

Crise X Oportunidades: Driblando índices negativos

Em meio a cenário econômico pouco animador, executivos e corretores de seguros apontam produtos e estratégias para diversificar mix de carteira e alcançar resultados positivos para toda a cadeia produtiva do setor.

Pág. 12



Explosão em condomínio

Sinistro que afetou prédio no Rio de Janeiro é usado como exemplo para alertar corretores sobre necessidade de ofertar coberturas adicionais do seguro condomínio.

Pág. 10



Por mais emissões

AC Sincor realiza Encontro das ARs Empreendedoras para incentivar comercialização de certificados digitais e apresentar propostas de melhoria em serviços.

Pág. 18



19º CONGRESSO BRASILEIRO
DOS CORRETORES DE SEGUROS

3º CONGRESSO BRASILEIRO
DE SAÚDE SUPLEMENTAR

COMITIVA DOS CORRETORES DE SEGUROS DE SÃO PAULO

Crescer e Desenvolver:

O Caminho é Simples?

Os corretores de seguros do Estado de São Paulo contam com preços especiais para inscrição no Congresso Brasileiro, promovido pela Fenacor.

Os pacotes da **Comitiva dos Corretores de Seguros de São Paulo**, organizados pelo Sincor-SP, incluem **inscrição + passagem aérea + hospedagem + camiseta**, garantindo maior tranquilidade e conforto para você.

Não perca essa oportunidade!

DATA:

8 a 10 de outubro

LOCAL:

Centro de Convenções do Rafain Palace Hotel

ENDEREÇO:

Avenida Olímpio Rafagnin, 2357 - Foz de Iguaçu (PR)

MAIS INFORMAÇÕES:

(21) 3231-8999 | (21) 3231.896 - [Abalone Turismo](#)

FENACOR

SINCORSP

olá



“ Com a casa arrumada, contando com especialistas nas diversas áreas do seguro, e se mostrando acessível no fornecimento de informações sobre o setor, o Sincor-SP tem sido cada vez mais demandado pela mídia ”

Levando à sociedade a importância do seguro e do corretor

Tão importante como nossa troca de ideias para uma gestão participativa, é conseguirmos nos comunicar para fora dos muros do Sindicato, levando à sociedade o brilhante papel que o seguro cumpre nos aspectos social e de sustentabilidade.

O segundo pilar do nosso programa de gestão é exatamente Divulgação da Importância do Corretor de Seguros e do Sincor-SP. Com a casa arrumada, contando com especialistas nas diversas áreas do seguro, e se mostrando acessível no fornecimento de informações sobre o setor, o Sincor-SP tem sido cada vez mais demandado pela mídia.

Desde o início da gestão, vimos promovendo Fóruns com a Mídia Especializada, canal direto e de colaboração mútua com os jornalistas do setor. Aos poucos estamos ampliando espaço na grande imprensa, mas queremos nos consolidar como fonte de informações sempre que houver uma matéria de seguro, e também pautar a criação de novos temas, principalmente mostrando o aspecto positivo, como os bilhões que são devolvidos à sociedade na forma de indenização todos os anos – em 2014, por exemplo, foram mais R\$ 133 bilhões, mas pouco se fala sobre isso.

Com a grande imprensa precisamos dispor de mais atenção em nosso discurso, respeitando algum desentendimento que os jornalistas não especializados na área possam ter ao tratar de assunto tão técnico, para garantir a boa divulgação que a indústria do seguro faz por merecer. Em julho damos início à agenda de encontros com grandes jornalistas de economia, que por vezes escrevem sobre seguros – a estreia será com a Mara Luquet, da CBN.

Estamos estruturando também, para o segundo semestre, um grande Workshop para Jornalistas, reunindo os principais nomes da imprensa especializada e geral. Em nossa visão, este evento pode render reportagens melhores, já que prepara os profissionais para cobrir nosso setor. Com abordagem didática, o Workshop para Jornalistas deve abordar as principais modalidades de seguro e suas especificidades, bem como apresentar números de mercado e perspectivas. Com isso, queremos: obter maior proximidade com a imprensa, enriquecer a discussão sobre temas de nosso interesse, va-

lorizar nossa categoria, e influenciar positivamente os formadores de opinião sobre a importância de contar sempre com o suporte de um corretor de seguros na contratação de uma apólice.

Dentro do pilar da Divulgação, temos diversas outras ações. A exposição “O corretor de seguros através dos séculos”, que foi inaugurada em Bauru, no centro do Estado, para expandir por todas nossas 30 regionais, já chegou em Marília. Em cada local é atraída atenção do público com a ostensiva divulgação de uma bela mostra cultural e seu coquetel de lançamento. Com isso também vimos obtendo ótimo espaço nas mídias locais, que destacam a exposição que retrata a evolução da economia do Brasil, diretamente acompanhada pelo seguro e, claro, pelo corretor de seguros.

Também para mostrar nossa cara à sociedade, frisando o papel de agente do bem-estar social do corretor de seguros, está dentro do pilar de divulgação a retomada de ações sociais. Durante todo o mês passado o Sincor-SP participou do Maio Amarelo, movimento internacional de conscientização para redução de acidentes de trânsito. Os corretores de seguros se juntaram ao Sindicato das Seguradoras e à ONG Terapeutas do Trânsito para interagir, na capital paulista, com milhares de cidadãos, defendendo a conscientização e a direção segura, exibindo nossa logomarca “Corretores de Seguros - Ação Social”.

O departamento Social foi a porta de entrada de minha atuação no Sindicato, e muitas vezes estive à frente dessas ações que buscam, de forma descontraída, mas construtiva, lutar pela segurança de milhões de brasileiros e, ao mesmo tempo, reforçar a imagem positiva e socialmente responsável do corretor de seguros.

Nós, que somos especialistas em vendas, precisamos, antes de tudo, vender nossa imagem e importância. E não se trata de marketing vazio, mas de reconhecimento de nosso real valor.

Forte abraço!

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

Telefone: (11) 3188-5061

Redação: Camila Correia e Thamires Costa

Colaboração: Pedro Duarte e Thaís Ruco

Conselho Editorial: Boris Ber, Adevaldo Calegari, Carlos B. de Moura, Diniz Nunes

Caetano, Paulo Meinberg e Pedro Barbatto Filho

Direção de Operações: Márcio Pires

Publicidade: Marlene Campos

E-mail: marlene.campos@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5057

Direção de Arte: Agência VISIA

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Alexandre Camillo**

1º vice-presidente: **Boris Ber**

2º vice-presidente: **Simone 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 Beto 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**

Vice-presidente da Capital: **César Bertacini**

Vice-presidente do Interior: **Rafael Miranda de Freitas Carvalho**

Vice-presidente de Relações com o Mercado: **Rubens de Almeida**

DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**

ARAÇATUBA: **Francisco Flávio Machado**

ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**

BARRETOS: **João Carlos Garrucho**

BAURURU: **Fernando Antônio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Adelairton Ferreira Eloi**

FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**

FRANCA: **Hildemar José da Silveira**

GUARULHOS: **Claudemir Machi**

JUNDIÁ: **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: **Joilson Soares da Silva**

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

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

www.facebook.com/sincor.sp



Ouvidoria: **Octavio Milliet**

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

vistoria



03

OLÁ

Levando à sociedade a importância do seguro e do corretor



05

VOZ DO CORRETOR

Comentários recebidos através das mídias do Sincor-SP



06

COBERTURA BÁSICA

PL propõe volta da carteira do corretor



07

TENDÊNCIAS

As oportunidades e desafios do seguro de automóvel



08

PERFIL

Entrevista com Marcelo Blay, da Comissão de Tecnologia



10

CENÁRIO

Explosão em prédio no Rio de Janeiro coloca em pauta venda do seguro de condomínio



12

COBERTURA ESPECIAL

Empreender é a solução



18

CERTIFICAÇÃO DIGITAL

Trabalhando por mais emissões por pontos e mais pontos emissores



20

DIÁLOGO

Palestra sobre seguro reúne alunos do Senac no Sincor-SP



22

SUA CASA

Jurídico pretende assessorar corretor nas relações com seguradoras e clientes



24

VOZ DO EMPREENDEDOR

Troca de experiências com o mercado segurador



25

REGIONAIS

Governo itinerante



26

ESPAÇO DO CLUBE

Em tempo de bom desempenho



27

COOPERATIVISMO

Cresce procura por empréstimo para aposentados do INSS



28

AGENDA

Calendário de treinamentos em julho

COM CORRETOR

Nova ortografia: Alfabeto/Trema/Acentuação

ESCADA ACIMA/ ESCADA ABAIXO

Índice de Confiança do Setor cresce 6,7% de março para abril

Roubos de carga sobem 21% na cidade de São Paulo



30

PONTO DE VISTA

Artigo de Edson Fecher, coordenador da Comissão Jurídica do Sincor-SP

voz do corretor

Indenização errada



Segurado teve sinistro de colisão no qual o culpado foi o outro veículo. Nosso cliente não assumiu a culpa, mas não sabemos de que forma o proprietário contatou a seguradora em assunto, que fez a indenização para o terceiro [...] a Marítima puniu nosso cliente com a perda de bônus [...] Fica a sugestão para que o [Disque] Sincor chame algum responsável dessa companhia para uma reunião [...]

Por e-mail, 1º de maio de 2015
Corretor de seguros da Zona Sul
GILMAR BIZULLI



Prezado Sr. Gilmar. Em atenção à vossa solicitação e após intervenção do Disque Sincor, a Yasuda-Marítima esclarece a bonificação devida. Estamos à disposição.

Por e-mail, 15 de maio de 2015
Disque Sincor
RENATO DE ANDRADE

Grato pelo empenho e parabéns pelo trabalho. Abraço.

Por e-mail, 15 de maio de 2015
Corretor de seguros da Zona Sul
GILMAR BIZULLI

Campanha Maio Amarelo



Parabéns ao Sincor-SP pela iniciativa e aos senhores Marco Antonio Cabral, diretor da Regional Zona Norte, e Luiz Alvarez Morales, e a todos os corretores que participaram!!!

Pelo Facebook, 29 de maio de 2015
Corretor de seguros da Zona Norte
RICARDO AMARAL

Venda de seguros pelas agências do Santander



Estou vindo aqui agradecer ao Santander por fazer seguro direto nas agências, principalmente de auto. Pois só esta semana fechei três seguros novos desses clientes insatisfeitos, que me procuraram e tiveram atendimento imediato, pois ao ligar para o respectivo contato, o seguro deles, um estava descoberto há 30 dias por erro de bônus, outro não tinha sido avisado da renovação automática e outro se sentiu lesado por não ter as coberturas que havia pedido [...] Obrigado espanhóis!!!

Pelo Facebook, 21 de maio de 2015
Corretor de seguros da Zona Leste
AMILCAR ALVES SARAIVA

Devolução de débito



Solicito que seja devolvida a parcela de nº 2, debitada na conta do segurado [...] A apólice pode ser cancelada integralmente a partir do não pagamento da 1ª parcela ou da parcela única e isso consta das Condições da Apólice [...] Peço interferência do [Disque] Sincor, para verificar a devolução desse valor debitado da seguradora [...]

Por e-mail, 16 de abril de 2015
Corretor de seguros da Zona Sul
DOMINGOS ANTÔNIO PIRES



Já solicitamos urgência para as devidas providências e resolução do caso, com a restituição de valor à seguradora. O comunicaremos imediatamente, assim que obtivermos retorno quanto à data do crédito.

Por e-mail, 22 de abril de 2015
ALLIANZ SEGUROS

Muito obrigado pela ajuda. É sempre bom saber que vocês [Disque Sincor] estão aí para nos ajudar. Abraço.

Por e-mail, 22 de abril de 2015
Corretor de seguros da Zona Sul
DOMINGOS ANTÔNIO PIRES

Solução rápida



Segurado sofre ação judicial, em virtude de acidente de trânsito com vítima fatal [...] Com o desligamento do, então, funcionário, temos enviado e-mail ao novo responsável, bem como ao superintendente da sucursal. [...] Ante todo o exposto, solicitamos da ingerência, no sentido de direcionar assunto à diretoria da Bradesco, priorizando a questão, haja vista o grau de relevância e tempo decorrido.

Por e-mail, 13 de abril de 2015
Corretora de seguros de Bauru
MÁRCIA FABRO



Márcia, bom dia! Considerando a decisão da direção, ficamos no aguardo dos dados bancários do beneficiário.



Por e-mail, 16 de abril de 2015
BRADESCO SEGUROS

Bom dia. Repercutiu positivamente a reclamação, o que não teria acontecido sem intermédio do [Disque] Sincor [...] Agradecemos novamente.

Por e-mail, 16 de abril de 2015
Corretora de seguros de Bauru
MÁRCIA FABRO

correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Nova campanha publicitária da Chubb



Prezado Nivaldo Venturini, a respeito da nova campanha publicitária da Chubb Seguros, focada nos seguros automóvel e residencial, o Sincor-SP reconhece o alto padrão das peças e do conceito, que destaca a importância do seguro diante dos imprevistos do dia a dia, posicionando a companhia como fornecedora de soluções exclusivas.

Mas o movimento, que prevê inserções em revistas, rádios e TVs em nível nacional, não menciona, em nenhuma das peças, a distribuição pelo corretor de seguros. Diante do exposto e tendo como base a longa contribuição da nossa categoria para a operação bem sucedida da Chubb, solicitamos posicionamento sobre a questão.

Enfatizamos que uma das missões do Sincor-SP é promover o diálogo construtivo entre agentes da cadeia produtiva, lutando pelos interesses da categoria no sentido de estimular o ambiente favorável para os negócios, em benefício do desenvolvimento da nossa indústria e do País. É assim que aguardamos pronunciamento da Chubb, reforçando que estamos à disposição para mais esclarecimentos. Forte abraço!

Por e-mail, 3 de junho de 2015
Presidente do Sincor-SP
ALEXANDRE CAMILLO



Prezado Alexandre, obrigado pelo seu e-mail e *feedback* com relação à nossa campanha publicitária. Como é do seu conhecimento, a nossa distribuição é 100% através do corretor, afinal, a Chubb Seguros trabalha exclusivamente com esse canal. Verifiquei com o nosso departamento de Marketing e, no site que foi criado para esta campanha, contém a informação de direcionamento para "Consultar o seu Corretor", porém no momento de migração para as demais peças, houve um equívoco e essa informação não está contida. Já solicitei os devidos ajustes em todas as peças. Mais uma vez, obrigado. Abraço.

