

# JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

**Gustavo Cerbasi fala sobre a arte de administrar ganhos variáveis.** Pág. 18

**Site criado pelo Sincor-SP se consolida como referência no combate à venda casada.** Pág. 13

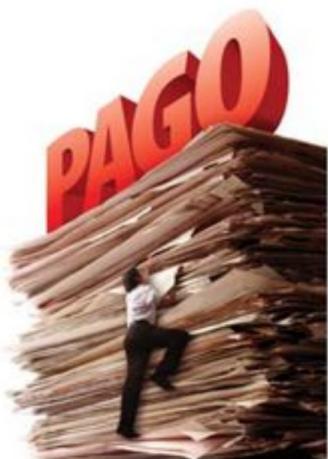
## Ministério Público e Sincor-SP realizam workshop sobre seguros para profissionais de Direito



**Magistrado diz que evento mudou a imagem que tinha sobre o setor.** Págs. 14 e 15



**Sincor-SP e MP obtêm primeiras vitórias contra associações que vendem seguros**



COFINS

**REFIS 2009 pode ser uma solução para devedores do imposto.**

Pág. 5



NICHO

**De nada valem investimentos numa empresa, se num sinistro ela não tiver Seguro Empresarial.**

Págs. 16 e 17



## 50 anos. Nosso maior presente é o futuro.

No dia 20 de Maio, a Yasuda Seguros completou 50 anos de atuação. Uma história que inspirou solidez e confiança ao mercado desde o seu início e desta forma nos permitiu crescer e evoluir.

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

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





## Seguro ambiental: um longo desafio pela frente

Em 5 de junho comemorou-se o Dia Internacional do Meio Ambiente. Governos fizeram discursos positivos, ONGs festejaram, a população mais consciente externou seu sentimento. Só uma coisa passou mais uma vez em branco: o seguro ambiental. Nenhum anúncio institucional, nenhuma linha nos jornais.

É uma pena, pois se compararmos o desempenho do mercado brasileiro com países mais desenvolvidos, concluímos que ainda há muito a ser feito. O seguro aqui disponível é uma modalidade de responsabilidade civil que movimentou aproximadamente US\$ 10 milhões em prêmios no Brasil em 2006. Nos Estados Unidos, o volume de prêmios em seguro ambiental, onde existem mais tipos de coberturas, ficou próximo a US\$ 2 bilhões no mesmo período.

Se somarmos todos os prêmios de seguros de responsabilidade civil geral (não se restringindo às coberturas de poluição) emitidos no Brasil no ano passado, não chegaremos a 10% do que se movimentou somente em prêmios de seguro ambiental nos Estados Unidos.

Uma das principais dificuldades para se criar uma cultura de proteção ao meio ambiente no Brasil por meio do seguro é a falta de interesse por parte das empresas.

Diferentemente de outros ramos, como o de mercadorias transportadas e de automóveis, o seguro ambiental não tem um benefício perceptível de imediato para as empresas. Os sinistros nesse segmento, ainda que noticiados em sua maioria, não foram percebidos pelo grande público, por incrível que pareça.

Uma grande preocupação dos governos em todo o mundo é ter um planejamento para reconstruir o país em consequência de catástrofes. Há várias medidas: melhorar a atratividade dos seguros oferecidos no país; introduzir algumas coberturas obrigatórias; assegurar a idoneidade dos canais de distribuição; investir na conscientização dos riscos a que a população está exposta e também na credibilidade da indústria de seguros.

Caso o governo de Santa Catarina, por exemplo, tivesse algum tipo de fundo de seguros, a região estaria numa situação melhor do que a atual, após as enchentes que castigaram

várias cidades.

Por ser um Estado com muitos descendentes europeus, o índice de penetração de seguros está entre os mais elevados do Brasil. As indústrias catarinenses estimaram perdas superiores a R\$ 350 milhões. Foram 12 mil desabrigados e 135 mortes.

Quanto mais pobre o país, maior a perda para o governo, pois a população não tem acesso ao seguro. Em países desenvolvidos, o impacto para o governo é menor em razão da forte penetração do seguro em todas as camadas da população.

Há mais de 20 anos discute-se a necessidade de criação de coberturas ambientais específicas no mercado de seguros brasileiro. No entanto, até hoje, o risco ambiental continua objeto de cobertura acessória em apólices de responsabilidade civil de riscos industriais.

Talvez agora o cenário comece a mudar. A Lei de Crimes Ambientais, depois de quase oito anos sem modificações, tornou-se mais rígida. O Decreto nº 6.514, estabelece que quem receber multas por crimes ambientais não poderá recorrer a mais de duas instâncias. Até então, eram quatro.

O Governo espera reduzir o tempo de tramitação administrativa dos processos de quatro anos para quatro meses.

O Presidente também assinou o decreto que cria a Guarda Ambiental Nacional e o Corpo de Guardas Parque. Em parceria com os governos estaduais, as instituições deverão proteger unidades de conservação e trabalhar na prevenção de crimes ambientais.

Por enquanto, a pequena demanda atual pela cobertura ambiental inibe o mercado segurador brasileiro, que não investe nesse tipo de produto, porque sabe que não terá retorno. Criou-se, assim, um círculo vicioso, no qual não há oferta de coberturas ambientais mais abrangentes porque não há demanda; e não há demanda porque não existem coberturas disponíveis.

*Beomiro de Arruda*

“Uma das principais dificuldades para se criar uma cultura de proteção ao meio ambiente no Brasil por meio do seguro é a falta de interesse por parte das empresas”

## sumário

|    |   |   |
|----|---|---|
| 3  | PALAVRA DO PRESIDENTE   | Seguro ambiental: um longo desafio pela frente  |
| 4  | SUMÁRIO / EXPEDIENTE  |   |
| 5  | COFINS  | REFIS 2009 pode ser uma solução para devedores  |
| 6  | CARTAS  | Fórum dos Corretores / Correspondências Sincor-SP   |
| 8  | SEGURADORA<br>CCS-SP  | Yasuda completa 50 anos de atuação no Brasil<br>Marítima fala da parceria com Yasuda  |
| 9  | HOMENAGEM   | Luiz Gustavo Lubanco Valente da Motta, o Didi   |
| 10 | REUNIÕES  | Sincor-SP: diretrizes gerais/ Diretoria Itaú-Unibanco   |
| 11 | SOCIAL<br><br>COMISSÕES SINCOR-SP   | Balanco Padarias Agente do Bem Estar Social /<br>Campanha do Agasalho<br><br>Corretoras de seguros visitam SulAmérica                               |
| 12 | HISTÓRIA DE CORRETOR  | 64 anos de seguros, 57 como corretor  |
| 13 |  | CONSUMIDOR<br>Site se consolida como referência no combate à venda casada   |
| 14 |  | CAPA<br>Ministério Público e Sincor-SP realizam workshop sobre seguros para profissionais de Direito<br>Cooperação técnica obtém primeiras vitórias |
| 16 |  | ECONOMIA POR NICHOS<br>A importância do seguro empresarial  |
| 18 | CONHECIMENTO / ESTANTE  | Finanças: A arte de administrar ganhos variáveis  |
| 19 | EVENTO  | Comemoração do Dia Continental do Seguro é realizada na Bahia   |
| 20 | REGIONAIS SINCOR-SP   | Bauru beneficia diversas entidades da região  |
| 23 | ESCALA ACIMA / ESCADA ABAIXO  | Escola Nacional de Seguros Minha Casa, Minha Vida   |
| 24 | JOGO RÁPIDO   | Sincor-SP promove agenda de encontros com políticos   |
| 25 | DADOS ECONÔMICOS / SINCOR-SP NA MÍDIA   |   |
| 26 | OUTRA LEITURA   | Gilmar/ Mariuza Pregnotato  |

## expediente

### JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Thais Ruco MTB 49.455/SP

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

Telefone: (11) 3188-5061

Estagiária de Jornalismo: Letícia Mendes Gouveia

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

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

Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068

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

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

Tiragem: 30.000 exemplares - Circulação Nacional

#### DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **LEONCIO DE ARRUDA**

1º Vice-presidente: **MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS**

2º Vice-presidente: **ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO**

1ª Secretária: **CÁSSIA MARIA DEL PAPA**

2ª Secretária: **ADEVALDO CALEGARI**

1º Tesoureiro: **ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA**

2ª Tesoureira: **LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN**

Suplentes da Diretoria Executiva: **ARTHUR CICONE JÚNIOR, JORGE TEIXEIRA BARBOSA, CELSO LOPES, PLÍNIO GILBERTO SPINA JR., CARLOS ALBERTO ANTONIETTO, LUIZ CARLOS ALVAREZ MORALES JR.**

Efetivos do Conselho Fiscal: **JULIO CÉSAR PASQUINELLI, MAURO ANTONIO LARANJA, JÚLIO CÉSAR SALLES MURAT**

Suplentes do Conselho Fiscal: **ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, MIGUEL A. FIORI SOBRINHO, JOSÉ GERALDO DA SILVA**

Delegados Fenacor: Efetivo: **LEONCIO DE ARRUDA**

Suplentes: **NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO**

#### Diretores Regionais:

ABCDMR **CARLOS ALBERTO PELAIS**

ADAMANTINA **WALDIR BAESSA**

ARAÇATUBA **JOSÉ ANTONIO VESCHI**

ARARAQUARA **JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ**

ASSIS **WAGNER LUIZ MARTINS**

BARRETOS **ANDRÉ MENDES CAMILLO**

BAURU **FERNANDO ANTÔNIO KAUFFMAN ALVAREZ**

CAMPINAS **CARLOS APARECIDO CUNHA**

FRANCA **PAULO BATISTA DE ALCANTARA**

GUARULHOS **LUIZ CARLOS RUIVO**

JUNDIAÍ **SIMONE CRISTINA F. MARTINS**

MARÍLIA **MARCO ANTONIO MARIANO**

MOGI DAS CRUZES **WILTON JOSÉ NOGUEIRA**

OSASCO **EDUARDO MINC**

PIRACICABA **CARLOS ALBERTO CAPORALI**

PRESIDENTE PRUDENTE **ROBERTO BELCHIOR**

RIBEIRÃO PRETO **PEDRO ANTONIO LOPES**

SANTOS **ARTHUR CICONE JÚNIOR**

SÃO CARLOS **ANTONIO CARLOS JOÃO**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA **SILVIA HELENA RINALDI LARA**

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO **RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO**

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS **LUIZ ROBERTO PEREIRA**

SOROCABA **GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO**

TAUBATÉ **FRANCISCO SERGIO CASIMIRO**

ZONA NORTE **CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA**

ZONA SUL **FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA**

ZONA LESTE **MARCOS ABARCA**

ZONA OESTE **LACIR MARCONDES DE MELO**

Gerência-geral Sincor-SP: **ALBANO RIBEIRO NETO**

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

### SINCOR SP

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

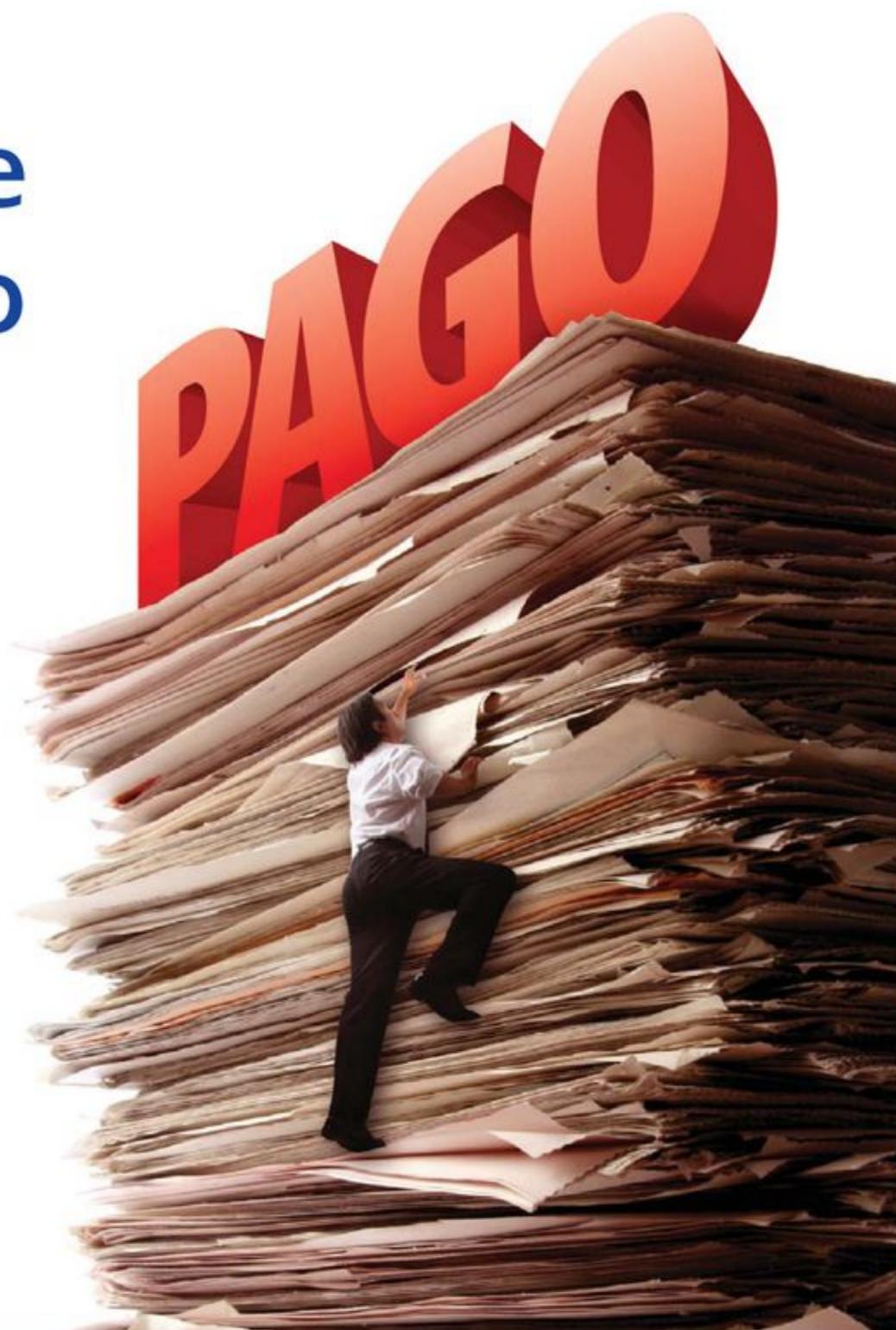
Ouvidoria: Milton D'Amelio - Telefone: (11) 3188-5023  
[ouvidoria@sincorsp.org.br](mailto:ouvidoria@sincorsp.org.br)

# REFIS 2009 pode ser uma solução para devedores da Cofins

O governo publicou, no último dia 27 de maio, a Lei nº 11.941, fruto da conversão da Medida Provisória nº 449, de dezembro de 2008. A medida traz como principal atrativo para os contribuintes a possibilidade de parcelar débitos tributários por meio do Programa de Recuperação Fiscal – REFIS aprovado para este ano. As prestações mensais podem chegar a 180 e os débitos de qualquer natureza incluem até mesmo saldos remanescentes de parcelamentos anteriores.

