

JUNHO  
2008

325

SEU JORNAL

**Jornal dos  
Corretores de  
Seguros**

Uma publicação mensal  
do Sincor-SP

# Entidades de seguros reúnem-se para somar no crescimento do setor

O recém-criado Comitê de Entidades Paulistas do Mercado de Seguros vai se reunir mensalmente para acelerar os entendimentos do setor. O grupo realizou o primeiro encontro no dia 14 de maio na sede do Sincor-SP. "Por meio desta união, nenhum tema importante deixará de ser debatido", considera Leoncio de Arruda, presidente do Sindicato e idealizador da iniciativa.



LEIA MAIS NA PÁGINA 12

Estavam presentes os titulares das entidades do setor e alguns convidados



## Entrevista Especial foca o presidente do grupo SulAmérica de Seguros e Previdência

O presidente do grupo SulAmérica de Seguros e Previdência, Patrick de Larragoiti Lucas, é o entrevistado desta edição do JCS. Larragoiti abordou, entre outros temas, a visão da SulAmérica em relação ao crescimento do mercado e perspectivas da Companhia.

LEIA MAIS NAS PÁGINAS 14 E 15

### Problemas com seguro em países da América Latina revelam semelhanças

Evento na República Dominicana revela que os países da América Latina, além de Portugal e Espanha, enfrentam problemas muito parecidos no mercado de seguros.

LEIA MAIS NA PÁGINA 17

**FÓRUM DE  
BENEFÍCIOS**  
13 a 15 de junho de 2008  
ÁGUAS DE LINDÓIA - SP  
Vida, Saúde e Previdência Privada  
SINCOR-SP

**Acompanhe a  
cobertura do Fórum  
de Benefícios em Águas  
de Lindóia na edição  
de julho do JCS**





Líder Mundial en Cristalería del Automóvil  
Η αυτόματη επισκευή γυαλιού και αντικαθιστά  
Leader Mondiale dei Vetri Auto  
Selbstglasreparatur und ersetzen

## Em 30 países, assistência a vidros automotivos tem nome.

No mundo todo, a cada 4 segundos, um vidro é trocado ou reparado em uma das nossas unidades. Nelas, seus clientes podem contar com profissionais altamente qualificados, que seguem rigorosamente os padrões internacionais de segurança em instalação. Não importa qual o idioma. Em todos os países assistência a vidros automotivos é Carglass.

Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

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



**CARGLASS**<sup>®</sup>  
LÍDER MUNDIAL



## Vamos reagir



*"Na primeira noite eles se aproximam/e colhem uma flor de nosso jardim./E não dizemos nada./ Na segunda noite, já não se escondem: pisam as flores,/matam nosso cão,/E não dizemos nada./Até que um dia, o mais frágil deles,/entra sozinho em nossa casa,/rouba-nos a lua, e,/conhecendo nosso medo, arranca-nos a voz da garganta."/E porque não dissemos nada, já não podemos dizer nada".*

(Vladimir Maiakóvski)

A palavra concorrência está perdendo seu sentido original. O que se está praticando agora é simplesmente um rouba mercado. Em algumas cidades do interior, postos de gasolina estão comprando mini-padarias e fabricando pães a baixo custo, invadindo e prejudicando o setor das padarias de verdade.

No nosso mercado conhecemos o mapa de ponta a ponta. E o que é pior, muitas vezes quando flagramos uma possível irregularidade descobrimos que há um corretor por trás. Isso torna as coisas ainda mais difíceis. Mas vamos continuar nosso combate.

Vivemos uma mudança de tempo, mais do que um tempo de mudanças. Os corretores de seguros não podem ficar fora desse processo. Vamos mudar, sim. Mudar com coragem e cuidado, além de humildade e ousadia. Mudar tendo consciência de que a mudança é um processo gradativo e continuado.

É hora, no entanto, de combater e mudar paradigmas. Atentem: o estado de São Paulo conta atualmente com 645 municípios e com uma população total de quase 38 milhões de habitantes. São Paulo possui uma participação de 34,95% no PIB e de 55% no setor de seguros. Vamos encarar essa frente.

Como? Colocando em prática o que o Sincor-SP transmitiu em palestras, encontros e congressos, particularmente no Conec. Vamos parar de chorar o leite derramado e erguer a cabeça. Vamos ser ágeis. Firmar, por exemplo, convênios com os clubes da cidade. Cuidar, com o mesmo carinho, da venda e do pós-venda. Colocada uma apólice, voltar ao cliente, mesmo que por telefone, e checar o grau de satisfação no atendimento. As empresas estão fazendo isso direto.