Por e-mail, 3 de junho de 2015
Presidente & CEO da Chubb Seguros
NIVALDO VENTURINI

cobertura básica

Seguradoras pagarão mais impostos



As instituições financeiras, como bancos e empresas de seguros privados, terão aumento de 15% para 20% sobre a alíquota da Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL). A Medida Provisória 7675/15 cria a expectativa no governo de arrecadar mais R\$ 747 milhões ainda este ano e R\$ 3,8 bilhões em 2016.

Reservas de capitalização atingem R\$ 30 bilhões



O primeiro trimestre de 2015 conta com acúmulo de R\$ 30,2 bilhões em reservas técnicas de capitalização, registrando crescimento de 10,6% em relação ao mesmo período do ano passado. Na contramão, os regates também apresentaram expansão, com montante de R\$ 3,8 bilhões e aumento de 10,08%, durante o mesmo período.



Atividade de desmonte entra em vigor em todo País

No dia 20 de maio, entrou em vigor a Lei 15.276/14, que regulamenta a atividade de desmonte de veículos em todo o País. Há mais de um ano em funcionamento no Estado de São Paulo, a legislação similar já contribuiu na redução de roubos e furtos de veículos em diversas localidades. De acordo com a Secretaria de Segurança Pública, o Estado teve recuo de 23,26% nos casos de roubo e 7,17% em furtos de veículos, somente no primeiro trimestre deste ano.



Pensando no consumidor

Com uma proposta de Resolução Normativa colocada em consulta, a ANS promete melhorar o atendimento das operadoras de planos de saúde aos consumidores. Uma das medidas visa estabelecer um prazo de até cinco dias úteis para que as operadoras respondam aos beneficiários sobre a negativa de realização de procedimentos ou serviços solicitados, entre outras regras que beneficiam o consumidor.

Recusa de seguro de vida para jovem aprendiz

O Projeto de Lei 93/15, proposta do deputado Adail Carneiro (PHS-CE), que obriga empresas a contratarem seguro de vida e acidentes pessoais ao jovem aprendiz, foi rejeitado pela Comissão de Trabalho, de Administração e Serviço Público da Câmara. O parecer da recusa, do relator Benjamin Maranhão (SD-PB), diz que os trabalhadores já são segurados obrigatórios da Previdência Social. No entanto, antes de ser votado no Plenário, o PL ainda será analisado em caráter conclusivo pela Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania.



PL propõe volta da carteira do corretor



O Projeto de Lei 1.700/15, do deputado federal Lucas Vergílio (SD-GO), pretende atualizar a legislação sobre a profissão de corretor de seguros, tornando obrigatória a emissão da carteira de identidade profissional. Se aprovada, as identidades deverão ser emitidas em cartão inteligente e expedidas pela Susep, com validade de até três anos. Em entrevista exclusiva para o JCS [edição 405 – Maio/2015], o coordenador geral de registros e autorizações da Superintendência, Cássio Cabral Kelly, afirmou que o órgão já está em processo de contratação de uma empresa para fazer a concepção das carteiras, mas o prazo para concretização ainda é incerto.

tendências

As oportunidades e desafios do seguro de automóvel



A indústria automobilística tem uma importância muito grande para o País e, ainda mais particularmente, para o setor de seguros e seus corretores. A trajetória dos últimos anos mostra a dificuldade desse segmento. Em 2014, teremos uma produção fechando em 3,1 milhões de unidades, contra 3,7 milhões em 2013. Para 2015, esperamos ainda mais quedas.

Podemos dizer que o seguro desse bem tem duas grandes oportunidades e dois grandes desafios no mercado brasileiro.

Em termos de oportunidades, começamos com o crescimento da frota segurada. No Brasil, há, aproximadamente, 80 milhões de veículos em circulação, com quase 20% deles com seguro. Esse percentual não é uniforme e diversas características fazem diferença.

Por exemplo, o percentual de carros novos com seguro é muito maior. Com o advento mais intenso do seguro popular, alguns levantamentos mostram que esse valor pode chegar a 30%.

Outra oportunidade relevante é que, quando comparado a outros países, ainda há uma predominância do seguro de casco, em detrimento ao seguro de responsabilidade civil (RC). Quando comparamos com os EUA, a proporção de receita de seguro de casco no Brasil é 14% do mesmo valor naquele país, baixando para 6% quando comparamos os faturamentos dos seguros de RC.

Já em termos de desafios, um primeiro aspecto é a mudança tecnológica. Nessa linha, um dos pontos fortes mais estudados é o advento do carro sem motorista, cenário já esperado para os próximos 10 a 15 anos. Quando isso ocorrer, o seguro desse bem deverá se retrair.

Outro ponto se refere aos problemas urbanos, pois a vida das grandes cidades tende a dificultar a presença do veículo individual, tanto por problemas de mobilidade urbana, como de poluição. Na verdade, isso já vem ocorrendo em algumas cidades no País e deve aumentar no médio e longo prazo.

Esta coluna é elaborada pelo consultor de economia do Sincor-SP, Francisco Galiza

ACERTE NA ESCOLHA.
ACERTE SUA VIDA PROFISSIONAL.
FAÇA GRADUAÇÃO NA
ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS.

COM
FIES
É + FÁCIL!



Vire alvo de interesse das maiores empresas do mercado.

Faça Graduação em Administração na Escola Nacional de Seguros. Além de uma sólida formação em gestão, você terá acesso a conhecimentos específicos em Seguros e Previdência. Venha fazer parte de um dos setores que mais cresce no Brasil.

Confira a política de bolsas e os benefícios a empresas conveniadas em "Como Ingressar", no endereço abaixo.

Inscriva-se já: www.esns.org.br/processoseletivo

Rio de Janeiro - Centro - Tels.: (21) 3380-1044 / 1046
São Paulo - Consolação - Tels.: (11) 3062-2025 / 2143

 ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

Tecnologia: sucesso do corretor pode estar no uso de softwares

Para o coordenador da Comissão de Tecnologia do Sincor-SP, Marcelo Blay, investir em ferramentas tecnológicas reduz atividades repetitivas e permite que o corretor tenha mais tempo para prospectar clientes

JCS – O Sincor-SP definiu que as Comissões teriam dois focos principais para trabalhar durante os quatro anos de gestão. Em Tecnologia, quais foram os pontos escolhidos?

Marcelo Blay – O foco principal será o debate com as seguradoras para a busca de ganho de eficiência no processo como um todo, nas interfaces entre a corretora e a companhia, para que possamos acabar com o retrabalho que traz ineficiência ao sistema e aumento de custos em toda a cadeia.

Temos muitas atividades duplicadas como, por exemplo, a transmissão de propostas, que gera atrasos em emissões de apólices. É difícil acreditar que não possamos achar uma solução tecnológica para reduzir esse trabalho, bem como a automatização de processos de renovação, e ainda dar maior visibilidade no processo de gestão do sinistro.

Outro ponto que abarcaremos será a busca e recomendação de ferramentas tecnológicas de apoio à gestão das corretoras de seguros, principalmente as pequenas, como *softwares* para *backoffice* e prospecção de negócios, tais como CRM [*Customer Relationship Management*] e *Business Intelligence*.

JCS – E quais serão os trabalhos da Comissão nesse sentido?

MB - Os trabalhos do grupo estarão focados na proximidade com as seguradoras para buscar pontos de melhorias de processos para os três pilares básicos em nosso mercado: os clientes, os corretores e as seguradoras. O objetivo é usar a tecnologia para redução de atividades repetitivas e que não agregam valor para o cliente, mas que são necessárias devido a questões

regulatórias ou montagem de bases de dados para as seguradoras e/ou corretoras. Também tentaremos achar soluções que reduzam o custo operacional em toda a cadeia, liberando tempo e recursos para atividades nobres, como a venda e precificação, por exemplo.

JCS – Existem membros responsáveis para cada especialidade do segmento ou o grupo trabalhará em conjunto?

MB - Estamos nos encontrando regularmente (até agora foram duas reuniões) e, em função das ideias que têm surgido, temos nos esforçado para elaborar uma lista de prioridades e, cada um dos membros da Comissão, dentro de suas limitações de tempo e de distância física, assumirá a condução de um pedaço do projeto para colocarmos em marcha. Estamos buscando uma agenda de coisas práticas simples e de rápida aplicação para desenvolver em parceria com as seguradoras.

JCS – Como foram escolhidos os integrantes?

MB - A diretoria do Sincor-SP buscou corretores de seguros que estão atuando em suas empresas com a aplicação prática de ferramentas tecnológicas para otimização de seus processos operacionais. Além, é claro, de profissionais que tenham experiência no setor, com conhecimento específico ou vocação em computação.

JCS – Quais têm sido os assuntos de maior interesse aos corretores?

MB - São inúmeras as oportunidades tanto para os corretores como para as seguradoras – a fluidez, precisão e velocidade que podemos imprimir aos processos através do uso de tecnologia trarão maior satisfação aos nossos clientes, que se surpreenderão com a modernidade do setor e ajudarão, indiretamente, o corretor a ter mais tempo para ampliar sua carteira de negócios.



NEGÓCIOS DO CORRETOR

COMISSÃO DE TECNOLOGIA

Coordenador: Marcelo Blay

André Rodrigo Villela

José Cesar Caiafa Junior

Rodrigo Vilela dos S. R. Bonito

“ O objetivo é usar a tecnologia para redução de atividades repetitivas e que não agregam valor para o cliente ”

A man in a plaid shirt and light blue shorts is lifting a woman in a blue plaid shirt and dark jeans into his arms. They are in a living room with a fireplace, a framed picture on the wall, and a coffee table with a drink. The scene is lit with warm, golden light.

O SULAMÉRICA GARANTIA DE ALUGUEL

AJUDA SEUS CLIENTES NA

HORA DE ALUGAR UM IMÓVEL

Alugue um imóvel sem precisar de fiador.

O SulAmérica Garantia de Aluguel é um título de capitalização que ajuda o seu cliente a fechar contratos sem burocracias e sem a necessidade de fiador. E o melhor, o dinheiro corrigido pode ser resgatado no final do plano. Ofereça aos seus clientes proteção, agilidade e eficiência na hora de alugar um imóvel e comece a fechar bons negócios.

SulAmérica Garantia de Aluguel

A burocracia nunca mais vai alugar seu cliente.

Viva o imprevisível e deixe o resto com a SulAmérica.


SulAmérica
Capitalização

OFEREÇA SULAMÉRICA PARA O SEU CLIENTE.

Explosão em prédio no Rio de Janeiro coloca em pauta venda do seguro condomínio

Especialistas indicam aos corretores a oferta de coberturas adicionais para proteger patrimônio dos clientes

Os moradores do Edifício Canoas, localizado na Zona Sul do Rio de Janeiro, foram surpreendidos com uma explosão no apartamento 1001, na madrugada do dia 18 de maio. O acidente aconteceu por volta das 6h, deixando o morador Markus Bernhad Maria Muller com 50% do corpo queimado e outras três pessoas com ferimentos leves. Dez dias depois, Muller faleceu com insuficiência renal e parada respiratória.

De acordo com laudo do Instituto de Criminalística Carlos Éboli Sérgio William, a explosão foi causada pela má instalação de uma peça do cano de gás da cozinha, que teria sido feita pelo próprio morador do apartamento. Além disso, a polícia não descarta a possibilidade de Muller ter sido vítima de um assalto, devido às marcas de corte encontradas em seu corpo.

Vários apartamentos do edifício foram danificados e os moradores tiveram de deixar o local. Segundo o coordenador da Comissão de Riscos Patrimoniais do Sincor-SP, Nelson Fontana, sinistros em condomínios são muito mais frequentes do que se imagina. “É bastante comum a ocorrência de incêndios em prédios comerciais e residenciais, normalmente ficando restritos a um apartamento e, por vezes, atingindo as unidades de cima do local onde o fogo iniciou”, aponta.

No entanto, como ficam os moradores que são



Crédito: Ricardo Borges

obrigados a sair de casa e têm seus equipamentos e móveis danificados? Apesar do seguro multirrisco condomínio ser obrigatório por lei, as coberturas se restringem aos danos causados ao prédio, de modo que os prejuízos pessoais dos moradores não estão cobertos.

Para o assessor técnico do Sincor-SP, Alexandre Del Fiore, as pessoas desconhecem que coberturas desse tipo podem ser contratadas por valor bastante atrativo e trazem segurança em um momento de grande stress como o ocorrido no prédio do Rio de Janeiro. “E esse papel é do corretor de seguros, ao oferecer coberturas adicionais como bens de condôminos, pagamento de aluguel a terceiros para condôminos ou o próprio seguro residencial”, exemplifica.

