outras unidades comerciais até 2012. Além disso, segundo ele, foram lançados uma série de vários produtos novos, como os seguros empresariais específicos para cada nicho de mercado (Escritórios e Consultórios, Bares e Restaurantes, Hotéis e Pousadas, Equipamentos e Concessionárias) que permitiram aos corretores capitalizarem o bom momento da economia brasileira e, desta forma, conquistarem novos negócios e clientes.

## Cultura do Seguro “Educar pra Proteger” renova seu site



Acaba de entrar no ar o novo site do “Educar pra Proteger” – divisão do Programa Cultura do Seguro, mantido pelo Sincor-SP em parceria com o Sindseg SP, que leva palestras institucionais sobre seguros a alunos do Ensino Médio (escolas públicas e particulares). A página continua no endereço [www.culturadoseguro.org.br](http://www.culturadoseguro.org.br), e o público-alvo são os estudantes que participaram das palestras. Entre as novidades estão o visual mais moderno, questionário para testar o conteúdo assimilado durante as apresentações, explicações sobre profissões do setor nas quais podem futuramente ingressar, gravações com depoimentos de agentes e integrantes do Comitê Cultura do Seguro e ainda um concurso de vídeos (já existia concurso de redação). Nesta nova competição, os alunos podem realizar uma gravação caseira sobre a palestra, enviar, e concorrer a um tablet.

## MetLife anuncia novo presidente no Brasil



que as atenções se voltam para o país. A mudança será efetivada a partir de 1º de setembro.

A empresa destaca que o Brasil é uma oportunidade-chave para o seu crescimento na América Latina. Mario Traverso deixa o cargo de vice-presidente de Estratégia, Distribuição e Marketing para a América Latina, que ocupava desde 2007. O executivo iniciou sua carreira na MetLife em 1996

A MetLife, líder mundial em seguro de vida, apresentou Mario Traverso como o novo presidente da empresa no Brasil. Na companhia há 15 anos, o executivo assume as operações no momento em

como diretor Comercial da Argentina e Uruguai, assumiu a posição de head Comercial no Chile e com duas passagens pelo México. Acumula experiência em empresas como SulAmérica, Asegurar Seguros de Retiro e Arthur Andersen & Co.

## Disque Sincor recebe RSA Seguros para maior celeridade nos eventuais impasses



Seguindo uma série de reuniões com seguradoras, o Disque Sincor recebeu em agosto executivos da RSA Seguros: Alfredo Carvalho Junior, superintendente comercial sucursal São Paulo e Ricardo Vaz, gerente comercial São Paulo. Eles foram recebidos pelos corretores de seguros Mário Sérgio, presidente do Sincor-SP, Carlos Alberto Pelais, diretor responsável pelo Disque Sincor e Oscar Dias Alves Junior, coordenador do departamento. O objetivo das reuniões é estreitar mais o relacionamento de cada seguradora com o Sincor-SP e, particularmente, com o Disque-Sincor, para maior celeridade na solução dos impasses que porventura possam ocorrer entre os corretores ou segurados e as companhias.

## agenda



## OUTUBRO

DATA	CURSO	DOCENTE
3 a 6	O Corretor de Seguros como Consultor de Benefícios em Saúde Sede Sincor-SP	Ari Eggerling
3 a 6	Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V Regional Sorocaba	Angélica Valverde
3 a 6	Marketing Prático para Corretores de Seguros Regional ABCDMR	Elias Linfante
17 a 20	Técnico de Automóvel, RCF-V, APP e DPVAT Sede Sincor-SP	Angélica Valverde
20	Fórum Jurídico para o Corretor de Seguros Regional Bauri/Assis	Comissão e Depto. Jur.
24 a 27	Riscos de Engenharia Regional Jundiaí	Cezário Peixoto
24 a 27	Responsabilidade Civil Geral Sede Sincor-SP	Julio Benzoni
24 a 27	Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V Regional Mogi das Cruzes	Angélica Valverde
28 e 29	Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V Regional Assis	Angélica Valverde



