

## RAIO X DA SAÚDE

Setor lidera ranking de reclamações pelo 12º ano consecutivo e enfrenta fortes desafios com crescente volume de processos judiciais

Pág. 14



### Diretoria reforça diálogo com seguradoras

Companhias divulgam investimentos em produtos e novos planos de parceria com os corretores de seguros

Pág. 16



### Previdência Privada sofre retração de desempenho

Segmento apresenta queda de 6,5% em 2013, mas pesquisas sinalizam recuperação ainda neste ano

Pág. 18



### Brasil é campeão mundial em queda de raios

Especialistas mostram como o fenômeno afeta a sinistralidade do Seguro Condomínio

Pág. 20



**CONGRESSO  
DOS CORRETORES  
DE SEGUROS**

**09 a 11 de outubro  
Anhembi-SP**

**ESTAMOS PREPARANDO A MAIOR EDIÇÃO DO EVENTO MAIS MARCANTE DA CATEGORIA.  
VOCÊ NÃO PODE FICAR FORA DESSA.**

# XVI CONECC

Palestras | Exposeg | Sorteios | Mega Shows

**CONFIRA OS VALORES DE INSCRIÇÃO:**

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



**RESERVE  
SUA HOSPEDAGEM**



**INFORMAÇÕES**  
(11) 3188-5016 | (11) 3188-5046



**INSCREVA-SE:**  
[WWW.SINCORSP.ORG.BR](http://WWW.SINCORSP.ORG.BR)

olá



“Temos o compromisso de criar um ambiente seguro para o corretor empreender e crescer”

## Cenário seguro para empreender

Nossa categoria deve perceber a importância de seu trabalho com o avanço do mercado de seguros, que ganha cada vez mais espaço na vida das pessoas. Qualquer segmento comercial deixa de funcionar se não contar com uma perfeita rede de distribuição e, em nossa indústria, o corretor representa, melhor do que ninguém, a função.

O Brasil está crescendo, a indústria de seguros também, e tem grande necessidade do corretor profissional. Mesmo assim, as pessoas não sonham em serem corretores de seguros – nem mesmo, muitas vezes, quando já são. Ainda não chegamos ao patamar de uma criança querer ser corretor de seguros quando crescer, e muitos de nossos profissionais, quando começam a se desenvolver, ganhando dinheiro com o trabalho no qual são bons, resolvem investir em outro negócio: montar um pet shop, um salão de beleza, comprar um posto de gasolina ou um estacionamento.

Isso acontece pela incerteza com o futuro da profissão. Ser um empreendedor – como todos nós somos, pois o Sincor-SP é um sindicato patronal – implica em lidar com incertezas. Ter o próprio negócio significa que tudo pode acontecer e não há ninguém para tomar decisões por você: é preciso se arriscar sempre. Porém o medo é o fator que nos congela na hora de arriscar.

Os corretores de seguros não podem viver sob o manto da ameaça e nossa atuação será para oferecer a confiança de que invistam e reinvestam em seus negócios de origem. Hoje, qualquer corretora que apresente resultado e tenha clientes fidelizados, independentemente do porte, tem valor comercial. O setor começa a entrar numa nova etapa, com ênfase do consumidor por seguros de vida, previdência e saúde e, por isso, temos que superar desafios para enxergar tudo pela perspectiva da oportunidade.

Ninguém se desenvolve em meio à insegurança, precisamos nos consolidar cada vez mais como o melhor canal de distribuição do produto seguro. Vamos ampliar a divulgação para mostrar a todos quem é o corretor e o potencial de crescimento do nosso mercado, para que a profissão seja desejada por jovens e motivo de orgulho para quem está nela, a ponto de incentivar os filhos a serem seus sucessores. A decisão de se tornar corretor pode acontecer pelo acaso, necessidade ou por opção, mas independente do caminho seguido, é neces-

sário fazer constante avaliação de conduta, planejamento da atividade e buscar elevar a autoestima.

Temos o compromisso de criar um ambiente seguro para o corretor empreender e crescer. Vamos trabalhar em diversas frentes para erradicar as ameaças à sua atuação. Estaremos atentos e combativos à venda de seguros em lojas ou outros estabelecimentos, bem como em canais eletrônicos, sem a presença de um corretor habilitado. Também estaremos debruçados em soluções para as dificuldades operacionais de uma corretora, principalmente de menor porte, desde a composição qualificada do seu quadro de colaboradores a recursos e ferramentas para desenvolvimento.

Não mediremos esforços para aumentar a representatividade da categoria perante as seguradoras, consumidores e órgãos públicos, permitindo a continuidade da profissão e o desejo de investir nela. Estamos num ótimo momento de nossa indústria, inclusive alinhados com a Fenacor e a Susep, e isso nos trará bons ventos. Nosso mercado estará unido, considerando que a tranquilidade do corretor resultará em maior produção e, conseqüentemente, em desenvolvimento do mercado.

As soluções estão em nós mesmos, na capacidade profissional de cada um de nós, corretores. Ser otimista é olhar as mudanças com positividade e, principalmente, vislumbrar as oportunidades. Queremos ver os corretores acreditando em seu potencial e na força do mercado de seguros. É uma das atividades econômicas mais antigas do mundo, que acompanhou o mercantilismo desde seus primórdios e se tornou cada vez mais necessária na medida em que se consolidou o capitalismo. E assim será sempre, seguindo o avanço da humanidade e o seu desenvolvimento socioeconômico.

Nosso objetivo à frente do Sincor-SP é propiciar esse cenário de segurança e confiança para o corretor, da maneira como ele faz com seus clientes.

**Alexandre Camillo**  
Presidente do Sincor-SP

## JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.

Editora Responsável: Elaine Lisboa – MTB: 59.454

E-mail: [jcs@sincorsp.org.br](mailto:jcs@sincorsp.org.br)

Telefone: (11) 3188-5061

Redação: Camila Correia e Thamires Costa

Conselho Editorial: Boris Ber, Pedro Duarte e Thais Ruco

Publicidade: (11) 3188-5057

E-mail: [publicidade@sincorsp.org.br](mailto:publicidade@sincorsp.org.br)

Direção de Arte: Agência OPP

Assessoria Geral Executiva: Márcio Pires

### DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Alexandre Camillo**

1º vice-presidente: **Boris Ber**

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

1º secretário: **Marcos Abarca**

2º secretário: **Osmar Bertacini**

1º tesoureiro: **Marco Damiani**

2º tesoureiro: **Carlos Cunha**

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

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

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

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

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

### DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**

ARAÇATUBA: **Flavio Machado**

ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**

BARRETOS: **João Carlos Garrucho**

BAURU: **Fernando Antônio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Adelairton Ferreira Eloi**

FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**

FRANCA: **Hildemar José da Silveira**

GUARULHOS: **Claudemir Machi**

JUNDIAÍ: **João Henrique Rodrigues de Castro**

MARÍLIA: **Walter Reis**

MOGI DAS CRUZES: **Fábio Ferreira Mattos**

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

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Vanderlei Boiça Lima**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**

SANTOS: **Rogério Freeman**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

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

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

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

SOROCABA: **Eduardo Lemes**

TAUBATÉ: **Lauro Barreto**

ZONA CENTRAL: **Braz Romildo Fernandes**

ZONA LESTE: **José Carlos Rossatto**

ZONA NORTE: **Marco Antonio Nunes Cabral**

ZONA OESTE: **Edmar Fornazzari**

ZONA SUL: **Márcio Silva**

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

## SINCORSP

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

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

Tel.: (11) 3188-5000

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

[www.facebook.com/sincorsp](http://www.facebook.com/sincorsp)



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

## vistoria



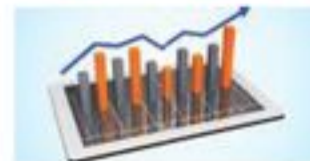
### 03

OLÁ  
Cenário seguro para empreender



### 05

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



### 06

COBERTURA BÁSICA  
Crescimento do setor



### 08

ESPAÇO DO CLUBE  
Carga tributária em debate  
BÔNUS  
Presidente do Sincor-SP fala sobre Garantia Estendida em evento da ANSP



### 10

ANÁLISE  
Mercado mantém tendência de crescimento



### 11

RECOLHIMENTO  
Alerta sobre a Contribuição Sindical



### 12

PERFIL  
Novas normas e inflação médica desafiam saúde suplementar



### 14

COBERTURA ESPECIAL  
A saúde no banco dos réus



### 16

DIÁLOGO  
Novos planos de parceria com corretores



### 17

MUTUALISMO  
Sincor-SP promove primeira reunião com diretoria completa



### 18

CENÁRIO  
Economia desfavorável provoca retração na Previdência Privada  
Queda de raio x Danos elétricos  
Seguro Fiança em expansão



### 22

REGIONAIS  
Alinhamento com seguradoras



### 24

CERTIFICAÇÃO DIGITAL  
AR em Presidente Prudente se destaca por parceria com corretores  
ESCADA ACIMA/ ESCADA ABAIXO  
Mercado registra alta de 114% na contratação do Seguro Educacional  
Índice de Confiança do Consumidor atinge o pior patamar desde 2003



### 26

PONTO DE VISTA  
Estratégia para atingir lucratividade e sustentabilidade

## voz do corretor

### Comentários sobre post do Sincor-SP a respeito da reunião com Ibracor



*Ibracor??? Desculpem, mas falem mais.*

Pelo Facebook, 25 de junho de 2014  
Corretor de seguros de Marília  
JOÃO CARLOS AFFONSO FERREIRA

*Desculpe a sinceridade, mas esta diretoria gosta de foto, bein? E concordo com o amigo: Ibracor? Que tal falarmos do Simples? Eleições chegando!!! Busca de parceria?*

Pelo Facebook, 26 de junho de 2014  
Corretor de seguros do ABCDMR  
MARCELO DE OLIVEIRA



Olá, Marcelo de Oliveira e João Carlos Affonso Ferreira. O intuito da reunião foi alinhar o entendimento quanto às responsabilidades de cada corretor na diretoria do Instituto e reforçar a importância do grupo em representar a categoria que trabalha no Estado de São Paulo. Caso queiram saber mais, vejam reportagem sobre o assunto no nosso site, através do endereço <http://migre.me/kliVw>.

### Venda de seguros – Casas Bahia



Corretora de seguros encaminha e-mail marketing das Casas Bahia sobre venda de seguros online, para conhecimento do diretor da Regional Santos, Rogério Freeman.

Por e-mail, 4 de junho de 2014  
Corretora de seguros de Santos  
UNISEG CORRETORA



Caro colega da Uniseg, temos discutido amplamente no nosso programa de gestão do Sincor-SP a postura que adotaremos em relação aos canais de distribuição que concorrem diretamente com o corretor de seguros, entre eles as “ponto.com”, que ilustra no seu e-mail. [...] Esperamos criar um cenário favorável para o crescimento de todos nós, corretores de seguros, não obstante a nossa missão de também aprendermos a conviver com os demais canais de distribuição, que nos parece que chegaram para ficar. Abraços e conte sempre conosco.

### Reportagem sobre profissões menos confiáveis



*Recebi um e-mail e fiquei preocupado, pois a nossa profissão, corretor de seguros, está na lista dos profissionais menos confiáveis. Acho que o sindicato tem que atuar para uma melhora dessa imagem, inclusive descredenciando os maus profissionais. Acredito também que algo deva ser feito junto às seguradoras para inibir práticas que corroborem com essa imagem.*

Por e-mail, 14 de maio de 2014  
Corretor de seguros de Santos  
NELSON BRAGA



Não é nada agradável ver uma pesquisa dizer que os agentes de seguros estão entre os 10 profissionais menos confiáveis e dar a entender (ou pelo menos confundir) que agente é a mesma coisa que corretor. De qualquer forma, vale ressaltar [...]: A pesquisa foi feita por empresa estrangeira e no exterior [...], não diz qual o percentual de pesquisados brasileiros e, portanto, o resultado pode gerar uma interpretação distorcida, olhando o profissional “agente” e representante da seguradora e não o corretor independente, representante do segurado. Para nossa sorte, a reportagem do Yahoo quase não teve repercussão no nosso País [...].