Vamos dar maior visibilidade à nossa profissão. A falta de compreensão pela sociedade dos benefícios oriundos da cultura de preservação do bem-estar social ainda é um obstáculo. Temos de passar a idéia de que os cidadãos terão melhor qualidade de vida a medida que se amplia o acesso ao conhecimento e à

utilização dos seguros, ou seja, produtos que garantam a proteção patrimonial futura dos indivíduos, de suas famílias e empresas.

Temos a certeza de que para nós, corretores de seguros, é chegado o momento de assumir uma postura contemporânea e abandonar os paradigmas que nos prendem às práticas tradicionais.

O Sincor-SP está fazendo sua parte. Estão aí os cursos, a Credicor, a aproximação crescente entre as regiões do estado, o Agente do Bem Estar Social, o Disque Sincor cada dia mais atuante, os departamentos cobrando posições da Susep e das seguradoras e muito mais.

Em resumo, é tempo de implantar uma nova cultura na comercialização de produtos e serviços no setor de seguros e previdência para que o corretor de seguros desempenhe o papel de agente gerador e garantidor do bem estar social.

Dessa forma, a disseminação de uma nova cultura de proteção familiar torna-se a grande ferramenta para os corretores de seguros, bem como a prova eloqüente de que não serão bem-sucedidos aqueles que resistirem à mudança.

É tempo, portanto, de se estabelecer um processo constante de atualização de nossa ação cotidiana, considerando sempre as mudanças em relação aos nossos objetivos.

As urgências são enormes. Tudo deve ser feito, ao mesmo tempo, para hoje e amanhã. As necessidades não têm hora e as carências não descansam.

Esse trabalho não é uma improvisação.

Temos um rumo. E rumo não se improvisa. Rumo se tece, se constrói no dia-a-dia. Rumo não é uma idéia genial. Rumo não é um palpite. Rumo não é um gesto dramático ou demagógico. Rumo é uma construção.

E sempre há expectativa de que o novo possa contaminar o velho e melhorá-lo.

Conto com vocês. Nossa evolução só é possível a partir de uma unidade cada vez mais forte e de uma solidariedade acima das divergências. Há ainda muito que ser conquistado. Não faltam os velhos inimigos de sempre.

Temos, então, de ser sempre todos por todos, principalmente porque nenhum de nós é tão bom quanto todos juntos. 🌐

LEONCIO DE ARRUDA

**Vamos mudar, sim.  
Mudar com coragem  
e cuidado, além de  
humildade e ousadia.  
Mudar tendo consciência**



**DIRETORIA EXECUTIVA:****PRESIDENTE:**

LEONCIO DE ARRUDA

**1º VICE-PRESIDENTE:**

MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

**2º VICE-PRESIDENTE:**

ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO

**1º SECRETÁRIA:**

CÁSSIA MARIA DEL PAPA

**2º SECRETÁRIO:**

ADEVALDO CALEGARI

**1º TESOUREIRO:**

ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

**2º TESOUREIRO:**

LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN

**SUPLENTE DA DIRETORIA EXECUTIVA:**

ARTHUR CICONE JÚNIOR, JORGE TEIXEIRA BARBOSA, CELSO LOPES, NELMA DOMINGUES RIBEIRO PEREIRA, 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