# dados econômicos

# relatório



## Indicadores Estatísticos

	SET 10	OUT 10	NOV 10	DEZ 10	ANO 10	JAN 11	FEV 11	MAR 11
IGP-M	1.15%	1.01%	1.45%	0.69%	<b>11.32%</b>	0.79%	1.00%	0.62%
TR mensal	0.0702%	0.0472%	0.0336%	0.1406%	<b>0.69%</b>	0.0715%	0.0524%	0.1212%
Poupança Mensal	0.5706%	0.5474%	0.5338%	0.6413%	<b>6.90%</b>	0.5719%	0.5527%	0.6218%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.6942	1.7014	1.7161	1.6662	<b>-4.31%</b>	1.6734	1.6612	1.6287
Receita Brasil Seguros (1)	4.511	4.491	4.575	4.916	<b>53.000</b>	5.276	4.603	5.000
Receita SP Seguros (1)	2.193	2.114	2.129	2.343	<b>25.130</b>	2.546	2.308	2.403
Receita Brasil Auto (2)	1.952	1.823	1.825	2.182	<b>22.854</b>	2.063	1.856	2.115
Receita SP Auto (2)	0.808	0.757	0.720	0.895	<b>9.389</b>	0.879	0.761	0.844
Auto Veiculos Produção (3)	306.7	318.0	319.7	283.7	<b>3.644.1</b>	262.0	320.8	294.5
Auto Veiculos Licenciados (4)	307.1	303.2	328.5	381.6	<b>3.515.2</b>	244.9	274.2	306.1
INCC - FGV (5)	0.21%	0.20%	0.37%	0.67%	<b>7.77%</b>	0.41%	0.28%	0.43%

	ABR 11	MAI 11	JUN 11	JUL 11	AGO 11	SET 11	ANO 11
IGP-M	0.45%	0.43%	-0.18%	-0.12%	0.44%		<b>3.48%</b>
TR mensal	0.0369%	0.1570%	0.1114%	0.1229%	0.2076%	0.1003%	<b>0.99%</b>
Poupança Mensal	0.5371%	0.6578%	0.6120%	0.6235%	0.7086%	0.6008%	<b>5.62%</b>
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.5733	1.5799	1.5611	1.5563	1.5872		<b>-4.50%</b>
Receita Brasil Seguros (1)	4.749	4.940					<b>24.568</b>
Receita SP Seguros (1)	2.268	2.408					<b>11.933</b>
Receita Brasil Auto (2)	1.929	2.088					<b>10.051</b>
Receita SP Auto (2)	0.740	0.837					<b>4.061</b>
Auto Veiculos Produção (3)	280.1	303.5	295.6	307.2	325.3		<b>2.389.0</b>
Auto Veiculos Licenciados (4)	289.2	318.5	304.3	306.2	327.4		<b>2.370.8</b>
INCC - FGV (5)	1.06%	2.94%	0.37%	0.45%			<b>6.06%</b>

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

## INSS | Contribuições Previdenciárias

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

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

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

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

### 3. SEGURADO CONTRIBUINTE INDIVIDUAL E FACULTATIVO

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

### 4. SALÁRIO FAMÍLIA

Remuneração (R\$)	Valor (R\$)
Até 573,91	29.41
De 573,92 até 862,60	20.73
Acima de 862,11	Ñ tem direito

### 5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

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

### IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

Base de cálculo (R\$)	Alíquota(%)	Parcelas a deduzir (R\$)
Até 1.566,61	-	-
De 1.566,62 até 2.347,85	7,5	117.49
De 2.347,86 até 3.130,51	15	293.58
De 3.130,52 até 3.911,63	22,5	528.37
Acima de 3.911,63	27,5	723.95

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

## Reclamações de corretores de seguros e segurados são revertidas no quarto bimestre

Somente nos meses de julho e agosto de 2011, o Disque Sincor conseguiu reverter positivamente 29 reclamações contra seguradoras feitas por corretores de seguros (pessoa jurídica e pessoa física) e também por segurados. Em todos esses casos, o reclamante se declarou plenamente atendido e satisfeito. Há ainda outras ocorrências em processo de solução.