### Opinião sobre a 6ª edição do Suplemento Técnico



*Fazendo referência ao Suplemento Técnico de abril: “Seguro Fiança Locatícia já se encontra em ¼ dos contratos de aluguel de imóveis”, a matéria é interessante para suas diversas vertentes: locadores, locatários, seguradoras e, como enfatizado, corretores de seguros [...]. A matéria bem traduz, inclusive, que o Seguro Fiança Locatícia é reconhecidamente a melhor opção de garantia para o proprietário. Entretanto, creio ser interessante observar a dúbia interpretação, frequentemente ocorrida e, da mesma forma, esclarecida, no derrear desses debates. Por essa razão, também, o proprietário encontra-se frisado na linha anterior. Por sua livre escolha, certamente, a opção do locatário não seria pelo Seguro Fiança Locatícia [...]. Como em qualquer operação de crédito, é o credor, neste caso o locador, quem indica ou escolhe a garantia que entende ser mais eficaz, e eficiente, para amparar seu patrimônio [...].*

Por e-mail, 26 de junho de 2014  
Corretor de seguros da Zona Norte  
ADEMIR GARCIA

## correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

### Parceria entre ACE e Itaú Seguros

Estimados assessores e corretores de seguros, a ACE tem o prazer de comunicar que chegou a um acordo definitivo para adquirir a carteira de grandes riscos de propriedade e responsabilidade civil da Itaú Seguros S.A, de propriedade do Itaú Unibanco S.A. Essa operação nos torna a principal

companhia de seguros gerais no mercado comercial da América Latina.

Essa aquisição nos permitirá complementar e aprofundar nossa longa presença no Brasil, assim como atingir um melhor alcance nacional, contar com uma ampla distribuição, um portfólio diversificado e somar uma equipe de profissionais com grande experiência e cultura de subscrição semelhante à nossa. Temos a convicção de que essa decisão estratégica será uma real sinergia para nossos negócios, com o objetivo de tornar a ACE um competidor ainda mais forte e líder para

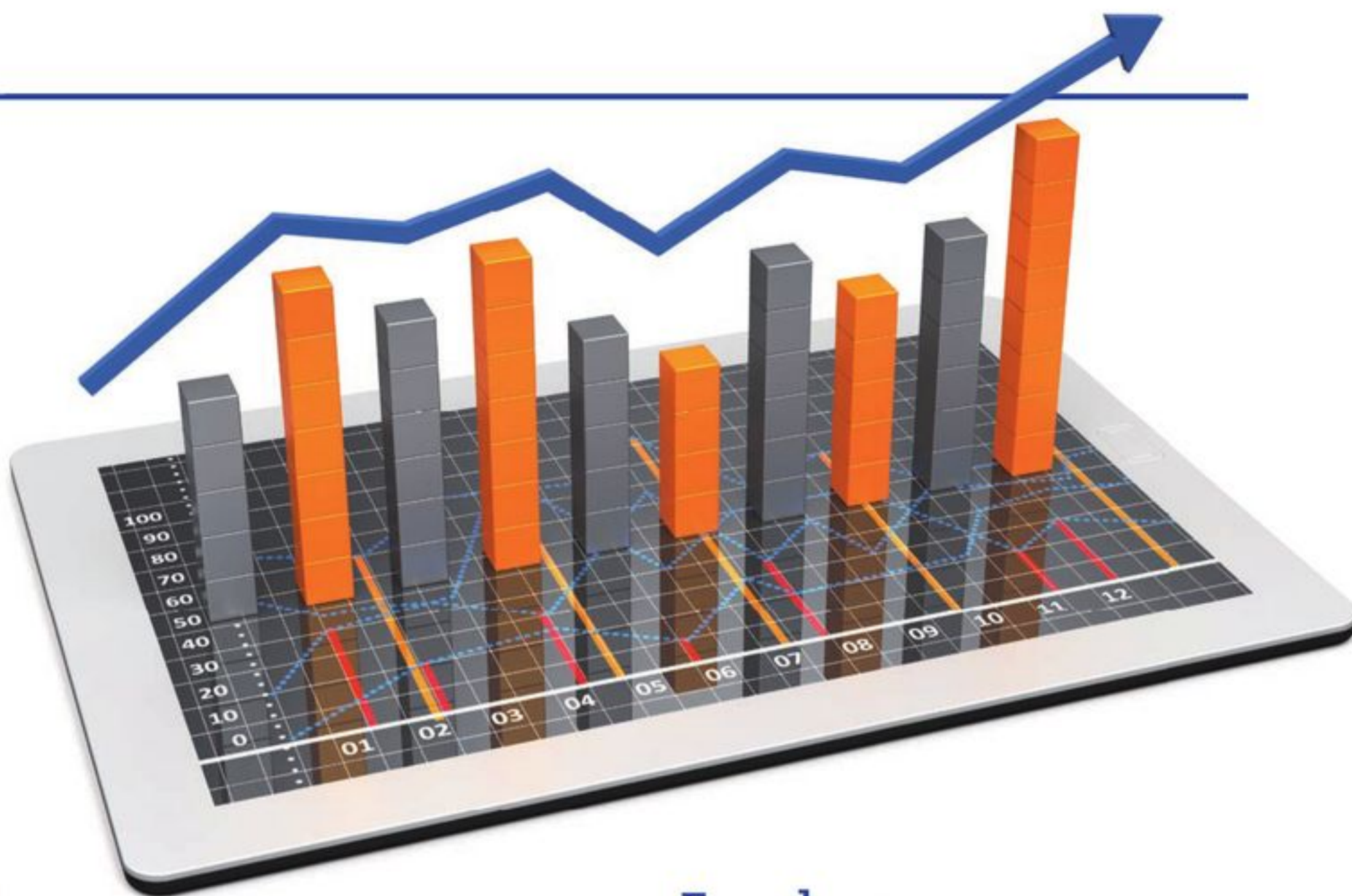
responder às suas necessidades e de nossos clientes no Brasil. Essa transação está sujeita à aprovação regulatória, que está prevista para ser concluída no primeiro trimestre de 2015. Mais uma vez agradecemos seu apoio incondicional, confiança e respaldo durante esse processo.

Por e-mail, 7 de julho de 2014  
Presidente Regional ACE Seguros  
JORGE LUIS CAZAR

Country President ACE Brasil  
ÁNGEL DÍAZ

## Crescimento do setor

A Susep divulgou **crescimento de 13,7%** dos mercados de Seguros, Resseguros, Capitalização e Previdência Complementar Aberta em 2013, com arrecadação de R\$ 185 bilhões em receitas. Os números corresponderam a 3,8% do PIB nacional, descontando os recursos captados pelos planos de Saúde e Previdência Privada. O destaque ficou por conta dos Resseguros, que atingiram total de R\$ 7 bilhões em prêmios, representando alta de 23,2% em relação a 2012.



## Game que gera proteção

Com o objetivo de chamar atenção para problemas do cotidiano que possam causar grandes acidentes, a Escola Nacional de Seguros criou o jogo online **"Acidentes são Evitáveis"**, que ajuda o jogador a identificar situações de risco, como afogamento, incêndio, queimadura, quedas, entre outros.



## Oportunidades

A aprovação da lei do **Marco Civil da Internet** é vista como oportunidade para a venda de produtos que protejam as empresas dos riscos cibernéticos. Para o gerente de Linhas Financeiras da Willis Brasil, Marcelo Pollak, as tratativas serviram para fomentar a discussão sobre a importância das empresas preservarem seus dados, além de responsabilizá-las pelo sigilo das informações de seus clientes.

## Fraudes nas transações online



Os casos de fraude no mercado de seguros, agora com o incremento do delito via web, estão entre 10% e 15% do volume total de sinistros pagos, somando R\$ 3,6 bilhões ao ano. O tema foi discutido, no dia 28 de maio, em evento promovido pelo TransUnion Group. Segundo o diretor de Operações do grupo, **André Damiano**, o comportamento dos novos consumidores, em especial da Geração Y, pode provocar a atuação de fraudadores, que veem facilidade para praticar os crimes.

## Guia de saúde

O consumidor agora conta com cartilha que esclarece dúvidas sobre os planos de saúde. Elaborado pela FenaSaúde, o **Guia do Consumidor** mostra as regras válidas na prestação do serviço de saúde suplementar no País, como prazos de carências, redes de atendimento, procedimentos cobertos, reajustes de mensalidade, reembolso, portabilidade e tipos de planos quanto à cobertura assistencial.



## Premiação para corretores

Estão abertas as inscrições para a 4ª edição do **Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros**, organizado pela CNseg. A ação busca reconhecer o trabalho dos corretores de seguros e securitários que contribuem para o crescimento do mercado. A premiação vai eleger os projetos mais inovadores nas categorias Produtos e Serviços, Processos e Comunicação.

E PENSAR QUE ISSO COMEÇOU  
 NUMA SIMPLES BATIDINHA DE CARRO.  
**A VIDA É IMPREVISÍVEL. E ISSO É MUITO BOM.**



**Viva o imprevisível e deixe o resto com a SulAmérica.**

Ofereça o SulAmérica Auto com a Franquia Flex para o seu cliente. Um seguro que oferece mais liberdade para ele escolher quanto quer pagar de franquia. Assim, ele vive intensamente cada momento sem se preocupar com os imprevistos. Enquanto isso, a SulAmérica cuida dele e do seu carro.

- CENTRO AUTOMOTIVO SULAMÉRICA
- MOTORISTA AMIGO
- REPOSIÇÃO DE ESTEPE
- CARRO RESERVA
- FRANQUIA ZERO NO PRIMEIRO ACIDENTE\*
- REBOQUE COM KM ILIMITADA



OFEREÇA SULAMÉRICA PARA O SEU CLIENTE.

## espaço do clube

# Carga tributária em debate



A inclusão dos corretores de seguros na Tabela III do Simples Nacional continuou em pauta no mês de junho. No dia 10, o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, abordou o tema durante almoço do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), realizado exclusivamente para associados.

Segundo Camillo, a emenda que prevê a redução dos tributos da categoria foi aprovada pela Câmara dos Deputados e segue para análise do Senado e da presidente Dilma Rousseff. “Assim como aconteceu em outras três oportunidades, o projeto seguirá para sanção da presidente da República, que poderá aprovar ou vetar o nosso destaque na Tabela III, obrigando todos à Tabela VI”, disse.

Recentemente, todas as categorias profissionais praticamente foram incluídas no Simples Nacional,

tendo como restrição o teto de faturamento anual em R\$ 3,6 milhões. Dessa maneira, os processos de abertura e fechamento de empresas ficaram menos burocráticos, entretanto, do ponto de vista da redução dos encargos, os enquadramentos não foram vistos de maneira satisfatória.

O presidente do Sincor-SP destacou a mobilização encabeçada pelo deputado federal e presidente licenciado da Fenacor, Armando Vergílio, para incluir os corretores de seguros na Tabela III, de menor alíquota entre as áreas de serviço, mas o pleito agora está nas mãos do governo.

Durante o encontro, Camillo também incentivou os corretores a se inscrever para o XVI Conec, que já conta com número expressivo de participantes inscritos.



O presidente do Sincor-SP explica situação do corretor no Simples

“Assim como aconteceu em outras três oportunidades, o projeto seguirá para sanção da presidente da República, que poderá aprovar ou vetar o nosso destaque na Tabela III, obrigando todos à Tabela VI”

Alexandre Camillo

## bônus

ANSP

### Garantia estendida



Durante o **Café com Seguro**, realizado em São Paulo no dia 5 de junho, Alexandre Camillo participou como palestrante para mostrar a visão do corretor sobre as Resoluções CNSP 296 e 297/2013 e da Circular Susep 480/2013, que estabelecem novas regras para as operações do Seguro de Garantia Estendida.

APTS

### Concorrência



A disputa desleal entre os corretores e o comércio ilegal de seguros foram temas da Palestra do Meio-Dia, que aconteceu no dia 4 de junho. O debate contou com a apresentação do corretor e advogado especializado em seguros, **Plínio Machado Rizzi**. Segundo ele, existem alternativas para impedir a proliferação do “seguro pirata” no setor. Uma delas seria o atendimento dos consumidores que são alvo dessas organizações, como proprietários de carros antigos ou motocicletas.