**SUPLENTE DO CONSELHO FISCAL:**

ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, MIGUEL A. FIORI SOBRINHO, JOSÉ GERALDO DA SILVA

**DELEGADOS FENACOR:**Efetivos: LEONCIO DE ARRUDA, LUIZ IOELS  
Suplentes: NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO**SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS 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.: (0xx11) 3188-5000**GERÊNCIA-GERAL SINCOR-SP:**  
ALBANO RIBEIRO NETO**JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS**É uma publicação mensal do Sincor-SP.  
Circulação Nacional  
e-mail: jcs@sincorsp.org.br  
Editora Responsável:  
Mariana Peres Maziero MTB 46.921/SP  
e-mail: noticias@sincorsp.org.br  
Telefone: (11) 3188-5052  
Assessoria Editorial: DIZ Comunicações  
Assessora de Comunicação: Thaís Ruco  
MTB 49.455/SP  
Revisora: Thaís Moreira MTB 47.213/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: jornal@sincorsp.org.br  
Direção de Arte: ÔPERA Comunicação  
Tiragem: 30.000 exemplares**DELEGADOS REGIONAIS:****ABCDMR**  
CARLOS ALBERTO PELAIS  
**ARAÇATUBA**  
JOSÉ ANTONIO VESCHI  
**ARARAQUARA**  
JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ  
**ASSIS**  
WAGNER LUIZ MARTINS  
**BARRETOS**  
ANDRÉ MENDES CAMILLO  
**BAURU**  
FERNANDO ANTÔNIO KAUFFMAN ALVAREZ  
**CAMPINAS**  
CARLOS APARECIDO CUNHA  
**FERNANDÓPOLIS (S. J. RIO PRETO)**  
MILTON LUIZ DA SILVA  
**FRANCA**  
PAULO BATISTA DE ALCANTARA**GUARULHOS**LUIZ CARLOS RUIVO  
**JUNDIAÍ**  
SIMONE CRISTINA F. MARTINS  
**MARÍLIA**  
MARCO ANTONIO MARIANO  
**MOGI DAS CRUZES**  
WILTON JOSÉ NOGUEIRA  
**NOVA ALTA PAULISTA**  
WALDIR BAESSA  
**OSASCO**  
EDUARDO MINC  
**PIRACICABA**  
CARLOS ALBERTO CAPORALI  
**PRESIDENTE PRUDENTE**  
ROBERTO BELCHIOR  
**RIBEIRÃO PRETO**  
PEDRO ANTONIO LOPES  
**SANTOS**  
FRANCISCO JOSÉ KNUDSEN  
**SÃO CARLOS**  
ANTÔNIO CARLOS JOÃO  
**SÃO JOÃO DA BOA VISTA**  
SILVIA HELENA RINALDI LARA  
**SÃO JOSÉ DO RIO PRETO**  
RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO  
**SOROCABA**  
GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO  
**TAUBATÉ**  
FRANCISCO SERGIO CASIMIRO  
**VALE DO PARAÍBA**  
LUIZ ROBERTO PEREIRA  
**ZONA NORTE**  
CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA  
**ZONA SUL**  
FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA  
**ZONA LESTE**  
MARCOS ABARCA  
**ZONA OESTE**  
LACIR MARCONDES DE MELO**MEMBROS EFETIVOS DEPARTAMENTAIS:****AUTOMÓVEL:** Coordenadora: MARIA APARECIDA O. BIANCHI E GOUVEIA. Integrantes: CARLOS ALBERTO DA SILVA, SHEILA MARIA DIAS BORGES MURIANA, ANTÔNIO CARLOS DE SOUZA DIAS, CARLOS ALBERTO FAITARONE CORRÊA  
**BENEFÍCIOS:** Coordenador: FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO. Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, JOSÉ MARIA DE OLIVEIRA CARDOSO, SANDRA REGINA CARVALHO  
**CONTRA VENDA CASADA:**  
Coordenador: ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA  
**CRÉDITO E GARANTIA:** Coordenador: ANDRÉ DABUS. Integrantes: MARCIO CHAVES, JOSÉ ANTONIO BACELLAR G. TOURINHO, CLAUDEMIR PINTO NASCIMENTO  
**CURSOS:** Coordenador: EDUARDO VIDAL PILEGGI. Integrantes: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, CRISTINA ROSATI PEREIRA  
**ÉTICA PROFISSIONAL:** Coordenador: FLÁVIO BEVILACQUA BOSISIO. Integrantes: ANDRÉ JULIÃO, DINORAI C. DO AMARAL, JOSÉ VALDECYR SAONCELLA, MILTON D'AMELIO  
**DISQUE SINCOR:** Umile Ritacco  
**JOVEM CORRETORES DE SEGUROS:**  
Coordenador: PAULO JATENE BOSISIO. Integrantes: RAFAELA ALVAREZ MORALES, MARCO ANTONIO DE SOUZA FILHO, ALEXANDRE MANTOVANI, ANDRÉ LUIZ MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, CRISTIANO ALVES DE ARRUDA, ALEX SAMI DE ARRUDA, CLEBER JOSÉ LEMES DE ALMEIDA  