Dia 30 de novembro é o prazo final para os interessados procurarem o benefício, que ainda será regulamentado por atos da Receita Federal do Brasil e da Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (PGFN), nos próximos 60 dias. A lei prevê ainda a remissão de débitos fiscais de até R\$ 10 mil, vencidos há mais de cinco anos. A forma de correção do débito, prevista no artigo 5º do projeto de lei, foi vetada pelo Presidente da República e o contribuinte deve aguardar uma regulamentação nos próximos dias.

Esta pode ser uma solução para muitos corretores de seguros que são devedores da Cofins (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social). A presidência do Sincor-SP agendará uma assembléia para fornecer mais esclarecimentos sobre os procedimentos do parcelamento.



## 1) O que pode ser parcelado

Poderão ser pagos ou parcelados os débitos administrados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil e as dívidas junto à Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional. Estão incluídos os créditos constituídos ou não, inscritos ou não em Dívida Ativa da União, mesmo aqueles que estejam em fase de execução fiscal já ajuizada.

## 2) Data de vencimento dos débitos

Poderão ser pagas ou parceladas as dívidas vencidas até 30 de novembro de 2008.

## 3) Valor mínimo por parcela

Cada parcela mensal não poderá ser inferior a R\$ 50,00 para pessoa física e R\$ 100,00 para pessoa jurídica.

## 4) Benefícios e formas de pagamento

A) Pagamentos à vista, com redução de 100% das multas de mora e de ofício, de 40% das isoladas, de 45% dos juros de mora e de 100% sobre o valor do encargo legal;

B) Até 30 prestações mensais, com redução de 90% das multas de mora e de ofício, de 35% das isoladas, de 40% dos juros de mora e de 100% sobre o valor do encargo legal;

C) Até 60 prestações mensais, com redução de 80% das multas de mora e de ofício, de 30% das isoladas, de 35% dos juros de mora e de 100% sobre o valor do encargo legal;

D) Até 120 prestações mensais, com redução de 70% das multas de mora e de ofício, de 25% das isoladas, de 30% dos juros de mora e de 100% sobre o valor do encargo legal;

E) Até 180 prestações mensais, com redução de 60% das multas de mora e de ofício, de 20% das isoladas, de 25% dos juros de mora e de 100% sobre o valor do encargo legal.

## fórum dos corretores

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

### Recusa de pagamento - Air bags

Ao JCS,

Nossa corretora quer declarar o descontentamento com a Bradesco Seguros referente ao processo de sinistro 103200904072699, uma vez que a seguradora, após inúmeros pedidos, manteve a recusa do pagamento dos Air Bags do veículo de nosso cliente. Mesmo depois de nós da corretora apresentarmos laudo de engenheiro mecânico, que comprovou que os respectivos "Air Bags" só inflarão em decorrência do impacto sofrido, o departamento de sinistro da Bradesco continua recusando. Não entendemos o que ocorreu com o departamento de sinistro desta conceituada seguradora, desta forma nos colocou em situação de grande descontentamento com um cliente tradicional da companhia e desta corretora.

Atenciosamente,

**Claudenir Baruffaldi**, Sócio-proprietário da Indeniza Corretora de Seguros

#### Resposta da seguradora:

*Informo que o processo em questão já foi analisado em três oportunidades e foi mantida a recusa referente aos "Air Bags".*

Atenciosamente,

**Carlos Stechini Júnior**, Superintendência Operacional Regional SP Int. / II  
Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros

### Devolução de proposta

Ao Disque-Sincor,

Vocês já devem ter recebido inúmeras situações da Bradesco co-relacionadas a Proprietários/Segurados. Não é novidade para quem trabalha no ramo de seguros de auto com a Bradesco que umas das principais exigências da Cia é que o DUT não pode estar em nome de terceiros.

Pois bem, em dezembro de 2008, mais precisamente no dia 22, transmiti a proposta do nosso segurado que, por se tratar de uma renovação da Unibanco AIG fora do prazo, realizou a vistoria prévia como exigido pelas normas de qualquer companhia. No ato da vistoria, constatou-se que o DUT estava em nome do irmão do segurado (informação esta que o corretor desconhecia). Quando foi no dia 29/12/2008, às 15h08, recebemos da plataforma que nos atende (Tandra) o e-mail apontando a pendência, e nos dando 24 horas de prazo, para resposta. Passado este prazo a proposta seria devolvida.

Não conseguimos contato com o segurado dentro do prazo concedido pela seguradora, pois era véspera de final de ano e, com emendas de feriado, ficou impossível contatá-lo, o

que me fez pensar que a proposta seria devolvida, pois exatamente assim o e-mail informava.

Quando foi no dia 05/01/2009, falamos com o segurado informando que ele estava sem seguro, pois a vistoria acusou que o documento do veículo estava em nome de outra pessoa. Ele confirmou a informação e disse que iria optar por outra seguradora que não fizesse esta exigência, pois ele não ia transferir o veículo para o nome dele porque o carro estava alienado.

Para minha surpresa no dia 06/01/2009, ao invés da proposta recusada, recebi a apólice com data da emissão do dia 30/12/08.

Desde então começou a minha saga com a plataforma Tandra e a Bradesco. No dia 07/01, solicitei, por carta protocolada na plataforma, o cancelamento da apólice e a devolução da parcela 01/04 que o segurado quitou através de boleto e expliquei que o veículo não seria transferido e tudo mais. Até hoje não tive um parecer formal por parte da seguradora nem da plataforma, mas, fui informada via telefone, que a seguradora, não vai devolver a quantia, pois demoramos muito para solicitar o cancelamento da proposta. Após esta posição, tentamos uma solução através da ouvidoria da seguradora que nos fez mandar por fax todo o processo (o que eles deveriam pegar junto à área técnica deles) e, como se não bastasse, eles estão solicitando a cópia da apólice da congênere, o que se faz totalmente descartável nesta situação.

Alguns pontos que cabe ressaltar: 1- Não tínhamos motivo para solicitar o cancelamento da proposta, uma vez que quem não aceita DUT em nome de terceiros não é o segurado e nem o corretor e sim a Bradesco; 2- O pedido formal de cancelamento da apólice somente ocorreu no dia 07, pois somente ficamos sabendo da emissão no dia anterior; 3- Se a seguradora afirma que "não serão indenizados sinistros, cujos DUT's encontram-se em nome de terceiros", porque ela sabendo da situação, ainda assim emite a apólice, e o pior recusa-se a devolver a quantia paga ao segurado?

Senhores, depois de gastar todas as energias com Bradesco, plataforma, ouvidoria da Bradesco, etc... recorro a este Sindicato, para que possamos solucionar este caso sem maiores traumas para as partes envolvidas. Segurado Olair Favaro/ Apólice 442-586712.

**Patrícia Silva**

Turincorp Adm Cons e Corr de Seguros  
(por e-mail - 07 de maio de 2009)

#### Resposta da seguradora:

*Atendendo solicitação de V. Sas., informamos que, após avaliação do pedido de revisão abaixo, a conclusão foi pela manutenção da resposta já prestada ao corretor anteriormente pela nossa Sucursal de Santo André, ou seja, não nos será possível devolução de prêmio considerando a cobertura concedida no período vigente da apólice. Ficamos à disposição, agradecendo a compreensão.*

**Erick Mesquita Alves**, Superintendência Operacional Reg. SP Capital II

*Bradesco Auto/Re Companhia de Seguros  
(por e-mail, 11 de maio de 2009)*

#### Posição Disque Sincor:

A Bradesco seguros está irredutível em seu parecer, infelizmente a parcela não será devolvida. Pelo exposto e considerando os esforços feitos por este Sindicato, entendemos não haver condições administrativas de intervenção, ficando a critério do segurado as vias legais cabíveis.

Atenciosamente,

Disque Sincor (por e-mail, 12 de maio de 2009)

#### Retorno da seguradora:

Prezados Senhores,

Após reavaliação do caso por solicitação deste Sindicato, informamos que a devolução da 1ª parcela da referida apólice foi autorizada.

As providências para tanto já foram tomadas e manteremos o corretor ciente da sequência e de mais detalhes deste assunto.

Ficamos à disposição,

**Erick Mesquita Alves**

Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros  
(por e-mail, 08 de junho de 2009)

## correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

### Especial Seguros – Revista Quatro Rodas

À Revista Quatro Rodas,

Prezado Sr. Roberto Civita,

O Sincor-SP vem informá-los que verificamos na edição de maio de 2009 de sua revista Quatro Rodas algumas informações a respeito de seguros de veículos que gostaríamos de esclarecer:

Como corretores de seguros devidamente habilitados, estamos sempre orientando o consumidor sobre a melhor opção para o seu seguro, gerenciando o risco da melhor maneira com relação às coberturas, franquias e preços. Não orientamos somente a respeito do menor preço, pois pode não atender às necessidades desejadas; indicar a melhor seguradora que atenda o consumidor é uma norma dos corretores de seguros.

Com relação à venda de seguros em revendas/concessionárias a preços reduzidos, não existe milagre, muito provavelmente essa diferença está sendo absorvida pela montadora e repassada ao consumidor de forma indireta no preço do veículo. Da mesma forma, diluindo o seguro em 36 meses junto ao financiamento do veículo, provavelmente está embutida na taxa a diferença. Solicite um cálculo de financiamento do veículo com seguro e sem seguro e perceberá a manipulação.

Informamos ainda que todo seguro de au-

tomóvel tem a garantia de peças originais, se existir algo diferente as próprias revendas/concessionárias estão coniventes com eventuais fraudes.

Lembramos que os preços dos seguros estão em livre concorrência entre as seguradoras, por isso mesmo só o profissional corretor de seguros tem condições de verificar a melhor condição do seguro. Convém resaltar ainda que estamos no estado de direito democrático, assim permitindo que toda rede produtiva ganhe o necessário para sua manutenção e sobrevivência pacífica de sua empresa.

Cordialmente,  
**Leoncio de Arruda**  
(São Paulo, 01 de junho de 2009)

#### À Revista Quatro Rodas,

Parabéns pelo "Especial Seguros" constante da Edição 591 de maio de 2009, pois para os leigos ele é esclarecedor. Contudo, na reportagem "Original de Fábrica" o que está descrito ou, da forma como está descrito, existem algumas ilegalidades.

Assim, todo e qualquer seguro comercializado no Brasil, deverá ser intermediado/comercializado por um corretor de seguros devidamente habilitado e registrado junto à Susep e, em momento algum, a reportagem informa isso aos leitores.

Por consequência, fabricantes de au-

tomóveis não são seguradoras e, dessa forma, não podem comercializar seguros e tão pouco oferecer produtos específicos para sua marca. Para que isso ocorra, a montadora deve fechar acordo comercial com alguma seguradora existente no mercado a fim de que esta seguradora crie um produto diferenciado para sua marca e este produto deverá ser comercializado pelo corretor de seguros. A reportagem apenas informa custos, mas não informa que tal prática pode ser caracterizada como venda casada e isso é crime previsto em Lei. As montadoras tentam de todas as formas abocanharem uma maior fatia de mercado, seja na venda de veículos, no financiamento realizado diretamente pelos Bancos das Montadoras e conseguinte na venda de seguros.

Outro fato que não é mencionado é de que apesar do custo ser "menor" através das ditas apólices das montadoras, também não é informado ao leitor as dificuldades em se acionar o seguro adquirido por este meio, visto que não há um responsável direto e sim apenas o vendedor do carro que vende o financiamento e vende o seguro. A quem o feliz comprador do veículo 0 km irá reclamar ou solicitar auxílio em caso de ocorrência de sinistro? A concessionária não é. A financeira não é. E, pior, o fabricante não é seguradora. Assim sendo, como consta da reportagem, nos leva

a crer que se a seguradora não indenizar, não conceder cobertura, demorar no atendimento, prestar um serviço de má qualidade, deveremos então cobrar das fábricas?

Atenciosamente,  
**Antonio Sergio Russo Junior**  
Corretor de seguros  
(Por e-mail, 28 de maio de 2009)

#### Erratas - JCS Maio/09

1 – Na matéria sobre DPVAT foi publicado que "Os segurados ou beneficiários têm até 20 anos após o acidente para solicitar a indenização". Com o Novo Código Civil, que entrou em vigor em 11 de janeiro de 2003, o prazo prescricional é de três anos para ações relativas ao seguro obrigatório, ao invés dos 20 anos estabelecidos no Código Civil anterior. Regra de transição: se até 11/01/03 houver transcorrido até 10 anos, desconsiderar o tempo decorrido e contar a partir de então três anos; se até 11/01/03 houver transcorrido mais de 10 anos, considerar o tempo transcorrido e adicionar o tempo restante até completar 20 anos.

2 – Diferentemente do que foi publicado na seção Agenda, sobre o Fórum de Legislação do Sincor-SP, o palestrante Claudio Contador é diretor de Pesquisa e Desenvolvimento da Escola Nacional de Seguros - Funseg. O diretor executivo, como havia sido colocado, é Renato Campos.

3 – A edição passada do JCS (Maio 2009) saiu com o número 335 errado, o correto seria 336.

# O Software Definitivo para Sua Corretora !



**Compare e Comprove  
Você vai se surpreender**

**Suporte Total**  
Atendimento por  
telefone, email, chat  
ou suporte remoto.  
Você escolhe !

**Instale o demonstrativo  
e teste gratuitamente !**

- ✔ Arquivo Digital
  - ✔ Mail Marketing
  - ✔ Extrato do Produtor
  - ✔ Perfil do Segurado
  - ✔ Cadastros Flexíveis
  - ✔ Telemarketing
  - ✔ Prospecção
  - ✔ Sinistro Completo
  - ✔ Financeiro
- e muito mais...