## bônus



Crédito: Natália Pimentel

CCSOR

## Novo comando

A **cerimônia de posse** da nova diretoria do Clube dos Corretores de Seguros de Osasco e Região, que aconteceu no dia 10 de junho, contou com a participação da diretoria do Sincor-SP. Na ocasião, os representantes do Sindicato reforçaram a importância do trabalho conjunto entre as entidades para benefício do corretor de seguros.

IBRACOR

## Representatividade



Os corretores de seguros de São Paulo que compõem a **diretoria do Ibracor** foram reunidos, no dia 25 de junho, na sede do Sincor-SP, para estabelecer entendimento sobre as atividades que serão desempenhadas pelo grupo.

Na ocasião, o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, enfatizou a responsabilidade dos profissionais de representar a categoria dos corretores que atuam no Estado.

UCS

## Plenária exclusiva

A União dos Corretores de Seguros promoveu, no dia 24 de junho, a 1ª Plenária Fechada (exclusiva para associados). Na ocasião, o presidente Alexandre Camillo, o ouvidor Octavio Milliet e o suplente da diretoria executiva do Sincor-SP Luiz Morales, que também são associados da UCS, compuseram a **mesa diretiva do evento**, ao lado da presidente da entidade, Raquel Gomes, e da associada Kátia Guirão.



## O Centro Automotivo que mantém carros e clientes em ótimo estado.

Cliente que conhece o Centro Automotivo Porto Seguro tem bons motivos para renovar o seguro do carro com você. Os mecânicos experientes e as peças com garantia contribuem para uma manutenção benfeita, dando mais tranquilidade para o segurado e para você, Corretor. São mais de 170 endereços em todo Brasil, onde ele faz desde trocas simples, como bateria e lâmpadas, até consertos maiores, como embreagem e injeção eletrônica. O pagamento pode ser feito em até 10 vezes sem juros no Cartão de Crédito Porto Seguro\*, com pontos que podem gerar descontos na renovação do seguro. Por isso, incentive seu cliente a usar os Centros Automotivos. São muitos benefícios para ele e mais fidelidade a você, Corretor.



Para mais informações, consulte seu Gerente Comercial.

[www.portoseguro.com.br/centroautomotivo](http://www.portoseguro.com.br/centroautomotivo)



Trânsito + gentil



Centro Automotivo

\*Parcela mínima no valor de R\$ 10,00, sujeita à alteração a critério da Porto Seguro. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

## Mercado mantém tendência de crescimento

Desde 2010, o Ranking das Seguradoras registra variação acima de 14%. Em 2013, o faturamento cresceu 19% com R\$ 106,5 bilhões

O brasileiro tem se preocupado mais em se proteger. Pelo menos é o que sugerem os dados do Ranking das Seguradoras 2013, produzido pelo Sincor-SP, sob a análise do consultor econômico da entidade, Francisco Galiza. O faturamento das companhias aumentou 19%, alcançando a marca de R\$ 106,5 bilhões (sem VGBL e PGBL, mas incluindo Saúde). Em 2012, o montante ficou em R\$ 93,4 bilhões, quando o mercado havia registrado crescimento de 14,2%.

Galiza explica que, apesar da queda da economia brasileira, o setor conseguiu manter a tendência de crescimento acompanhada nos últimos anos. Segundo os rankings produzidos desde 2010, o mercado vem registrando variação acima de 14%.

Em 2013, o ramo de Saúde obteve receita de R\$ 24,4 bilhões, o que representa alta de 22% nos resultados e isto sem considerar as companhias da área de medicina de grupo. “É o caso, por exemplo, da Amil Assistência Internacional, uma operadora de planos de saúde, com faturamento de R\$ 9,9 bilhões e que ocuparia a 2ª colocação no ranking, caso fosse incluída”, explica Galiza.



No ramo Automóvel, carro chefe do mercado, o faturamento total (sem DPVAT) foi de R\$ 29,4 bilhões, com aumento de 19% em relação ao ano anterior. Superando receita de R\$ 11 bilhões, o ramo Patrimonial cresceu 14%, o de Pessoas (16,9%) chegou a arrecadar R\$ 29,3 bilhões e o de Riscos Financeiros (30,9%) a R\$ 1,9 bilhão. Já no caso do ramo de Transportes, a receita foi de R\$ 2,9 bilhões, com variação de quase 10% em relação ao mesmo período de 2012.

Nos demais ramos, a receita do segmento foi de R\$ 7,3 bilhões, com aumento de 31,3% e, especificamente, no Seguro DPVAT o faturamento líquido total foi de R\$ 4,2 bilhões. O trabalho completo pode ser conferido no acervo digital do Sincor-SP, disponível no endereço: [www.acervosincorsp.com.br](http://www.acervosincorsp.com.br).

### EVOLUÇÃO NO MERCADO DE SEGUROS

2010 a 2013\*

**2010**

R\$ 70,3 BILHÕES  
VARIAÇÃO DE 14,1%

**2011**

R\$ 81,8 BILHÕES  
VARIAÇÃO DE 16,5%

**2012**

R\$ 93,4 BILHÕES  
VARIAÇÃO DE 14,2%

**2013**

R\$ 106,5 BILHÕES  
VARIAÇÃO DE 19%

#### Resumo do Faturamento – Seguros e Previdência

R\$ milhões	2013	2012	Var. %
Automóvel	29.386	24.754	18,7%
Patrimonial	11.273	9.913	13,7%
Pessoas	29.247	25.028	16,9%
Saúde	24.430	19.997	22,2%
Riscos Financeiros	1.901	1.453	30,9%
Transportes	2.915	2.671	9,2%
Demais	7.330	5.582	31,3%
<b>Total 1</b>	<b>106.482</b>	<b>89.397</b>	<b>19,1%</b>
DPVAT	4.213	3.571	18,0%
<b>Total 2</b>	<b>110.695</b>	<b>92.968</b>	<b>19,1%</b>
VGBL	55.664	59.514	-6,5%
PGBL	7.899	7.533	4,8%
<b>Total 3</b>	<b>174.257</b>	<b>160.015</b>	<b>8,9%</b>

## recolhimento

# Alerta sobre a Contribuição Sindical

**Corretores podem sofrer bloqueio do pagamento das comissões caso não estejam em dia com as obrigações**

Todo início de ano, os corretores de seguros devem colocar em dia o recolhimento da Contribuição Sindical para o exercício da profissão. Entretanto, caso o profissional ou a empresa não tenha feito o pagamento, a situação pode ser regularizada, mas com a aplicação de multas e juros mensais.

O Sincor-SP alerta a categoria que a inadimplência pode ocasionar o bloqueio do pagamento das comissões dos corretores, já que as companhias seguradoras, em conformidade com a Circular Susep Nº 477, art. 2, devem exigir a comprovação do recolhimento para liberar os valores. Além disso, a falta de pagamento da contribuição associativa retira o direito do associado da entidade de usufruir dos benefícios e de exercer a garantia de voto.

No caso dos corretores de seguros que possuem empresas, a contribuição deve ser recolhida também da pessoa física, mesmo que não esteja atuando como autônomo.

“Os valores arrecadados via Contribuição Sindical permitem que as entidades sindicais tenham recursos para a preservação da sua real autonomia, garantindo a atuação efetiva em defesa da categoria por meio de representação perante autoridades, órgãos públicos, conselhos e comissões, gastos com convênios, parcerias e obtenção de outros benefícios”, esclarece o contador Egon Antonio Brum, da EAB Contabilidade.

Brum ainda explica que as empresas responsáveis pela contabilidade dos corretores de seguros devem orientar os profissionais, para evitar o esquecimento da contribuição. “O site do Sincor-SP oferece ao contador todos os dados necessários para a emissão da guia de Contribuição Sindical [veja tabela ao lado] que esteja pendente de pagamento, a fim de regularizar e evitar eventual bloqueio junto às seguradoras”, explica o contador.

### Entenda os procedimentos

A partir do momento em que o corretor faz o registro na Susep, passa a ter a obrigatoriedade do pagamento do tributo para começar a exercer a atividade. O recolhimento é realizado, anualmente, com vencimento todo dia 31 de janeiro, para empregadores de corretoras de seguros, e no dia 28 de fevereiro, para profissionais autônomos que atuem como corretor de seguros.

A tabela de valores é revista ano a ano pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e

Turismo (CNC), depois segue para a Fenacor e, em seguida, para o Sincor-SP. Após a data de vencimento, os valores são reajustados, mensalmente, com aplicação de multa e juros, em obediência à CLT, art.600.

Não há disponibilidade de acordo ou parcelamento da contribuição atrasada junto à entidade. O corretor deverá efetuar o pagamento à vista, com os valores corrigidos e estabelecidos pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE).

A arrecadação da Contribuição Sindical é distribuída da seguinte forma: 80% para o sistema de entidades representativas da categoria (Sindicato, com 60%, Federação, com 15%, e Confederação 5%) e 20% para a Conta Especial Emprego e Salário administrada pelo MTE.



## TABELA DE VALORES\*

JULHO DE 2014

### Pessoa Física

TABELA DE PAGAMENTO			VALORES EM ATRASO		
Ano	2009	2010	2013	2014	2014
Contr. Sindical	66,46	66,46	82,32	85,49	85,49
Multa	91,71	75,00	34,57	15,38	15,38
Juros de Mora	43,19	39,00	13,99	4,27	4,27
Corr. Monetária	----	----	----	----	----
<b>Total a Pagar</b>	<b>201,36</b>	<b>179,46</b>	<b>130,88</b>	<b>105,14</b>	<b>105,14</b>

\* Tabela disponível no site do Sincor-SP, com valores ajustados mensalmente.

### Pessoa Jurídica

TABELA DE PAGAMENTO			VALORES EM ATRASO		
Capital até	2009	2010	2013	2014	2014
Capital até	16.616,25	16.616,25	0.580,00	21.372,00	21.372,00
Ano	2009	2010	2013	2014	2014
Contr. Sindical	132,93	132,93	164,64	170,98	170,98
Multa	186,10	154,19	72,44	34,19	34,19
Juros de Mora	87,73	71,78	29,63	10,25	10,25
Corr. Monetária	----	----	----	----	----
<b>Total a Pagar</b>	<b>406,76</b>	<b>358,90</b>	<b>266,71</b>	<b>215,42</b>	<b>215,42</b>

\* Tabela disponível no site do Sincor-SP, com valores ajustados mensalmente.

## Novas normas e inflação médica desafiam saúde suplementar

**Marcio Serôa de Araujo Coriolano, presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), bate um papo com o JCS e analisa o cenário da saúde privada no País, tema que tem gerado grandes debates entre governo, entidades e consumidores.**

### JCS: Como avalia a situação da saúde suplementar no Brasil?

Marcio Coriolano: Tenho sempre visto algumas informações que são divulgadas sobre o mercado em geral, apresentando até perspectiva de retração, mas o setor de saúde suplementar está indo em direção diferente. Os números divulgados pela ANS e pela própria FenaSaúde mostram o crescimento sustentável do setor. Inclusive, tenho falado muito sobre a ligação entre o momento em que as pessoas adquirem emprego e a decisão de aplicar valores em um investimento.

O Seguro Saúde é a terceira preferência do brasileiro, perdendo apenas para a casa própria e, recentemente, para o desejo de uma educação melhor. Então, é natural que o mercado esteja evoluindo, porque o desejo da população é se proteger, inclusive de um atendimento precário, como acontece no Sistema Único de Saúde (SUS).