Responsabilidades

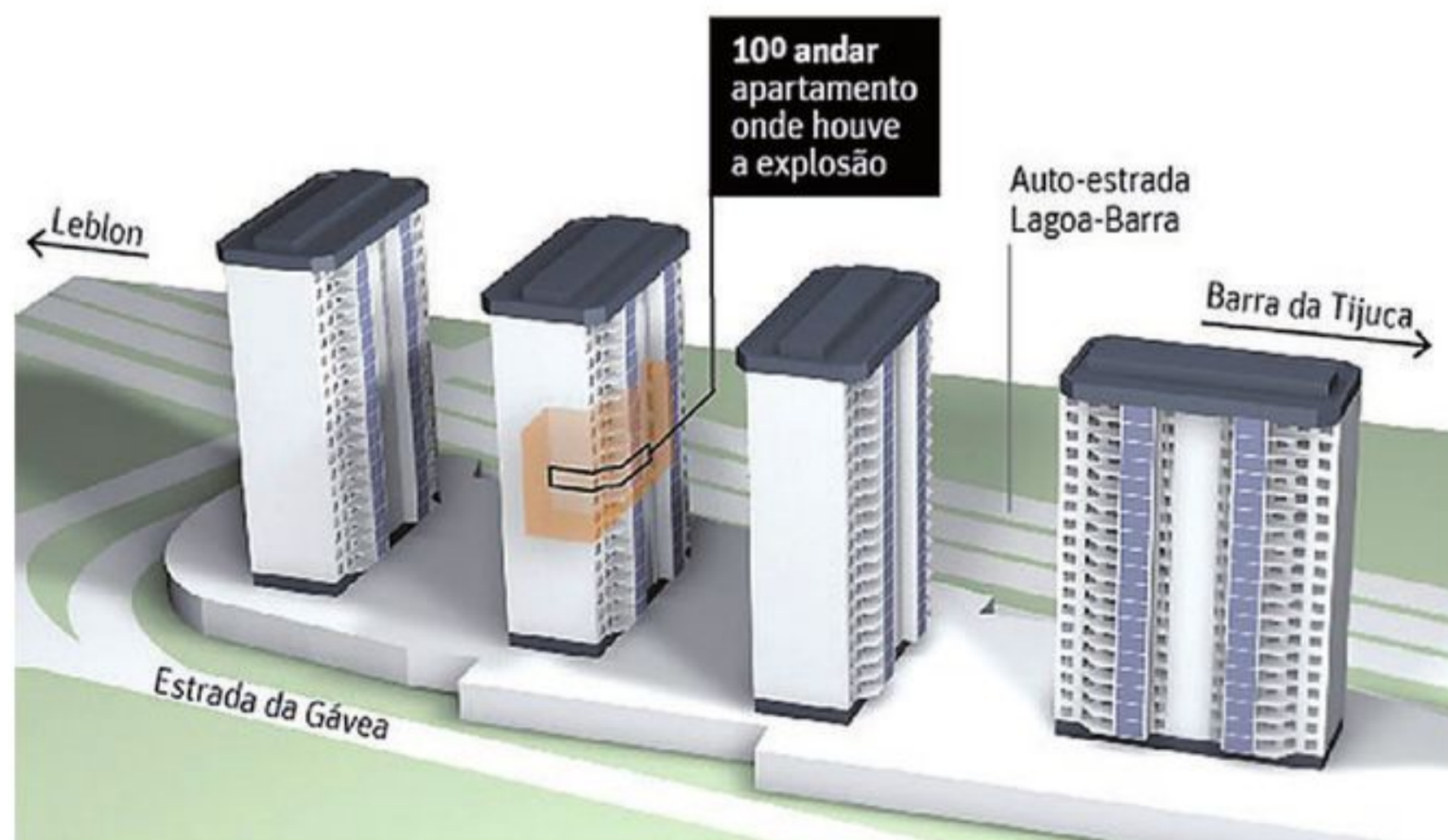
A contratação e renovação do seguro competem ao síndico do prédio, conforme estabelece o artigo 1348 do Código Civil. Caso ele não o faça, estará sujeito a multas bastante expressivas.

“Se acontecer algum acidente e o condomínio não estiver segurado, os moradores podem processar o síndico por perdas e danos”, destaca o diretor técnico da área de seguros compreensivos da Yasuda-Marítima, Leandro Poli. Ele diz que o papel da assembleia é de apenas auxiliar na escolha da seguradora, no custo do produto e na natureza das coberturas adicionais.

Mas o descumprimento das normas não é comum de acontecer. Nelson Fontana reforça que é difícil imaginar um síndico que resolva não fazer o seguro de um prédio comercial ou residencial. Casos assim são raros e o risco é absolutamente desnecessário, já que os seguros são baratos e não representam grandes custos no orçamento anual de um condomínio.

Além disso, a contratação do seguro deve ser feita tomando por base valores de reconstrução do imóvel, cujos valores estão disponíveis em diversos mecanismos de consulta, como os sites do IBGE, SINAPI, IBAPE e Sinduscom. Se o seguro não for contratado corretamente, em caso de sinistro que resulte em perda total do imóvel, o síndico responderá em juízo pela sua insuficiência.

“As coberturas devem ser adequadas de acordo com o tipo de condomínio, suas características e particularidades. Por isso, é muito importante que o síndico conheça as opções de coberturas disponíveis no mercado para que possa fazer um seguro de forma adequada e não tenha dor de cabeça em caso de sinistro”, diz o diretor executivo de Produtos Massificados da Tokio Ma-



Crédito: Editoria de Arte/ Folhapress

rine, Marcelo Goldman. Também é necessária a análise, junto ao corretor de seguros, para averiguação dos riscos inerentes ao edifício e o valor para reconstrução e remoção de entulhos.

Obrigatoriedade e resultados

A Lei 4.591/64, capítulo IV, trata da obrigatoriedade da contratação do seguro contra os riscos de incêndio ou outro sinistro que lhe cause destruição no todo ou em parte. Ela é complementada pelo artigo 1346, do Código Civil, que impõe o seguro de toda a edificação contra o risco de incêndio ou destruição (total ou parcial). Vale ressaltar que a Resolução CNSP 218 obriga a apresentação das duas modalidades de cobertura (simples e ampla).

Devido à imposição legal, o diretor de Auto e Massificados da SulAmérica, Eduardo Dal Ri, acredita que os corretores costumam ter facilidade em vender o produto, assim como a procura pelo seguro residencial tem crescido anualmente. “O mercado como um todo tem demonstrado essa tendência e dados mostram que o espaço para crescer é grande. As residências seguradas no Estado de São Paulo, por exemplo, correspondem a cerca de 30% do total, sendo o maior índice de penetração do País”, avalia.

“Somente em 2014, o mercado de seguro para condomínio registrou R\$ 300 milhões de prêmios emitidos e a demanda pela apólice tem sido aquecida em virtude do crescimento imobiliário que vivenciamos nos últimos anos e também pela atuação do corretor”, complementa o superintendente executivo de Seguros Tradicionais do Grupo BB e Mapfre, Danilo Silveira.

Experiência de corretor

Nelson Fontana atua como corretor de seguros há quase 40 anos e já acompanhou centenas de sinistros em condomínio, sendo, a maioria, de pequenos incêndios.

Danos elétricos em elevadores, quebra de vidros, portões automáticos que fecham inesperadamente sobre veículos, segundo ele, são parte do dia a dia do corretor. Mas, o que ficou gravado em sua mente foi o incêndio que aconteceu no prédio onde sua corretora ocupava os

dois primeiros andares. “Creio que foi o maior sinistro que já enfrentei nesse ramo.”

Foi em 14 de fevereiro de 1981, em um sábado de carnaval, quando o Edifício Grande Avenida, localizado na avenida Paulista, em São Paulo, pegou fogo deixando 17 mortos e 53 feridos. Um funcionário da corretora de Fontana tinha ido trabalhar com seus dois filhos. “Ele só conseguiu livrá-los das chamas, porque jogou as crianças pela janela da corretora que dava acesso a uma laje que ficava sobre as lojas”, detalha.

Com essa cena no pensamento, Fontana incentiva


os corretores a sempre fazerem a venda do seguro condomínio imaginando que um sinistro vai acontecer. “A vontade do síndico ou da administradora em economizar e cortar os valores segurados ou coberturas vai gerar muita tensão, mas quando o problema acontecer, os questionamentos serão direcionados à falta de cobertura e da assistência dada pelo corretor, por isso, é importante assessorar adequadamente. Assim, se os prejuízos não forem indenizados, não será por falha do corretor, mas por terem tomado decisão contrária à nossa recomendação”, conclui.

Coberturas do seguro condomínio*

BÁSICA AMPLA	BÁSICA SIMPLES
<ul style="list-style-type: none"> • Incêndio, Queda de Raio e Explosão • Alagamento e Desmoronamento • Vendaval, Furacão, Ciclone, Tomado, Granizo, Queda ou Impacto de Aeronaves, Impacto de Veículos Terrestres e Fumaça • Tumultos, Greves e Locaute • Terremoto ou Tremor de Terra e Maremoto 	<ul style="list-style-type: none"> • Incêndio, Queda de Raio e Explosão
COBERTURAS ADICIONAIS	
<ul style="list-style-type: none"> • Danos Elétricos • Roubo de Bens do Condomínio • Quebra de Vidros • Recomposição de Documentos • Fidelidade do Síndico • Responsabilidade Civil - Imóvel • Responsabilidade Civil - Garagista • Responsabilidade Civil - Portões • Outras 	

COBERTURAS ADICIONAIS APENAS PARA BÁSICA SIMPLES

- Alagamento e Desmoronamento
- Desmoronamento total ou parcial
- Vendaval, Furacão, Ciclone, Tomado, Granizo, Queda ou Impacto de Aeronaves, Impacto de Veículos Terrestres e Fumaça
- Tumultos, Greves e Locaute
- Terremoto ou Tremor de Terra e Maremoto
- Outras



*As coberturas oferecidas podem variar de acordo com o produto de cada seguradora para Básica Ampla ou nas Adicionais Simples e Ampla



○ GERENCIADOR QUE RESOLVE!

cobertura especial



Empreender é a solução

Executivos e corretores de seguros indicam produtos e estratégias para driblar a crise

Era 2012. Em seminário promovido pela Coface Brasil, a economista Zeina Latif, atual presidente da XP Investimentos, fez previsões que poucos ousavam naquela época, quando o País ostentava indicadores de inflação sob controle, crédito farto e barato, juros baixos e balança comercial superavitária. Na ocasião, ela apresentou, por exemplo, que a cena já combinava queda nas exportações, déficit comercial, diminuição do investimento externo, aumento da dívida pública e tendência de escassez de crédito, convergindo para volta da inflação e dos juros altos.

Diante do pleno emprego e da renda em patamares elevados, parecia ficção. Mas, desde então, o País tem vivenciado situação tão negativa ou pior. Há também em curso uma grave crise política, com o governo contestado nas ruas e registrando os mais reduzidos índices de popularidade, de modo que não temos o cenário ideal para o empreendedorismo.

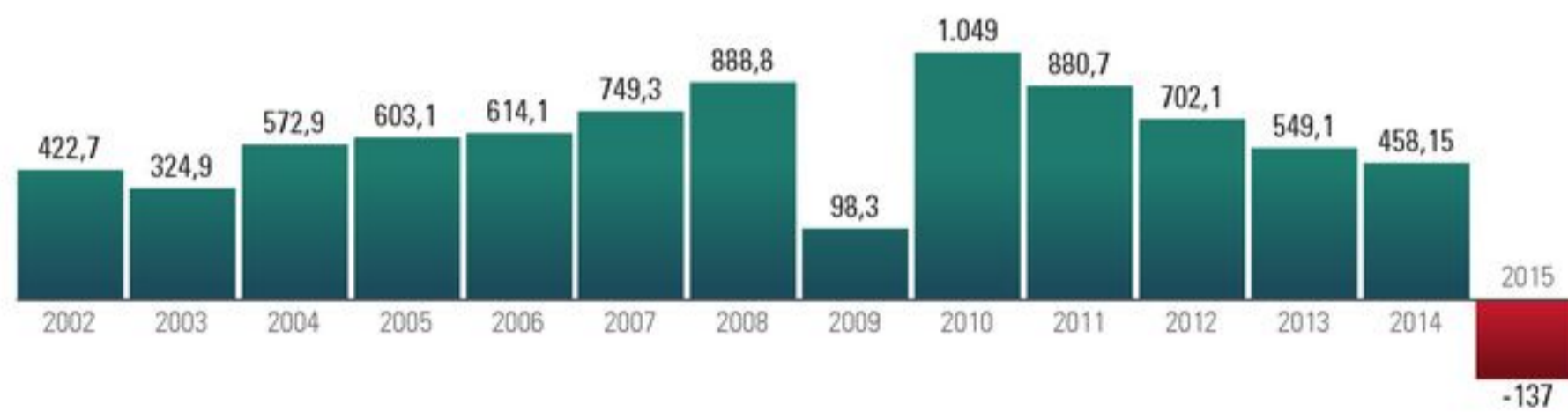
Um levantamento da Associação Comercial de São Paulo (ACSP) e do Instituto Ipsos, divulgado no início de maio, apontou que a confiança do brasileiro na economia atingiu o menor nível desde 2005. É assim que o Índice Nacional de Confiança (INC) registrou 104 pontos em escala que varia de zero a 200 pontos. Com quedas consecutivas desde novembro do ano passado, a evolução do INC tende a ficar mais aguda, comprovando que o consumidor não está satisfeito com a situação econômica atual.

Apesar da esperança depositada no ajuste fiscal, as projeções são pouco animadoras no curto prazo.

O desemprego segue minando o consumo e, de acordo com o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério do Trabalho, o País perdeu 137 mil postos em 2015, com os setores do comércio, construção civil e indústria de transformação

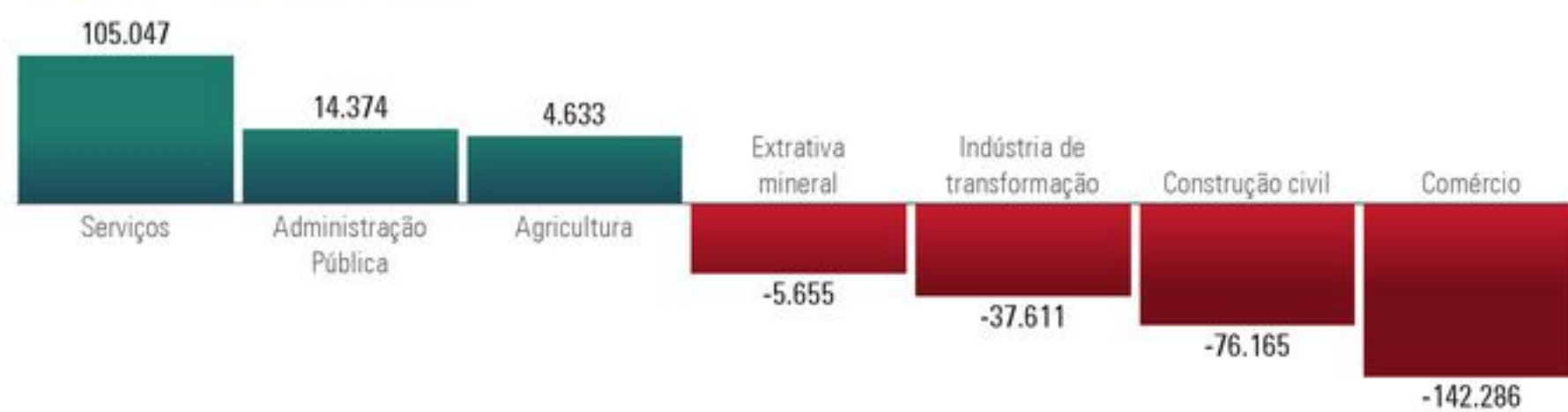
como destaques negativos. A expectativa é de piora desse quadro no decorrer do exercício. Paralelamente, segundo o relatório Focus do Banco Central divulgado em maio, o PIB deve apresentar retração de, pelo menos, 1,2% e a inflação pode chegar a 8,2% ou mais.