**Atendimento em  
todo o Brasil**

(11) 2967-0392 / 2592-6369

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



Média Mensal  
R\$ 35,00

## Yasuda Seguros completa 50 anos de atuação no Brasil



Masatoshi Sato



Representantes do Sincor-SP são recebidos pela diretoria da Yasuda na festa dos 50 anos



Tatsujiro Yonekura

Subsidiária da Sompo Japan Insurance Inc., uma das principais seguradoras do Japão e do mundo em Ramos Elementares, a Yasuda Seguros completou 50 anos de atuação no Brasil no dia 20 de maio.

Para comemorar a data, a seguradora realizou no dia 3 de junho um grande evento para 300 convidados na Casa Fasano, em São Paulo, onde todos foram recebidos por Masatoshi Sato e Tatsujiro Yonekura, respectivamente presidentes da Sompo Japan e da Yasuda Seguros, além de toda a diretoria da companhia.

A confraternização contou com a presença de Kazuaki Obe, cônsul geral do Japão; Hideo Kato, cônsul da Seção Econômica; e Makoto Tanaka, presidente da Câmara de Comércio e Indústria Japonesa do Brasil. Leoncio de Aruda, presidente do Sincor-SP, e Mauro César Batista, presidente da Sindseg-SP, representaram o mercado de seguros brasileiro. O evento teve como mestre-de-cerimônias o apresentador de telejornal da Rede Globo Evaristo Costa e os convidados ainda contaram com um show da cantora Elba Ramalho.

A empresa está ainda promovendo uma série de mudanças em seu posicionamento mercadológico, a fim de marcar o ano do seu cinquentenário. Uma das ações em desenvolvimento é a adoção de uma nova postura, que prioriza a prestação de serviços como forma de colocar seus clientes e corretores sempre em primeiro lugar. O novo slogan da empresa, "Melhores serviços, mais seguro", visa reforçar o posicionamento e o comprometimento com o mercado. As atividades comemorativas estão sendo complementadas com ações de endomarketing

A companhia adquiriu recentemente 50% das ações da Marítima Seguros, uma das maiores seguradoras do país. Essa participação, além de gerar a troca de know-how entre as empresas, tem o objetivo de criar a possibilidade de expansão contínua.

## Marítima Seguros fala da parceria com Yasuda no Clube de São Paulo



Diretores do Clube e da Marítima

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo, representado por seu mentor Nilson Arello Barbosa, recebeu no dia 2 de junho, no restaurante do Circolo Italiano, os representantes da Marítima Seguros: Francisco Caiuby Vidigal Filho (Kiko), vice-presidente e Marivaldo Medeiros, diretor-executivo.

Na oportunidade, os executivos puderam esclarecer as dúvidas dos 170 corretores de seguros presentes sobre a associação entre a Marítima e a Yasuda, além de metas da gestão da empresa em termos de expansão e investimentos.

Kiko Vidigal explicou que, com a necessidade de mais recursos na seguradora, foram feitas duas capitalizações com acionistas em 2008 (março e novembro). "Nesse meio tempo, começamos a procurar um sócio para melhorar nossas operações, fazendo uma troca de benefícios", disse. "Achamos na Sompo Japan, que tem sua operação no Brasil chamada de Yasuda, a parceria ideal." Ele explica que a negociação começou em 15 de setembro do ano passado. "Efetivamente a Yasuda ainda não é sócia da Marítima porque faltam questões legais, mas nos próximos meses já teremos essa transação totalmente concluída. Não se trata de uma fusão, pois a Yasuda continua atuando de forma independente. A nossa atuação é dentro da Marítima, agora com um sócio. A Yasuda tem a sua outra empresa independente da Marítima".

O vice-presidente da Marítima esclareceu ainda que os diretores atuais da seguradora serão mantidos (bem como as sucursais e funcionários) e entrarão mais dois diretores estatutários nomeados pela Sompo Japan. "Para o corretor de seguros, a atuação da Marítima continua a mesma", garantiu. "A forma como a gente trata o segurado continuará a mesma, emitindo apólices e pagando com rapidez. Mas é uma companhia que está muito mais forte em termos de capital e continuará crescendo."

# Pensamentos sobre a Vida

Por Leoncio de Arruda



José Luiz e Didi

*“É tão estranho  
Os bons morrem jovens  
Assim parece ser  
Quando me lembro de você  
Que acabou indo embora  
Cedo demais...”*

Infelizmente as palavras de Renato Russo expressam o que sinto agora com a surpresa do falecimento de Luiz Gustavo Lubanco Valente da Motta, o Didi. Ele que é muito querido por mim, carinho esse intensificado por ser filho de um grande amigo, o consultor de seguros José Luiz Valente da Motta. Didi, com apenas 27 anos, envolveu-se em um acidente fatal com sua namorada em junho, ao dirigir um automóvel em Ribeirão Preto, interior de São Paulo.

Tem hora que a morte é bem-vinda, quando acaba com o sofrimento de um doente e o desgaste emocional da família, mas a vemos como uma grande e injusta vilã quando leva com ela crianças e jovens.

As pessoas boas, como Didi, deveriam morrer tarde, dormindo em suas camas quentinhas, sem perceberem. A morte é muito dolorida para quem fica com as recordações e a saudade, o ser humano não sabe lidar com perdas. Mas se analisarmos bem, estamos sendo muito egoístas ao pensar na falta que esta pessoa fará à nossa vida, focando a atenção unicamente em nós. Independente de religião, tudo tem um motivo; eu, particularmente, acredito em Deus e que ele sabe o que faz. Um anjo passou por mim e disse que existe muito mais entre o céu e a terra, do que nos permitimos enxergar ou supor.

Também erramos ao viver dando importância às coisas relativas, como os bens materiais, em vez das absolutas, nosso interior, nossas ações, nossa alma. Didi está em um lugar muito melhor que este nosso mundo estranho.

Certa vez ouvi a definição da palavra saudade, acredito que não haja uma mais direta e acertada: Saudade é o amor que fica!

O menino de José Luiz e sua esposa Rita se foi, mas deixou uma grande lição de amor Pensando bem, que bom que existe saudades! O amor que ficou é para sempre.



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS  
FUNENSEG

Vestibular 2009/2  
São Paulo

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

MEC  
Curso  
Autorizado  
Educação

Garanta agora o seu lugar na Graduação  
da Escola Nacional de Seguros!

Inscrições:  
até 30 de junho

Provas:  
5 de julho

Pós-Graduação  
São Paulo

MBA Executivo em  
Seguros e Resseguro

Inscrições:  
A partir de 15 de julho



MAIS INFORMAÇÕES  
(11) 3105-3140  
unidadesp@funenseg.org.br  
www.funenseg.org.br

# Sincor-SP rediscute suas diretrizes gerais



Grupo debate atuações do Sincor-SP

Para redefinir diretrizes gerais do Sincor-SP sobre temas importantes para a categoria dos corretores de seguros, diretores executivos e regionais, além de outros convidados, se reuniram em dois grupos diferentes. O encontro da primeira equipe aconteceu durante todo o sábado do dia 6 de junho, no Maksoud Plaza Hotel, em São Paulo. A cobertura da segunda reunião, que aconteceria no dia 27 de junho, será publicada na próxima edição do JCS. Confira as diretrizes discutidas pelo primeiro grupo:

**Banco do Brasil** – Buscar entendimento com a direção da seguradora do banco estatal, desde que ela considere as seguintes premissas indispensáveis: a) cotações e aceitações de risco (por parte da BB Seguros) devem ser iguais para o mesmo cliente/risco; b) deve ser respeitada a renovação do seguro com o mesmo corretor de seguros; c) não haverá co-corretagem com a BB Corretora e com nenhuma outra corretora – por parte da BB.

**Reavaliação do Papel e Atuação do Sincor-SP (“Autocrítica da entidade”)** – Deverá ser elaborado um Plano Diretor Geral para o Sincor-SP. Poderá, no bojo da atividade proposta, ser realizada pesquisa quanto aos anseios e necessidades da categoria.

**Conselho Federal do Corretor de Seguros (CFCS)** – O Sincor-SP lutará pela constituição deste Conselho, defendendo principalmente: a) a instituição nos moldes dos conselhos já existentes em outras categorias; b) divulgação e patrocínio

dos aspectos da Lei 3.555/04 apresentados pela Entidade; c) negociação junto a um Deputado Federal para apresentação no Congresso Nacional do modelo de CFCS defendido pelo Sindicato.

**Relacionamento com as seguradoras** – Visando atender melhor as necessidades do consumidor e na sua intransigente defesa, o Sincor-SP buscará junto aos parceiros seguradores: a) incluir no prêmio net a comissão referencial de mercado; b) divulgar para o mercado a norma da Susep que obriga a entrega da cópia da apólice impressa para o segurado e seu respectivo corretor de seguros; c) lutar para que as seguradoras não enviem para os segurados proposta de renovação automática; d) visar que o corretor de seguros possa em cada caso agregar valor na renovação, reavaliar o risco e auxiliar o segurado em suas necessidades de proteção securitária; e) negociar para que nos endossos, se não houver aceitação da seguradora, seja devolvido o respectivo valor pró-rata ao segurado, sem descontar a comissão do corretor - exceto nos casos de resseguro; e nas renovações em que o risco não for mais aceito, avisar ao corretor com antecedência de 60 dias para que ele possa buscar uma nova colocação e dessa forma não deixar o segurado sem proteção; f) na cotação de renovação, somente passar mais de um cálculo se houver a anuência do segurado; g) cobrar das seguradoras a citação do corretor de seguros em todas as peças publicitárias.

## DIRETORES DO SINCOR-SP RECEBEM LÍDERES DA ITAÚ-UNIBANCO



Leoncio de Arruda entre José Carlos de Abreu e Zeca Rudge na reunião da seguradora com o Sindicato

O encontro mensal do Sincor-SP entre diretores executivos e regionais aconteceu no dia 29 de maio, na cidade de Barretos e teve como convidados representantes da Itaú-Unibanco.

Os executivos explicaram que, com a nova seguradora, o atendimento de corretores de seguros foi dividido por diferentes profissionais da área comercial entre gerentes, superintendentes e diretores para o canal corretor. “Agora vamos trabalhar com quase 18 mil corretores”, disseram.

Na ocasião, muitos corretores presentes disseram que essa separação parecia uma medida discriminatória. Assim, para esclarecimentos, foi agendada uma nova reunião com a organização, que aconteceu na sede do Sindicato, dia 8 de junho. Nessa oportunidade, os representantes da seguradora, liderados por Zeca Rudge, vice-presidente e José Carlos de Abreu, diretor do canal corretor de seguros, explicaram de forma mais clara que a divisão busca a aproximação junto ao corretor. “Ele vai trocar o 0800 e por um atendimento pessoal e individual”, destacou Rudge.

## Sincor-SP já entregou 114 Padarias, beneficiando cerca de 36 mil pessoas



Pouco mais de três anos após o lançamento do Agente do Bem Estar Social, os corretores de seguros já contabilizam a entrega de 114 Padarias por meio do programa, beneficiando cerca de 36 mil pessoas. O Sincor-SP criou a expressão Agente do Bem Estar Social para destacar a clara vocação do corretor de seguros: levar tranquilidade e segurança à população.

As entregas de Padarias aconteceram em diversas cidades, graças à estrutura do Sindicato, que conta com 30 escritórios localizados estrategicamente no Estado de São Paulo. “Os corretores de cada região se unem para campanhas de arrecadação, visando entregar aparelhos e insumos panificadores a uma entidade beneficente. A meta é garantir aos beneficiados subsistência e geração de renda”, explica o 2º vice-presidente do Sindicato, Alexandre M. Camillo, que coordena o projeto. “Além disso, 300 pessoas foram habilitadas pelo curso de capacitação artesanal para trabalhar na produção dos alimentos”, conclui.

Todas as regionais do Sincor-SP participam da ação e já entregaram pelo menos uma Padaria: ABCDMR (3), Araçatuba (9), Araraquara (3), Assis (3), Barretos (3), Bauru (7), Campinas (4), Franca (3), Fernandópolis (1), Guarulhos (6), Jundiaí (7), Marília (2), Mogi das Cruzes (5), Nova Alta Paulista (3), Osasco (3), Piracicaba (4), Presidente Prudente (2), Ribeirão Preto (4), Santos (3), São Carlos (6), São João da Boa Vista (1), São José do Rio Preto (3), Sorocaba (2), Taubaté (2), São José dos Campos (3), Zona Central (2), Zona Leste (8), Zona Norte (4), Zona Oeste (3), Zona Sul (4). Outras 10 Padarias serão entregues até julho.

### CAMPANHA DO AGASALHO 2009

Neste inverno, mais uma vez os corretores de seguros Agentes do Bem Estar Social promovem a Campanha do Agasalho. A Comissão Social do Sincor-SP pede ajuda na mobilização de famílias, amigos, clientes e demais companheiros corretores de seguros.

A arrecadação acontecerá de 15 de junho a 30 de julho e as doações de cobertores, blusas, cachecóis, etc, devem ser deixadas nas caixas de papelão disponibilizadas em cada regional (ou sede) do Sincor-SP. Ao final da campanha, serão divulgadas as instituições beneficiadas.

## Corretoras visitam seguradora para discutir seguros para mulheres



Comissão feminina reúne-se com executivas, vice-presidente e presidente da SulAmérica

O mais recente grupo de estudos do Sincor-SP, a Comissão Feminina, formada exclusivamente por mulheres, tem como primeira atividade analisar os produtos de seguros oferecidos ao público feminino. Por isso, o presidente do Sindicato, Leoncio de Arruda, enviou carta para todas as seguradoras solicitando informações sobre soluções específicas que atendam essa demanda. A SulAmérica Seguros foi a primeira companhia a se prontificar para receber o grupo. Assim, no dia 3 de junho, as integrantes da comissão foram recebidas na seguradora por uma equipe liderada pelo presidente da companhia, Patrick de Larragoiti Lucas.