### JCS: Quais têm sido as taxas de crescimento da atividade?

MC: O setor vem crescendo a uma taxa geométrica anual de 5,5%, quando a população não cresce 1% ao ano. E isso significa um ganho extraordinário. A taxa de 2013, por exemplo, foi maior do que a de 2012. Há algum tempo, o polo dinâmico de compra de planos de Seguro Saúde ficava, basicamente, nas regiões mais ricas do País, no Sudeste e Sul. Mas esse padrão está modificando, o que reforça o diagnóstico de que existe uma correlação entre o ganho de emprego com a compra do produto. Exatamente as regiões que vêm se desenvolvendo mais, como Nordeste, Norte e, particularmente, o Centro-Oeste, têm sido os polos dinâmicos de compra do Seguro Saúde, porque lá está aumentando a base de empregos, estão acontecendo os grandes projetos de fronteira e desenvolvimento do Brasil e as pessoas têm o desejo de ter uma saúde melhor.

### JCS: Quais são as principais dificuldades enfrentadas pelo segmento?

MC: O maior desafio é o aumento de custos. A questão da longevidade é excelente para o ser humano, mas, ao mesmo tempo, gera maior necessidade de



cuidados médicos. A situação se intensifica em função da mudança do perfil etário da população. A taxa de natalidade vem caindo, então, temos menos jovens entrando no mercado, de maneira que esse duplo efeito reflete no setor.

Agora, tem uma particularidade na saúde suplementar e que muita gente não quer entender: a dinâmica de custos não está relacionada com a economia. O aquecimento do ramo depende de dois fatores:

o primeiro é a tecnologia médica, que é avassaladora. Todos os dias entram remédios e produtos diferentes no mercado, com preços elevados, e a criação de novas condições de tratamento. A segunda é o fato das operadoras estarem cada dia mais ativas no sentido de negociações com hospitais, laboratórios e clínicas. Dessa forma, entra em jogo o poder de barganha de cada empresa. Evidentemente que as operadoras com maior força de negociação podem se beneficiar mais no processo.

# “ O Seguro Saúde é a terceira preferência do brasileiro, perdendo apenas para a casa própria e, recentemente, para o desejo de uma educação melhor ”

**JCS: Como a ANS tem trabalhado para regular o setor?**

MC: A ANS regula o que chama de Rol de Procedimentos de Saúde. A cada dois anos, a autarquia revisa especificações das coberturas, incluindo novos procedimentos. Como existem fortes controles sobre a indústria da saúde, para que cumpra os resultados, o órgão faz pressão para que sejam incluídas coberturas sob a ótica do consumidor. Entretanto, do ponto de vista do conjunto de beneficiários, essa linha pode não ser tão favorável à medida que colocam adicionais de custos.

Entendemos que a ANS precisa ter uma política de atualização do Rol, observando, principalmente, a questão do custo e do benefício, questionando no que esses novos procedimentos estão agregando efetivamente para o sistema privado. Na Inglaterra, Canadá, Alemanha, Austrália e diversos outros países acontecem dessa maneira. Antes de qualquer procedimento, tem uma instância, uma entidade, que faz a avaliação adequada.

**JCS: E em relação à Lei 13.003, sancionada recentemente?**

MC: Estamos preocupados. Essa Lei estabeleceu que as operadoras só podem fazer descredenciamento de médicos, laboratórios e hospitais com a substituição imediata por outro prestador e, ainda, tendo que avisar previamente o consumidor. Ninguém está a favor de descredenciamento arbitrário, pelo menos as operadoras da FenaSaúde preferem um relacionamento estável com as prestadoras de serviço, mas quando se coloca restrições baseadas em pressão corporativa, que foi o que aconteceu com essa lei, onde houve influência no Congresso Nacional e no Planalto para que fosse aprovada, desequilibra a situação.

Já enfrentamos um momento de grandes desafios, então não é a hora de se fazer uma lei restringindo as possibilidades de negociações de preços. Acredito que

deveria acontecer o contrário, estimular uma concorrência maior para que esses preços possam se acomodar.

**JCS: O senhor acredita na tese de que a modalidade individual estaria entrando em extinção?**

MC: A modalidade individual não está desaparecendo. Inclusive, tem crescido ao longo do tempo mais do que o plano por adesão. As cooperativas médicas e as medicinas de grupo não fazem restrição para se contratar o seguro individual. Em dezembro de 2013, dos 50 milhões de planos de saúde médicos, 18,5 milhões entraram em cooperativas médicas e 18 milhões em medicina de grupo. Dessa forma, não há escassez do produto. As pessoas podem comprar seu plano por meio dos dois modelos. Não existe extinção. O que não está acessível é a oferta do produto pelas seguradoras. O mercado individual continua com taxa de crescimento sustentada, claro que não como o coletivo.

**JCS: Por qual razão o produto não está na mira das seguradoras?**

MC: As seguradoras têm deixado a carteira por uma simples razão: os custos da medicina sobem muito mais do que a inflação, provocando a necessidade de reajustes de preços. No entanto, o governo passou a interferir sobre os aumentos, requerendo índices menores do que a inflação médica demandava. Assim, as companhias, que estão ligadas a grupos econômicos e que precisam atender às exigências de solvência da Susep, enxergaram que a situação poderia causar problemas futuros e ameaçar o perfil econômico de suas operações, optando pela decisão prudente de se retirar do plano individual. E essa é a lógica. O fundamento básico do seguro é o equilíbrio econômico atuarial.

# “ A modalidade individual não está desaparecendo. As cooperativas médicas e as medicinas de grupo não fazem restrição para se contratar [o produto] ”

As seguradoras prudentes não vão investir em um negócio que pode dar prejuízo. O seguro não é social, mas privado. As pessoas precisam entender que não se pode obrigar a empresa a fazer um negócio que pode dar prejuízos.

As pessoas olham para o setor como se ele fosse público. É exatamente por ele ser suplementar que se opõe ao sistema público. O objetivo do seguro é oferecer um bom produto, com ampla rede de prestação de serviços, atendimento com velocidade, ética e atenção ao segurado, mas também dar resultado, ter lucro. O SUS está aí para fazer o papel social. Não se pode exigir que o setor privado cumpra o papel do Estado.

**JCS: Segundo relatório da ANS, 65,8% dos beneficiários de planos de assistência médica se enquadram nos planos empresariais. A que se deve a maior ocorrência?**

MC: O que caracteriza a presença majoritária do seguro coletivo empresarial é o aumento da oferta por parte das companhias. Há pouco tempo, apenas as grandes empresas ofereciam seguro para os seus empregados. Em virtude de acordo sindical, da necessidade de reter mão de obra ou de contar com pessoas mais saudáveis, indistintamente, as empresas oferecem os benefícios. Agora, isso alcançou o extrato das pequenas e médias empresas. O mercado está muito competitivo, seja para empresas comerciais ou de serviços, e é exatamente por isso que os empregadores estão preocupados em oferecer benefícios, influenciando no aumento da carteira. Essa dinâmica deve perdurar. Não vislumbro a curto ou médio prazo uma reversão de tendência do desenvolvimento do setor de saúde suplementar. Ele vai manter a expansão na esteira desses benefícios.

**JCS: Como avalia a distribuição dos produtos? O corretor tem se interessado por esse nicho?**

MC: A taxa de distribuição tem aumentado. Vejo o interesse cada vez maior de corretores na distribuição do Seguro Saúde, porque é um produto bom de vender, já que envolve uma comercialização mais técnica. Quem tiver apetite, dá para entrar nesse segmento e ter boas perspectivas. O corretor tem que estar de olho. Não só aqueles que podem trabalhar junto a administradores de benefícios, ou angariadores, como também se quiserem se transformar em uma prestadora.

No caso das administradoras de benefícios, trata-se de empresas que agem como se fossem uma corretora. A diferença é que recolhem diretamente o prêmio. Elas arrecadam e, por conta disso, assumem o risco também.

# A saúde no banco dos réus

Entre 6 mil processos assinados pela advogada Renata Vilhena Silva, 90% foram julgados com ganho de causa aos segurados



Pelo 12º ano consecutivo, o setor de planos de saúde permaneceu no topo das reclamações dos consumidores. Segundo ranking divulgado pelo Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec), 26,66% dos registros são relacionados ao mercado. Negativas de atendimento, demora ou recusa de liberação de exame ou cirurgia, e reajustes considerados abusivos, bem como descredenciamento de profissionais de saúde, hospitais e laboratórios, são as principais queixas.

Segundo o gerente técnico do instituto, Carlos Thadeu de Oliveira, o cenário é resultado da falta de efeito das medidas adotadas pela ANS em relação aos planos de saúde, que continuam apresentando problemas. “O mercado não está respondendo aos estímulos, nem positivos, nem negativos”, registra.

Para a advogada especialista em Direito à Saúde, Renata Vilhena Silva, os números confirmam sua experiência na área. O escritório do qual é sócia fundadora possui mais de 6 mil processos envolvendo planos de saúde, sendo que, entre os finalizados, 90% foram julgados com ganho de causa aos segurados.

Renata explica que a falta de opção pelo plano Individual deixa o consumidor em um beco sem saída, praticamente o obrigando a aceitar abusos, mesmo pagando caro pelo serviço. “As empresas descumprem o Código de Defesa do Consumidor e a própria Lei 9.656. Quando pagamos por um serviço, temos uma expectativa de retorno. Ninguém está pedindo esmolas, apenas o cumprimento do contrato, mas isto não está acontecendo e a judicialização da saúde está cada vez maior”, enfatiza.

Em países desenvolvidos, o cidadão praticamente não contrata planos de saúde particulares ou, quando adere a um, os valores são insignificantes. De acordo com o advogado Léo Rosenbaum, isto

acontece porque o sistema estrangeiro de saúde estatal consegue atender a demanda da população. “Verificamos no Brasil uma grande inversão de valores. Apesar de nossa Lei Maior assegurar o direito à saúde, precisamos recorrer ao sistema de saúde suplementar. São 45 milhões de brasileiros pagando planos caríssimos e, ainda assim, enfrentando uma série de dificuldades”, comenta.

Rosenbaum destaca que tem verificado, com grande frequência, negativas de procedimentos médicos e cirúrgicos, demora na realização de consultas, médicos insatisfeitos com os valores pagos pelas operadoras e reajustes abusivos. “A situação está se deteriorando a cada dia e, dado o atual sistema, não é possível, em curto prazo, se verificar uma luz no túnel”, acredita.

## Nova lei beneficia o consumidor

Complicando o cenário, o governo sancionou em junho a Lei 13.003, tornando obrigatória a substituição imediata de médicos, laboratórios e hospitais descredenciados por planos de saúde para evitar a interrupção de tratamentos dos pacientes, estabelecendo ainda a notificação das mudanças, em até 30 dias, aos beneficiários dos planos.

A medida é vista com ressalvas pelo setor. O presidente da FenaSaúde, Marcio Coriolano, aponta que nenhuma operadora ou seguradora associada da federação está a favor do descredenciamento arbitrário, entretanto, a nova regra restringe as possibilidades de negociações de preços, desestimulando uma concorrência maior que possa acomodar os valores [veja entrevista exclusiva na Página 12].

“Quando se coloca restrições baseadas em pressão corporativa, acaba gerando desequilíbrio. Já estamos em um momento de grandes desafios, por isso, não é a

hora de se fazer uma lei restringindo a possibilidade de negociações de preços. Deveria acontecer o contrário, estimular uma concorrência maior para que esses preços possam se acomodar”, comenta Coriolano.

Já o diretor de Saúde da Porto Seguro, Newton Pizzotti, sinaliza que as alterações precisam ser mais gradativas para permitir que a sociedade e o mercado consigam estabilizar suas operações no novo cenário antes de novas mudanças. “Caso as implementações ‘atropem’ a capacidade dos agentes de se estabilizar, aumentarão as reclamações dos envolvidos”, argumenta.

Nessa linha, o corretor de seguros Ariovaldo Bracco acredita que o mercado está vivendo um momento em que é necessário tirar os planos da coluna policial dos jornais para ser apurado pelo caderno de economia. “Vemos que a maioria das pessoas fala mal da saúde suplementar no Brasil, esquecendo que se trata de uma atividade complementar. Está na Constituição Brasileira que a saúde deve ser provida pelo Estado”, opina Bracco, reforçando que a Lei 9.656 começou a colocar em ordem o segmento que estava sem qualquer regulação e a tendência ainda é de ajustes e melhorias.