**JURÍDICO:** Coordenador: JOSÉ CORDEIRO NETO. Integrantes: EDMAR ANTONIO ALVES  
**LEGISLAÇÃO:** Coordenador: NIVALDO MAZONE JR. Integrantes: EDUARDO AUGUSTO B. DE ALBUQUERQUE, CLAUDIA REGINA SACALINA CAMARGO, LUIZ FERNANDO ALVES GONÇALVES, ROSELI GRASSETTI PEZZUOL  
**MARKETING:** Coordenador: BORIS BER. Integrantes: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.  
**PERFIL DO CORRETORES MODERNO:**  
Integrantes: JOSÉ CÉSAR CAIAFA JUNIOR .  
**POLÍTICO-PARLAMENTAR:** Coordenador: LEOPOLDO PEDALINI NETO. Integrantes: ADELAIRTON FERREIRA ELOI, ADÃO PIRES DOS SANTOS, AMÂNDIO S. MARTINS, EVALDIR BARBOZA DE PAULA  
**PROGRAMA DE READ. PADRONIZAÇÃO:**  
Coordenador: SHIRTES PEREIRA.Integrantes: CARLOS RAPOZO, MARCOS ABARCA  
**RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL:**  
Coordenador: FELIPE MOREIRA PAES BARRETTO. Integrantes: IVO MARCOS FALCONE, JOSÉ ALFREDO RAYMUNDO, JOSÉ GERALDO DA SILVA, MARCO ANTÔNIO LASSALVIA, DJALMA LADEIRA BEVILACQUA  
**RESSEGUROS:** Coordenador: RENATO DA CUNHA BUENO MARQUES  
**RISCOS PATRIMONIAIS:**  
Coordenador: MARCOS MARCONDES. Integrantes: NELSON FONTANA, ORLANDO DA COSTA FILHO, MARCOS GALANTIER D'AGOSTINI, EDNEI VALTER BIRM  
**RURAL:** Coordenador: JULIO CÉSAR SALLES MURAT. Integrantes: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, JOSÉ ANTÔNIO TONETTE, JOSÉ BASÍLIO CHAMIÇO  
**SAÚDE:** Coordenador: LUIZ IOELS. Integrantes: JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LÚCIA BEJATTO, RONALDO MONTEIRO COSTA,  
**SEGUROS OBRIGATÓRIOS:**  
Coordenador: JOÃO URDIALES GONGORA. Integrantes: ARIIVALDO BRACCO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA, OSVALDO GOMES VIEIRA  
**SOCIAL:** Coordenador: ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO. Integrantes: LUCIA RODRIGUES SHAFFER, EDUARDO FREIRE DO PRADO, JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA, ANTONIO JOSÉ GUAZELLI  
**TECNOLOGIA:** Coordenador: MANUEL MATOS. Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, ELAINE JERONIMO DE SOUZA, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA FILHO  
**TRANSPORTES:**  
Coordenador: RALPHO WALLACE SARUBBI. Integrantes: CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE EUGÊNIO FILHO  
**TRIBUTOS:** Coordenador: WILSON FRANCISCO BEZUTTE. Integrantes: JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO, LUIS OTÁVIO BRUNO  
**VIDA PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO:**  
Coordenador: DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO. Integrantes: CLAUDIO PARRA, RENATO ASSAKI KAZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO, FÁBIO JOSÉ CAMBOIM LIMA, ALCIDES DO AMARAL FILHO.  
**CULTURA DO SEGURO - CAPITAL:**  
Coordenador: ALEXANDER DINIZ. Integrantes: LUIS CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES GOLDENBERGER, EDUARDO DE SANTANA  
**CULTURA DO SEGURO - INTERIOR:**  
Integrantes: VITOR MANOEL N. RICCIARDI, VICENTE DE OLIVEIRA TOZZO**ASSISTENTES:****PROGRAMA CULTURA DO SEGURO:**  
**COORDENAÇÃO CAPITAL:** Alexandre Diniz (coordenador), Luiz Cláudio Leon Duarte, Jacques Goldemberg, Eduardo Santana  
**ABCDMR:** Arnaldo Odlevati Jr.  
**MOGI DAS CRUZES:** Regis Beraldinelle Renzi  
**NOVA ALTA PAULISTA:** José Carlos Rosseto  
**ZONA NORTE:** Rosa Maria de Freitas Lima  
**ZONA SUL:** Eduardo de Santana  
**ZONA LESTE:** Rosana A. de Mattos Abarca  
**ZONA OESTE:** Antonio Serrano Husek  
**DIRETORES INTERIOR 1:** Vitor Manoel N. Ricciardi, Vicente de Oliveira Tozzo  
**ARAÇATUBA:** Marco Antonio Zampieri  
**ASSIS:** Valdecir Antonio Dias  
**BARRETOS:** Carlos Alberto Faitarone Correa  
**BAURU:** Rubens Sebastião Salvadeo  
**MARÍLIA:** Renato Cabral Medeiros Jr.  