Na oportunidade, o presidente da SulAmérica disse que acredita no potencial desses produtos de seguro. “Precisamos observar as diferenças entre os segurados. Na carteira de automóvel, por exemplo, a mulher tem uma classificação tarifária menor”, lembrou. “As mulheres já representam 40% do mercado brasileiro de corretagem. Devemos também considerar essa força para desenvolver o novo nicho”, declarou Cassia Maria Del Papa, 1ª diretora secretária do Sindicato, que acompanhou a comissão. “Ao contrário do público masculino, que tem a síndrome do super-homem, a mulher pensa na família e se preocupa mais em determinadas situações”, disse Marcos Vinicius Martins, vice-presidente de vendas e marketing da seguradora. A coordenadora Edna Rubello, em nome da comissão, deu sugestões de serviços que poderiam ser agregados aos seguros. Durante o encontro, a SulAmérica detalhou produtos já desenvolvidos para mulheres nas carteiras de auto, residência, previdência, saúde e outras. Ficou combinado que profissionais técnicos da seguradora virão ao Sindicato para se reunir com o grupo e prosseguir com os estudos.

# 64 anos de seguros, 57 como corretor

O paulista Nelson Garcia há sete anos ultrapassou a marca de meio século atuando na profissão de corretor de seguros. São 57 anos como profissional habilitado, mas, se contar todo o tempo em que atuou no setor de seguros, chega-se a 64 anos! Ele conta que quando tinha apenas 14 anos de idade (em 1945) precisava trabalhar para ajudar a família e foi aconselhado por um amigo de seu pai sobre o mercado de seguros. Ele tinha tão pouca idade que precisou de autorização do Juizado de Menores para trabalhar. Foi aí que conseguiu seu primeiro emprego, como office-boy da Colonial Companhia Nacional de Seguros Gerais.

No ano seguinte, Garcia ingressou na Renascença, no departamento de contabilidade. Na sequência, conseguiu transferência para o departamento de Seguro Transporte, onde descobriu sua vocação para o ramo.

Em 1947, ele foi para a Ipiranga, onde permaneceu por cinco anos “Comecei como emissor de contas mensais, no departamento de Transportes. Após quase um ano, a gerência me promoveu a responsável pelo setor e depois acabei ficando sozinho nele, fazendo todo o trabalho. Foi aí que me apaixonei definitivamente pelo seguro Transporte e também tive que aprender, na marra, tudo sobre ele”, relata. Depois da Ipiranga, ele ficou dois anos na seguradora Anglo Americana.

Em 1952, Garcia passou a atuar como corretor na Pearl Assessoria/ Collier & Frisbee. “Fui responsável pelo departamento de Transportes, que congregava as seguradoras Fidelidade, Mundial, Indenizadora, Pearl e Prudential”, afirma. Depois disso, atuou três anos na seguradora Mauá.

O setor de seguros trouxe inúmeros benefícios para Garcia, até mesmo proporcionou que conhecesse sua esposa. “De tanto ir atrás para conhecer o seguro de transportes, apelei muitas vezes para meu amigo Francisco Mora, que trabalhava na Itelibras, e foi nessa seguradora que conheci Norma Biffi, minha esposa. Francisco foi nosso padrinho de casamento em 1953”, diz. Os comes

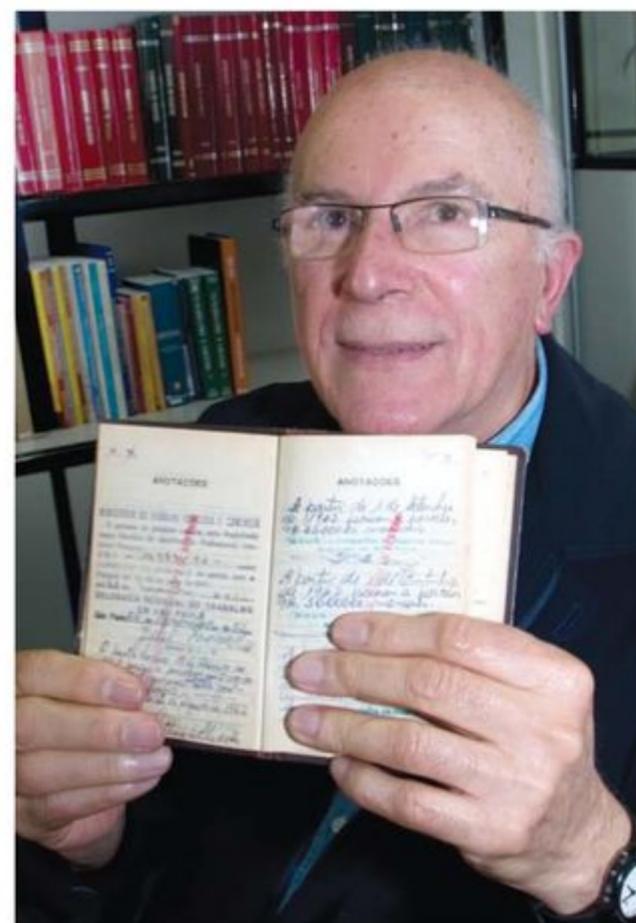
“ Encantei-me com esta nobre atividade que leva conforto a muitos em horas de aflições

e bebes do casamento foram providenciados por Adelino Pereira, dono da Panificadora ABC, que foi o primeiro cliente de Garcia como corretor. “Ficamos muito amigos”, lembra. Em 1957, nasceu sua filha Vera Lúcia e, em 1959, Nelson Júnior.

Garcia montou seu próprio negócio em 1965, a NGarcia Corretora de Seguros. Em 1973, apostou na loteria em sociedade com seus amigos também corretores de seguros Manrique de Andrés e Arlindo Pedro (Opus Corretora) e foram premiados. O dinheiro serviu para que as corretoras fossem ampliadas e Garcia também aproveitou a boa sorte para comprar sua casa.

Em determinada época, ele trouxe os filhos para trabalhar na corretora, pensando na sucessão. “Parece que estava premeditado, pois em 1996 sofri um enfarto, operei e levei quase um ano para me recuperar. Foram eles que cuidaram de tudo”, relata. “Hoje a corretora está nas mãos dos meus filhos”, acrescenta.

Aos 78 anos, Garcia diz amar a profissão. “Encantei-me com esta nobre atividade que leva conforto a muitos em horas de aflições”. Ele acha que hoje o mercado é mais complicado do que quando



Garcia mostra sua carteira de trabalho: início aos 14 anos

começou. “Está mais difícil ser corretor de seguros porque o mercado está muito competitivo”, avalia.

Por fim, defende a importância de a categoria se associar a seu sindicato. “O Sincor-SP luta por interesses nossos e de nossos clientes. Nosso sindicato tem trabalhado junto às autoridades de classe em prol da atividade do corretor de seguros. Hoje, lamento não ter participado mais junto a ele, pois há muito o que fazer. Mas, dentro das minhas limitações, quero dizer: contem comigo”, garante.

# Site criado pelo Sincor-SP se consolida como referência no combate à venda casada



Um site da internet vem se tornando referência para as vítimas de abusos cometidos por meio da prática de venda casada, um método que induz o consumidor a adquirir outros itens além do objeto alvo de sua compra. Para o corretor de seguros, especificamente, esse endereço na web tem um significado especial. Ele foi criado em março de 2008 pela comissão Contra Venda Casada do Sincor-SP, com o propósito de colher depoimentos de vítimas e contribuir com a formação de uma consciência social em torno do problema. A razão é simples: apesar dessa prática ser observada nos mais variados setores da economia, é no ramo de seguros em que ela é mais sentida, prejudicando a imagem de todo o segmento.

Muitas pessoas que procuram o site se mostram desorientadas sobre como devem agir em defesa de seus direitos. As mensagens enviadas pelos navegadores chegam diretamente para a Comissão Contra Venda Casada e assessores do Sincor-SP. Eles se incumbem das respostas. O site deixa claro que o Código de Defesa do Consumidor proíbe expressamente a venda casada. “Também ressalta que venda casada é crime, com penas de detenção aos infratores. E ainda informa onde denunciar”, diz Orlando Filipe Gouveia, 1º diretor tesoureiro e coordenador da Comissão Contra Venda Casada do Sincor-SP.

Nos casos relacionados com seguros, esse endereço da web destaca por que é fundamental que esses produtos sejam contratados por meio de um corretor profissional habilitado pela Susep.

## Depoimentos

Como não poderia deixar de ser, a maioria das denúncias deixadas no site se refere a compra de seguros imputados e embutidos na aquisição de vários tipos de produtos. E como já era de se esperar, os bancos se consagraram como os campeões em condicionar a venda de um serviço à aquisição de um ou mais produtos. Alex Balint, de São Paulo-SP, por exemplo, diz que sua esposa buscou a agência 0150 (Jabaquara) do Banco Itaú para saber como obter um cheque cinco estrelas. A funcionária disse que poderia atender ao pedido se ela contratasse um seguro de vida no valor de R\$ 40 por mês, para uma cobertura de R\$ 30 mil. “Um verdadeiro crime. Além disso, o preço era caríssimo”, reclamou.

A venda casada relacionada com seguros é ainda mencionada em transações que envolvem celulares, móveis, financiamento de casa própria e outras. De acordo com outro exemplo, Cláudia Rodrigues, do Rio de Janeiro (RJ), diz que em abril deste ano adquiriu um guarda-roupa nas Casas Bahia. “Quando cheguei em casa, observei que me empurraram seguro desemprego, seguro de vida e garantia estendida”, revela. O valor da compra havia subido de R\$ 599 para R\$ 859. Diante da reclamação, a loja concordou em cancelar os seguros embutidos no negócio, mas desde que a consumidora observasse o preço novo do guarda-roupa, que havia sido alterado para R\$ 799. Cláudia deixou no site um verdadeiro pedido de socorro.

Elaine Teixeira, também moradora do Rio, conta que se surpreendeu ao verificar que sua madrinha de 86 anos vem adquirindo um novo seguro a cada vez que faz compras na mesma rede de lojas, as Casas Bahia. Em especial, ficou chocada com um dos contratos, de seguro de vida, que tem como beneficiária a mãe da referida madrinha, que morreu há muito tempo.

Os relatos também abrangem outros ramos da economia, como a aquisição de TV por assinatura que obriga a contratação de outros serviços, escolas de inglês que exigem a compra de material didático e por aí afora. Uma moradora de Curitiba, Eliane Brun, por exemplo, relata que alugou o salão de festas da confeitaria Docelândia e foi obrigada a contratar o serviço de buffet indicado pela empresa. Mesmo assim, o estabelecimento está agora cobrando uma multa de R\$ 1.800 por ela ter adquirido bolo e doces de uma outra confeitaria. Eliane também pediu orientação sobre o que fazer e foi prontamente atendida pelo site criado para resolver um problema que ocorre em toda a economia, mas que fincou as raízes mais profundas no segmento de seguros.

### Como acessar:

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

# Ministério Público e Sincor-SP realizam workshop sobre seguros para profissionais de Direito

O Ministério Público de São Paulo (MPSP) e a ESMP (Escola Superior do Ministério Público de São Paulo), em parceria com o Sincor-SP, realizaram na manhã de 5 de junho o 1º workshop “Seguros no Brasil – Suas Leis e o Consumidor”, na sede da Procuradoria Geral de Justiça. Durante o evento, que foi destinado aos profissionais da justiça, foram realizadas várias palestras sobre o mercado de seguros e ainda sobre as leis ligadas ao segmento. “É importante estarmos juntos com os promotores, advogados e outros profissionais para trocarmos conhecimentos e, desta forma, ajudar cada vez mais as pessoas”, explicou Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP.



Leoncio de Arruda

## Papel do corretor de seguros

Em sua apresentação, Leoncio de Arruda destacou o papel do corretor de seguros. Ele mostrou a legislação da profissão e explicou que o valor do profissional é destacado, principalmente, no momento de sinistro. Nesse instante, o corretor se mostra como um verdadeiro agente do bem estar social, levando para a sociedade esperança e solução para os problemas. Segundo ele, existem corretores de seguros atuando em quase todos os municípios do Estado de São Paulo e, através do

Sincor-SP, estão representados em todas as regiões do Estado.

A respeito do Código de Ética dos Corretores de Seguros, Leôncio disse que sua abrangência agora é nacional, mas lembrou que o Sincor-SP já fiscalizava o segmento em São Paulo. “Cassamos mais de 130 corretores por erro ético”, disse.

De acordo com o presidente do Sincor-SP, existem no Brasil 71.757 corretores de seguros, sendo 47.108 pessoas físicas e 24.649 pessoas jurídicas. No Estado de São Paulo atuam 28.780 corretores, sendo 18.219 pessoas físicas e 10.561 pessoas jurídicas. Em 2008, o total de prêmios alcançou R\$ 96 bilhões, considerando todos os ramos. Até 1991, o mercado representava menos de 1% do PIB. Hoje a participação já é de 3%. “Nosso objetivo é mostrar que o setor é um ‘bem necessário’”, salientou.



Jayme Brasil Garfinkel

## Propulsor do desenvolvimento econômico e social

Jayme Brasil Garfinkel, presidente da FenSeg – Federação Nacional de Seguros Gerais e da Porto Seguro Seguros, abordou vários aspectos do funcionamento do setor. Bem humorado, ele ilustrou

a imagem negativa que o consumidor tem do segmento ao exibir o trecho do desenho longa-metragem “Os Incríveis”. Nessa sequência, uma senhora muito velhinha e pequena tem seu sinistro negado por um funcionário de seguradora alto, forte e com cara de mau. No final do filme, ele acaba realizando a indenização, mas é demitido da companhia por isso. Jayme destacou que essa não é a realidade do mercado. No ramo automóvel, em 2008 a Porto Seguro, por exemplo, negou 876 sinistros, mas pagou 271.534, o que representa apenas 0,32% do total.

## Legislação do setor

O advogado e corretor Plínio Machado Rizzi discorreu sobre a legislação do setor. Segundo ele, o seguro está no Código Civil, com a ênfase de garantia de risco, através dos artigos 757 a 802. Já o Decreto-Lei 73/66 é a lei orgânica do seguro privado. Trata-se da estruturação do Sistema Nacional de Seguros. A Lei complementar 126/2007, por sua vez, estabelece a política brasileira de resseguros. A profissão de corretor de seguros é regulamentada pela Lei 4594/64. “Antes, qualquer um achava uma oportunidade de vender seguros, falava com a seguradora e levava a venda”, lembrou.