“Quando pagamos por um serviço, temos expectativa de retorno. Ninguém está pedindo esmolas, apenas o cumprimento do contrato, mas isto não está acontecendo e a judicialização da saúde está cada vez maior”

Renata Vilhena Silva - advogada

## Cadê a modalidade individual?

Entre os principais componentes que inserem o setor em contexto sensível está a falta de opção do consumidor na contratação dos planos de saúde individuais. Problemas com a legislação, reajustes de produtos e a forte demanda judicial levaram as seguradoras e operadoras a abandonarem o segmento. Atualmente, o seguro só está disponível através de cooperativas médicas e medicina de grupo.

“O mercado para pessoas físicas está muito restrito. Desde 1998, por uma série de motivos comerciais, acompanhamos o recuo das seguradoras na comercialização do plano individual e, de uns tempos para cá, praticamente todas as operadoras pararam de vender”, comenta a vendedora de planos de saúde, Natasha Skipka.

“É uma discussão [do setor] que precisa ser estabelecida com critério e, principalmente, com bom senso”

Ariovaldo Bracco  
corretor de seguros

Para o corretor Bracco, é necessária uma análise da regulação do plano, pois, da maneira como está, a venda do produto ficou inviabilizada. “Além do reajuste em cima da carteira, a tabela de preços pode ser reajustada a qualquer momento. O cliente novo acaba pagando mais caro do que o segurado antigo.

Onde está o critério?”, questiona.

Em artigo assinado sobre o assunto, a advogada Renata aponta que a ANS nada faz para coibir os reajustes abusivos dos planos e as atuações predatórias de monopólio do mercado. “Se para o consumidor adulto e saudável é difícil contratar um plano, não é difícil imaginar como sofrem os idosos e pessoas doentes, que todos os dias têm suas propostas recusadas”.

Há movimentos que são aguardados pela categoria. Bracco sinaliza que existe um universo de 40 a 50 milhões de pessoas, que compõem as classes C e D, sem qualificação profissional, que ainda não possuem plano de saúde. “É um mercado em potencial que está aí e que devemos explorar”, comenta o corretor.

A FenaSaúde aponta, entretanto, que em dezembro de 2013, dos 50 milhões de planos de saúde médicos, 18,5 milhões entraram em cooperativas médicas e 18 milhões em medicina em grupo, sendo assim, não há escassez do produto. O presidente da entidade, Marcio Coriolano, explica que as seguradoras e operadoras têm deixado a carteira por uma simples razão: os custos da medicina sobem muito mais do que a inflação, provocando a necessidade de reajustes de preços. No entanto, o governo passou a interferir sobre os aumentos, requerendo índices menores do que a inflação médica demandava.

“As companhias enxergaram que a situação poderia causar problemas futuros e ameaçar o perfil econômico de suas operações, e optaram pela decisão prudente de se retirar do plano individual. E essa é a lógica. O fundamento básico do seguro é o equilíbrio econômico atuarial. As seguradoras prudentes não vão investir em um negócio que pode dar prejuízo”, enfatiza.

## Quem paga a conta?

A opinião dos entrevistados converge, portanto, para a mesma conclusão: existe a utopia de que o seguro é um produto social. Mas, apesar de oferecer benefícios para ajudar o consumidor nos problemas que podem surgir ao longo da vida, o mercado de seguros é privado e tem por regra financeira a obtenção de lucro. O seguro ameniza a obrigação do Estado de fornecer saúde ao cidadão, aliviando os cofres públicos e reduzindo a deficiente fila de espera nos hospitais. Em contrapartida, não existe cooperação do governo ao mercado para permitir a redução de custos.

“As pessoas olham para o setor como se ele fosse público. É exatamente por ele ser complementar que se opõe ao sistema público. O objetivo do seguro é oferecer um bom produto, com ampla rede de prestação de serviços, atendimento com velocidade, ética e atenção ao segurado, mas também dar resultado, ter lucro. O SUS está aí para fazer o papel social. Não se pode exigir que o setor privado cumpra o papel do Estado”, comenta Coriolano.

Bracco julga ser necessário maior entendimento sobre o seguro, suas particularidades e necessidades, reunindo toda a sua cadeia produtiva e os órgãos governamentais, para, juntos, proporem um modelo participativo, com cooperação de ambos os lados.

“Dessa maneira, a iniciativa privada de fato tiraria um grande encargo do SUS e o sistema público poderia operar na retaguarda para atender a população mais carente. É uma discussão que precisa ser estabelecida com critério e, principalmente, com bom senso”, conclui o corretor de seguros.

## Principais maneiras de contratação do Seguro Saúde

### EMPRESARIAL

- Contratado pelas empresas para oferecimento de benefício aos colaboradores
- Não tem regulamentação da ANS no reajuste de preços e nos cancelamentos de contratos
- A sinistralidade é medida pelo perfil dos funcionários
- Conta com reajuste anual

### INDIVIDUAL

- Oferecido somente por cooperativas e medicina em grupo
- Contratado por pessoa física
- Regulado e limitado pela ANS, que proíbe a rescisão de contratado unilateral
- A sinistralidade é medida de acordo com o perfil do segurado
- Conta com reajuste anual

### POR ADESÃO

- Contratado por profissionais que mantêm vínculo associativo com uma pessoa jurídica de caráter profissional, classista ou setorial, podendo incluir dependentes
- Não tem regulamentação da ANS no reajuste de preços e nos cancelamentos de contratos
- A sinistralidade é medida de acordo com o perfil da carteira das instituições
- Conta com reajuste anual, podendo ocorrer reajuste extra

### PME

- Contratado por pessoa jurídica, possuindo a partir de duas vidas seguradas
- Não tem regulamentação da ANS no reajuste de preços e nos cancelamentos de contratos
- A sinistralidade é medida pela carteira total das seguradoras e operadoras
- Conta com reajuste anual

## Novos planos de parceria com corretores

Seguradoras investem em produtos específicos e estratégias de distribuição para ampliar resultados no País

As companhias Mitsui Sumitomo e RSA Seguros visitaram o Sincor-SP para divulgar planos de expansão de mercado e novas parcerias com os corretores de seguros. Os encontros foram conduzidos pelo presidente com membros da diretoria executiva do Sindicato, defendendo diálogo da indústria do seguro através da conciliação.

Os executivos da Mitsui Sumitomo apresentaram, no dia 4 de junho, as estratégias de expansão no Brasil, tendo como foco o canal corretor. Segundo o vice-presidente, Hélio Kinoshita, o objetivo é capitalizar as oportunidades do mercado interno. “A Mitsui definiu plano estratégico em 2012, reposicionando a empresa e a marca e enfatizando as linhas de negócios e serviços, bem como os investimentos em pessoas e tecnologia. Agora o objetivo é dobrar de tamanho até 2017 por meio da parceria com corretores e assessorias”,

declarou Kinoshita.

O vice-presidente ressaltou que a companhia inaugurou filial em Belo Horizonte no segundo semestre de 2013 e a abrangência vai se ampliar com a nova filial em Salvador, prevista para começar a funcionar nos próximos meses, além de unidades que estão planejadas para Santa Catarina e Centro-Oeste.

A estratégia da Mitsui é consolidar o crescimento na carteira de Auto, com a qual foi recentemente reconhecida pelo portal Exame como uma das cinco melhores seguradoras em regulação de sinistros. “Temos registrado excelentes resultados, além de baixar a sinistralidade do ramo”, acrescenta Kinoshita, lembrando que outra frente da operação da Mitsui contempla a atuação em seguros corporativos, incluindo Vida, Patrimonial, Frotas e Transportes.



Mitsui Sumitomo mostra estratégia de expansão no Brasil, tendo como foco o canal corretor



RSA Seguros mira as micro e pequenas empresas e novas parcerias com os corretores

### Nichos e portfólio

Já a RSA Seguros mira as micro e pequenas empresas. Segundo o Book de Pesquisas sobre MPEs Paulistas, realizado pelo Sebrae-SP, existem mais de 860 mil estabelecimentos desse porte no Estado de São Paulo.

O CEO da companhia, Thomas Batt, explica que, pelo menos, 70% desses estabelecimentos não possuem seguros e, como a RSA é uma seguradora que atua com nichos diferenciados de mercado, traçou planos para desenvolver portfólio específico, definindo também a aplicação de novas parcerias com corretores de seguros de pequeno e médio portes para distribuição eficaz das novidades. Os investimentos no suporte administrativo interno já estão a pleno vapor para garantir facilidade operacional.

“A RSA é conhecida por fazer parcerias com correto-

ras de grande porte e queremos mudar essa visão, indo além da fala de mudança, mas realmente mostrando a todos os corretores o porquê de trabalhar conosco, considerando nossos sistemas, campanhas de motivação, características dos produtos e inovação”, disse ressaltando ainda a intenção de, até 2015, começar a colher os primeiros resultados do movimento.

Para o 1º vice-presidente do Sincor-SP, Boris Ber, a seguradora possui perfil para explorar o desenho de soluções destinadas aos riscos declináveis, entre outras vocações. “Já que a intenção da RSA é atrair novos corretores de seguros e assessorias, o caminho que indico é o desenvolvimento de estudos nesse sentido. Para expansão do mercado, precisamos de produtos que atendam as necessidades das pessoas e dos corretores. Por isso, não tenho dúvidas de que, se a seguradora quer

explorar esse campo, obterá grande sucesso”, afirma.

Batt assegurou que a intenção é ouvir o Sincor-SP, a fim de compreender o cenário enfrentado pelo corretor no Estado, concretizando relacionamento com formadores de opinião.

Nesse contexto, o presidente do Sindicato, Alexandre Camillo, também defendeu a interlocução entre quem faz o produto e os profissionais da distribuição. “Nossa intenção é promover o crescimento do corretor e, em decorrência, gerar resultados positivos para as companhias”, concluiu Camillo.



**mutualismo****Sincor-SP promove primeira reunião com diretoria completa**

**Grupo divide responsabilidades para prestar melhor atendimento ao corretor de seguros**

Para definir as novas ações estratégicas que serão conduzidas pelo Sincor-SP, a entidade reuniu, pela primeira vez, os mais de 50 profissionais que compõem o quadro da diretoria. O encontro aconteceu no dia 9 de junho e tratou de questões administrativas em relação às campanhas internas, produção do XVI Conec, composição das comissões técnicas e vice-presidências, e divisão de tarefas para atendimento das áreas de Comunicação, Disque Sincor, Cultura do Seguro, Unisincor, Ouvidoria, Benefícios, AC Sincor, entre outras.

Na ocasião, o presidente Alexandre Camillo enfatizou que o plano de gestão é a “bíblia” da diretoria e reforçou que um dos principais objetivos é estabelecer interlocução com o mercado e promover um ambiente seguro para o desenvolvimento do corretor. “A palavra de ordem é trabalho. Lá fora temos uma categoria maravilhosa e um mercado promissor, por isso, conto com a equipe para essa entrega. Sei que temos agregadas muita inteligência, competência e boa intenção e



Encontro reuniu mais de 50 profissionais, que compõem o quadro diretivo da entidade

vamos utilizar dessa capacidade para fazer o melhor trabalho possível”.

Pela primeira vez na composição do corpo diretivo do Sincor-SP, o diretor da Regional Marília, Walter Reis, acredita que o grupo vai aproveitar o que há de melhor no Sindicato para oferecer aos corretores de seguros. “Nesta reunião reforçamos nosso interesse de trabalhar pela categoria, transformando ideias em ações proveitosas e que agregam para todo o setor”, comentou.

Já o diretor da Regional São José do Rio Preto, Roberto Mantovan, que está à frente do escritório pela

segunda gestão consecutiva, se mostrou bastante otimista com os novos projetos. “Contamos uma equipe organizada e com força de vontade. Agora é arregaçar as mangas, porque temos muito trabalho pela frente”.

O presidente Camillo ainda enfatizou a necessidade de aproximar mais os corretores da entidade. “A proximidade com a categoria é uma missão nossa. Temos que receber os associados, atraí-los para o Sincor-SP e realmente ser a Casa do Corretor de Seguros, reforçando que, independente do tamanho do seu negócio, ele é um empreendedor de sucesso”, concluiu o presidente.