**NOVA ALTA PAULISTA:** José Carlos Rosseto  
**PRESIDENTE PRUDENTE:** Rui Pereira da Silva  
**S.J. RIO PRETO:** Mari Fracaroli  
**DIRETORES INTERIOR 2:** Elmsom Dória da Cunha  
**GUARULHOS:** Umile Ritacco  
**JUNDIAÍ:** Weber Freddi Fagnani  
**SANTOS:** José Luiz Rodrigues Braz  
**SOROCABA:** José Basílio Chamiço  
**VALE DO PARAÍBA:** Dirlei Mariano de Almeida  
**DIRETORES INTERIOR 3:** Ricardo Ragazzi  
**ARARAQUARA:** Marco Alexandre Gobatto  
**CAMPINAS:** Ralpo Wallace Sarubbi  
**FERNANDÓPOLIS:** Odeir Carlos Villar  
**FRANCA:** Hildemar José da Silveira  
**PIRACICABA:** Armando Previtali Filho  
**RIBEIRÃO PRETO:** Vicente de Oliveira Tozzo  
**SÃO CARLOS:** José Antônio Zuzi  
**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Antônio Álvares de Oliveira**SOCIAL:****ABCDMR:** Márcia Jabbur Goulart  
**ARAÇATUBA:** Francisco Flávio Machado  
**ARARAQUARA:** Luis Fabiano Anuchi  
**ASSIS:** Osvaldo de Souza Junior  
**BARRETOS:** Rodrigo O. F. Mendes  
**BAURU:** Márcia Mayumi Ijuim  
**CAMPINAS:** Célia Regina P. Brigante  
**FRANCA:** Márcia Regina da Silva  
**FERNANDÓPOLIS:** Odair Ferreira da Silva  
**GUARULHOS:** Cristina Ap.da Silva Santos  
**JUNDIAÍ:** Maria Ângela Pontes de Toledo Fagnane.  
**MARÍLIA:** Juraci Alves  
**MOGI DAS CRUZES:** André Luiz Lafuente  
**NOVA ALTA PAULISTA:** Juarez Pacheco Grion  
**OSASCO:** Jurandir Lopes Junior  
**PIRACICABA:** Celso Correa Coelho, Pedro Luiz de Linardo  
**PRESIDENTE PRUDENTE:** Roberto Lucas Agostinho  
**RIBEIRÃO PRETO:** Marina Donizete Dias  
**SANTOS:** Maria Inez França Cruz  
**SÃO CARLOS:** Erick Diógenes Siena Oliveira Mendes  
**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Carlos Henrique Palermo  
**S. J. RIO PRETO:** Marlei Ap. Duarte Gonçalves  
**SOROCABA:** José Basílio Chamiço  
**VALE DO PARAÍBA:** Jefferson Fernandes Correa  
**ZONA NORTE:** Ivone dos Anjos A. Barbosa  
**ZONA SUL:** Zélia Camargo  
**ZONA LESTE:** Laudiceia Cardoso Paiva  
**ZONA OESTE:** Jurandir Lopes Junior**CONTRA VENDA CASADA:****ABCDMR:** Israel Marques  
**ARAÇATUBA:** Nivaldo Chaves Junior  
**ARARAQUARA:** Claudia Ferreira Merino  
**ASSIS:** Jobel Candido Venceslau Jr.  
**BARRETOS:** Francisco de Assis Carneiro  
**BAURU:** Djalmir Mencia Hatimine  
**CAMPINAS:** Renato Benatti  
**FERNANDÓPOLIS:** Mauri Carlos de Mattos  
**FRANCA:** Arlete Aparecida Ubiali  
**GUARULHOS:** Schimidt da Silva Santos  
**JUNDIAÍ:** Marcel Aparecido Baloni  
**MARÍLIA:** José Henrique Gramolini Garcia  
**MOGI DAS CRUZES:** Sidnei Darini Tiarga  
**NOVA ALTA PAULISTA:** José Mario Bocchi  
**OSASCO:** Manoel Barreto de Oliveira  
**OURINHOS:** Claudino José Gomes Junior  
**PIRACICABA:** Waldimir Roberto Tremocoldi  
**PRESIDENTE PRUDENTE:** Luiz Carlos Marangori Ferreira  
**RIBEIRÃO PRETO:** José Marcos Alonso Santos  
**SANTOS:** Plínio Ganev  
**SÃO CARLOS:** Marcos Zorgetto  
**S. JOÃO DA BOA VISTA:** Jean Theodoro da Silva  
**S. J. RIO PRETO:** Mauro Antonio Laranja  
**SOROCABA:** Almir Mantuan  
**TAUBATÉ:** Tristão Modesto Gonçalves Neto  
**VALE DO PARAÍBA:** Joilson Soares da Silva  
**ZONA NORTE:** Nilson Arello Barbosa  
**ZONA SUL:** André Luiz Cisi  
**ZONA LESTE:** Nilson Moraes  
**ZONA OESTE:** Julio de Oliveira Miguel, Oscar Dias Alves Junior**CONTRA VENDA CASADA****ESTADO DO RIO DE JANEIRO:**  
**NOVA IGUAÇU:** Roberto Cabral Neto  
**BANGU:** Ricardo Rodrigues  
**BARRA DA TIJUCA:** Fernando Augusto Faro Mendes De Almeida  
**CENTRO/RJ:** Carlos Alberto De Almeida Santiago  
**MACAÉ:** Marcelo de Almeida Vianna Reid  
**NITERÓI:** Darcy Domingues Da Silva  
**PETRÓPOLIS:** Antônio Carlos Gonçalves  
**VOLTA REDONDA:** Carlos Renato Campos Ramos**INTEGRANTES DA COMISSÃO INTERSINDICAL:**Orlando Filipe de Gouveia  
Flávio Belivacqua Bosisio**DIRETOR INSTITUCIONAL:**

PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

**OUVIDORIA:**MILTON D'AMELIO  
ouvidor@sincorsp.org.br  
contato: (11) 3188 5023



# **Seguro possibilita que créditos tributários de ICMS voltem aos caixas das empresas**

As empresas passaram a contar com mais uma ferramenta para antecipar a apropriação de seus créditos retidos do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). Ela pode ser acessada por meio da contratação do Seguro Garantia, que garante o cumprimento de uma obrigação contratual, seja ela de construir, fabricar, fornecer ou prestar serviços. A modalidade do Seguro Garantia que permite a apropriação dos créditos chama-se Garantia Administrativo.

O Garantia Administrativo é aceito pela Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo como um instrumento capaz de atestar a veracidade dos créditos de ICMS. O objetivo é incentivar as empresas a permanecerem no Estado. Na prática, a Secretaria dispensa o período de 12 meses, que é o prazo dado para a conferência do crédito de ICMS, e aceita como garantia o Seguro Garantia Administrativo juntamente com o Demonstrativo de Crédito Acumulado (DCA). Em suma, o seguro torna possível a interposição de recurso voluntário em processo administrativo, no âmbito Federal, Estadual e/ou Municipal, na forma da legislação em vigor.

## **Oportunidades**

Ao se apropriarem dos créditos, as empresas podem permutá-los junto à cadeia de fornecedores. Por exemplo: na compra de matérias-primas que fazem parte da produção direta, que inclui peças, equipamentos, maquinários, pagamento de água, luz, etc. O recurso pode ser adotado em procedimentos que visam o incremento da produção, expansão ou a modernização da planta industrial.



Tendo em vista este novo horizonte de oportunidades, algumas seguradoras estão apostando no diálogo com o empresariado para aumentar a adesão ao Seguro Garantia.

## **Seguro Garantia**

O Seguro Garantia foi instituído no Brasil por meio do Decreto Lei nº 200/67. As leis nº 8.666/93 e 8.883/94 regulamentam todo o processo de licitação e contratação de obras e serviços do Poder Público.

É importante ressaltar que a primeira coisa a fazer quando se contrata qualquer seguro é verificar a regularidade da companhia seguradora. Principalmente no caso do Seguro Garantia, que é uma modalidade de seguro em expansão no Brasil.

A Susep - Superintendência de Seguros Privados - disponibiliza dados das seguradoras em seu site. De acordo com a entidade, o mercado de Seguro Garantia encerrou o ano de 2007 com uma produção de R\$ 346,2 milhões, superando em muito os R\$ 194,6 milhões obtidos por todas as seguradoras juntas, no segmento, em 2006. [e](#)

**João Gilberto Possiede, presidente da J.Malucelli Seguradora**



**À Susep****Proporcionalidade entre corretores de seguros nas cooperativas**

O Sincor-SP solicita a reavaliação da proporcionalidade no sistema de cooperativas entre os corretores de seguros habilitados em todos os ramos e os aptos a intermediar somente seguros de vida e previdência.