Rizzi fez também uma ampla explanação sobre o Sistema Nacional de Seguros Privados, que incluiu dados sobre: CNSP, Susep, resseguradores, sociedades seguradoras e corretores de seguros. De acordo com ele, o Projeto de Lei 3555/2004 pretende dar uma nova regulamentação aos sistemas de seguros e será de âmbito nacional.



Plínio Machado Rizzi

## Evento mudou o pensamento

O 2º promotor de Justiça de Jacaré, Dr. José Luiz Bednarski, apresentou uma palestra que relacionou o mercado de seguros com o Código de Defesa do Consumidor. Ele, que no dia a dia recebe reclamações de problemas sobre seguros,

revelou que tinha uma visão negativa do mercado e admitiu que o evento mudou esse seu pensamento. De qualquer maneira, Bednarski contou que o ramo de seguros é um dos que menos apresentam reclamações do consumidor.

De acordo com o promotor, os maiores problemas que afetam o consumidor no segmento de seguros são distorções como venda casada, exclusões em planos de saúde e práticas abusivas no ramo de automóvel. Sobre o corretor de seguros, ele foi enfático: “O bom profissional verifica qual o perfil do cliente e o produto adequado às suas expectativas. Bednarski entende que o produto de seguro comercializado sem a intermediação do corretor “fere o consumidor e provoca a sua vulnerabilidade”.



Dr. José Luiz Bednarski

## Resultado positivo

“É uma satisfação ouvir do Sincor-SP que ele está defendendo o consumidor” afirmou, no final do evento, Dra. Adriana Borghi Fernandes Monteiro, promotora e coordenadora do Centro de Apoio das Promotorias do Consumidor de São Paulo. O Workshop foi coordenado por ela e por Mario de Magalhães Papaterra Limongi, diretor da ESMP.



Dra. Adriana Borghi Fernandes Monteiro

**SINCOR-SP**

**MPSP** Ministério Público  
DO ESTADO DE SÃO PAULO

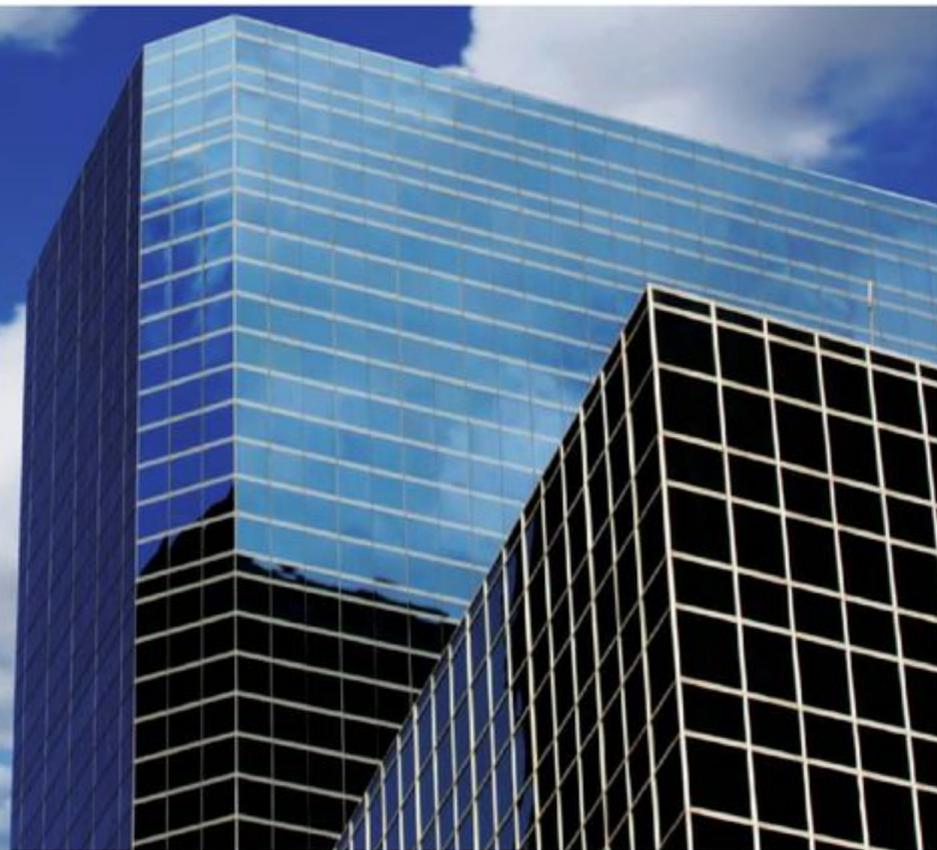
## COOPERAÇÃO TÉCNICA ENTRE SINCOR-SP E MP OBTÉM PRIMEIRAS VITÓRIAS

Por meio do termo de cooperação técnica firmado com o Ministério Público Estadual (MPSP), o Sincor-SP está encaminhando denúncias contra associações que vendem seguros ou agem como se fossem seguradoras. “São entidades que não fazem cálculos atuariais, nem análises de riscos. Simplesmente se baseiam no conceito de mutualismo onde os segurados pagam um mesmo valor, a fim de se precaverem de um sinistro. Para quem tem risco ruim, é possível que o negócio saia mais barato e, por isso, pode parecer vantajoso”, explica o advogado do departamento jurídico do Sincor-SP, Dr. Jean Felipe C. Oliveira. Contudo, de acordo com ele, esse processo significa uma fraude: a associação não é uma seguradora, não tem registro na Susep e sequer tem reservas técnicas. “Por isso, se acontecer um sinistro ela pode pagar, mas se acontecerem vários em um curto espaço de tempo ela quebra, pois não tem reservas. É uma distorção que põe em risco a imagem de todo o mercado de seguros”, ressalta.

O Sincor-SP recebeu denúncias, averiguou e reuniu provas para serem enviadas ao Ministério Público. Já no início de junho, o Sindicato foi notificado de que o MP instaurou inquéritos civis contra duas associações: Associação dos Caminhoneiros Autônomos da Tegma (ACAT) e Associação de Proteção aos Proprietários de Veículos Automotores (APPROVE). As provas encaminhadas pelo Sincor-SP deram convicção ao Promotor de Justiça de São José dos Campos, Celso Marcio da Silva Ramos, que enviou carta ao Sincor-SP agradecendo pela ajuda “na colheita de elementos de convicção suficientes para aquilatar o cabimento da tutela dos interesses difusos e individuais homogêneos envolvidos”, escreveu.

Além dessas, outras sete associações já foram denunciadas ao MP e o Sincor-SP aguarda resposta: APROCEG; Associação de Assistência ao Caminhoneiro Autônomo da Régis (AACAR); Associação dos Transportadores Autônomos de Carga (ATAC); Associação Brasileira dos Amigos Condutores de Veículos (PRO-TVEL); Associação dos Transportadores de Matão (ATRAM); Associação dos Caminhoneiros do Estado de São Paulo e Território Nacional (ACASP). Nos próximos dias, outras denúncias serão encaminhadas ao Ministério Público.

# De nada valem os investimentos em uma empresa se num momento de sinistro ela não contar com um **SEGURO EMPRESARIAL**

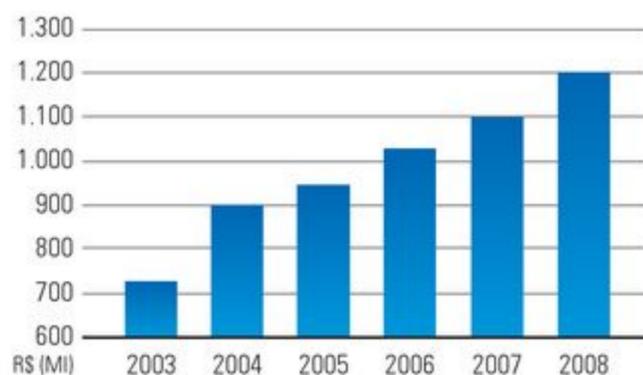


Indispensável garantia, o seguro empresarial protege imóvel e bens do empreendimento com coberturas adaptadas de acordo com necessidades específicas, por um preço muito acessível, assim como acontece com outros seguros do ramo patrimonial: residência e condomínio. Com esses argumentos, reforçados pelo título desta matéria, o seguro empresarial tem garantido negócios a muitos corretores de seguros.

A Comissão Riscos Patrimoniais do Sincor-SP (formada pelos corretores de seguros Marcos Marcondes - coordenador, Nelson Fontana, Orlando da Costa Filho, Marcos Galantier D'Agostini e Ednei Valter Bim) ajudou o economista e consultor do Sindicato, Francisco Galiza, a preparar esta análise econômica sobre o produto empresarial.

## Receita

### RECEITA DE SEGURO RURAL



O seguro de riscos do tipo compreensivo empresarial faturou R\$ 1,2 bilhão em 2008. Nos últimos anos, a sua evolução tem sido constante, acompanhando o próprio comportamento do

mercado de seguros como um todo (variação em torno de 90%, desde 2003).

## Produtos

No Brasil, o conceito de seguro compreensivo surgiu no início da década de 90. Anteriormente, face à diversidade de riscos existentes, o segurado era obrigado a contratar individualmente diversos tipos de seguros. Na ocorrência de sinistro, a multiplicidade de apólices e de condições tornava extremamente difícil saber se o evento estava, de fato, coberto e qual das apólices garantia a indenização, sobretudo se o segurado era de pequeno ou médio porte, pouco familiarizado com a prática do seguro. Ao final, esta situação era desconfortável para todo o setor, aumentando a desconfiança quanto ao segmento.

O seguro compreensivo consiste na conjugação de várias garantias e serviços em uma só apólice, com cláusulas menos restritivas e de mais fácil entendimento pelos segurados. A sua estrutura em módulos facilita a escolha das melhores coberturas, segundo as necessidades do segurado.

O compreensivo empresarial, em particular, tem como público-alvo as pequenas e médias empresas dos setores da indústria, comércio e serviços. O grande objetivo desse produto é tornar a sua contratação a mais simplificada possível.

## Seguradoras

O mercado de seguros do compreensivo empresarial é bastante competitivo, quando com-

parado a outros segmentos do mercado. Veja a tabela.

### PRINCIPAIS SEGURADORAS (Dados de 2008)

| SEGURADORAS         | PART. %       |
|---------------------|---------------|
| 1 Itaú-Unibanco     | 12,4%         |
| 2 Porto Seguro      | 12,0%         |
| 3 Allianz           | 9,7%          |
| 4 Marítima          | 9,7%          |
| 5 Bradesco          | 7,4%          |
| 6 Mapfre            | 6,7%          |
| 7 Tóquio Marine     | 6,1%          |
| 8 Aliança do Brasil | 5,3%          |
| 9 Sul América       | 5,1%          |
| 10 Caixa Seguradora | 3,3%          |
| 11 RSA Seguros      | 3,1%          |
| 12 Liberty          | 3,1%          |
| 13 HDI              | 2,9%          |
| 14 Yasuda           | 2,6%          |
| 15 ACE              | 2,3%          |
| 16 Zurich           | 2,2%          |
| 17 Generali         | 1,7%          |
| 18 Mitsui           | 0,9%          |
| 19 Aliança da Bahia | 0,9%          |
| 20 Excelsior        | 0,7%          |
| 21 Alfa             | 0,6%          |
| 22 Chubb            | 0,5%          |
| 23 Safra            | 0,5%          |
| 24 Confiança        | 0,2%          |
| 25 Nobre            | 0,1%          |
| <b>TOTAL</b>        | <b>100,0%</b> |

## Outras estatísticas

A taxa de resseguro nesse segmento fica em torno de 20% dos prêmios emitidos pela seguradora. A taxa de sinistralidade média tem ficado em torno de 60%. Para o corretor, a comissão média tem sido de 20%.

### DICAS PARA CORRETORES DE SEGUROS

- O custo menor não significa que este seguro esteja sendo oferecido para o cliente com a mesma cobertura, principalmente nos seguros de riscos patrimoniais de valores até R\$ 10 milhões, onde cada seguradora tem produtos diferentes e com muitas "pegadinhas". Recentemente, a comissão do Sincor-SP analisou os produtos das principais seguradoras que oferecem esses produtos. Constatou-se que todos apresentaram dificuldades para o perfeito enquadramento em comparação com produtos semelhantes, pois normalmente as coberturas apresentaram pequenas divergências, podem enganar o corretor menos preparado.
- Por isso, o corretor de seguros deve ficar atento, para não ser responsabilizado por trocar de seguradora apenas pelo custo oferecido, se descuidando de detalhes referentes às condições de cobertura, franquias, participação obrigatória nos prejuízos indenizáveis e exclusões.
- O seguro de incêndio (indústria, comércio, serviços e condomínios) é obrigatório por lei para qualquer valor.
- O corretor de seguros deve escolher poucos produtos para oferecer ao cliente, pois, caso contrário, a dificuldade de comparação pode aumentar bastante.
- Alguns produtos oferecidos pelas seguradoras são muito técnicos, contendo mais de 50 coberturas. Esse montante pode confundir até os melhores técnicos de seguros. O ideal é entender as preocupações do cliente e lhe oferecer um produto adequado.
- O corretor de seguros deve ler atentamente todas as condições gerais, particulares e especiais. Em seguida, basta arquivá-las por meio de uma cópia da apólice, a fim de dirimir possíveis dúvidas na hora do sinistro.

### Corretor de seguros deve fornecer informações e esclarecimentos ao segurado

Ao oferecer qualquer contrato de seguro para um cliente, o corretor deve ter um completo entendimento de todos os artigos nele relacionados e conhecer todos os detalhes do bem ou patrimônio que está sendo assegurado. Também precisa verificar se ficou claro para o cliente o que de fato abrange a apólice e se as coberturas contratadas atendem as necessidades de proteção.

O segurado precisa estar consciente sobre "como deve" se comportar perante o risco e deve saber que é imprescindível a leitura das Condições Gerais do seguro contratado, principalmente as coberturas, garantias, serviços, riscos excluídos, franquias, etc. O corretor de seguros deve alertar o cliente a respeito dos itens que não estão cobertos (ex. seguro automóvel - não contratou colisão, não contratou reparação de vidros, contratou a assistência com a menor quilometragem, contratou andar muito pouco, etc...)

Se o corretor de seguros não for responsável diretamente pelo atendimento aos clientes, ele deve orientar sua equipe para que preste as informações necessárias e que consolide todas as informações que possam corresponder aos enquadramentos do seguro. Com isso, erros de interpretação poderão ser evitados.