SALDO DE VAGAS DE JANEIRO A ABRIL (EM MIL)

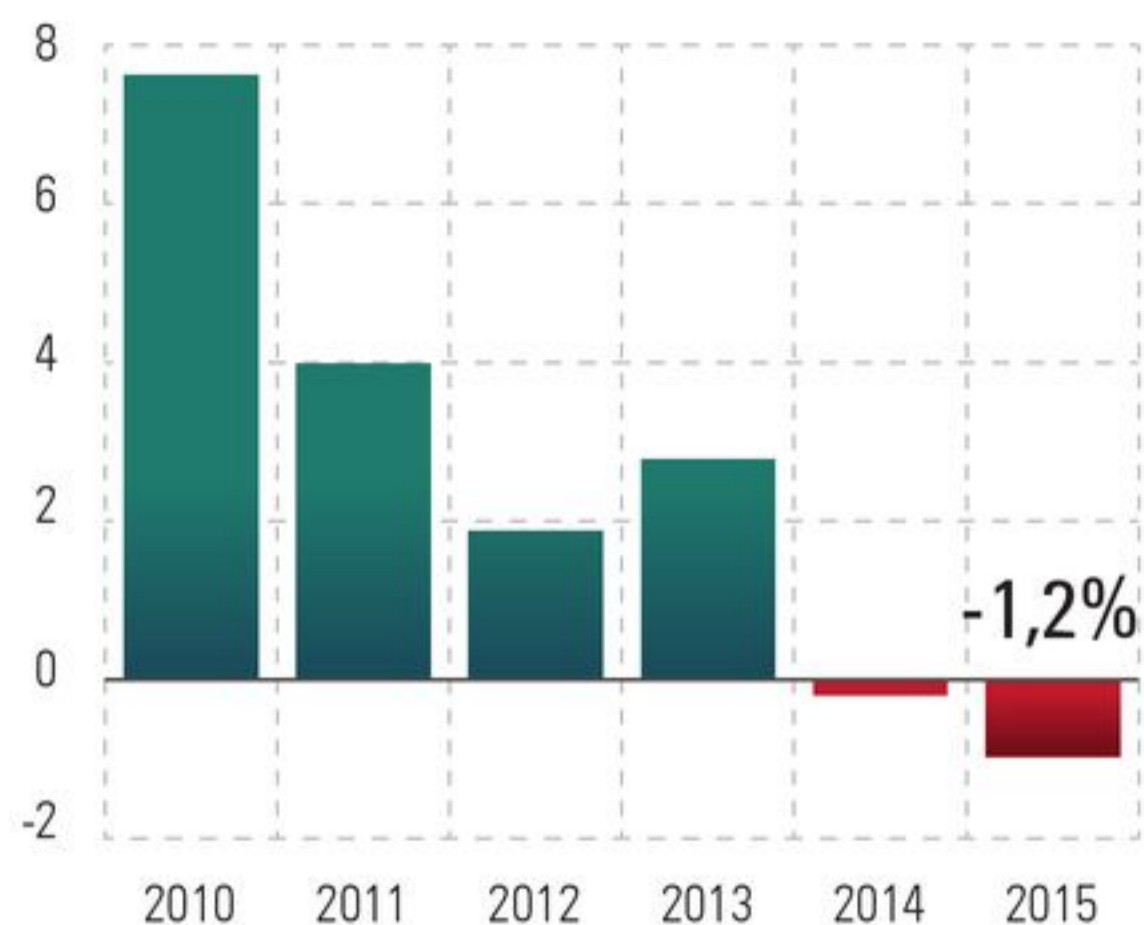


Fonte: Caged

SALDO DE VAGAS NOS QUATRO PRIMEIROS MESES DE 2015, POR SETOR



Fonte: Caged

PIB

Fonte: Banco Central

INFLAÇÃO

Fonte: Banco Central

As apostas dos executivos

Os executivos e especialistas ouvidos pela reportagem do JCS concordam, no entanto, que é hora de empreender, pois se trata de oportunidade única para diversificar o mix de carteira, alavancando resultados positivos para toda a cadeia produtiva, como opina o economista Samy Dana. “É claro que não veremos muito estímulo à venda do seguro de automóvel, mas acredito que haverá oportunidades para novos nichos”, diz.

O diretor da Bradesco Seguros, Marco Antonio Gonçalves, avalia que a “capacidade ociosa” do setor ainda é bastante expressiva. “O Brasil é a sétima economia do mundo, mas no ranking mundial do seguro estamos em 13º lugar. Há, portanto, um gap importante para reduzirmos e o momento é o ideal para buscarmos oportunidades”, declara Gonçalves, que é também presidente do Conselho Empresarial de Seguros e Resseguros da Associação Comercial do Rio de Janeiro (ACRJ).

Já o CEO da Willis Brasil, José Otávio Sampaio, reforça que o cenário econômico não pode representar uma barreira para os negócios. “Mais do que nunca, temos que nos desafiar para buscarmos soluções e inovações que possam ajudar nossos clientes a enfrentar momentos como esse. Acreditamos que devem ocorrer melhorias e já temos indicadores disso, como clientes que nos procuram com projetos interessantes para o segundo semestre”, antecipa.

Então, se realmente há oportunidades, onde elas estão? Uma pista pode ser o resultado de pesquisa da Serasa Experian sobre perfil do consumidor de seguros (leia box na página 16). Mas o que pensam alguns executivos do mercado cujas companhias têm aposta-

do na diversificação de portfólio como um dos movimentos para enfrentar a crise? Ainda há nichos pouco explorados e com espaço para crescer?

A Liberty Seguros, por exemplo, celebra a operação bem-sucedida com a carteira de seguros para pequenos negócios. “Após sucessivos anos com crescimento na casa dos 30% até 2013, fechamos em 2014 com crescimento de 9,4%. O resultado foi dentro do esperado e, para 2015, nossa expectativa é que os números melhorem ainda mais”, diz a diretora de Seguros Patrimoniais Empresariais, Rosy Brode Herzka.

Os produtos com maior destaque são destinados aos segmentos de escritórios, consultórios, bares e restaurantes, hotéis e pousadas. Mas, segundo a executiva, as apólices para salões de beleza, pet shops e livrarias têm maior possibilidade de crescimento, pois são grandes mercados ainda inexplorados.

A respeito do segmento, José Otávio, da Willis, faz a ressalva de que, de forma geral, o brasileiro não possui a cultura do seguro. “Em geral, as PMEs optam pela contratação de seguros básicos. Mas, em momento de crise, os empresários buscam se proteger da melhor forma possível contra despesas inesperadas e, dessa forma, acredito que deve haver um crescimento na contratação de seguros por parte dessas empresas.”

Outro nicho que pode ser foco do mercado é o seguro ambiental que, segundo projeções de especialistas, pode crescer até 50% em 2015. “Observamos que a demanda pelo produto tem aumentado, seja em função de exigências contratuais ou, até mesmo, da questão ecológica”, diz a coordenadora de RC Ambiental da AIG Nathália Gallinari. “No segmento de transpor-

te, por exemplo, tem sido muito comum a exigência, pelos embarcadores, das apólices de seguro ambiental aos transportadores.”

Já o gerente de Linhas Profissionais da Argo Seguros, Roberto Pitombeiras, menciona o seguro de RC Profissional, desenhado para profissionais liberais como médicos, dentistas, advogados e engenheiros. “Por mais que as seguradoras façam a lição de casa ao criar os produtos e divulgá-los, quem leva a solução ao segurado é o corretor de seguros. Então, temos uma grande oportunidade para a categoria, uma vez que é cada vez mais relevante no Brasil a proteção contra erros no exercício profissional”, diz.

No ano passado, segundo dados da Susep, a carteira de RC Profissional da Argo Seguros alcançou 12 mil segurados ativos, conquistando 10% de participação no mercado. Desde 2013, quando teve início a operação, o crescimento registrado é de 100% ao ano e a meta é manter esse ritmo em 2015.

Apostando no seguro garantia judicial, o CEO da Willis Brasil, José Otávio, chama a atenção para a maior aceitação dos juízes para esse instrumento de garantia. “A expectativa é que o ramo registre um

“O Brasil é a sétima economia do mundo, mas no ranking mundial do seguro estamos em 13º lugar”

Marco Antonio Gonçalves
Diretor da Bradesco Seguros

MAPA DE OPORTUNIDADES

SEGUROS PARA PMES

O segmento de seguros para pequenos negócios está em forte expansão. Em 2009, o número de organizações de pequeno porte somava 660 mil. Em 2014, totalizava mais de 1 milhão, com elevação acima dos 45%, superando a taxa de crescimento das médias e grandes empresas (MGE) no período, de 31,2%, segundo o Instituto Endeavor. Outro ponto importante é o perfil dos novos empreendedores, que reforça uma mudança cultural. Hoje, 69% daqueles que decidem abrir um negócio são motivados pela percepção de uma oportunidade de mercado, e não mais por necessidade, como a falta de emprego. "Enxergamos muitas oportunidades para os corretores nesse segmento, já que apenas 30% das pequenas empresas possuem seguro. Ainda há muito que explorar com esse público", afirma a diretora de Seguros Patrimoniais Empresariais da Liberty Seguros, Rosy Brode Herzka.



SEGURO AMBIENTAL

As indústrias de óleo e gás, química e petroquímica são o principal alvo do seguro ambiental, liderando a demanda pelo produto. Em seguida, aparecem as empresas que atuam com mineração, papel e celulose, que também geram grandes quantidades de poluentes. As coberturas do seguro também podem ser adequadas para grandes empreendimentos que exigem controle ambiental e para transportadoras de cargas inflamáveis ou tóxicas, entre outras. Em virtude da Política Nacional de Resíduos Sólidos, em vigor desde 2010, existe agora o conceito de lógica reversa, que sugere o seguro ambiental como instrumento eficaz de iniciativas públicas e privadas com foco no equilíbrio ecológico. Paralelamente, a Lei Estadual de Áreas Contaminadas, de 2013, reserva papel ao seguro ambiental para proteção da qualidade do solo e de áreas contaminadas, obrigando a contratação de apólice em situações que envolvam operações de despoluição.



crescimento entre 10% e 15% neste ano, muito em função da necessidade das grandes corporações, que são mais fiscalizadas pelo Fisco, de se defenderem em processos cujas autuações, às vezes, são bilionárias". A regulamentação sobre a matéria saiu em novembro de 2014, quando foi aprovada a Lei 13.043 que altera dispositivos da Lei de Execuções Fiscais (6.830/80) e equipara as apólices de seguro garantia às fianças bancárias na execução da cobrança de dívidas ativas.

O vice-presidente da Berkley, Robert Huffnagel, reforça que, além de estimar crescimento por ramos, os corretores de seguros podem diversificar a atuação com a venda cruzada, ou seja, oferecendo outro produto a quem já tem seguro de automóvel, residencial ou vida, por exemplo. Uma das possibilidades é o seguro fiança locatícia, que já conquistou quase 30% do mercado, segundo dados do Sindicato da Habitação (Secovi). "Nosso produto foi reformulado em 2014 para ficar mais competitivo e pode ser mais um diferencial do corretor de seguros", afirma.

Na frente das novidades produtos, a Porto Seguro lançou, em maio, um produto para atender os setores de construção civil, medicina, odontologia e medição, contemplando proteção para retroescavadeira, pá carregadeira, perfuratriz, niveladora, aparelhos de ultrassom, ressonância, Raio X e endoscopia, entre outros aparatos.

A apólice prevê indenização para dano físico ao bem, subtração, problemas elétricos, perda de pagamento de aluguel, despesas fixas, responsabilidade civil

para o operador da máquina e cobertura de danos no deslocamento do equipamento. "O seguro de Máquinas e Equipamentos possui coberturas que vão ajudar os profissionais e empresas de inúmeros ramos e de diferentes escalas, a fim de proteger seus aparelhos, sem que um sinistro possa comprometer a continuidade do trabalho", diz o gerente de Ramos Elementares da Porto Seguro, Marcelo Santana.

A companhia agora também investe em seguro saúde para pets, após anunciar em abril a aquisição de 51% da Health for Pet, nascida em 2014 com planos a partir de R\$ 54 mensais e 1,2 mil vidas na carteira. "Com essa parceria, oferecemos planos de saúde para cães e gatos. Além disso, os clientes contam com a possibilidade de acionar o atendimento domiciliar e

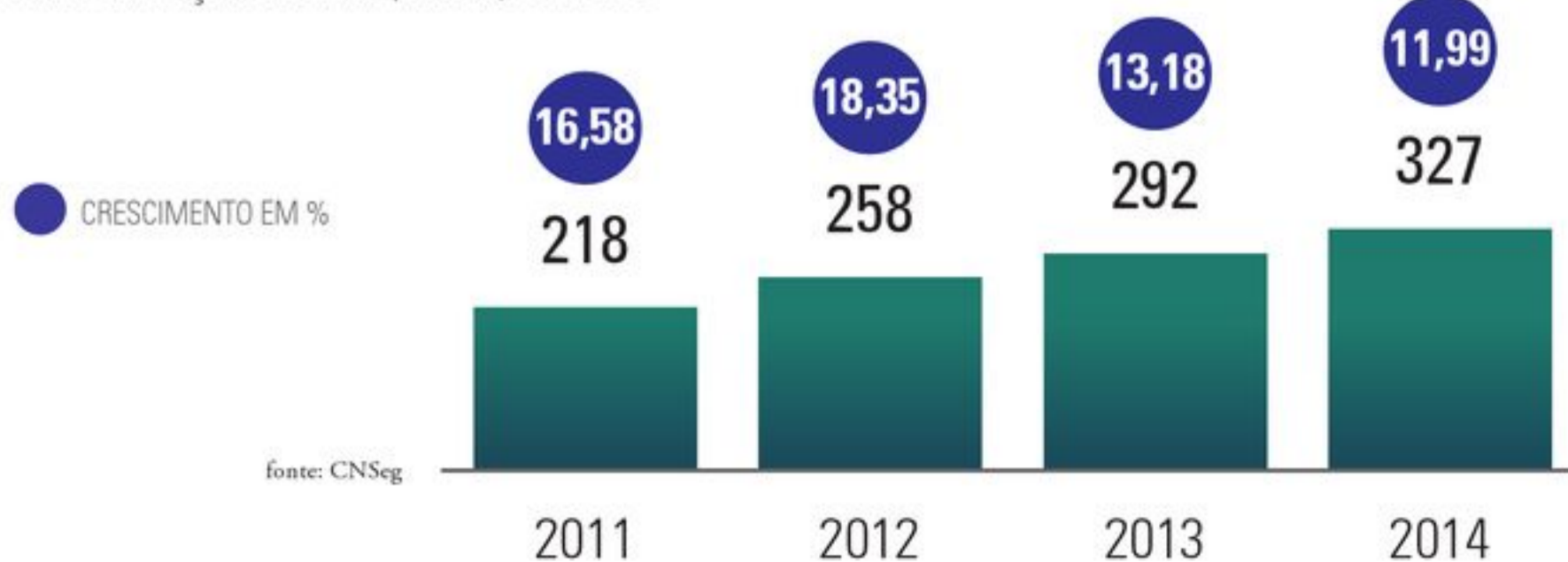
internação, quando necessário", diz o diretor geral da Porto Seguro, Roberto Santos, ressaltando que o produto é oferecido na Grande São Paulo, onde já conta com cerca de 200 clínicas credenciadas e, na Baixada Santista, mas deve se expandir para outras cidades no decorrer do ano.