DATA	RECLAMANTE	PROBLEMAS REVERTIDOS	REGIONAL
01/07/2011	Apolo Corretora de Seguros S/S Ltda.	03	ABCDMR
08/07/2011	Queiroz Filho Corretora de Seguros Ltda.	01	ABCDMR
17/07/2011	Giseg Administradora e Corretora Seguros Ltda	01	ABCDMR
25/07/2011	R.V.G Administradora Corretora de Seguros Ltda	01	ABCDMR
29/07/2011	GVMH Corretora de Seguros Ltda.	01	Barretos
09/08/2011	A Maxi Agudos Corretora de Seguros Ltda.	01	Bauru
18/08/2011	Preventiva Corretora de Seguros Ltda.	01	Bauru
15/08/2011	Nova Elo Forte Corretora de Seguros Ltda	01	Campinas
12/07/2011	Paulo Rubens de Almeida (PF)	01	Franca
12/07/2011	Tartari Corretora de Seguros Ltda.	01	Jundiaí
03/08/2011	Lopes & Moretti Cons. e Corr.Seguros S/S Ltda	01	Mogi das Cruzes
13/07/2011	Wendell & Wendell Corretora de Seguros Ltda	01	Piracicaba
06/07/2011	Takimoto Corretora de Seguros Ltda	01	Centro - São Paulo
06/07/2011	Ronaldo Garcia Almeida - Consumidor	01	Centro - São Paulo
18/07/2011	Eduardo Cavendisich - Consumidor	01	Centro - São Paulo
25/07/2011	Rental Line Locadora Ltda – Consumidor	01	Centro - São Paulo
01/08/2011	Maratona Corretora de Seguros Ltda	01	Centro - São Paulo
09/08/2011	Iracema Correa Antonio - Consumidor	01	Centro - São Paulo
11/08/2011	Conclusão Corretora de Seguros Ltda.	01	Centro - São Paulo
12/08/2011	Madeleine Van Hastert	01	Centro - São Paulo
04/07/2011	R.G.S Itu Corretora de Seguros Ltda	01	Sorocaba
17/07/2011	Crivo Marques Corretora de Seguros Ltda	01	Z. Leste - São Paulo
29/07/2011	Host Brasil Corretora de Seguros Ltda	02	Z. Leste - São Paulo
31/08/2011	Egle Álvares Chiomento Gratton – Consumidor	01	Z. Leste - São Paulo
29/08/2011	Porto Genova Corretora de Seguros Ltda	01	Z. Norte - São Paulo
24/08/2011	A.Pereira, Buckingham & Assoc. Corr. Seguros	01	Z. Sul - São Paulo





artigo

## A importância do pai no incentivo à leitura dos filhos



**Luis Eduardo  
Matta**

Considerado uma das vozes mais criativas e originais da nova literatura nacional, Luis Eduardo Matta iniciou a carreira literária em 1993, aos 18 anos, com a publicação do livro *Conexão Beirute-Teeran* (Editora Chamaeleon). A decisão de assumir por ofício a escrita pelo viés ficcional resultou na publicação das obras *"Ira implacável: indícios de uma conspiração"* (Razão Cultural Editora); *"120 horas"* (Editora Planeta); *"Morte no colégio"* (Editora Ática); *"Roubo no Paço Imperial"* (Editora Ática); *"O rubi do Planalto Central"* (Editora Ática) e *O véu* (Primavera Editorial).

Vivemos em uma sociedade em acentuado processo de transformação e que vem questionando, de modo salutar, os padrões rígidos de comportamento vigentes durante longo tempo – que se mostram incompatíveis com a multiplicidade do mundo contemporâneo. Hoje, homens e mulheres, que até pouco tempo tinham papéis muito definidos na sociedade, gozam de mais liberdade para escolher os rumos da vida de acordo com os próprios anseios. Dessa maneira, vemos cada vez mais mulheres ocupando espaço no mercado de trabalho, enquanto os homens assumem tarefas que antes eram essencialmente femininas, tais como cuidar dos filhos ou da rotina doméstica. Além disso, o

número crescente de filhos de pais divorciados alterou o paradigma da família tradicional e, em muitos casos, forçou os homens a abrir mão da condição exclusiva de provedor, levando-os a ter participação mais ativa na educação dos filhos. Há casos, inclusive, em que pais e filhos passaram a conviver sem a presença das mães.