## FACILITAMOS SUA VIDA PARA VOCÊ INVESTIR MELHOR O SEU TEMPO

Você pode colocar a sua Contribuição Sindical do Sincor-SP em débito automático na sua conta corrente na Credicor-SP.

### ▶ VEJA QUE BOM MOTIVO PARA ISSO:

Gera mais receita para sua cooperativa, proporcionando aumento nas sobras (Lucro), que são distribuídas, anualmente, para você mesmo, cotista da Credicor-SP.

**SICOOB CREDICOR-SP**  
Cooperativa de Crédito

A instituição financeira dos Corretores de Seguros

(11) 3188-5072 / 3188-5073 / 3188-5076

## Economia desfavorável provoca retração na Previdência Privada

*No ano passado, segmento apresentou recuo de 6,5%, mas sinaliza recuperação no primeiro quadrimestre de 2014*

O Brasil tem apresentado crescimento econômico acima da média de muitos países desenvolvidos, passando a figurar entre as dez maiores economias do mundo. Nos últimos quatro anos, contudo, os números têm sido menos expressivos que no começo da década, de modo que, no ano passado, o País cresceu 2,3% e as projeções para 2014 indicam expansão do PIB de apenas 1,16%, segundo o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística).

Nesse contexto, especialistas confirmam que a desaceleração tem reflexos no desempenho da indústria de seguros. Tanto é que a estimativa de crescimento das companhias seguradoras para 2013 era de 20%, mas o setor encerrou o ano com 13%, principalmente devido à retração do segmento de Previdência Privada.

Trata-se de cenário muito diferente do boom de 2012, quando o mercado avançou 31,54%, arrecadando R\$ 70,4 bilhões e apresentando o maior índice de crescimento em uma década. No mesmo ano, a carteira de VGBL, por exemplo, arrecadou R\$ 59,5 bilhões. Já em 2013, o setor não conseguiu superar as expectativas e encerrou o ano com retração de -6,5% em relação a 2012, de acordo com o Ranking das Seguradoras 2013 do Sincor-SP.

Para o consultor econômico do Sincor-SP, Francisco Galiza, da Rating de Seguros, o ritmo lento da economia nacional é justamente o motivo para a queda nas contratações dos planos de Previdência Privada. “A primeira coisa que as pessoas cortam, em tempos de economia desfavorável, é o investimento”, declara.

É assim que a 3ª Carta de Conjuntura do Setor de Seguros, também assinada pela Rating de Seguros, aponta que o comportamento da economia brasileira se caracteriza hoje pela trajetória de endividamento das contas públicas, saldo negativo da balança comercial e escalada da inflação, entre outros aspectos.

### Medo de mudanças

A gerente Comercial da Porto Seguro Previdência, Evely Silveira, avalia que 2014 tem sido um ano atípico, delineado por incertezas, em grande parte explicadas pelas eleições presidenciais. “Apesar de termos recuperado um pouco dos resultados no começo do exercício, percebemos que muitas pessoas estão receosas e inseguras em relação aos investimentos, com medo de mudanças, e, portanto, deixando de aplicar”, ressalta.

Já o corretor de seguros Josusmar Alves de Sousa,



da Mister Líber Corretora, acredita que a rentabilidade dos fundos no ano passado sofreu bastante em função do movimento do mercado e da redução da taxa básica de juros. O profissional acredita que o mercado também foi impactado pelo alto índice de resgates, que aumentaram em função do interesse por outros investimentos. “A rentabilidade ficou abaixo do que os consumidores estavam acostumados e a desconfiança aumentou, provocando fuga do capital para alternativas mais rentáveis, como imóveis, por exemplo”, pondera.

### Tímida recuperação

Entretanto, os números mais recentes mostram uma recuperação tímida do setor. Segundo pesquisas realizadas pelas consultorias NetQuant e Towers Watson, o

mês de maio apresentou saldo líquido positivo de R\$ 3,7 bilhões, crescendo 60% sobre o resultado de abril.

Para o superintendente de Investimentos da Brasilprev, Altair César de Jesus, o ano de 2013 foi marcado por incertezas nos cenários econômicos externo e interno, o que resultou na volatilidade dos fundos de previdência privada, “mas também foi um ano em que a indústria de previdência, como um todo, continuou crescendo”.

O executivo confirma que “as incertezas em relação às economias ao redor do globo ainda não são as mais favoráveis, mas se analisarmos o primeiro quadrimestre de 2014, o cenário econômico foi menos volátil do que nos momentos críticos de 2013”.

### Educação financeira

Uma das saídas encontradas pelas companhias seguradoras tem sido apostar na educação financeira de seus clientes. A Brasilprev, por exemplo, realizou palestras em 11 cidades brasileiras com o objetivo de levar conscientização securitária aos clientes. “Continuamos investindo em ações de conhecimento previdenciário para que nossos clientes estejam bem orientados dos objetivos do produto de Previdência Privada”, revela Altair.

Já a Porto Seguro auxilia os segurados explicando como funcionam os planos de previdência da companhia, além de disponibilizar sistemas online que contribuem para o planejamento do cliente. “A mesma ferramenta também é utilizada pelo corretor de seguros, que pode explicar ao seu segurado qual a melhor

forma de investir, de acordo com o perfil de cada pessoa”, explica Evely.

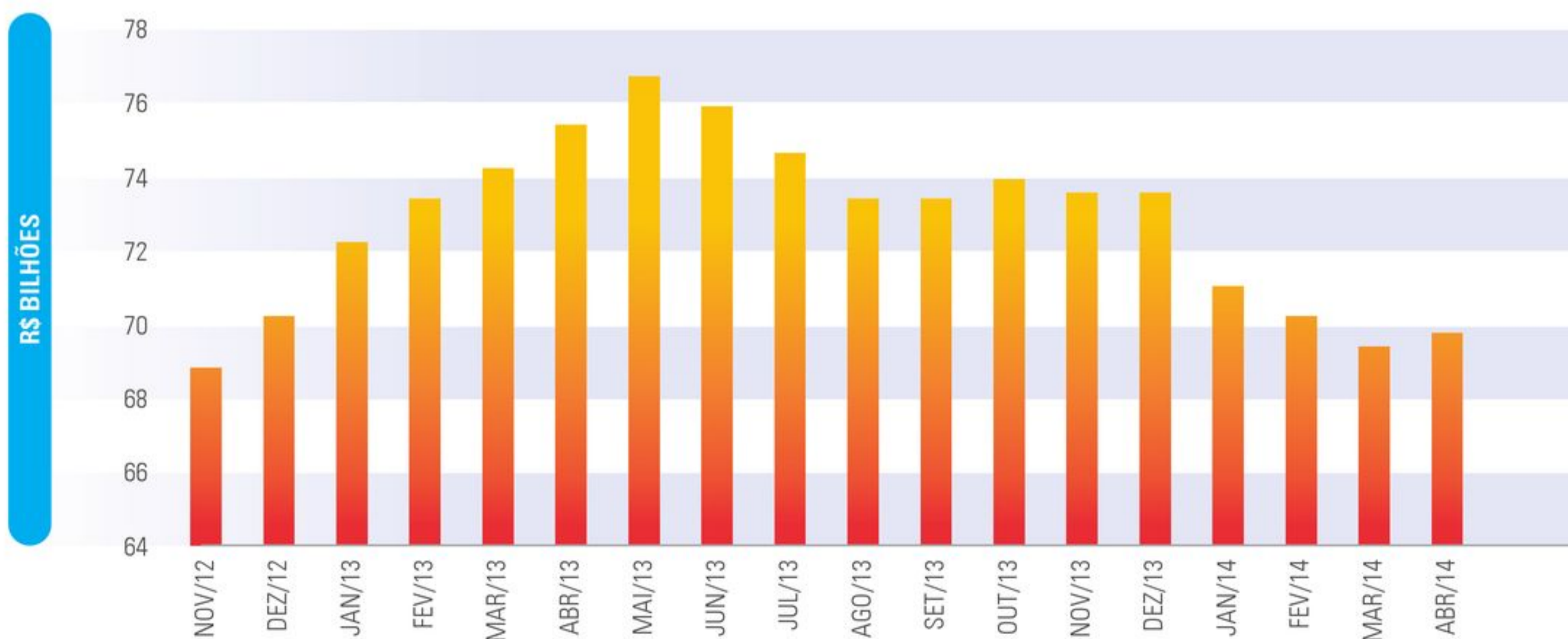
Para o corretor de seguros, a estratégia é oferecer o produto com mais frequência e mostrar aos clientes a recuperação na rentabilidade do segmento. “Estamos focando bastante na educação financeira, mostrando aos clientes que a Previdência é um produto de longo prazo e as oscilações, sobretudo em curtos períodos, fazem parte do jogo”, conclui Sousa.



## FATURAMENTO ACUMULADO MÓVEL: VGBL + PREVIDÊNCIA\*

12 MESES

\* Dados divulgados na 3ª Carta de Conjuntura do Setor de Seguros



### A Grande Jornada Pelo Mundo do Seguro

Há 22 anos no ar

Toda segunda-feira, das 7h às 8h  
Rádio Imprensa FM – 102,5 MHz

Programa apresentado por **Pedro Barbato Filho**

Com apoio do Sincor-SP

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

# Queda de raio X Danos elétricos

Especialistas explicam quais coberturas são contempladas pelo Seguro Condomínio

Com mais de 60 milhões de ocorrências de raio por ano, o Brasil lidera o ranking mundial do fenômeno. De acordo com dados do Grupo de Eletricidade Atmosférica (Elat), São Paulo está entre os principais municípios atingidos da região Sudeste e as ocorrências afetam a sinistralidade do Seguro Condomínio. No ano passado, os sinistros de Danos Elétricos representaram 40% dos casos e o de Queda de Raio, 4%.

O diretor executivo de Produtos Massificados da Tokio Marine, Marcelo Goldman, explica que as seguradoras acompanham estes e outros eventos climáticos, de maneira a definir o preço de seus produtos, já considerando as situações de risco. “As companhias precificam os seguros de acordo com a sinistralidade e isto pode variar em função de vários aspectos. Como, por exemplo, qual é a região em que se encontra o condomínio ou se é residencial ou comercial, vertical ou horizontal”, sinaliza o executivo.

A situação também impacta a rotina dos corretores de seguros. Pedro Bento Carlos Neto, da Shelter Corretora de Seguros, comenta que a empresa chega a adotar planos de contingência para suprir a demanda de sinistros em determinadas datas do ano, especialmente no primeiro trimestre, quando são registradas mais da metade das ocorrências de danos elétricos.

“A combinação de maior incidência com a intensidade da descarga, que atinge o dobro da média mundial, resulta em sinistros de frequência e severidade, sendo recorrentes as situações em que os edifícios perdem equipamentos e instalações em um mesmo episódio, o que obriga a regulação sincronizada e preferencial com diversos fornecedores”, explica Neto.

O especialista comenta que também é comum os segurados entenderem que a cobertura básica do Seguro Condomínio cobre os prejuízos causados a aparelhos eletrônicos particulares em função da queda de raio, entretanto, o corretor deve sinalizar ao cliente que, em consonância com a legislação vigente, o seguro garante e repõe as instalações construtivas da unidade autônoma, devendo cada condômino contratar, de maneira particular, um seguro específico para os produtos contidos em seu apartamento.

O Seguro Condomínio permite inclusão de cobertura de Incêndio para o conteúdo das unidades, mas ela não garante Danos Elétricos, já que estes podem ser ocasionados por uma série de fatores, como curto circuito, superaquecimento na rede elétrica do condomínio, falha de disjuntores, entre outros. Os danos causados por raio possuem característica técnica própria,

de maneira que os peritos das seguradoras, ao regular os sinistros, identificam e tipificam em qual das duas garantias deve ser enquadrado o acidente reclamado pelo segurado.