A receita dos corretores de seguros

Em ambiente assolado por corrupção e números macroeconômicos desfavoráveis, o que temos é grandes dificuldades de setores como comércio varejista, indústria automobilística, construção civil e mercado imobiliário, entre outros. O reflexo imediato pode ocorrer em carteiras como veículos, transportes, riscos de engenharia e garantia, cujo crescimento deve ser menos expressivo neste ano.

MERCADO DE SEGUROS

ARRECADADO NO PAÍS, EM R\$ BILHÕES



fonte: CNSeg

RC PROFISSIONAL

Com coberturas que podem proteger os profissionais para danos materiais, corporais e morais, indenizando sentenças judiciais contra o segurado, o RC Profissional tem amplo espaço para crescer no mercado nacional. No Brasil, são cerca de 420 mil médicos, 800 mil advogados e 600 mil engenheiros, por exemplo, e, em média, nem 10% possuem seguro, segundo o gerente de Linhas Financeiras da Argo



Seguros, Roberto Pitombeiras. Além disso, a questão do RC vem crescendo de importância porque as leis do Brasil são rígidas e a sociedade, de uma maneira geral, tem acionado cada vez mais o sistema judiciário para pleitear reparação, em linha com maior conscientização, acesso à informação e nível de exigência dos clientes.

SEGURO FIANÇA LOCATÍCIA

Conforme dados da Susep, as contratações do seguro fiança locatícia movimentaram R\$ 369 milhões em prêmios ao longo de 2014, um crescimento de 8,3% em relação ao ano anterior. A expectativa é de avanço, conforme corretores de seguros e executivos consultados pelo JCS, uma vez que a figura do fiador está perdendo fôlego. Além disso, o ramo tem cerca de 30% do mercado, mas deve se beneficiar da retração das vendas e do financiamento de imóveis novos, de modo que a locação fica mais em evidência.



Vale lembrar que, além de oferecer cobertura para inadimplência no pagamento do aluguel, o produto conta geralmente com serviços agregados, como chaveiro, eletricista, encanador, entre outros.

SEGURO SAÚDE PARA PETS

Atrás apenas dos Estados Unidos, o Brasil possui a segunda maior população de cães e gatos do mundo, com o setor movimentando R\$ 16 bilhões em 2014, 8,2% de expansão sobre o ano anterior.

Do faturamento total, a demanda por atendimento veterinário está no patamar de 20%, ou algo em torno de R\$ 3 bilhões, segundo dados da Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet). Os cuidados com a saúde dos



pets têm registrado crescimento de 10% ao ano, demonstrando o potencial de avanço do seguro saúde para pets no País.



Deixe o ogro em casa.

Você ajuda o trânsito, evita multas e ganha desconto no seguro.

ZERO
PONTO NA
HABILITAÇÃO

7%
DESCONTO NO
SEGURO AUTO

Ter um comportamento ruim no trânsito pega mal e não leva a lugar algum. Para evitar pequenos conflitos e incentivar uma melhor convivência entre todos, foi criada a campanha Trânsito+gentil. E para valorizar ainda mais quem dá bom exemplo, a Porto Seguro aumentou a vantagem: agora segurados que não têm pontos na habilitação ganham 7% de desconto no seguro do carro. Fale com os seus clientes e ajude a fazer um trânsito melhor.



Consulte seu Gerente Comercial ou acesse www.transitomaigentil.com.br.

Desconto sobre o prêmio líquido do seguro. Válido para o principal condutor. Informações reduzidas. 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.

**Trânsito
+gentil**



**PORTO
SEGURO**
AUTO

Mesmo assim, segundo projeções da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o mercado deve crescer cerca de 10%, depois de apresentar média de 15% de 2011 a 2014. Entretanto, segundo dados da Susep, o primeiro trimestre surpreendeu, com expansão de 22% no lucro das seguradoras. Mas, além de buscar novos nichos, a lição de casa deve ser a da austeridade e do controle, conforme relatam alguns corretores de seguros, cuja receita vale para grande parte dos pequenos e médios empreendedores do País.

“Neste momento de crise, é necessário estar atento às oportunidades de negócios, vendendo soluções para os problemas das pessoas”, diz o coordenador da Comissão Oportunidades de Negócios do Sincor-SP, Arnaldo Odlevati Junior, cuja manifestação é similar à do diretor regional de Ribeirão Preto, Vicente Tozzo, para quem “os corretores de seguros devem oferecer produtos e serviços para ampliar o mix de carteira, de modo que o conselho é se reinventar.”

Nessa linha, a corretora de seguros Clarice Dantas aponta que é possível obter resultados favoráveis na corretagem de seguros, mesmo diante de cenário adverso, mas o trabalho é intenso. “Temos de encontrar outras formas de fidelizar, trabalhado a prospecção

dentro da própria carteira e não deixando que o cliente busque fora o que podemos comercializar”, reforça.

Para o diretor regional da Zona Leste do Sincor-SP, José Carlos Rossatto, o ambiente exige foco total na gestão dos negócios, utilizando canais de comunicação, como as redes sociais, bem como *e-mail marketing* para aumentar a base de potenciais clientes. “Também é fundamental contar com um programa de gestão e controle para ter a posição das finanças e dos índices de renovação.”

Odlevati ressalta a importância de participar dos grupos de trabalho em que os membros estão focados em gerar negócios às empresas participantes. Além disso, na esfera administrativa, ele mantém uma planilha de custos atualizada diariamente, “para avaliar as contas que mais oneram, tentando criar alternativas de redução.”

Já a corretora Clarice indica também o investimen-

to em *e-mails marketing*, mas diferenciados, evitando estressar os clientes, assim como o trabalho nas redes sociais e até *whatsapp*, a fim de facilitar o atendimento e a comunicação. “Hoje vivemos na era da conectividade, se não nos mexermos para acompanharmos essa evolução, vamos pontualmente perder novas oportunidades de negócios”, alerta.

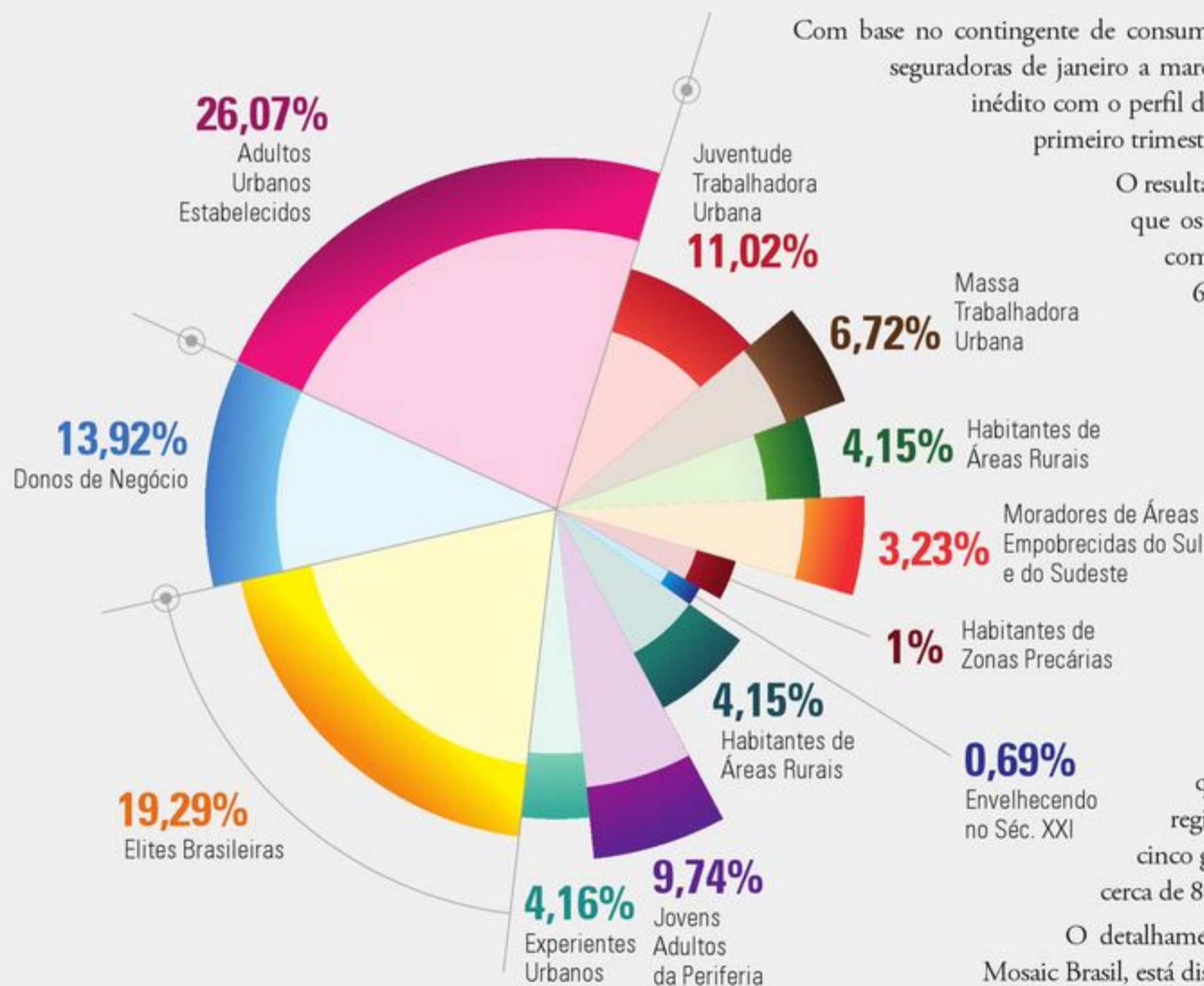
Ela ainda relata que, no seu caso, também como estratégia para driblar a crise, muitos custos foram cortados e os gastos são focados apenas no essencial. “Nossos clientes gostam de receber cartão de aniversário em papel. Mas é inviável, então optamos pelo envio eletrônico. Fazemos impressão apenas do que for necessário e, em dias claros, aproveitamos o máximo de luz natural para economizar na energia elétrica. Hoje, captamos água da chuva para várias atividades referentes à limpeza da corretora, reduzindo em 70% a conta com a Sabesp”, conta Clarice.

“Nesse momento de crise, é necessário estar atento às oportunidades de negócios, vendendo soluções para os problemas das pessoas”

Arnaldo Odlevati Junior

Coordenador da Comissão Oportunidades de Negócios do Sincor-SP

PERFIL DO CONSUMIDOR DE SEGUROS




O resultado, que obedece à segmentação Mosaic Brasil, aponta que os “adultos urbanos estabelecidos” são predominantes, com 26,07% do total. O grupo tem, em geral, entre 30 e 60 anos, boa escolaridade e um padrão de vida relativamente confortável, segundo a Serasa Experian.

Em seguida, aparecem as “elites brasileiras” (19,29%), que englobam os adultos com alto padrão de vida, acima dos 30 anos, com elevada escolaridade e bom emprego. Em terceiro lugar estão os “donos de negócios” (13,92%), composto majoritariamente por homens, na faixa entre 25 e 55 anos de idade e com negócio próprio.

A “juventude trabalhadora urbana” (11,02%), ou seja, indivíduos em sua maioria com até 35 anos, solteiros e moradores das regiões metropolitanas, e os “jovens adultos da periferia” (9,74%), que abrangem os cidadãos adultos de até 35 anos das regiões urbanas mais carentes, completam o ranking dos cinco grupos dominantes, que em conjunto respondem por cerca de 80% do universo da pesquisa.

O detalhamento completo, com as explicações da categorização Mosaic Brasil, está disponível no link: <http://goo.gl/wvqhHx>



Sabe qual é a carteira
Auto que mais acelera
e cresce no mercado?

Basta um toque para
você adivinhar.

A **Tokio Marine Seguradora** acredita que crescimento só vem com qualidade. Por isso, há anos, não para de crescer e avançar em inovações e melhorias dos produtos Auto, tanto nos benefícios para os Clientes, quanto nas facilidades para você, Corretor.

No primeiro trimestre de 2015, a **carteira cresceu 32% em relação a 2014. Muito mais que a média de mercado.**

Dê seu toque: faça parte dessa equipe campeã e acelere também seus negócios.

Últimas novidades:

Cotador Tokio Auto (CTA)

Agilidade e confiança na cotação, onde você estiver.

Renovação antecipada, com desconto.

Para pagamentos à vista, até 7 dias antes do vencimento da apólice.

Auto Frota

Cotação a Jato 10. Agora é possível ter o preço no ato, para frotas de 3 a 10 itens.

Um toque de agilidade para os Corretores e Clientes.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

AUTO | AUTO CLÁSSICO | AUTO FROTA | CAMINHÃO | UTILITÁRIO CARGA

 /TokioMarineSeguradora | tokiomarine.com.br

O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização. As condições e limitações das coberturas e serviços disponibilizados encontram-se descritas nas Condições Gerais, que podem ser consultadas através do site www.tokiomarine.com.br. CNPJ: 33.164.021/0001-00. SUSEP: 15414.100335/2004-74

Trabalhando por mais emissões por pontos e mais pontos emissores

AC Sincor apresenta realizações e perspectivas para Autoridades de Registro

Com o tema Balanço e Perspectivas, a segunda edição do Encontro das ARs Empreendedoras, organizado pela AC Sincor, apresenta o estágio das realizações do Plano de Ação e as possibilidades de crescimento da AC Sincor e da ICP-Brasil, motivando as Autoridades de Registro a mais emissões por pontos e a mais pontos emissores.

O evento, realizado no dia 1º de junho, reforçou que o profissional atuante como AR é, antes de qualquer coisa, um empreendedor, ao apresentar visão antecipada de oportunidades, coragem e ousadia para investir em algo novo e que possibilitaria a evolução de seus negócios.