Em um país como o Brasil, ainda carente de cultura e conhecimento, esse novo homem pode desempenhar um papel fundamental no fomento à leitura entre filhos, netos ou sobrinhos. Explicando melhor... Meninos necessitam de um referencial adulto masculino no qual se espelhar. É o pai – ou um avô, um irmão bem mais velho ou um tio próximo – quem cumpre essa função, sobretudo na adolescência, quando todos entramos em um período turbulento de inseguranças e questionamentos. Em muitos artigos, debates ou teses, fala-se muito do papel da mãe na educação dos filhos, mas raramente vejo alguma menção à importância do pai. Isso talvez explique, em parte, o fato de o número de leitoras ser muito superior ao de leitores. Meninos, infelizmente, ainda são criados de acordo com uma noção falsa e arcaica de masculinidade.

Parece incrível, mas é comum vermos pais preocupados com filhos que passam as tardes em casa lendo, em vez de estarem jogando futebol com os amigos "como toda criança normal". Muitos chegam a recorrer a psicólogos para diagnosticar e, se possível, reverter o suposto distúrbio. É inter-

essante notar que esses pais são os mesmos que, curiosamente, cobram notas altas nos boletins dos filhos, ignorando que é justamente a leitura regular o principal agente de um bom desempenho escolar. O jovem que lê com regularidade tem maior capacidade de concentração e de compreensão da língua escrita e, automaticamente, possui condições mais favoráveis de tirar proveito das aulas e dos estudos.

Historicamente, fomos educados a encarar o ambiente doméstico como um território feminino. Logo, todas as atividades de algum modo ligadas a ele, também o seriam. A partir de certa idade, os meninos são instados a sair, divertir-se fora de casa e ganhar o mundo, enquanto das meninas continua a se esperar que permaneçam resguardadas no lar. Malgrado todos os avanços, essa mentalidade ainda persiste. Os homens que optaram pela paternidade precisam repensar os próprios conceitos – recebidos durante sua criação, lá atrás, quando o mundo era bem diferente –, e saber como preparar adequadamente seus filhos para enfrentar a selva-geria da vida adulta.

Incentivar a leitura em um jovem – que ainda está dando seus primeiros passos na vida – é, portanto, mais que um gesto paternal de carinho; é uma postura inteligente diante das demandas de uma sociedade freneticamente competitiva, em que o conhecimento se firma, cada vez mais, como o capital mais importante das nações.





## XVII CONGRESSO BRASILEIRO DOS CORRETORES DE SEGUROS

I CONGRESSO BRASILEIRO DE SAÚDE SUPLEMENTAR

23 A 25 DE NOVEMBRO - BRASÍLIA 2011

## PROGRAMAÇÃO PRELIMINAR

### DIA 23/11

9h - Abertura do Credenciamento

13:30h - 19:30h - Abertura da Exposeg

19:30h - 21h - Abertura Solene

21h - 22h - Reabertura da Exposeg

21h - 23h - Jantar

23h - Show com Jota Quest

### DIA 24/11 - MANHÃ

#### XVII CONGRESSO

8h30 - 10h - 1º Painel: Político, com a presença de várias autoridades.

10h - 10h30 - Coffee-break

10h30 - 12h00 - 2º Painel: Autorregulação.

12h - 13h30 - Almoço

#### SAÚDE SUPLEMENTAR

8h30 - 10h - Livre com opção de assistir o 1º Painel do Congresso

10h - 10h30 - Coffee-break

10h - 12h - 1º Painel: Saúde Suplementar.

12h - 13h30 - Almoço

### DIA 24/11 - TARDE

#### XVII CONGRESSO

13h30 - 15h - 3º Painel: Oportunidades, novos nichos, como alcançá-los? O que fazer para ganhar e fidelizar clientes?

15h - 17h - 4º Painel: Motivacional Palestrante Luigi Cani.

17h - 18h - 5º Painel: Redes Sociais Palestrante Lull Radffahrer.