**Reforço à postura** - O corretor de seguros que se empenha em seguir com ética a sua profissão não deve se habituar a prejudicar um colega de profissão para beneficiar-se na conquista do cliente. Assim, sempre que algum novo cliente solicitar os seus serviços, procure se certificar de que ele não possua um corretor que já o atenda.

**Comitê de Ética do SINCOR-SP** - A conscientização profissional do corretor de seguros sobre a importância da ética em suas atividades, inclusive como referência pessoal, é a bandeira do Comitê de Ética do Sincor-SP.

Os leitores podem colaborar com o trabalho deste Comitê, enviando sugestões de assuntos para serem estudados e debatidos - até mesmo indicando palestrantes que podem complementar os conhecimentos de nossos profissionais. Estamos à disposição para ouvir o seu tema e estudar a sua sugestão.

O Comitê de Ética do Sincor-SP é composto por seis integrantes. Flávio Bevilacqua Bosisio é o coordenador e também Conselheiro titular do Comitê de Ética Nacional da Fenacor. Além dele, compõem a equipe: Dinorai Cabral do Amaral Trindade, José Valdecyr Saoncella, André De Cicco Juliao, Milton D'Amélio, Arthur Ciccone e Valéria Maia.

Para contatar o Conselho de Ética:

Tels.: (11) 3188-5023 e 0800-11-4999 / Fax: (11) 3107-0149 / Email: [etica@sincorsp.org.br](mailto:etica@sincorsp.org.br)

#### ENTREGA DOS CERTIFICADOS DE ADESÃO AO CÓDIGO DE ÉTICA

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

O corretor de seguros que fez a adesão e não retirou seu certificado deve entrar em contato pelo telefone (11) 3188-5023 e verificar se já está disponível para entrega.

Caso ainda não tenha feito a adesão, basta acessar o site do Sincor-SP no menu "Código de Ética" e preencher os dados solicitados.

# A arte de administrar ganhos variáveis



**Gustavo Cerbasi**

Escritor, consultor financeiro, professor e administrador.

De centenas de famílias que acompanho, os casos mais graves de descontrole financeiro vêm daquelas cuja renda é variável. O motivo é basicamente um só: a crença de que a renda conquistada em um determinado mês irá se repetir ou melhorar nos meses seguintes. Nada contra o otimismo, temos mesmo que batalhar para cumprir metas audaciosas. Porém, depender de uma renda que pode não acontecer causa ansiedade e stress, tirando seu foco de sua atividade.

Quem não tem certeza sobre seus ganhos deve adotar um padrão de vida compatível apenas com o ganho que é 100% assegurado, aquele decorrente do salário fixo e dos comissionamentos de uma carteira estável de clientes. As regras para manter-se com as finanças equilibradas são as seguintes:

1) **Conheça sua sazonalidade.** Adote o hábito de mapear a evolução de sua renda ao longo de vários meses e identificar antecipadamente os meses de melhor e pior desempenho histórico para sua renda;

2) **Enxugue os grandes gastos.** Sua única certeza é o piso de ganhos, ou seja, o mínimo de renda que você obtém até mesmo nos meses críticos. Por isso, adote um padrão de vida cujos gas-

tos estruturais – casa, carro, escola e contas básicas – sejam iguais ou menores do que este mínimo. Todos os compromissos parcelados de sua vida, somados, não podem superar este nível. Em geral, essa recomendação exige que muitos dos profissionais que contam com renda variável reduzam o padrão de vida que têm hoje. Em outras palavras, a família deve aceitar desfrutar de uma casa menor, um carro menor, uma moda mais econômica e hábitos de vida mais simples;

3) **Garanta o bem-estar, na média.** Ao identificar sua renda média ao longo de doze meses, ela será sua referência para escolhas que envolvam poupança para o futuro e gastos com lazer, diversão, qualidade de vida e conforto da família. Porém, a família deve ter consciência de que, eventualmente, nos meses em que a renda cai abaixo da média, será necessário abrir mão desses itens do orçamento. A compensação – que deve ser feita, principalmente na poupança para o futuro – virá nos meses seguintes, quando a renda voltar a superar a média;

4) **Se sobrar, premie-se.** É nessa situação que a recomendada privação de gastos estruturais passa a fazer sentido. Faça planos para os períodos de vacas gordas. Nos meses de pico de renda, após compensar eventuais atrasos na poupança e no bem-estar dos meses anteriores, adote o hábito de presentear-se e de presentear a família. É hora de cometer o que alguns chamariam de pequenos pecados de consumo, como jantar fora, viajar, trocar de carro, comprar um enorme buquê de flores.

## 4 DICAS SOBRE GANHOS VARIÁVEIS

### 1 CONHEÇA SUA SAZONALIDADE

Mapeie a evolução de sua renda ao longo de vários meses e identifique antecipadamente o desempenho histórico para sua renda.

### 2 ENXUGUE OS GRANDES GASTOS

Adote um padrão de vida cujos gastos estruturais sejam iguais ou menores do que o mínimo de renda.

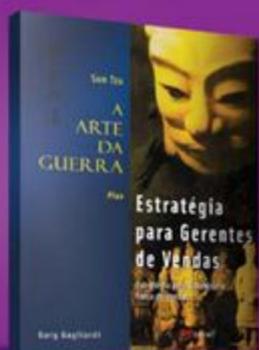
### 3 GARANTA O BEM-ESTAR, NA MÉDIA

Sua renda média é a sua referência para escolhas que envolvam poupança para o futuro e gastos com lazer, diversão, qualidade de vida e conforto da família.

### 4 SE SOBRAR, PREMIE-SE

Mas o importante é compensar, e é fundamental que essa compensação seja paga sempre à vista, sem contar com o mesmo ganho no mês seguinte.

Pode-se também pagar seis meses adiantados de academia, fazer uma poupança para um grande presente ou qualquer outro desejo pessoal ou familiar. A escolha é sua, tanto faz. Vale até fazer um aporte maior na poupança. Mas o importante é compensar, e é fundamental que essa compensação seja paga sempre à vista, sem contar com o mesmo ganho no mês seguinte. Só assim você se sentirá recompensado pela decisão de adotar um padrão de vida mais simples para manter suas contas em dia.



A editora M.Books lançou em maio o quinto livro da série "Sun Tzu - Arte da Guerra", de Gary Gagliardi. Na obra, o autor relaciona o texto original de Sun Tzu, conhecido como o maior intérprete dos conceitos da arte de guerra, com temas de negócios.

Para Gagliardi, os gerentes de vendas são como generais no campo das batalhas comerciais. Eles devem não apenas desenvolver, organizar e posicionar a equipe para alcançar e superar os concorrentes, como também entrar na luta. Esses gerentes devem ser estrategistas, a fim de tomar as decisões que possibilitem o êxito.

A Arte da Guerra de Sun Tzu é o livro mais importante sobre estratégia de todos os tempos. Sun Tzu percebeu que os concorrentes são bem-sucedidos não apenas porque lutam com mais empenho, mas porque sabem sobrepujar seus oponentes.

Quem faz parte da gerência de vendas certamente já aprendeu alguns aspectos da estratégia sem perceber. Talvez o aspecto mais valioso da obra clássica de Sun Tzu seja que ela dá um modelo para organizar o conhecimento já acumulado e, ao mesmo tempo, mostra o que ainda está faltando. Os cinco fatores-chave que definem posição estratégica, os quatro passos para avançar posição, as nove situações estratégicas e outros elementos do sistema de Sun Tzu completarão o quadro que o gerente já desenvolveu por meio de tentativa e erro.

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

## Comemoração do Dia Continental do Seguro é realizada na Bahia

Todos os anos o Sincor-BA e o Clube dos Corretores de Seguros da Bahia fazem um evento alusivo ao Dia Continental do Seguro, comemorado no dia 14 de maio, nas Américas e na Espanha. A iniciativa marca o caráter universal da atividade e, ao mesmo tempo, salienta o seu significado social e econômico. A edição deste ano contou com uma palestra de Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP.

O evento reuniu cerca de 400 pessoas do mercado em Salvador. Na oportunidade, o presidente do Sincor-BA, Carlos George Carneiro, ressaltou que a expansão do segmento está diretamente relacionada à capacidade de união entre os setores que o compõem.

Entre outras abordagens, Leoncio de Arruda disse que é fundamental divulgar a importância

da categoria dos corretores de seguros. “A Bahia, esta terra maravilhosa, seria conhecida, se não fosse divulgada?”, argumentou. Para ele, é preciso difundir a ideia de que o principal ganho obtido nos negócios feitos com o corretor de seguros é a confiança. “Esse profissional, que desempenha o papel de fiel da balança entre o segurado e o segurador, está sempre ao lado da ética e das boas práticas”, considerou. Na sequência, discorreu sobre as principais ações de divulgação da classe: merchandising em novelas, programas específicos no rádio e na TV, além de inserções publicitárias nas mais variadas mídias. Disse ainda que cada corretor de seguros pode contribuir com ações individuais, desde a fixação do adesivo “Seguro, só com corretor de seguros” até a disseminação de mensagens institucionais por meio de sites e e-mails.

Na ocasião, o presidente da Fenacor e da Escola Nacional de Seguro, Robert Bittar, também falou sobre a necessidade de o mercado estar coeso. E o Diretor Geral Comercial da Bradesco Auto/Re, Marco Antonio Gonçalves, mostrou estatísticas apontando que o segmento de seguros deverá obter maior destaque no PIB brasileiro.



Visão panorâmica do evento e Leoncio de Arruda fala ao mercado de seguros baiano

**CLUB MAPFRE**

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

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

**MAPFRE SEGUROS**

A seguradora diferente.

GARANTIA DE VIDA  
 ALUGUELO DE IMÓVEL  
 INVESTIMENTOS  
 MOTO  
 CRÉDITO RESIDENCIAL  
 PREVIDÊNCIA  
 AUTOMÓVEL  
 VIDA  
 PREVIDÊNCIA  
 RESIDENCIAL  
 PREVIDÊNCIA

## Bauru beneficia diversas entidades da região

A Regional do Sincor-SP em Bauru, representada pelo diretor Fernando Antonio Kauffman Alvarez, promoveu uma grande ação social ao arrecadar doações de alimentos não-perecíveis, fraldas geriátricas, materiais de higiene pessoal, entre outros itens. O evento ocorreu durante a festa Amigo Seguro, realizada como confraternização de final de ano de 2008. Esta ação foi feita por iniciativa da Ana Paula da Silva Melo, gerente da Marítima Seguros e Leilane Figueiredo Strongren, 2ª diretora tesoureira do Sincor-SP, em parceria com as seguradoras Allianz, Bradesco Auto/RE, HDI, Liberty, Marítima, Minas Brasil, Mapfre, Porto Seguro, Unibanco, Tokio Marine, Mitsui Sumitomo, Unimed Seguros.

As primeiras entregas aconteceram no dia 30 de março, contemplando as entidades Projeto Girassol, Vila Vicentina, Comunidade



Vida e Paz e Creche Sancristo.

O Projeto Nutras, de Botucatu, recebeu as doações durante o Encor, que a regional promoveu no dia 13 de maio. A entidade recebeu ainda uma Padaria Agente do Bem Estar Social. Outra Padaria foi entregue ao Rotary Club de Itaporanga. Neste Encor, estiveram presentes diretores da Bradesco Auto/Re, que esclareceram dúvidas sobre o perfil no seguro automóvel da seguradora.



## Zona Leste promove Encor com palestras e entrega de Padaria



O Encor da regional do Sincor-SP na Zona Leste da capital aconteceu no dia 06 de maio, no Buffet Itapura, com a presença de 161 pessoas. Marcos Abarca, diretor regional, recebeu na mesa de apresentação os convidados Osmar Bertacini, presidente do CVG-SP e Francisco Galiza, economista e consultor do Sincor-SP. Osmar falou sobre "A Importância do Corretor de Seguros", interagindo com o público. Em seguida, foi a vez de Galiza apresentar a palestra "Estudos Econômicos para Corretores de Seguros", mostrando oportunidades para esses profissionais através de uma visão da situação atual e perspectivas para o mercado até 2015. No final, houve a entrega de uma Padaria Agente do bem estar Social à entidade C. E. I. Antonia Guimarães Miranda.

## Osasco promove Encor com palestras



No dia 19 de maio, durante um jantar na própria regional, ocorreu o Encor de Osasco. O evento contou com a participação de 40 corretores de seguros que assistiram a uma apresentação do diretor regional Eduardo Minc, que tirou as dúvidas existentes. Em seguida, o convidado Marcos Abarca, diretor regional do Sincor-SP na Zona Leste, falou sobre o projeto C.A.A.C. (Custo Administrativo da Apólice para o Corretor de Seguros). Também estiveram presentes Jurandir Lopes Junior, coordenador da Comissão Social em Osasco e Diego Chagas, representante da Car System. O encontro foi encerrado com um coquetel.

## Piracicaba debate temas variados em Encor



O Encor da regional do Sincor-SP em Piracicaba, realizado no dia 20 de maio, contou com a presença de 40 corretores de seguros no Bristol Center Flat. Foram abordados diversos assuntos, tais como o perfil do seguro automóvel, DPVAT, o cadastramento dos corretores de seguros de pessoa jurídica e a entrega de três Padarias Agente do Bem Estar Social. Foram ainda discutidos temas das comissões representadas: Cultura do Seguro e Venda Casada. A mesa de apresentação foi liderada por Carlos Alberto Caporali, diretor regional.

## São Carlos entrega Padaria e realiza Encor



No dia 11 de maio, a regional do Sincor-SP em São Carlos contemplou a APAE de Descalvado com uma Padaria Agente do Bem Estar Social. O benefício será utilizado para auxiliar a alimentação das crianças que passam o dia na entidade, além de produzir pães para arrecadar verbas. Na cerimônia de entrega, Antonio Carlos João, diretor regional, se uniu a vários representantes do Sindicato e corretores de seguros de Descalvado. Foram recebidos pela presidente da APAE, Anadir Passeano Tkaczuk.

Outro evento realizado pela regional foi o Encor de São Carlos, que reuniu 40 corretores de seguros no Hotel Quality Anacã, no dia 21 de maio. No encontro, que teve como convidado o superintendente do Interior da Bradesco Auto RE, Francisco Rosado, o diretor regional de São Carlos deu ênfase aos assuntos relacionados à nova carteira da Susep com certificação digital. Além dos demais benefícios oferecidos aos associados, também foram discutidos os cursos da Unisincor.