Na ocasião, o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, explicou o andamento e as entregas dos 10 pontos do Plano de Ação da AC Sincor, elaborado com a participação das ARs e aprovado em setembro do ano passado (veja quadro).

Já o 1º vice-presidente e diretor responsável pelo departamento de Comunicação da entidade, Boris Ber, falou sobre os planos de marketing das ARs. “As soluções e serviços oferecidos voltados à certificação digital são construtores não apenas de receita, mas também do desenvolvimento profissional dos corretores de seguros. Apesar das boas vendas de certificados digitais feitas pelas Autoridades de Registro da AC Sincor, acreditamos que é possível dobrar esses valores e, além disso, melhorar o posicionamento nacional da Autoridade Certificadora”, disse.

Para isso, já está sendo estudada uma série de materiais que deverão auxiliar as ARs na venda de certificados e o primeiro passo será a reestruturação do portal. “A ideia é construir para a AC Sincor um website intuitivo com estrutura de informação e menus, apresentação institucional e dos produtos, sistema de

vendas e renovações, além de facilitador de buscas no Google”.

Também foi aprovada a criação de materiais de divulgação, com foco no cliente, que englobam *e-mail marketing*, *folders* sobre produtos e serviços para distribuição e informativos para parceiros.

Ainda como apoio às ARs, está sendo desenvolvido um Guia de Expansão, que apresenta sugestões de ações comerciais e de marketing, que poderão impulsionar os negócios; um Manual de Gestão, que traz dicas e sugestões que visam facilitar a gestão da área; e um Guia Operacional, que aborda as principais ações e atividades da rotina de uma AR. Também tem sido concedido e pretende-se ampliar espaço nas mídias do Sincor-SP, como JCS, site, Facebook, Twitter e vídeos da TV Sincor-SP.

Atividades da Comissão

Explicando o trabalho da Comissão Autoridades de Registro do Sincor-SP, em prol das corretoras de seguros da área, a coordenadora Elaine Jeronimo elencou as ações de outubro de 2014 (quando foi estabelecida) a maio de 2015.

A primeira iniciativa foi a criação de um grupo no aplicativo WhatsApp para integrar todas as ARs, e que tem contribuído para estabelecer comunicações urgentes, esclarecimento de dúvidas e troca de experiências da rotina operacional na certificação digital.

A Comissão também tem um cronograma de reuniões mensais nas quais são recebidos gestores de ARs para a troca de informações e conhecimento sobre ações da AC Sincor.

Elaine comentou as atividades da Comissão que se destacam, como a conquista do alinhamento tributário para as ARs na tabela 3 do Simples Nacional e a integração com departamentos e demais comissões, incluindo integração com a Unisincor para desenvolvimento de cursos específicos para a área.

“A Comissão também realizou reuniões com empresas de tecnologia para o desenvolvimento de um sistema de gestão para Autoridades de Registro, o Aenet AR, que ‘tem o aval’ do grupo para ajudar nas principais dificuldades do dia a dia, nas áreas operacional e administrativa, e também possibilitar a integração entre as ARs em casos como comunicados de fraude ou central de dúvidas”, destaca.

Ao final, a coordenadora enfatizou que o fortalecimento das ARs se dará com uma AC forte, que se faz: ampliando as emissões (venda ativa de certificados digitais – prospecção e fidelização dos clientes) e abrindo postos de atendimento nas regiões potenciais.

Perspectivas otimistas

O diretor do Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (ITI), Maurício Coelho, falou sobre o futuro da ICP-Brasil. Segundo ele, crise não é a realidade para quem atua no mercado de certificação digital, que tem mantido crescimento de 5% anuais na média de emissões.

“Em 2014 houve crescimento da ordem de 15% nas emissões da ICP-Brasil, alcançando a média de 212 mil certificados digitais por mês. Em 2015, até abril, foram quase um milhão de certificados emitidos, o que representa crescimento de 24% comparado ao período no ano anterior. No mês de março foi batido o recorde de 260 mil emissões em um mês”, detalhou.

Com dados específicos sobre a AC Sincor, em 2014 foram 97.578 certificados digitais emitidos e, em 2015 (até o mês de abril), 36.227. Em comparação ao mesmo período do ano passado (25.264 emissões) há o crescimento de 43,39%.

O diretor também abordou novos produtos e defendeu a implantação de certificados digitais pessoais em dispositivos móveis. “Se o documento estiver no celular da pessoa, acaba-se com a prática danosa de emprestar o certificado digital ao contador e a outras pessoas”, acredita. O executivo pontua a necessidade da ICP-Brasil contar com o cadastro antifraudes, a lista negativa e positiva de consumidores, e o sistema biométrico de identificação.

Outro convidado importante do evento foi o presidente da Autoridade Certificadora e do Prestador de Serviço de Suporte Certisign, Júlio Cosentino, que interagiu com os participantes sobre dificuldades operacionais diárias apresentou sugestões de melhorias.

“A Certisign, a AC Sincor e os corretores de seguros têm como principal ativo a confiança. A certificação digital não é algo simples e, apesar de a Certisign contar com 650 colaboradores diretos trabalhando para que os sistemas não parem, serviços sejam oferecidos e novos desenvolvidos, muitas vezes, depende de outras



O Encontro das ARs Empreendedoras reuniu cerca de 150 pessoas



Alexandre Camillo

Maurício Coelho

Júlio Cosentino

Boris Ber

Elaine Jeronimo

Manuel Matos

tecnologias, que podem sair do ar e causar problemas, por isso, nos esforçamos para melhorar a gestão e a comunicação com todas as áreas”, comentou Cosentino.

O presidente apresentou ainda o recém-empossado diretor de Canais, Leonardo Gonçalves, que passa a estar em contato direto com a AC Sincor para a solução de entraves.

Posicionamento

Para o diretor e gestor técnico da AC Sincor, Manuel Matos, as emissões da Autoridade Certificadora estão em ascensão. Em 2012, as ARs emitiram 164.051 certificados digitais; em 2013, 194.635; e, em 2014, 220.834. Em 2015, até o mês de abril, foram 79.775. “Se considerarmos o mesmo período de 2014, quando foram emitidos 63.138, tivemos crescimento de 26,35%. A AC também vem ganhando espaço no mercado. O *marketshare* em 2012 era de 8,36%; em 2013, 8,68%; em 2014, 9,31%. Por isso, nossas perspectivas são otimistas”, declara Matos.

Para este ano, a estimativa de emissão geral da ICP-Brasil é de 2.930.000 certificados digitais, sendo que da AC Sincor deva chegar a 280.000. “Projeções revelam a AC Sincor alcançando 16% de *share* da ICP-Brasil em dezembro de 2019. Para chegar a isso, é preciso estimular mais emissões por ponto”, disse o gestor.

Segundo Matos, outra maneira de obter crescimento é com a abertura de novos pontos emissores, priorizando os parceiros à entrada de novos. Contar com mais pontos emissores tem como objetivo a ampliação geográfica dos pontos da rede de atendimento.

Como base para esse argumento, existe o “Estudo de mesorregiões do Estado de São Paulo” e a informação de que quase 6% de toda a população do Estado de São Paulo necessita de um certificado digital a cada três anos. Para uma AR abrir um novo ponto é desejável que esteja emitindo, pelo menos, acima do *payback*, ou seja, 122 certificados/mês.

As Autoridades de Registro também puderam participar de um debate participativo sobre os novos rumos da certificação digital e do sorteio de um scanner com as especificações para implementação do CertiScan.

10 MELHORIAS | PLANO DE AÇÃO

- 1** **Reestruturação do departamento**
 Contratação do novo gestor Armindo Guerra Jr e desenvolvimento de uma equipe alinhada com a visão de expansão da operação, contato constante com a rede, identificação e execução de pontos de melhoria e excelência na operação e no atendimento aos corretores de seguros e Autoridades de Registro.
- 2** **Integração com demais departamentos**
 Já vem acontecendo, principalmente com as áreas de Comunicação, Infraestrutura e Unisincor, que atuam juntas em prol das ARs.
- 3** **Implementação do CertiScan**
 Em processo. Atualmente, 15 ARs da AC Sincor utilizam 100% o sistema, cuja previsão é que, até o final do ano, esteja funcionando em toda a rede.
- 4** **Centralização de dossiês**
 O Sincor-SP alugou uma sala, no mesmo prédio do Sindicato (que passa por reformas) para atender toda a rede no segundo semestre de 2015.
- 5** **Distribuição de mídias pelo PSS**
 Já concluído. Atualmente, 100% das mídias solicitadas pelas ARs são distribuídas diretamente pelo Prestador de Serviços de Suporte.
- 6** **Centralização da auditoria**
 Já concluído. O gerenciamento é totalmente feito pela AC e, atualmente, as ARs da rede contam com um plano de Subsídio de Auditoria, de acordo com a produção.
- 7** **Central de renovações**
 Em desenvolvimento. Conterá com uma equipe de *callcenter* contratada e treinada para o contato com todos os clientes de renovação com o objetivo de fidelizá-los na AC e nas ARs da rede; por enquanto, a AC Sincor realiza, via PSS, o envio de mensagens aos clientes de renovação, informando sobre o vencimento dos certificados digitais.
- 8** **Central de verificação**
 Só poderá ser implementada quando toda a rede AC Sincor utilizar o CertiScan em 100% das operações.
- 9** **Capacitação, treinamento e reciclagem**
 A UniSincor realizou diversas reuniões com a Comissão AR para o desenvolvimento de um cronograma específico de cursos para a certificação digital. Está em fase final de elaboração o curso de capacitação de agente de registro e de reciclagem.
- 10** **Redução tributária**
 As Comissões AR, Jurídica, Tributos e Político-Parlamentar do Sincor-SP estão trabalhando juntas por conquistas. A primeira delas foi as Notas Fiscais das ARs para a Certisign, que poderão ser emitidas no código 17.02, permitindo enquadramento na tabela 3 do Simples. Os grupos estão trabalhando para unificar a decisão em nível de Receita Federal.

Palestra sobre seguro reúne alunos do Senac no Sincor-SP



Cerca de 50 alunos do curso técnico de seguros do Senac Nações Unidas compareceram à sede do Sincor-SP para assistir a uma palestra sobre seguros. Ministrado pelo 2º secretário do Sindicato, Osmar Bertacini, no dia 28 de maio, o treinamento visa disseminar a importância do seguro na sociedade e o papel do corretor de seguros como principal canal de distribuição.

A iniciativa é resultado de uma parceria entre o Sincor-SP e o Senac, que tem como objetivo orientar

a população sobre o setor, além de oferecer cursos para os corretores de seguros. “Essa colaboração é muito oportuna para todos nós, pois trabalhamos juntos em busca de uma mesma meta, que é instruir sobre esse importante segmento”, declara Bertacini.

“A aproximação com o Sincor-SP e com os profissionais do mercado de seguros é muito importante, pois colocamos os alunos para ver o lado prático e vivencial do setor, com experiências e histórias reais, sempre em

busca do conhecimento”, revela o professor do Senac, Edilson Bezerra das Chagas.

Bertacini ainda comentou sobre o crescimento expressivo do setor ao longo dos anos, destacando a expansão do segmento, de 10% em 2014, mesmo com o recuo da economia brasileira. “Um setor que consegue crescer dois dígitos quando o PIB do País chega a 0,1%, é, com certeza, muito significativo”, comenta o diretor.

“A aproximação [...] é muito importante, pois colocamos os alunos para ver o lado prático e vivencial do setor, com experiências e histórias reais, sempre em busca do conhecimento”

Edilson Bezerra das Chagas
Professor do Senac



Integração com os colaboradores



Nos dias 22 e 23 de maio, o Sincor-SP realizou um treinamento com mais de 100 colaboradores, durante o evento “Visão – Colaboradores”, com o objetivo de colocar todos na mesma página, conhecendo os projetos da entidade para fortalecimento da categoria dos corretores de seguros no Estado. “Mostramos as mudanças que vêm acontecendo na entidade, que demandam esforços para apresentarmos um trabalho com excelência para uma categoria que espera ver seus anseios atendidos”, explica o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo.

Só a Admix tem
vantagens exclusivas e gratuitas na contratação
de benefícios Alelo para sua corretora com

taxa zero de administração



Durante os meses de junho e julho os Corretores Parceiros Admix poderão contratar os cartões Alelo Refeição e Alelo Alimentação para os funcionários da sua corretora com emissão gratuita e taxa de 0% de administração.

Só quem tem experiência comprovada na gestão integrada de benefícios empresariais pode oferecer uma oportunidade como essa aos seus parceiros.

Não perca tempo!
Seja um Corretor Parceiro Admix

e tenha todos os benefícios juntos em um só lugar: planos de saúde, planos odontológicos, seguros de vida e benefício medicamento.



Admix
Porque saúde deve ser para todos.

11 4873 5261

Importante: Promoção válida apenas para Corretores Parceiros Admix. Consulte regras e condições de aceitação.



Jurídico pretende assessorar corretor nas relações com seguradoras e clientes

Departamento conta com advogados e Comissão Jurídica, que auxilia o corretor de seguros associado em diversos aspectos jurídicos da área de atuação.

O departamento

Com uma média de quatro mil atendimentos por ano, o departamento Jurídico do Sincor-SP tem como objetivo auxiliar no suporte técnico da atividade do corretor de seguros, buscando a sua melhor adequação à atuação profissional. O setor, composto pelas advogadas Kátia Caldas e Keli Aoyama, atua em conjunto com a Comissão Jurídica, que é coordenada por Edson Lasse Fecher, com os integrantes: Aline de Mattos Abarca, Henrique Kubala, Plínio Machado Rizzi e Leidi Priscila Figueiredo.

“Sabe-se que os corretores não possuem assessoria jurídica interna em suas corretoras e, em muitos casos, nem mesmo um advogado especializado em seguros, sem contarmos, é claro, que o custo, muitas vezes, inviabilizaria o seu negócio. Por isso, a oferta gratuita e ininterrupta desses serviços ao associado é de suma importância, o que torna a assessoria jurídica do Sindicato um dos mais importantes benefícios disponibilizados ao corretor”, defende a Comissão.

O departamento presta serviços de assessoria aos corretores sobre os mais diversos aspectos jurídicos em sua área de atuação. “Tais como análise e emissão de parecer sobre a legislação pertinente à atuação, orientação ao corretor sobre os riscos da profissão, evitando minimizar os erros, informação sobre parcelamento de débitos da COFINS e orientação nas defesas administrativas em processos junto à Susep”, descreve.