15h - 22h - EXPOSEG

20h30 - 22h30 - Jantar

22h30 - Show - Renato Teixeira

#### SAÚDE SUPLEMENTAR

13h30 - 15h - 2º Painel: Planos Médicos

15h - 17h - 3º Painel: Planos Odontológicos

Depois das 17h00 o participante tem a opção de ir para a EXPOSEG ou assistir ao último painel do Congresso sobre Redes Sociais.

15h - 22h - EXPOSEG

20h30 - 22h30 - Jantar

22h30 - Show - Renato Teixeira

### DIA 25/11 - MANHÃ

#### XVII CONGRESSO

8h30 - 10h - 6º Painel: Grupos de trabalho: Automóvel / Seguro de pessoas / Ramos Elementares.

10h - 10h30 - Coffee-break

10h30 - 12h - 7º Painel: Economia

12h - 13h30 - Almoço

#### SAÚDE SUPLEMENTAR

8h30 - 10h - 4º Painel: Fazendo negócios.

10h - 10h30 - Coffee-break

10h30 - 12h - Livre com a opção de assistir o 7º Painel do Congresso sobre Economia Mundial.

12h - 13h30 - Almoço

### DIA 25/11 - TARDE

#### XVII CONGRESSO

13h30 - 15h - 8º Painel: Riscos Declináveis.

15h - 16h - 9º Painel: EM ABERTO

16h - 18h - 10º Painel: Talk Show.

15h - 22h - EXPOSEG

20h30 - 22h30 - Jantar

22h30 - Show - Diogo Nogueira

#### SAÚDE SUPLEMENTAR

13h30 - 16h - 5º Painel - Talk-Show.

Depois das 16h o participante tem a opção de ir para a Feira ou assistir ao último painel/encerramento do Congresso.

15h - 22h - EXPOSEG

20h30 - 22h30 - Jantar

22h30 - Show - Diogo Nogueira

## ATRAÇÕES



Jota Quest



Renato Teixeira



Diogo Nogueira

### INSCRIÇÕES:

[www.fenacor.com.br/xviiicongresso](http://www.fenacor.com.br/xviiicongresso)

Pacotes exclusivos para o Congresso com a Abalonne, Agência de Turismo oficial do evento. Os contatos poderão ser feitos através dos telefones (21) 3231-8957, (21) 3231-8959 e (21) 3231-8965 ou pelo email [eventos@abalonne.com.br](mailto:eventos@abalonne.com.br).

REALIZAÇÃO:  
**FENACOR**

APOIO INSTITUCIONAL:  
**FenaSaúde**

#### PATROCINADORES:

**SulAmérica**  
membrado da TNG

**Bradesco Seguros**

**ZURICH Seguros**

**TOKIO MARINE SEGURADORA**

**HDI Seguros**

**ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS**

**PORTO SEGURO**

**Liberty Seguros**

**MAPFRE SEGUROS**

**Maritima Seguros**

**CARGLASS**

**RODOBENS**

**MetLife**

**Icatu SEGUROS**

**Seguradora Líder - DPVAT**

**CAPEMISA**

**CENTAURO**

**CNseg**

PRODUÇÃO: **idealizar & Comunicação** [xviiicongresso@fenacor.com.br](mailto:xviiicongresso@fenacor.com.br) | Tel: 21 2523-0304/21 2247-1485





## Ofereça o SulAmérica Odontológico para seus clientes, o único que conta com a mesma qualidade do SulAmérica Saúde.

Com o SulAmérica Odontológico você deixa seus clientes mais sorridentes, mais felizes e sem aborrecimentos. São várias opções de planos, rede referenciada nacional, reembolso Brasil e Exterior\*, atendimento de qualidade e benefícios e serviços diferenciados. Tudo de um jeito rápido, claro e fácil. Afinal, seguro é para resolver os aborrecimentos e não para ser mais um. Consulte a área comercial da sua região e ofereça para seus clientes.

ANS nº 000043

**SulAmérica Odontológico. Se aborrecer pra quê?**

# SulAmérica

associada ao **ING** 

\*Conforme plano contratado.