“Por isso, prestamos assessoria aos síndicos, no sentido de orientá-los quanto à isenção de responsabilidade do condomínio em manter cobertura para o conteúdo dos apartamentos, danos de imprevistos, como é o caso de queda de raios, ou mesmo em assumir a culpa por surtos ou variação de tensão na rede, que está sob responsabilidade do concessionário público”, indica Neto. “O ideal é que cada condômino contrate seguro particular contra Incêndio para garantir suas benfeitorias e o conteúdo de seu apartamento, com verba específica para isso”.

As companhias seguradoras também auxiliam o corretor, através do oferecimento de treinamento e suporte técnico para orientação final do cliente. O diretor de Auto e Massificados da SulAmérica, Eduardo Dal Ri, comenta que a companhia se preocupa com as necessidades dos parceiros, investindo em ações que facilitam as vendas e ampliam o conhecimento dos produtos. “Além de oferecer material de apoio, periodicamente realizamos visitas e treinamentos aos corretores, para mitigar todas as dúvidas e também identificar melhorias apontadas pelos nossos parceiros”, diz Dal Ri.

## Raios no litoral

As altas temperaturas no período de verão provocam chuvas com muitos raios no final da tarde e início da noite na região da baixada santista, o que colabora para o registro de número significativo de ocorrências. De acordo com o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe), somente em dezembro do ano passado foram computados 69 raios em Santos. Já São Vicente, Praia Grande e Guarujá ficaram com média de 30 raios.

O diretor da Regional Santos do Sincor-SP, Rogério Freeman, sinaliza que os indicadores colaboram para a alta competitividade na comercialização do seguro na região. “Trata-se de uma ótima oportunidade de negócios, contatos e expansão da carteira, oferecendo outros ramos para os condôminos”, destaca.

Freeman concorda com Neto sobre a importância do corretor instruir o segurado no que tange à indenização de bens pessoais. O diretor reitera que o profissional, além de orientar quais são os casos em que há cobertura técnica do seguro, também esclarece os síndicos, administradores e responsáveis pelos condomínios.



“O ideal é que cada condômino contrate seguro particular contra Incêndio para garantir suas benfeitorias e o conteúdo de seu apartamento, com verba específica para Danos Elétricos”

Pedro Neto – Shelter Corretora

“Enfatizamos quanto à necessidade de prevenção técnica e manutenção, como, por exemplo, através de equipamentos de para raios, no ato de encaminhamento da proposta de seguro. Sugerimos que, além do seguro obrigatório para o condomínio, em suas unidades autônomas e áreas comuns, cada condômino faça a sua apólice de Seguro Residencial Individual, ou Empresarial, para os casos de condomínios comerciais ou mistos. Esse procedimento é complementar e abrange todos os riscos patrimoniais a que estão submetidos seus proprietários ou mesmo os inquilinos”, conclui Freeman.

# Seguro Fiança em expansão

Prêmios alcançaram R\$ 348,2 milhões em 2013, com alta de 18,6% sobre 2012

O sonho de conquistar a casa própria ainda está fora do alcance de algumas pessoas, em contrapartida, para quem ainda mora de aluguel, as facilidades para locar uma casa ou apartamento estão crescendo. Somente a Lello Imóveis chega a fechar entre 200 e 300 contratos por mês.

Entre as modalidades de garantias, o fiador continua no topo das escolhas, com 48% dos contratos, segundo dados divulgados, em abril deste ano, pelo Sindicato da Habitação (Secovi-SP). Em seguida aparece a caução (depósito antecipado de três meses do aluguel, com 32,5%) e Seguro Fiança Locatícia (19,5%).

Com mercado ainda em expansão, o Seguro Fiança Locatícia caminha para se tornar uma das opções mais viáveis do mercado imobiliário. É assim que, em 2013, o faturamento do ramo chegou a R\$ 348,2 milhões, com alta de 18,6% sob os resultados do ano anterior.

O corretor de seguros Carlos Rogério Silva, que atua no segmento há 20 anos, acredita na ampliação dos negócios. Entre 2007 e 2014, sua carteira, focada na região do ABC, aumentou 57%. “A expansão é fruto de novas parcerias com imobiliárias, que estão atuando com a modalidade”, explica.

A informação é convergente com a análise da diretora da Lello Imóveis, Roseli Hernandez. Segundo ela,

as imobiliárias estão adotando essa forma de garantia e contribuindo para a expansão do setor. “Somente na região do ABC, fechamos de 15 a 20 contratos, sendo que 16% deles optaram pelo seguro, mas ainda a preferência é pelo fiador, cuja média de contratação fica em 59%”, exemplifica.

Ao analisar o ramo na capital, o gerente executivo de Produtos Tradicionais do Grupo BB-Mapfre, Marcos Figueiredo, aponta que uma em cada cinco locações residenciais são contratadas com Seguro Fiança. “Apesar de a procura do produto ainda ser tímida, já que representa 20% dos contratos, acredito que nos próximos anos será bem explorado”, opina.

De acordo com o executivo, a chave está nas mãos do corretor de seguros, tendo em vista que o produto já é bem visto em diversas regiões do Brasil, principalmente no Sul e Sudeste.

“O Seguro Fiança Locatícia vai avançar se o corretor continuar apresentando seus benefícios ao locatário. O inquilino tem a possibilidade de evitar o constrangimento de pedir a alguém que seja seu fiador, além disso, a apólice oferece um grande pacote de assistências, como eletricista, encanador, chaveiro e limpeza de caixa d’água. Sem dúvida, o ramo é prioritário para o desenvolvimento brasileiro”, acrescenta Figueiredo.

## Cenário de desafios

Para o corretor Carlos Rogério Silva, o que falta ao segmento de Fiança Locatícia é o desenvolvimento da cultura do seguro e a divulgação do segmento, já que o produto traz vantagens inquestionáveis. “O baixo poder aquisitivo dos inquilinos e a falta de conhecimento do seguro contribuem para que não seja tão destacado como deveria”, diz.

O cenário de desafios é reforçado pela corretora de seguros Maria Cristina Caldeira. Ela comenta que “a oferta de imóveis dá aos inquilinos maior poder de negociação, tanto no preço do aluguel, como na flexibilização de garantia para os contratos, ocasionando uma estagnação no crescimento do Seguro Fiança”.

## MÉDIA DA CONTRATAÇÃO DO SEGURO FIANÇA\*

POR REGIÃO DE SÃO PAULO



Fonte: Lello Imóveis  
Índices correspondentes à carteira e locais de atuação da fonte.

BAURU

## Alinhamento com seguradoras



Com o objetivo de reunir as seguradoras locais para solicitar agilidade nas resoluções dos processos dos corretores de seguros e **consolidar parceria** consistente entre os profissionais, a Regional Bauru, dirigida por Fernando Alvarez, promoveu encontro, no dia 25 de junho, com as companhias: Allianz, Bradesco, Continental, HDI, Liberty, Mapfre, Marítima-Yasuda, Metlife, Mitsui Sumitomo, Mongeral Aegon, Nobre, Porto Seguro, SulAmérica, Tokio Marine e Unimed.

RIBEIRÃO PRETO

## Atividades diferenciadas



Dirigida por Vicente Tozzo, a Regional Ribeirão Preto promoveu diversas atividades no mês de junho. Além de receber representantes das seguradoras SulAmérica e Tokio Marine para troca de experiências e atualização profissional dos corretores locais, também apoiou trabalhos sociais, como a **formação de jovens aprendizes** do programa Amigo do Seguro, e campanhas de conscientização no trânsito, que inclui a participação no trabalho "Bebida e direção não combinam" e a instalação gratuita de antenas de motos, que cortam linhas de pipa, além da distribuição de folders sobre o Seguro DPVAT.



SOROCABA

## Treinamento em Saúde

A Regional Sorocaba tem trabalhado para viabilizar um treinamento sobre o ramo de Saúde para os corretores de seguros locais. A iniciativa foi discutida, no dia 9 de junho, pelo diretor regional, Eduardo Lemes, e a representante da Amil, Haida Khalil Smidi. O foco do primeiro treinamento será o Seguro Saúde e, em uma segunda etapa, os **corretores também receberão curso** sobre os outros produtos da Amil.

MOGI DAS CRUZES

## Propostas de melhorias



Durante encontro com a SulAmérica e a Assessoria Ação Imediata, os corretores de seguros da região indicaram **melhorias nas relações de negócios** e a realização de projetos que atendam as necessidades dos profissionais.

O diretor da Regional Mogi das Cruzes, Fábio Ferreira Mattos, enfatiza que a união do mercado colabora para ampliar os negócios da categoria.

FERNANDÓPOLIS

## Ações estratégicas



Conduzida pelo diretor Odeir Vilar, a Regional Fernandópolis recebeu representantes da Bradesco e da Porto Seguro, nos dias 11 e 16 de junho, respectivamente, para propor encontros que **aproximem os corretores das companhias** por meio de programas de relacionamento com ações estratégicas de comercialização.

PIRACICABA

## Definição de agenda local



Cerca de **50 representantes de seguradoras** compareceram à reunião promovida pela Regional Piracicaba, no dia 26 de junho, a fim de organizar os trabalhos que serão realizados ainda este ano. O diretor regional, Carlos Caporali, explica que mantém diversas ações com as companhias da região, como presença em eventos, além do programa "Central de Currículos".

SÃO CARLOS

## Visita de executivos

A Regional São Carlos recebeu, no dia 27 de junho, uma **visita de representantes** da Bradesco Seguros. Na ocasião, os



executivos conheceram a estrutura disponível para atendimento dos corretores da região. O diretor Antonio Carlos João recepcionou o superintendente executivo do interior, Anderson Fabiano Mundim Martins, e o superintendente Comercial, Douglas Caldeira.



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

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

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

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

@BradescoSeguros facebook.com/BradescoSeguros

**Bradesco Seguros**  
É melhor ter.

## AR em Presidente Prudente se destaca por parceria com corretores e atendimento diferenciado



[Da esq. p/ dir.] Os sócios da CRN Corretora de Seguros, Marco Neves e Ricardo Ricci

Para conhecer o trabalho em certificação digital, que vinha sendo propagado por muitos colegas como promissor, os sócios da CRN Corretora de Seguros – que atua desde 1995 em Presidente Prudente – aceitaram o desafio de ser na cidade um posto de atendimento da Autoridade de Registro de um amigo.

A experiência adquirida, de janeiro de 2011 a dezembro de 2012, deu a certeza do investimento no negócio. Em janeiro de 2013, a CRN recebeu o credenciamento do Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (ITI) e deu início à operação independente de sua AR, vinculada à Autoridade Certificadora Sincor. “Analisamos que era uma boa oportunidade de negócio com um custo de investimento baixo”, declara o corretor de seguros Ricardo Ricci, sócio da AR CRN.

A equipe CRN é composta por quatro executivos, sendo três sócios. Um deles, Marco Neves, passou a gerir exclusivamente a AR. As duas empresas estão localizadas no mesmo centro empresarial, mas, além de distantes fisicamente, são totalmente desvinculadas. “A AR CRN não tem comercialização de seguro nem busca fazer cross-selling. Nossa estratégia é diferente, queremos manter a ética entre os corretores de seguros da região, assim eles nos indicam seus clientes para fazerem certificados digitais conosco sem medo de que ofereçamos seguros. Tratamos a AR como se não fosse uma corretora de seguros e, sim, uma empresa exclusiva de emissão de certificados digitais”.

Ricci equipara a atuação na certificação digital com a de corretor de seguros. “O trabalho é o mesmo, atender bem o cliente da certificação digital para que possa se manter na AR. Conseguimos nos destacar da concorrência ao oferecer atendimento diferenciado. Usamos a experiência do atendimento no seguro e isso tem dado bons resultados”.

Ele conta que investiram cerca de R\$ 50 mil no novo negócio e o montante já foi recuperado. O faturamento da CRN na certificação digital corresponde a 10% em relação à corretagem de seguros, com expectativas de grande crescimento para a AR que atende toda a região no entorno de Presidente Prudente.