Realizações

Denúncias de associações que, de forma irregular, atuam como seguradoras, estão sendo frequentemente enviadas ao departamento, que tem levado-as à Susep, e, em alguns casos, encaminhadas ao Ministério Público Federal. Já foram remetidas ao MPF mais de 30 denúncias para uma possível Ação Civil Pública.

A elaboração de pareceres, contratos e sinistros, tanto de comissões quanto de outros departamentos e diretoria do Sincor-SP, também são realizadas pelo Jurídico. A análise prévia de uma denúncia do corretor junto à Susep também são deveres do departamento. “Quando um associado nos procura, realizamos a minuta de defesa, ou os esclarecimentos solicitados, para que o corretor protocole junto à autarquia”, explica a Comissão.

Como base estrutural do departamento, o grupo cita três pontos: o conhecimento técnico jurídico, em especial na legislação de seguros e consumerista, o bom relacionamento intra e interpessoal, e também a postura proativa.

Projetos

Atualmente, o departamento já ocupa um espaço de extrema importância na consultoria e assessoria no pós-sinistro para o corretor associado. “Nosso objetivo é ampliar o número de atendimentos preventivos e também o suporte técnico jurídico, proporcionando ao corretor mais segurança nas relações com as seguradoras



e clientes, também permitindo que realizem um gerenciamento de risco da corretora”, defende a Comissão.

Como objetivo para os próximos anos, o grupo ainda pretende realizar palestras, com a participação do departamento, e levar para os corretores de seguros de todo o Estado orientações jurídicas sobre a atividade, para que os profissionais possam ter autonomia em sua atuação também na área jurídica.

O departamento Jurídico atende aos associados diariamente na sede, no horário de funcionamento do Sincor-SP. O corretor pode procurar a assessoria diariamente por telefone, e-mail ou agendando horário para ser atendido pessoalmente.

Para entrar em contato, basta acessar www.sincorsp.org.br, clicando no menu lateral em Departamentos/Jurídico, ou através dos e-mails katia.caldas@sincorsp.org.br e keli.aoyama@sincorsp.org.br, e telefones (11) 3188-5020 / 5006.

DEPARTAMENTOS DO SINCOR-SP



SOCIAL



CADASTRO

DISQUE
SINCOR

OUVIDORIA



BENEFÍCIOS



JURÍDICO



BIBLIOTECA



UNISINCOR



EVENTOS

UMA HOMENAGEM AO
DIA INTERNACIONAL DA MULHER 2016

AGÊNCIA VISIA

*Imagem meramente ilustrativa.



CRUZEIRO DA FAMÍLIA

SINCORSP

Aproveite as atrações de um cruzeiro,
com programação especial, ao lado de sua família.

Pullmantur Cruzeiros **Navio Empress** | Data: **11 a 14 de março de 2016**

ITINERÁRIO:



Dia 1: Santos **Dia 2:** Buzios **Dia 3:** Ilhabela **Dia 4:** Santos

*Associado Creditor-SP conta com facilidades para financiamento. Consulte!

INSCRIÇÕES ABERTAS

 pullmantur
CRUISES

PARA MAIS INFORMAÇÕES:
www.sincorsp.org.br

SINCORSP

voz do empreendedor

Troca de experiências com o mercado segurador

Dando continuidade aos encontros Voz do Empreendedor, durante o mês de maio, as Regionais do Sincor-SP receberam seguradoras para apresentar novas soluções e oportunidades aos corretores de seguros.



Piracicaba e Porto Seguro – 13.05



Osasco e Mapfre Seguros – 13.05



Fernandópolis e Allianz Seguros – 07.05



Guarulhos e Bradesco Seguros – 07.05



Jundiaí e Mapfre Seguros – 15.05



Nova Alta Paulista e HDI Seguros – 20.05



Zona Sul e HDI Seguros – 20.05



Assis e HDI Seguros – 21.05



Presidente Prudente e HDI Seguros – 21.05



Centro e Bradesco Seguros – 22.05



Araraquara e Mapfre Seguros – 26.05



Santos e Tokio Marine – 26.05



São José do Rio Preto e HDI Seguros – 26.05



Araçatuba e Yasuda-Marítima – 27.05



Barretos e Bradesco Seguros – 27.05



Guarulhos e Mapfre Seguros – 27.05



São José dos Campos e Bradesco Seguros – 27.05



Zona Norte e Tokio Marine – 27.05



ABCDMR e Mapfre Seguros – 28.05



Zona Leste e SulAmérica Seguros – 28.05



Franca e Porto Seguro – 29.05



Zona Oeste e Icatu Seguros – 29.05

regionais

BAURU E MARÍLIA

Governo Itinerante

No mês de maio, o presidente e a diretoria do Sincor-SP visitaram as autoridades das regiões de Bauru e Marília durante o Governo Itinerante. Em Bauru, juntamente com o diretor regional, Fernando Alvarez, a diretoria esteve com o prefeito do município, Rodrigo Agostinho. Em Marília, foi a vez de estar com o prefeito de Tupã, Manoel Gaspar, e o vice-prefeito de Marília, Sergio López Sobrinho, ao lado do diretor regional Walter Reis.

SOROCABA

Apresentação das diretrizes

Os executivos da Zurich Brasil, Osvaír Leandro e José Oliveira Lima, fizeram uma visita na Regional Sorocaba, no dia 7 de maio. “Apresentamos as diretrizes do Sincor-SP e o novo modelo da Casa do Corretor. Essa foi a primeira visita da companhia na Regional”, conta o diretor regional, Eduardo Lemes.



ZONA SUL

Visita e compromisso

O diretor da Regional Zona Sul, Márcio Silva, recebeu a visita dos executivos Nelson Espíndola e Ana Claudia Barreto Zamboni, da Tokio Marine, que foram conhecer a estrutura do escritório e alinhar a participação no Voz do Empreendedor.



ARAÇATUBA

Sintonia

Os corretores de seguros de Araçatuba estiveram presentes no escritório da Regional para uma reunião de alinhamento com o diretor regional, Flávio Machado, no dia 12 de maio.



FERNANDÓPOLIS

Reconhecimento ao corretor

Iniciando as operações na região, a Generali visitou a Regional Fernandópolis para uma reunião de alinhamento com o diretor Odeir Vilar, no dia 15 de maio. Estiveram presentes o gerente da filial da companhia, Anderson Caram, e a executiva de Contas, Fabrizia Marquezini.



BAURU

Parceria e capacitação

A Regional Bauru, liderada por Fernando Alvarez, realizou a palestra “O impacto da comunicação nos negócios”, ministrada por Rosana de Sá. O treinamento é fruto de uma parceria entre a Unisincor e a Escola Nacional de Seguros.



PIRACICABA

Treinamento

Como resultado da união entre a Escola Nacional de Seguros e a Unisincor, a palestra “Gestão de negócios: visão comercial e competitividade na corretagem de seguros” foi realizada, no dia 26 de maio, na Regional Piracicaba, dirigida por Carlos Caporali, e contou com a presença de cerca de 50 pessoas.



ZONA LESTE

Conhecimento

O curso “Análise de sinistro de automóvel e RCF-V”, que aconteceu entre os dias 18 e 21 de maio, contou com a participação de 15 pessoas na Regional Zona Leste, dirigida por José Carlos Rossatto.

**A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DO SEGURO****23 anos**
no arToda
segunda-feira,
das 7h às 8h**102,5 MHz**
Rádio Imprensa FMPrograma apresentado
por **Pedro Barbatto Filho**
Com apoio do Sincor-SP
www.pbfproducoes.com.br

Em tempo de bom desempenho

Com mais de 100 associados, o Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) recebeu os presidentes do Sincor-SP, Alexandre Camillo, e da Credicor-SP, Luiz Ioels, na sala Panorama do Terraço Itália, no dia 2 de junho. Camillo expôs um balanço positivo do seu primeiro ano de gestão à frente do Sindicato e adiantou algumas iniciativas para este e o próximo ano. Ioels também trouxe novidades, apresentando dados que confirmam o bom desempenho da cooperativa em 2014.

Além de comemorar o resultado superavitário do Sincor-SP, já nos primeiros oito meses de seu mandato, Camillo também celebrou a conclusão da reestruturação interna. Segundo ele, as mudanças ocorreram nas áreas de Informática, Financeira, Jurídica e de Comunicação. Também as comissões foram reformuladas, passando a contar com novos membros e assessoria técnica.

Entre as ações institucionais mais recentes, o dirigente ressaltou a exposição “O corretor de seguros através dos séculos”, que comemora os 50 anos da regulamentação da profissão. Em outra iniciativa, o Sincor-SP passou a chancelar a Carta de Conjuntura, produzida pelo economista Francisco Galiza. Segundo Camillo, a distribuição do documento ao mercado de seguros e aos membros do Poder Público tem gerado boa repercussão.

Depois de divulgar a agenda de eventos do Sincor-SP, especialmente os que enfocam o empreendedorismo dos corretores, Camillo manifestou seu contentamento pelo balanço positivo de sua gestão. “Divido com vocês a alegria pela avaliação do meu primeiro ano de trabalho. Recebemos muitas críticas construtivas que nos permitiram ter um Norte e a concluir



Mentor do CCS-SP, Adevaldo Calegari, recebe presidentes do Sincor-SP e da Credicor-SP, em almoço fechado

que teremos a mesma energia e empenho para os próximos três anos”, disse.

Credicor-SP: acima da média

Entre 2013 e 2014, o número de associados da Credicor, cooperativa dos corretores de seguros, aumentou 27%. Entre os benefícios aos cooperados, Luiz Ioels apontou a remuneração de até 100% da Selic sobre o saldo médio anual, inclusive para investimentos baixos, a partir de R\$ 600. “É uma rentabilidade quase 30% acima da poupança”, frisou.

Atualmente, o patrimônio líquido da Credicor já bateu a marca de mais de R\$ 2 bilhões, permitindo o limite operacional por cotista (empréstimo) da ordem de R\$ 370 mil. No capital de giro, por exemplo, as

taxas são de 2% a 2,5%, metade da praticada por bancos; no cheque especial a taxa é de 4,5% (o mercado cobra 10%); e no cartão de crédito, a taxa de 4,5% está distante dos 12% praticados pelo setor.

Outra boa notícia foi a rentabilidade da Credicor-SP em 2014, que atingiu R\$ 456 milhões, somando o resultado acumulado de R\$ 263 milhões, dos quais mais de R\$ 157 mil foram sobras distribuídas aos cotistas. Nas operações de crédito, a Credicor-SP experimentou crescimento de 27% em 2014 na comparação com 2013, período em que os empréstimos passaram de R\$ 2,6 milhões para R\$ 3,4 milhões. O indicador de melhor desempenho foi o de depósitos a prazo, que aumentaram 205% de um ano para o outro. “É um enorme crescimento, que representa a imensa confiança dos cooperados em nosso desempenho”, disse Ioels.

bônus

APTS E ANSP

Microseguro e perfil dos brasileiros



alcançou seu objetivo. Hoje, três anos depois da regulamentação, o mercado já admite aprimorar o microseguro e partir para iniciativas de médio e longo prazo. As informações foram divulgadas durante a palestra “Microseguros: uma visão atualizada no Brasil e no mundo”, ministrada por Adevaldo Calegari, no dia 29 de abril.

A estabilização econômica e a ascensão social de milhares de brasileiros fizeram o mercado de seguros vislumbrar a possibilidade de conquistar cerca de 100 milhões de novos consumidores das classes C, D e E, com a oferta de produtos simples e de baixo custo. Mas, o microseguro, a grande aposta de expansão do setor, **ainda não**

CIST

Representatividade e expansão

O presidente do CIST, José Geraldo da Silva, está em tratativas com a FenSeg para **ampliação das atividades**



em nível nacional. Para conhecer mais o trabalho do CIST, o assessor da diretoria da FenSeg, Danilo Sobreira, e a gerente da entidade, Glória Aranha, participaram do almoço-palestra, realizado no dia 14 de maio. Com o tema “A inteligência aplicada na prevenção de sinistros de cargas”, proferido pelo advogado e coronel da reserva do Exército brasileiro, Marcos Antonio Mandarinini de Albuquerque, o evento foi prestigiado por profissionais de toda a cadeia de seguros de transportes.

cooperativismo

Cresce procura por empréstimo para aposentados do INSS

Comparação com outros bancos e momento de retração na economia favorecem aumento das solicitações na Credicor-SP

O produto mais procurado na Credicor-SP (Cooperativa de Crédito Mútuo dos Corretores de Seguros) no mês de maio foi o empréstimo para aposentados e pensionistas, que pode ser contratado por qualquer beneficiário do INSS, mesmo que não seja corretor de seguros ou cotista da cooperativa.

“As pessoas estão precisando se ajustar neste momento delicado da economia, além disso, comparam as taxas de juros com outros bancos, o que atrai à cooperativa”, declara a gerente da Credicor-SP, Geny Schimith.

A taxa é realmente compensadora – varia entre 1,40% a 2,12%, dependendo da quantidade de parcelas. O valor das parcelas é fixo e descontado do benefício, oferecendo mais tranquilidade na hora de pagar. O produto oferece facilidade de contratação e rapidez na liberação do crédito.

O corretor de seguros e aposentado Chu FaJen afirma que fez uma pesquisa no mercado e a taxa da Credicor-SP foi a melhor. “A mais barata que encontrei era 0,4% mais cara, isso em um financiamento consignado dá muita diferença. Sou aposentado, mas ainda atuo como corretor, pois o aposentado brasileiro não consegue manter sua renda apenas com a aposentadoria”.

Ele conta ter sido bem atendido pela equipe da coo-

perativa. “A atenção e a eficiência do grupo foi muito legal, não faltou em nada, o crédito saiu rapidamente, só tenho a parabenizar e dizer a todos os corretores de seguros: eu recomendo.”

O bom atendimento e as taxas diferenciadas fez com que Paulo Piacentini, outro corretor de seguros e aposentado, aderisse à cooperativa. “Nos bancos a taxa é maior e é mais burocrático. Embora, agora, estejam começando a disponibilizar contratação pelo sistema, são poucas opções oferecidas. Para um plano adequado, é necessário falar com um gerente, o que torna tudo mais complicado e nos estimula a desistir”, conta.

Piacentini comenta que, mesmo sem ser cotista da Credicor-SP, já havia feito um empréstimo consignado há alguns anos, e foi tudo muito rápido. “Agora que precisei novamente, foi mais rápido ainda, pois eles já tinham meus dados. A taxa também foi bem melhor que meu banco e, por tudo isso, acabei abrindo conta”.