O Sindicato acredita que, para a perfeita orientação técnica aos segurados que venham procurar as cooperativas, e notadamente, para a manutenção da credibilidade de todo o sistema nacional de seguros, é imprescindível que tais sociedades, constituídas na égide do cooperativismo, sejam obrigadas a ter, pelo menos, 60% dos seus membros com habilitação plena de corretor de seguros.

Dessa forma, além de estimular os profissionais da nossa categoria a sempre buscarem o aprimoramento profissional e técnico, ao invés de resguardar suas obrigações (legais e éticas) sob a tutela de outro colega, evidenciaremos que o sistema de cooperativa visa melhorar a qualidade do atendimento prestado ao consumidor.

Essa manifestação é de grande parte dos corretores de seguros que atuam no Estado de São Paulo. Assim, o Sindicato aguarda o posicionamento da autarquia sobre o caso.

**À ACE Seguradora****Casa + Segura – Cartão de Crédito Aura**

O Sincor-SP tomou conhecimento, através dos associados, que essa seguradora está garantindo seguro denominado “Casa + Segura”, angariado pelo cartão de crédito Aura. Conforme entendimento do Sindicato, este caso pode ser caracterizado como “venda casada”, que é ilegal por ser tipificada pelo sistema legislativo brasileiro como um crime.

A lei 8.137/90, art. 5º, II, III, classificou essa prática como crime, determinando como pena aos infratores de 2 a 5 anos de detenção ou multa.

A lei 8.884/94, art. 21º, XXIII, define a venda casada como infração à ordem econômica. Esta prática configura-se sempre que alguém condicionar, subordinar ou sujeitar uma determinada venda à aquisição de um outro bem ou serviço.

O Código de Defesa do Consumidor (Lei nº. 8.078/90) em seu artigo 39, inciso I, também tratou de vender a famigerada prática de venda casada.

No Mercado Financeiro, o Banco Central do Brasil (BACEN) também veda a prática de venda casada e disciplina a matéria conforme disposto na Resolução nº. 2.878, alterada pela Resolução 2.892, em seu artigo 17.

No ramo de seguros, a “venda casada”, além de ser ilegal é imoral; pois causa prejuízos ao consumidor de seguros e ao mercado de seguros como um todo. Ela desvirtua o objetivo de promover a expansão do mercado de seguro e não propicia condições operacionais necessárias para sua integração no processo econômico e social do país, como determina a nossa lei (Dec. Lei nº. 73/66).

**Resposta da companhia**

*Informamos que não existe relação entre a comercialização do produto securitário mantido pela ACE, denominado Casa + Segura, e o cartão de crédito Aura, mantido pela Cetelem Brasil S/A.*

*A Cetelem Brasil comercializa e distribui, dentro dos padrões legais e regulatórios daquele setor, cartões de crédito e débito a seus clientes. Da mesma forma, tal empresa estipula junto a ACE e a Willins Affinity Corretores de Seguros LTDA, programas de seguro que utilizam os cartões da bandeira Aura como forma de cobrança.*

*A comercialização dos cartões Aura e dos produtos securitários da ACE não ocorrem, em qualquer circunstância, no mesmo momento, ou ainda, de qualquer forma condicionada ou casada, ou seja, a aquisição ou oferecimento do cartão não está, de forma alguma, condicionado ao produto de seguros da ACE.*

*O usuário do cartão não necessita, de forma alguma, adquirir o seguro mantido pela ACE, ou por qualquer outra seguradora do mercado que também opere junto a Cetelem Brasil, ou ainda, a qualquer outro produto disponibilizado por aquela empresa.*

*A ACE, assim como seus parceiros comerciais, prezam, primordialmente, pelo cumprimento das regras do consumidor, e além dessas, prezam rígidas regras corporativas e éticas. Dessa forma, agradecemos o comprometimento desse Sindicato, e nos colocamos à disposição pra quaisquer outras informações que se tornem necessárias.*

**À Cetelem do Brasil CFI S/A****Casa + Segura – Cartão de Crédito Aura**

Como órgão representativo da classe dos corretores de seguros, o Sincor-SP consultou o cadastro geral de corretores e não detectou registros de que essa empresa ou o cartão de crédito Aura sejam habilitados como corretora de seguros.

A título de orientação transcrevemos abaixo parte da legislação de seguros vigente:

Circular Susep nº 127, de abril de 2000:

Artigo 22 – “A angariação de contratos de seguros através de agências, filiais ou sucursais de corretora somente deverá ser atribuída a corretor habilitado e registrado, ou a preposto, devidamente inscrito na Susep, mediante mandato com poderes expressos”.