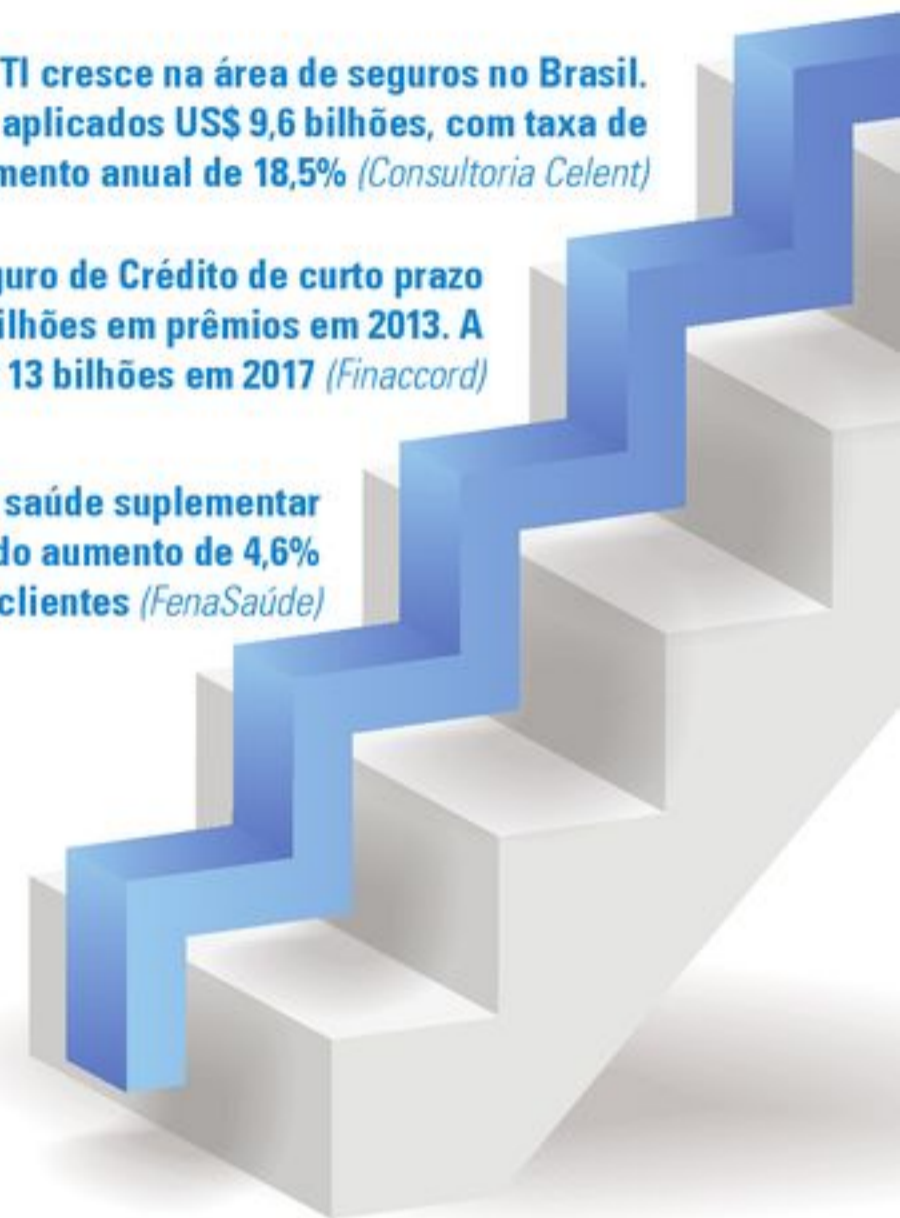
O desafio de montar uma nova empresa e aprender sobre uma nova atividade valeu a pena. “Estou super satisfeito com este investimento e sei que vamos crescer ainda mais em breve. Além das diversas demandas que farão com que toda população tenha um certificado a curto e médio prazo, estou confiante com o trabalho da nova gestão do Sincor-SP para o desenvolvimento da AC Sincor e dos nossos negócios. A abertura de novos postos será facilitada e vamos conseguir expandir”.

**1. Mercado registra crescimento de 114% na contratação do Seguro Educacional, com arrecadação de R\$ 14,3 bilhões em 2014** (FenaPrevi)

**2. Investimento em TI cresce na área de seguros no Brasil. Até 2016 devem ser aplicados US\$ 9,6 bilhões, com taxa de crescimento anual de 18,5%** (Consultoria Celent)

**3. Mercado global de Seguro de Crédito de curto prazo cresce em torno de US\$ 10,2 bilhões em prêmios em 2013. A expectativa é chegar a US\$ 13 bilhões em 2017** (Finaccord)

**4. Em três anos o mercado de saúde suplementar teve a maior alta, registrando aumento de 4,6% dos clientes** (FenaSaúde)





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.

## erramos

### Lei da Transparência e a atividade do corretor

Diferentemente do que foi divulgado por e-mail marketing, em observância à transcrição do Art. 2º do Decreto N° 8.264 de 05/06/2014, as corretoras de seguros não possuem obrigatoriedade de informar o total de tributos para emissão de Nota Fiscal, isto porque a legislação relaciona a descrição ao consumidor. Como a categoria emite as NFs para empresas seguradoras e, eventualmente, para empresas operadoras de planos de saúde, monitoramento, consórcio e outras, não se torna necessária a aplicação.

**“Art. 2º. Nas vendas ao consumidor, a informação, nos documentos fiscais, relativa ao valor aproximado dos tributos federais, estaduais e municipais que influem na formação dos preços de mercadorias e serviços, constará de três resultados segregados para cada ente tributante, que aglutinarão as somas dos valores ou percentuais apurados em cada ente.”**

Outro detalhe, é que, no caso das corretoras de seguros, elas não repassam e não têm como repassar os valores dos tributos para os valores das comissões de seguros e sobre os demais serviços (operadoras de planos de saúde, monitoramento, consórcio e outras), conforme o previsto na legislação (valor aproximado dos tributos federais, estaduais e municipais que influem na formação dos preços de mercadorias e serviços), pois os valores que as corretoras de seguros recebem, é um percentual aplicado ao prêmio do seguro que são determinados pelas fontes seguradoras e/ou pelas demais tomadoras de serviços pagadoras. Caso queira informar, o valor seria o equivalente a 4,65% (COFINS 4,00% e PIS 0,65%) sobre o valor da NF. No caso do ISS, ele já aparece destacado na NF.

*Essa coluna foi elaborada pela EAB Contabilidade e Consultoria*



**1. O Índice de Confiança do Consumidor (ICC) atingiu o pior patamar desde 2003, despencando 26% de junho de 2013 até o momento (FecomercioSP)**

**2. Estimativa de crescimento do mercado em 2014 tem queda e passa de 12,2% para 9,1%, com o faturamento na casa dos R\$ 332 bilhões (Sindseg-SP)**

**3. Sinistros ocorridos entre janeiro e abril pularam de R\$ 2 bilhões para R\$ 3,3 bilhões, alta de 8,7% no primeiro quadrimestre (Susep)**

**4. Resultado da indústria global de seguros cai em 2013. Os números revelam crescimento de apenas 1,4% (Swiss Re)**

Certificação Digital  
e Corretor de Seguros,  
solução para o sucesso.



**MULTIPLIQUE SEUS GANHOS.  
TORNE-SE UMA AUTORIDADE DE REGISTRO  
E DIVERSIFIQUE SUA CARTEIRA.**



## Emilia Guan

Docente da Unisincor, consultora, empresária e psicóloga, com especialização em Psicopedagogia. Desenvolve projetos para desempenho de equipes. Instrutora de treinamento, com larga experiência nas áreas Comercial e Psicologia aplicada ao desenvolvimento profissional.

# Estratégia para atingir lucratividade e sustentabilidade

Observamos atualmente que, em decorrência das demandas do mercado, os serviços relacionados à venda de seguros são similares e os preços se equiparam. Dessa forma, o que diferencia são os recursos humanos, pois é por meio do relacionamento que a organização constrói e agrega valor à sua imagem, e esta, na era do capital intelectual, é mais valiosa do que os ativos tangíveis.

O processo de retenção dos clientes hoje é visto como a grande ferramenta para a diferenciação no mercado. A retenção está intimamente associada à percepção que os clientes têm sobre a importância da empresa, sobre as vantagens e benefícios em continuar a negociar com a empresa. Em outras palavras, os clientes continuam comprando em decorrência da avaliação positiva do atendimento e superação de suas expectativas relacionadas às transações: confiabilidade, inovação e também a construção de um relacionamento durável.

Não obstante aos esforços realizados, cotidianamente, pelos agentes de relacionamento para a retenção e fidelização, com o passar do tempo as exigências aumentam, os critérios de percepção de valor agregado, por parte dos clientes, se tornam mais sofisticados, e, como uma consequência do crescimento conjunto, a empresa inova, agrega; o cliente igualmente evolui, recebe e quer sempre mais.

tempo, os clientes investidores percebem as dificuldades dos relacionamentos internos e passam a reformular – nem sempre de forma positiva – a qualidade da imagem institucional. Diante desta situação os agentes empenham-se cada vez mais para oferecer vantagens e benefícios, fato que envolve dispêndio de energia, recursos e motivações: os chamados “custos fantasmas” que não aparecem nas planilhas financeiras, mas que causam grandes prejuízos à organização, pois o tempo que investe para reparar poderia ser investido para inovar positivamente, valorizando o cliente e suas transações.

O caminho para a inovação inicia com o estabelecimento de uma cultura de fidelização: a fidelização deve ser um compromisso de toda a empresa. Promover o relacionamento com seus clientes deve fazer parte de sua cultura e de sua missão. Se uma empresa quer garantir a fidelidade de seus clientes, precisa valorizar e fidelizar seus clientes internos. Os colaboradores devem estar totalmente conscientes, envolvidos e integrados com os valores da empresa e do cliente. Precisam ouvir seus clientes com atenção e respeito e ter autonomia e responsabilidade para falar em nome da empresa. Devem ser treinados para analisar situações de conflito e tomar decisões em favor dos clientes, tendo como principal parâmetro a filosofia administrativa.

Estabelecer um clima organizacional favorável por meio da confiança na organização, estimular o trabalho em equipe, aprender a administrar de forma positiva os conflitos internos, proporcionar oportunidade de crescimento e desenvolvimento conjuntos, promover a gestão do conhecimento, tornando os “saberes informais” em conhecimento explícito e, a partir deles, desenvolver ações táticas e estratégicas positivas para agraciar os clientes investidores.

As ações externas são consequências dos valores e processos vivenciados nas realidades internas das organizações. Para gerenciar qualitativamente a carteira dos clientes investidores de modo a conferir lucratividade e sustentabilidade, é necessário que sejam gerenciadas qualitativamente as relações internas, afinal, os recursos humanos são os grandes diferenciais!

“O caminho para a inovação inicia com o estabelecimento de uma cultura de fidelização. Se uma empresa quer garantir a fidelidade de seus clientes, precisa valorizar e fidelizar seus clientes internos”

Mais do que tratar o cliente como um recurso financeiro a ser obtido, urge que as empresas passem a desenvolver relacionamentos sinérgicos com seus clientes, tratando-os de acordo com o que realmente são – parceiros de negócios, membros de suas equipes, uma vez que todos buscam a mesma coisa – bons resultados.

Para tratar o cliente como membro da equipe, é preciso que exista um clima relacional favorável; empatia, abertura nos canais de comunicação, competência para relacionamentos, capacidade de responsabilidade, comprometimento com os objetivos, entre outros. Curiosamente, os agentes de relacionamento empreendem tais esforços no que diz respeito ao cliente investidor, porém, muitas vezes, não conseguem empreendê-los dentro da própria organização. Com o passar do



Já pensou  
em ganhar

**10%**

de **bônus**  
sobre suas  
vendas?

MAKT\_10501\_062014

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

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

**Admix**

Porque saúde deve ser para todos.



## TRANQUILIDADE EM DOBRO PARA VOCÊ.

A Yasuda Seguros e a Marítima Seguros são subsidiárias da Sompo Japan Insurance Inc., uma das maiores e mais bem conceituadas seguradoras do mundo por sua filosofia de sempre colocar o cliente em primeiro lugar. É tranquilidade em dobro para você e para os seus clientes.



EMPRESAS SUBSIDIÁRIAS DA

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



SOMPO JAPAN

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