O corretor explica que no crédito de 60 meses conseguiu taxa de 1,67%, sendo que em outro banco era 1,98%, mesmo já sendo correntista há mais de 20 anos. “Comecei a analisar que mesmo com tudo o que pago para o banco, quando preciso, nunca encontro o gerente, já na Credicor-SP as taxas são menores e o atendimento é ótimo”, conclui.



OUTROS SERVIÇOS – E NOVIDADES

Recarga de telefone pré-pago

Agora, a Credicor-SP realiza recarga de celular ou fixo pré-pago, nas operadoras Claro, Oi, Tim, Vivo, Nextel, Embratel, Algar e Sercomtel. A recarga pode ser feita pelo *internet banking*, caixa automático ou caixa da cooperativa.

Contribuição sindical em débito automático

A taxa obrigatória anual paga pelos corretores de seguros ao Sincor-SP pode ser quitada por débito automático na Credicor-SP pelos cotistas, para mais facilidade e tranquilidade.



ERRAMOS

O JCS informou, na edição de abril/2015, que para se tornar cotista da Credicor-SP é preciso pagar o valor correspondente à adesão, mínimo de R\$ 600,00, e manter a aquisição mensal de cotas de pelo menos R\$ 50,00. O último valor está errado, o correto é R\$ 10,00.

CAMARACOR-SP

Mercado de oportunidades

A 28ª Tribuna Livre da Camaracor-SP aconteceu no dia 25 de maio, com a participação do Grupo Bradesco Seguros. O diretor Comercial São Paulo da seguradora, Enrico Ventura, foi recebido pelo presidente da entidade, Pedro Barbatto Filho, e apresentou a palestra “Empreendendo em um mercado de oportunidades”.



UCS

Conhecimento jurídico



Primeiro evento da nova gestão da UCS, o 3º Trocandoc Ideias contou com a palestra do corretor de seguros e advogado Dr. Plínio Machado Rizzi “A prescrição e o seguro”. Rizzi integra a Comissão Jurídica do Sincor-SP desde 2010, contribuindo para a estruturação e a apresentação de seminários sobre temas jurídicos.

ACONSEG-SP

Tecnologia para o setor de seguros



A Aconseg-SP recebeu, no dia 7 de maio, o sócio-diretor da IconeSeg, Marcus Vinicius, para apresentar a

ferramenta **iSeg**, aplicativo gratuito de gestão, sem limites para *downloads*, que pode ser usado pelas assessorias em *smartphone*, *tablet*, *notebook* e *desktop*. “A Aconseg-SP está aberta para conhecer soluções como essa, que podem agregar valor para o mercado”, comenta o presidente da entidade, Jorge Teixeira Barbosa.



JULHO 2015

Gestão estratégica na administração de vendas

Docente: Jorge Cavalcante
Data: 13 a 16/07

Local: Regional Centro
Horário: 18h45 às 21h45

Como conquistar e manter clientes

Docente: Elias Lifante
Data: 13 a 16/07

Local: Regional Zona Leste
Horário: 19h às 22h

Seguro de Transportes Nacional e Internacional - Módulo I

Docente: Giuseppe Calabro Filho
Data: 13 a 16/07

Local: Regional ABCDMR
Horário: 19h às 22h

Análise de sinistro de automóvel avançado

Docente: Angélica Valverde
Data: 20 a 23/07

Local: Regional Centro
Horário: 18h45 às 21h45

Seguro de vida: o corretor de seguros como principal agente na proteção de nossa família

Docente: Silas Seiti Kasahaya
Data: 20 a 23/07

Local: Regional Zona Sul
Horário: 19h às 22h

Excel avançado para corretores de seguros

Docente: Ari Eggerling
Data: 27 a 30/07

Local: Regional Centro
Horário: 18h45 às 21h45

Inovação & Empreendedorismo em Seguros

Docente: Elias Lifante
Data: 27 a 30/07

Local: Regional Campinas
Horário: 19h às 22h

Agenda sujeita a alterações. Conteúdo completo em www.unisincor.com.br

escada acima / escada abaixo

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

1. Índice de Confiança e Expectativas do Setor de Seguros (ICSS) subiu 6,7% de março para abril, atingindo 73,4 pontos. (Fenacor)

2. Projeto de Lei 1.700/15 torna obrigatória a emissão da carteira de identidade profissional do corretor de seguros. (Câmara dos Deputados)

3. Seguro de pessoas cresce 21,91% em março deste ano, somando R\$ 2,5 bilhões em prêmios. (FenaPrevi)

com corretor

Em 1º de janeiro de 2016, será obrigatório o uso da nova ortografia. Vamos conhecê-la em partes?

1. O alfabeto da língua portuguesa passa a ter 26 letras, com a inclusão do K, W e Y:
A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z.
2. O sinal de trema (ü), nos grupos que/qui/gue/gui, foi abolido:
frequente, tranquilo, aguento, linguiça e outros.
Permanece apenas em nomes estrangeiros:
Müller, mülleriano, Bündchen etc.
4. Não se usa mais o acento circunflexo nas palavras terminadas em oo / ee:
voo, enjoo, perdooo e creem, leem, deem, veem e outras.

Este quadro é produzido pela docente da Unisincor, Suely Aguiar



História do corretor passa por Marília e Atibaia



Exposição no Marília Shopping

A exposição itinerante “O corretor de seguros através dos séculos” saiu de Bauru e passa pelo município de Marília, no período de 3 a 17 de junho. Na sequência ela é exibida no evento “Oficinas de Empreendedorismo”, do Sincor-SP, em Atibaia, e segue para a cidade de Campinas. O trabalho conta a história da profissão de corretor de seguros no Brasil, resgatando, por meio de fotografias e obras de arte, a realidade da época, com seus costumes, música, política e seguros, entre outros aspectos.

O conteúdo foi elaborado pela historiadora, especialista em arquivística e pesquisadora na área de patrimônio histórico, Ana Lucia Queiroz, pela produtora cultural e artista plástica, Marta Oliveira, e pela jornalista e fotógrafa Márcia Zoet, da Illumina Imagens e Memória. O trabalho pode ser acompanhado através do site www.historiacorretordese seguros.com.br



1. Roubos de carga sobem 21% na cidade de São Paulo no mês de abril, registrando 463 casos.

(Secretaria de Segurança Pública)

2. Venda de veículos novos cai 27,5% no mês de maio, elevando para 20,9% a queda nas vendas acumuladas desde o início do ano. *(Fenabreve)*

3. Rodovias brasileiras registram 1.937 acidentes, com 1.367 feridos e 102 mortes, durante feriado de Corpus Christi. *(Polícia Rodoviária Federal)*

PARTICIPE DA



PESQUISA DE OPINIÃO

SINCOR - SP 2015

Corretor, você já respondeu a pesquisa de satisfação sobre a atuação do Sincor-SP?

É muito rápido e simples.

Participe e nos ajude a aperfeiçoar os serviços que oferecemos para você!

Para responder, basta acessar o site www.sincorsp.org.br

CONTAMOS COM A SUA PARTICIPAÇÃO!



Edson Lasse Fecher

Coordenador da Comissão
Jurídica do Sincor-SP

“O importante é saber que: manter os documentos em arquivo por prazo que acompanhe a legislação e a prescrição legal, no mínimo, pode evitar muitos problemas”

Guarda de documentos e a legislação

Qual o prazo legal para guarda de documentos de uma corretora de seguros? Este é um questionamento recorrente da categoria. O tema merece mais do que uma simples tabela de prazos, o importante é saber que: manter os documentos em arquivo por prazo que acompanhe a legislação e a prescrição legal, no mínimo, pode evitar muitos problemas.

Não estamos falando somente de documentos inerentes à atividade da profissão diretamente, essa reflexão e cuidados vão além, transitam pela esfera tributária, cível e criminal.

Os prazos que estaremos explorando não são absolutos, pois, caso existam processos administrativos ou judiciais em curso, se deve observar a interrupção da prescrição e manter a documentação referente ao procedimento pelo tempo que for necessário, orientado pelo advogado, contador ou outro profissional que estiver acompanhando.

A Circular Susep 74, de 25 de janeiro de 1999, estipula prazos para guarda de documento e armazenamento de dados relativos aos contratos intermediados pelo corretor de seguros, entre outros, e deve ser alvo de atenção e leitura tanto do gestor do negócio quanto do seu contador, traz em seu texto vários prazos que foram criados em função do tipo de contrato, vez que o Código Civil prevê prescrições diferentes. Entre outros pontos, a Circular determina ainda que:

Art. 3º O prazo mínimo para guarda de documentos originais relativos a títulos de capitalização é de vinte anos a partir do término de sua vigência ou de resgate, o que for maior.

Art. 4º O prazo mínimo para guarda de documentos originais de contratos de seguros de bens é de cinco anos, contados a partir do término de vigência do contrato, ou o prazo de prescrição, o que for maior.

Art. 5º O prazo mínimo para guarda de documentos originais de contratos de seguros de pessoas, de responsabilidades e aqueles cujo beneficiário não seja o próprio segurado, é de, no mínimo, vinte anos, contados a partir do término de vigência do contrato.

Art. 6º As informações acerca de todos os valores relativos a contratos de seguros e títulos de capitalização devem ser armazenadas, em moeda corrente da época, durante o período de vigência de contrato.

Parágrafo único. Os registros de que trata o caput devem ser mantidos pelo prazo mínimo de vinte anos, contados a partir do término de vigência do contrato.

Para exemplificar, ação de segurado contra seguradora prescreve em um ano da data do fato que ensejou a propositura da demanda, conforme entendimento jurisprudencial predominante, sem entrar em outros detalhes que podem modificar essa assertiva, mas se o segurado tiver uma ação ou procedimento em curso ao longo desse contrato, a prescrição poderá ser interrompida.

O corretor de seguros, na qualidade de representante legal, hoje com atribuições ainda mais abrangentes com o advento da Circular Susep 510, mais propriamente em seu artigo 2º, parágrafo 2º onde determina que “no exercício de sua atividade, deve orientar, acompanhar e gerir, com ética e independência, os contratos por ele intermediados”, amplia (e muito!) o entendimento de operação de intermediação para de gestor, o que, certamente, ainda será muito discutido administrativamente e em juízo, até pelo caráter modifi-

cador que a Circular trouxe ao ordenamento vigente, mas no caso em tela, empresta ao entendimento de guarda de documentos uma amplitude subjetiva, ou seja, mantenham os documentos até esgotados todos os prazos legais, fases e instâncias, principalmente como medida de segurança.

Já a decadência e prescrição tributária, estão dispostas no CTN em seus artigos 173 e 174, respectivamente, e basicamente versam sobre o direito do Estado constituir e exigir o crédito tributário, porém fala em lançamento tributário e exercício fiscal, o que por prudência devemos estender por mais um ano, além dos cinco anos previstos na lei, mantendo-os em arquivo no mínimo por seis anos, alguns documentos e notas os prazos são de dez anos.

Se o contrato de seguros pelo corretor intermediador é o motivo original da movimentação financeira de seus negócios, ele deve ser mantido, não obstante o recibo de comissão e notas fiscais serem os documentos oficiais e contábeis, pois daquele são oriundos.

Não há uniformidade de prazos no âmbito administrativo. Nas áreas previdenciária e trabalhista existem diversos para a guarda, em geral cinco anos, porém assuntos relacionados a saúde ocupacional, 20 anos, e ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, 30 anos. Seu contador é muito importante para fornecer detalhadamente essa orientação.

Se não bastasse o ordenamento indicado, ainda temos a Circular Susep 445, de 2 de julho de 2012, que dispõe sobre os controles internos específicos para a prevenção e combate dos crimes de “lavagem” ou ocultação de bens, direitos e valores, ou os crimes que com eles possam relacionar-se, o acompanhamento das operações realizadas e as propostas de operações com pessoas politicamente expostas, bem como a prevenção e coibição do financiamento ao terrorismo. Portanto, a manutenção dos contratos pelo prazo legal são de extrema importância para o negócio e segurança jurídica do corretor de seguros, devendo por ele ser objeto de atenção e cuidados administrativos.

Ainda, a produção de documentos, tais como o perfil do segurado devidamente assinado, a declaração de saúde, títulos e tantos outros, sua manutenção de maneira correta e pelo prazo que a legislação determina, considerando todos os desdobramentos apontados, ajuda, inclusive, ao profissional que contratou seguro de responsabilidade civil profissional, muito em breve obrigatório, nas eventuais indenizações que estejam amparadas.

A legislação também prevê a utilização da assinatura digital, nos documentos eletrônicos relativos às operações de seguros, de capitalização e de previdência complementar aberta, por meio de certificados digitais emitidos no âmbito da infraestrutura de Chaves Públicas (ICP-Brasil) e o armazenamento eletrônico dos documentos por meio eletrônico, desde que tais arquivos possam ser acessados prontamente pelos fiscais da autarquia, mas é este um assunto amplo que será explanado isoladamente em artigo próprio.

Não deixe de acompanhar as matérias do JCS e tenha certeza de que os trabalhos desenvolvidos pelas Comissões do Sincor-SP visam fornecer ao associado informações importantes ao seu negócio de maneira pontual e preventiva ajudando a criar o ambiente favorável ao empreendedorismo, que é vocação natural da atividade.

Entre depois de bater.

HDI Seguros

EXTRA

HDI Bate-pronto. O centro de atendimento que libera em minutos o conserto do veículo. Com a HDI, o segurado economiza até tempo.

HDI
Seguros
É de bate-pronto.

Consulte seu corretor.

www.hdi.com.br

ACHAR UM SEGURO INOVADOR,
PENSADO EXCLUSIVAMENTE PARA
ACORDO COLETIVO DE TRABALHO.

TEM JEITO?

SE TEM SEGURO MAPFRE
PRÓ-TRABALHO, TÁ RESOLVIDO.

Uma nova geração de seguros com o melhor custo-benefício:

- BAIXO CUSTO;
- AGILIDADE NA INDENIZAÇÃO;
- SEM LIMITE DE IDADE;
- AUSÊNCIA DE CARÊNCIA;
- AUXÍLIO CRECHE (novo);
- ACESSIBILIDADE PARA ADAPTAÇÃO DE RESIDÊNCIA (novo);
- CARTÃO NATALIDADE (novo).

Procure uma sucursal MAPFRE e faça bons negócios.



MAPFRE

A seguradora global de confiança