## Assis inaugura regional e já realiza Encor e entrega de Padaria



A regional de Assis do Sincor-SP, sob o comando do diretor regional Wagner Luiz Martins, foi inaugurada oficialmente no dia 22 de maio e já conta com 41 corretores de seguros associados. Logo que foi inaugurada, a regional já realizou um Encor, durante um almoço no dia 25 de maio, fez a entrega de uma Padaria Agente do Bem Estar Social, no dia 27 de maio. A Padaria foi doada para a Associação de Proteção a Maternidade e Infância Creche Menino Jesus, situada em Cândido Mota. O evento foi coberto pela imprensa local.

## São João da Boa Vista realiza seu primeiro Encor



O Encor da regional do Sincor-SP em São João da Boa Vista foi realizado na cidade de Casa Branca, no dia 21 de maio, durante um almoço no Buffet Kátia. O encontro contou com 17 participantes e a mesa foi composta por Silvia Helena Rinaldi Lara, diretora regional; Daniela Cristina Paulosso Gui, gerente de contas da Itaú Seguros e Flávio Rewa, gerente regional da Itaú. Foram abordados os seguintes temas: divulgação da abertura da Regional, o atendimento gratuito a vítimas e beneficiários do DPVAT, a entrega da próxima Padaria do Agente do Bem Estar Social, o recadastramento de corretores de seguros pessoa jurídica e os cursos que serão realizados pela regional, para os quais será feita pesquisa prévia de interesse.

## Araçatuba discute trabalhos de comissões do Sincor-SP



A Regional de Araçatuba promoveu um Encor no dia 29 de abril durante um almoço no restaurante Água Doce. O evento reuniu 32 corretores de seguros. A mesa dos trabalhos foi liderada por José Antonio Veschi, diretor regional. Várias comissões estiveram representadas. Na ocasião, o diretor regional fez um balanço sobre o evento em Águas de Lindóia. Ao mesmo tempo, propôs reuniões com os gerentes das seguradoras visando soluções concretas para os problemas cotidianos dos corretores de seguros – que se comprometeram a enviar sugestões e casos para a regional. Os representantes de cada uma das comissões discutiram sobre resultados, desafios e outros aspectos ligados aos estudos que desenvolvem.

## Marília recebe visita de deputado federal



A regional do Sincor-SP em Marília recebeu para um café da manhã, no dia 2 de maio, o deputado federal Walter Ihoshi, do DEM - Partido dos Democratas. O visitante foi recepcionado pelo diretor regional, Marco Antonio Mariano, e por mais alguns corretores de seguros. Na oportunidade, o deputado, além de conhecer as instalações da regional, recebeu informações sobre a importância do corretor de seguros como agente do bem estar social. “Através do trabalho deste profissional, milhares de pessoas têm seu patrimônio protegido. São centenas de sinistros pagos pelas seguradoras, garantia de empregos diretos e indiretos em volta do setor”, explicou Mariano, entre outras abordagens.

## Sorocaba discute temas regionais em Encor



O Encor da Regional do Sincor-SP em Sorocaba ocorreu no dia 5 de junho, no Cadoff Eventos, e contou com a presença de 33 corretores de seguros. O diretor regional, Gilson Domingues de Moraes Filho, além de comentar sobre a mensagem do presidente Leoncio de Arruda que foi transmitida em vídeo, falou sobre a Cofins e sugeriu aos corretores de seguros devedores deste imposto que entrem em contato com seus advogados ou contadores. Os participantes também falaram sobre ética. O diretor solicitou que os corretores enviem documentos comprobatórios das reclamações para serem encaminhados ao departamento responsável. Outro tema abordado foi o dos convênios com empresas para o oferecimento de benefícios regionais. O diretor solicitou aos corretores o envio de sugestões.

## São José dos Campos faz Encor com a presença de vários convidados



O Encor da regional do Sincor-SP em São José dos Campos foi realizado dia 20 de maio no Hotel Piazza, da cidade de Jacareí, seguindo orientação de fazer os Encor's em cidades diferentes. O diretor regional Luiz Roberto Pereira recebeu o diretor regional de Taubaté Sérgio Casimiro, que trouxe alguns corretores de sua região para se unirem aos da anfitriã. Entre outros convidados, participaram o mentor do Clube dos Corretores de Seguros do Vale do Paraíba Renato Capelli e os presidentes de duas entidades filantrópicas de Jacareí e São José dos Campos, que foram agradecer as entregas, respectivamente, de uma Padaria do Bem Estar Social e de um lift hidráulico, publicadas na edição passada do JCS. Além de passar as últimas notícias do Sincor-SP, o diretor Luiz Roberto falou sobre as ações contra Venda Casada, Programa Cultura do Seguro, Programa Agente do Bem Estar Social, Credicor-SP e a fusão Itaú-Unibanco. Os participantes também comentaram sobre a transação entre a Marítima e a Yasuda.

## Mogi entrega Padaria e realiza Encor com o presidente do Sincor-SP



A Regional do Sincor-SP em Mogi das Cruzes entregou no dia 29 de abril, uma Padaria Agente do Bem Estar Social para a APAE da cidade. Estiveram presentes na entrega Wilton José Nogueira, diretor regional, corretores de seguros da região e os representantes da entidade. Essa Padaria aumentará o número de vagas na Oficina de Aprendizagem

da APAE, que ensina as crianças especiais noções de higiene através do aprendizado de conhecimentos de cozinha.



Já no dia 04 de junho, a regional realizou um Encor com 35 corretores de seguros do Alto Tietê na Churrascaria Varanda II. Ao iniciar os trabalhos, Wilton Nogueira, agradeceu a presença de todos, noticiou o Torneio dos Campeões, evento que será realizado pelo Sincor-SP em agosto e passou a palavra ao convidado, o presidente Leoncio de Arruda. O presidente falou sobre todos os investimentos do Sindicato já feitos em publicidade e salientou o trabalho de divulgação do mercado pelo Programa Cultura de Seguro. Lembrou as vantagens e os benefícios de ser sócio do Sindicato e discorreu sobre diversos assuntos que envolvem a categoria, finalizando com comentários sobre os últimos eventos.

## ABCDMR realiza Encor com diversas apresentações



Foi realizado no dia 26 de maio, durante um jantar no buffet Parmênion Eventos Nobres, o Encor da regional do Sincor-SP no ABCDMR, com a presença de 110 corretores de seguros. Sob a coordenação do diretor regional Carlos Alberto Pelais, foram tratados assuntos atuais de comissões do Sindicato: Venda Casada, com Israel Marques; Social, com Antônio José Guazelli e Automóvel, com Sheila Maria Dias Borges Muriana. Também foi ministrada uma palestra sobre motivação para vendas por Boris Ber, diretor de marketing do Sincor-SP. O presidente do Clube dos Corretores do ABC, Marcelino Odlevati, também esteve presente.

## Guarulhos promove Encor com debates



Na noite de 20 de maio, a regional do Sincor-SP em Guarulhos realizou um Encor no Hotel Mônaco. O diretor regional, Luiz Carlos Ruivo, falou sobre problemas de seguradoras, sejam filiais da região ou as empresas em si, envolvendo problemas com sistemas de rastreadores, preços diferenciados e venda casada. Em seguida, abordou a questão da alta carga tributária dos corretores pessoa jurídica e ouviu sugestões de corretores sobre o que fazer para lutar contra isso. O diretor do Sincor-SP, Umille Ritacco, agradeceu Ruivo pela participação na Rádio VIC FM, quando foi entrevistado sobre o atendimento gratuito dado pelo Sincor-SP a vítimas e beneficiários de DPVAT. Outros temas também foram discutidos, como a importância da união e ética entre os corretores de seguros contra concorrência desleal e a sugestão de lutar pela obrigatoriedade de um exame, como o da OAB, para exercer a profissão de corretor de seguros, excluindo os profissionais despreparados.

## Jundiaí inaugura novas instalações



O novo escritório da regional do Sincor-SP em Jundiaí foi inaugurado na noite de 17 de junho, com a presença de corretores de seguros e demais representantes do setor da região. Primeiramente, os convidados foram recebidos na própria regional, para conferirem como está mais ampla e apropriada para os corretores de seguros da região que tem cada vez mais associados ao Sindicato. Depois, partiram para um coquetel no Buffet Spazio. Na foto, da esquerda para a direita, o corretor de seguros e ex-diretor regional Silvio Gebram, a diretora regional Simone Martins e o presidente do Sincor-SP Leoncio de Arruda.

## escada acima / escada abaixo

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

**Escola Nacional de Seguros - Funenseg firma parceria de apoio aos programas Cultura do Seguro e Seguro em Todo o Estado realizados em conjunto por Sincor-SP e Sindseg-SP**

**Estudo da IBM: 76% dos brasileiros priorizam honestidade ao contratar um serviço de seguros**

**II Fórum de Riscos - Bradesco Auto/RE tem palestrantes de peso, como Rudolph Giuliani, prefeito de Nova Iorque durante os atentados de 11 de setembro**

**MPSP instaura inquéritos civis contra duas associações (de caminhoneiros) que vendem seguros**

**Mutuário do pacote habitacional "Minha Casa, Minha Vida", criado pelo Governo, não pode escolher a seguradora, como Lula havia prometido (Caixa tem monopólio)**

**Segundo a ANS, 207 operadoras de saúde de São Paulo (33%) enfrentam dificuldades para atender os clientes e, por isso, precisam de intervenção da agência**

**Banco do Brasil e Itaú-Unibanco oferecem seguros através de suas seguradoras e corretoras de seguros. Isso é ilegal e imoral!**

**Os "atos secretos" do Senado**

## Use o cartão. Acumule pontos. Ganhe descontos no Seguro Auto.

Toda vez que o seu cliente usa o cartão Porto Seguro Visa, ele acumula pontos para trocar por descontos na renovação do seguro ou na franquia.

### Confira como é fácil garantir o desconto:

Com 500 reais no supermercado, 200 de combustível, 50 de farmácia e mais 160 reais de outros gastos, o segurado já teria acumulado em média 417 pontos\* por mês, o que já garante 150 reais de desconto na renovação do Porto Seguro Auto, ao final de um ano.



### Veja como funciona:

- ✓ Ele centraliza as compras do dia-a-dia no cartão e acumula pontos;
- ✓ Ganha pontos extras a cada ano de relacionamento com a Porto Seguro;
- ✓ E pode trocá-los por desconto na próxima renovação do Seguro Auto.

\*Cálculo considerando dólar a 2,18. Informações reduzidas de caráter promocional. Consulte Programa de Relacionamento no site [www.cartaoportoseguro.com.br](http://www.cartaoportoseguro.com.br).

**Porto Seguro Visa. O cartão que resolve.**  
[www.portoseguro.com.br](http://www.portoseguro.com.br)

**PORTO SEGURO**   
CARTÕES

## Evento do Sincor-RS traz corretores de São Paulo

O maior evento do mercado de seguros do sul do Brasil, que aconteceu nos dias 28 e 29 de maio, colocou dois corretores de seguros para serem palestrantes para corretores de seguros. Nelson Fontana, advogado, representante do Sincor-SP na Fenacor, falou sobre “Novos Nichos do Mercado na Venda de Serviços E Produtos”; e Boris Ber, administrador de empresas, diretor de marketing do Sincor-SP, apresentou “Planejamento de Corretoras de Seguros”. O presidente do Sincor-RS, Celso Marini, comentou: “Foi uma escolha feliz da comissão organizadora. Tivemos corretores falando para corretores. Geralmente, os expositores são seguradores mas desta vez, o Sincor inovou e o resultado deu certo”.

## Sincor-SP oferece pacote para Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros

O Sincor-SP preparou condições especiais para seus associados participarem do XVI Congresso Nacional dos Corretores de Seguros, que acontece de 09 a 11 de outubro em Florianópolis-SC. Pacote individual com inscrição, hospedagem (Hotel Blue Tree Florianópolis), passagem aérea (TAM) e transfer – R\$ 1.500; Pacote casal (sócio + acompanhante) com inscrição, hospedagem, passagem aérea e transfer – R\$ 2.400; Pacote individual com inscrição e hospedagem – R\$ 1.000,00; Pacote casal com inscrição e hospedagem – R\$ 1.350,00. Pagamento em até três vezes no cheque (junho, julho e agosto). Vagas limitadas, inscrições com o departamento de eventos do Sincor-SP (eventos@sincorsp.org.br; tel. 11 – 3188-5016/5046/5054). Para mais informações sobre o evento: [www.fenacor.com.br/xvicongresso](http://www.fenacor.com.br/xvicongresso)

## Começa em julho recadastramento das empresas corretoras de seguros

Começa dia 1º de julho e prosseguirá até 31 de dezembro o recadastramento das empresas corretoras de seguros. Pela Circular 383/09 da Susep, seguradoras, sociedades de capitalização e entidades abertas de previdência privada não poderão operar com profissionais ou empresas corretoras de seguros não recadastrados nem pagar a comissão a partir de 1º de julho de 2009 (pessoas físicas) e 1º de abril de 2010 (pessoas jurídicas). Para efetuar o

recadastramento, o imposto sindical anual da empresa deverá estar quitado de 2006 a 2009, observando a data de sua constituição social.

## 76% dos brasileiros priorizam honestidade ao contratar um serviço de seguro

A IBM divulga estudo sobre Confiança, Transparência e Tecnologia com foco no setor de seguros, que mostra como 422 consumidores brasileiros agem. Os resultados apontaram que 76% dos entrevistados brasileiros vêem a honestidade e a confiança como características essenciais para a contratação de um serviço de seguro, sendo mais importantes que o preço e a inovação de produtos. A pesquisa aponta também que 44% dos brasileiros confiam nas seguradoras, demonstrando que os clientes ainda têm um certo receio e sentem falta de transparência na indústria. Dentro desse contexto, a figura do corretor de seguros ganha um destaque especial como ponto de contato e referência do consumidor em relação ao produto e à seguradora. “O brasileiro confia mais no corretor do que na empresa seguradora. Cerca de 40% dos entrevistados demonstraram insatisfação em relação às companhias, principalmente no tratamento dado no momento do sinistro. No geral, o brasileiro é avesso ao risco”, diz Roberto Ciccone, líder da área de consultoria para o setor de seguradoras da IBM Brasil.

## Voo 447 Air France pode ser acidente mais caro da aviação

As indenizações do acidente aéreo do voo 447 podem custar entre US\$ 330 milhões e US\$ 750 milhões, no caso de ações na Justiça. Isso pode tornar o voo Paris-Rio o acidente mais caro da história da aviação, à frente da queda de um avião da America Airlines em 2001, que custou US\$ 708 milhões. Cerca de 15 companhias de seguro estão envolvidas no acidente, elas próprias seguradas junto a companhias de resseguros. A francesa Axa, seguradora da Air France e também da Airbus, administra todo o contrato, em nome das outras seguradoras. Os 216 passageiros estão cobertos pela apólice de seguro da Air France. No caso da tripulação, o contrato é relativo a acidentes de trabalho. O avião da Air France transportava inúmeros chefes de família e executivos, o que deve contribuir para aumentar o valor das indenizações. As seguradoras da Air France também deverão indenizar a companhia aérea em um montante estimado em 67,4 milhões de euros pela perda do Airbus. Somente os

resultados da investigação poderão determinar a parte de responsabilidade das empresas envolvidas, o que pode incluir até empresas terceirizadas que fazem, por exemplo, a manutenção dos aviões.

## Sincor-SP promove agenda de encontros com políticos



Roberto Neschar (3º dir./esq.)

Dando continuidade à agenda de encontros com parlamentares que a comissão Político-Parlamentar e a presidência do Sincor-SP estão promovendo, foram realizadas mais duas reuniões na sede do Sindicato. No dia 01 de junho, foi recebido o deputado federal Roberto Neschar (PV-SP), que mais uma vez se mostrou à disposição e trabalhando pela categoria dos corretores de seguros, até por ser casado com uma corretora. Ele falou sobre a importância do Refis para devedores da Cofins: “Assim que é paga a primeira parcela, o contribuinte fica limpo, adimplente”, disse.



Roberto Santiago (centro)

Já no dia 08 de junho, foi a vez da visita do deputado federal Roberto Santiago (PV-SP). Os corretores explicaram para o deputado as ações do Sindicato para defesa da categoria e da sociedade; foram citadas as parcerias com os Procons e Ministério Público. Santiago afirmou que a classe deve buscar representatividade no meio político. “O mundo sindical ao longo do tempo se afastou da política e esse foi o grande equívoco; assim vocês ficam sem representação”, explicou.

# dados econômicos

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

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

|                                 | AGO 08  | SET 08  | OUT 08  | NOV 08  | DEZ 08  | ANO 08         | JAN 09  | FEV 09  | MAR 09  | ABR 09  |
|---------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------|---------|---------|---------|---------|
| IGP-M                           | -0,32%  | 0,11%   | 0,98%   | 0,38%   | -0,13%  | <b>9,81%</b>   | -0,44%  | 0,26%   | -0,74%  | -0,15%  |
| TR mensal                       | 0,1574% | 0,1970% | 0,2506% | 0,1618% | 0,2149% | <b>1,63%</b>   | 0,1840% | 0,0451% | 0,1438% | 0,0454% |
| Poupança Mensal                 | 0,6582% | 0,6980% | 0,7519% | 0,6626% | 0,7160% | <b>7,90%</b>   | 0,6849% | 0,5453% | 0,6445% | 0,5456% |
| Dólar Venda Final do Mês (R\$)  | 1,6340  | 1,9143  | 2,1153  | 2,3331  | 2,3370  | <b>31,94%</b>  | 2,3162  | 2,3784  | 2,3152  | 2,1783  |
| Receita Brasil Seguros (1)      | 3,888   | 3,875   | 3,869   | 3,488   | 4,096   | <b>44,474</b>  | 3,838   | 3,490   | 3,868   | 3,741   |
| Receita SP Seguros (1)          | 1,768   | 1,772   | 1,772   | 1,676   | 1,887   | <b>20,887</b>  | 2,079   | 1,802   | 2,030   | 1,705   |
| Receita Brasil Auto (2)         | 1,723   | 1,720   | 1,668   | 1,430   | 1,716   | <b>20,182</b>  | 1,607   | 1,447   | 1,688   | 1,604   |
| Receita SP Auto (2)             | 0,681   | 0,697   | 0,679   | 0,584   | 0,704   | <b>8,061</b>   | 0,852   | 0,648   | 0,748   | 0,633   |
| Auto Veículos Produção (3)      | 311,9   | 300,5   | 297,3   | 197,5   | 96,6    | <b>3,220,5</b> | 184,8   | 203,3   | 273,5   | 253,3   |
| Auto Veículos Licenciados (4)   | 244,8   | 268,7   | 239,2   | 177,8   | 194,5   | <b>2,820,3</b> | 197,5   | 199,4   | 271,4   | 234,4   |
| INCC - FGV (5)                  | 1,18%   | 0,95%   | 0,77%   | 0,50%   | 0,17%   | <b>11,86%</b>  | 0,33%   | 0,27%   | -0,25%  | -0,04%  |
| Transporte Carga Rodoviária (6) | 38,4    | 39,4    | 41,5    | 40,2    | 35,5    | <b>443,2</b>   | 34,2    | 32,9    | 34,3    | 33,5    |

|                                 | MAI 09  | ANO 09         |
|---------------------------------|---------|----------------|
| IGP-M                           | -0,07%  | <b>-1,14%</b>  |
| TR mensal                       | 0,0449% | <b>0,46%</b>   |
| Poupança Mensal                 | 0,5451% | <b>3,00%</b>   |
| Dólar Venda Final do Mês (R\$)  | 1,9730  | <b>-15,58%</b> |
| Receita Brasil Seguros (1)      |         | <b>14,951</b>  |
| Receita SP Seguros (1)          |         | <b>7,617</b>   |
| Receita Brasil Auto (2)         |         | <b>6,346</b>   |
| Receita SP Auto (2)             |         | <b>2,881</b>   |
| Auto Veículos Produção (3)      |         | <b>916,7</b>   |
| Auto Veículos Licenciados (4)   |         | <b>902,7</b>   |
| INCC - FGV (5)                  |         | <b>0,31%</b>   |
| Transporte Carga Rodoviária (6) |         | <b>134,9</b>   |

**Fonte e Critérios:**

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

## INSS | Contribuições Previdenciárias

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

| Salário de contribuição (R\$) | Alíquota (%) |
|-------------------------------|--------------|
| Até 965,67                    | 8            |
| De 965,68 até 1609,45         | 9            |
| De 1609,46 até 3218,90        | 11           |

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

| Salário de contribuição (R\$) | Alíquota (%): | Empregado | Empregador | Total |
|-------------------------------|---------------|-----------|------------|-------|
| até 965,67                    |               | 8         | 12         | 20    |
| De 965,68 até 1609,45         |               | 9         | 12         | 21    |
| De 1609,46 até 3218,90        |               | 11        | 12         | 23    |

### 3. SEGURADO CONTRIBUINTE INDIVIDUAL E FACULTATIVO

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

### 4. SALÁRIO FAMÍLIA

| Remuneração (R\$)    | Valor (R\$)   |
|----------------------|---------------|
| até 500,40           | 25,66         |
| De 500,41 até 752,12 | 18,08         |
| acima de 752,12      | ñ tem direito |

### 5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

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

### IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

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

# sincor-sp na mídia



## Golpistas se dizem corretores de seguro

O telejornal SPTV, da TV Globo, deu ótimo destaque ao Sincor-SP em reportagem sobre golpes de corretores de seguros. Leoncio de Arruda concedeu entrevista, onde afirmou que “o mau profissional tem que ser denunciado”. “Falado só para a seguradora, ela descadastra da empresa dela, mas ele continua no mercado operando com todas as seguradoras do mercado, não pode. Tem que denunciar”, alertou o presidente do Sincor-SP.



## Pegando carona na redução do IPI, seguro de automóveis tem alta em janeiro

O reflexo da redução do IPI no seguro de automóvel foi notícia no site InfoMoney. O presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, foi entrevistado e disse que “a medida do governo foi positiva para todos e, como a maioria destes veículos são segurados, acabou por aquecer o mercado de seguros”.



## Seguro

O 1º Workshop Seguro no Brasil, que aconteceu no início de junho, ganhou destaque no jornal Valor Econômico, em nota sobre o evento realizado numa parceria entre o Sincor-SP e o Ministério Público Estadual.



## Presidente do Sincor-SP faz reunião com corretores de seguros

O Diário de Mogi noticiou a realização do Encontro dos Corretores de Seguros da região de Mogi das Cruzes. O jornal mencionou a presença do presidente do Sincor-SP no evento e destacou que um dos assuntos tratados no encontro foi a valorização da profissão de corretor de seguros, além de promover uma maior interação da categoria com as autoridades e a comunidade da região.

## FOLHA DE S. PAULO

### SEGURO – Aumento em São Paulo

A coluna Mercado Aberto, do jornal Folha de S. Paulo, deu destaque ao Sincor-SP em nota sobre o resultado do faturamento do ramo de automóveis, no Estado de São Paulo no primeiro quadrimestre de 2009. De acordo com levantamento do sindicato, “as seguradoras de São Paulo faturaram mais de R\$ 2,8 bilhões nos quatro primeiros meses deste ano”.

Fim dos tempos...



artigo

## Ambiente de trabalho: decoração que motive é fundamental



### Mariuza Pregolato

Psicóloga clínica, com especialização em Análise Comportamental e Cognitiva pela Universidade de São Paulo e em Psicologia Analítica Junguiana e Técnicas Corporais pelo Instituto Sedes Sapientiae.



As cores são importantes porque estimulam o sistema nervoso, afetando diretamente o humor

O ambiente profissional exerce um impacto significativo sobre o bem-estar físico e emocional, afetando diretamente o desempenho no trabalho. Boa iluminação, ambiente arejado, espaço adequado, ausência de odores fortes, boa acústica com baixo nível de ruídos e temperatura agradável são itens básicos para criar um ambiente favorável. Mobiliário e equipamentos devem ser ergonomicamente projetados, proporcionando conforto, boa postura e mobilidade. O ambiente deve ser pensado como um sistema em que todos os elementos contribuam para o equilíbrio do todo.

Desprazer e desmotivação abrem o caminho para o estado depressivo, responsável por um número enorme de afastamentos no trabalho. Também outras patologias estão diretamente relacionadas à falta de planejamento e/ou uso inadequado de equipamentos, como a DORT – Disfunção Osteomolecular Relacionada ao Trabalho, mais popularmente conhecida como LER, cuja principal causa é o esforço repetitivo associado a más condições de trabalho, como postura inadequada, excesso de horas numa mesma posição, fadiga mental e/ou muscular e estresse.

Embora haja outros fatores importantes a serem considerados, o ambiente agradável e saudável gera uma predisposição mais positiva para trabalhar. Isso ocorre porque não se desperdiça energia para destacar dificuldades, reclamar de condições insatisfatórias, etc. Toda a energia disponível pode ser canalizada para a

atividade profissional. Com condições favoráveis de trabalho, o indivíduo torna-se o único responsável por seu próprio desempenho.

As cores são importantes porque estimulam o sistema nervoso, afetando diretamente o humor. A escolha da melhor cor deve ser feita em função do comportamento que se deseja provocar nas pessoas. Cores estimulantes são ativadoras da impulsividade e a longa exposição a elas gera irritabilidade e estresse. No ambiente de trabalho deve-se privilegiar o uso de tons pastel, que tendem à neutralidade e não interferem tanto no humor. Pode-se optar, também, por tonalidades suaves do lilás, verde, azul, rosa e laranja-claro que, além de alegrar, geram aconchego. O verde-claro, por seu efeito calmante, é recomendado para ambientes terapêuticos, como hospitais e clínicas. Já o cinza, o preto e o marrom escuros tendem a provocar efeito depressivo e devem ser evitados. O branco vai bem com qualquer ambiente e possui a vibração de todas as cores, mas, em excesso, tende a produzir efeito desestimulante. As cores mais fortes e impactantes devem ser reservadas para pequenas áreas ou usadas em acessórios dando um pequeno toque de contraste, nunca nas paredes, pisos ou teto.

É trabalhando que as pessoas passam a maior parte do seu tempo. Para que se sintam confortáveis e produtivas, esses cuidados básicos devem ser observados no momento de planejar o ambiente de trabalho.

# A rota mais segura para as cargas de seus clientes.

H<sub>2</sub>O



## Tokio Marine Transporte

Muito mais vantagens a qualquer hora e para qualquer destino.

- Garante os riscos de transportes rodoviário, aéreo e aquaviário dentro do Brasil, e internacional no caso das importações e exportações.
- Todo o processo, desde a contratação até o recebimento dos benefícios, é rápido e descomplicado.
- A Tokio Marine monta o seguro mais apropriado às suas necessidades.
- Exclusivo sistema global de prevenção de sinistros em âmbito mundial.
- Serviços de assistência 24h à carga e descarga nos principais portos do Brasil.

A Tokio Marine há 50 anos pensa no melhor para você, parceiro Corretor.

CNPJ 33.164.021/0001-00 – SUSEP 15414.100281/2002-85. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

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



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA



# SulAmérica Saúde PME e Odonto PME.



## A opção mais saudável para seus clientes e para suas vendas.

### Saúde PME + Odonto PME = Condições Especiais. Nunca foi tão fácil vender os produtos da SulAmérica.

Agora seus clientes podem ter os melhores seguros do mercado para pequenos e médios grupos. Conheça as vantagens da contratação conjunta do Saúde PME e Odonto PME, e veja o que seus clientes e você podem ganhar com a nova Regra Flex:

- Contratação sem exigência de 100% do grupo segurável.
- Grupos diferentes para cada produto (mínimo de 4 vidas).
- Possibilidade de adesão de novos segurados após a implementação.

Aproveite todos os benefícios que só a SulAmérica oferece e aumente suas vendas e suas chances de comissionamento adicional. Você pode participar do Programa Premium Saúde e Odonto – PME. Para mais informações, acesse [sulamerica.com.br/premiumpme](http://sulamerica.com.br/premiumpme).

Preço promocional  
Odonto PME

A partir de  
**R\$ 14,10<sup>(1)</sup>**

ANS nº 000043

## SulAmérica

associada ao **ING** 

(1) O valor informado refere-se ao plano básico, por segurado, e não inclui o preço do seguro Saúde PME. Exclusivo para a contratação Saúde PME + Odonto PME.