A lei determina que, os corretores de seguros, principais operadores dos diversos ramos sejam devidamente habilitados para intermediar os contratos de seguros (lei nº. 4.594/64), e que, os funcionários empregados e assemelhados vinculados a esses profissionais que atuem no atendimento ao público e na venda direta de produtos de seguros capitalização e previdência complementar aberta, tenham certificação técnica para tanto (Resolução CNSP nº 149/06).



Da mesma forma que a carta anterior à ACE Seguradora, foram citados todos os artigos, leis e códigos referentes a essa prática para orientação. O Sincor-SP aguarda resposta.

### Susep

#### Sincor-SP solicita difusão da função do corretor

Desde 14 de setembro de 2006, assim que se pôs disponível a 2ª edição do Guia de Orientação e Defesa do Segurado, o Sincor-SP solicita, via correspondência, para que a importante função dos corretores de seguros seja mencionada no mesmo. Depois de uma série de indagações sobre o não atendimento à solicitação, o Sindicato recebeu uma resposta positiva ao assunto.

### Resposta Susep

*Informamos que esta Autarquia está atualizando o Guia de Orientação e Defesa do Segurado, oportunidade em que será considerada a sugestão do Sincor-SP, no sentido de constar a importante função dos corretores de seguros no processo de orientação e defesa dos segurados.*

### Banco Itaú

#### Personnalité comunica venda de seguros

O JCS publicou na edição passada (maio/08, nº 324) que o Personnalité, segmento do banco Itaú, está veiculando um informativo que anuncia que a instituição está comercializando seguro de veículos, denominado "Seguro Auto Itaú". Este é mais um caso em que, como órgão representativo da classe, o Sindicato fez a consulta ao cadastro geral de corretores de seguros e não detectou registro de que esse banco seja habilitado como corretora de seguros.

Dessa forma, o Sincor-SP solicitou rever o ocorrido e adotar providências a fim de cessar tal prática descrita no informativo, no qual, inclusive, sugere consulta ao gerente do Personnalité, que provavelmente não é devidamente habilitado para comercializar seguros.

### Resposta da Itaú Personnalité

*Em relação a correspondência enviada por esse Sindicato, esclarecemos que:*

1. O banco Itaú observa todos os preceitos legais em sua comercialização do Seguro Auto Itaú aos clientes Personnalité, fazendo através de corretoras de seguro devidamente habilitadas, com as quais mantemos contrato de indicação de clientela;
2. Em relação a alegação de eventual prática de venda casada, observamos que procuramos deixar claro que a contratação do seguro é totalmente facultativa, o que se desprende da leitura do próprio informativo promocional.

*Agradecemos a manifestação que consideramos uma contribuição para o aprimoramento do nosso processo de comunicação com nossos clientes.*

**Seu cliente precisa apresentar garantias para os contratos.  
E você, uma seguradora com agilidade.**

O Porto Seguro Garantia de Obrigações Contratuais foi criado para indenizar perdas e danos pelo não cumprimento de um contrato, nas mais diversas áreas, como construção civil, fornecimento de bens e produtos, prestação de serviços e trânsito aduaneiro.

Além de atender às exigências da Lei das Licitações (Lei nº 8.666/93), ele possui uma estrutura exclusiva de atendimento, com profissionais especializados e canal direto de comunicação.

Com mais de 60 anos de atuação, a Porto Seguro está capacitada para analisar de forma ampla todas as necessidades de seguro do seu cliente, oferecendo as soluções mais adequadas e econômicas.

Para mais informações, consulte seu produtor.

**Garantia de  
obrigações contratuais**





# 7º Seminário Ética e Transparência aborda fragilidades do mercado de seguros

*Representantes do mercado de seguros e do Judiciário revelam problemas que os dois setores têm em comum*

As fragilidades do mercado de seguros estão todas relacionadas à ética: má comunicação, falta de concentração no cliente, burocracia em excesso e concorrência desleal.

Para discutir esta realidade, representantes do Poder Judiciário e do setor de seguros estiveram reunidos dia 20 de maio, no Novotel Jaraguá, em São Paulo, durante o "7º Seminário Ética e Transparência na Atividade Seguradora". Esta edição teve como mote "soluções para minimizar conflitos".

Coordenado pelo advogado e corretor de seguros Antonio Penteado Mendonça, o evento foi realizado pelas entidades Academia Nacional de Seguros e Previdência, Academia Paulista de Magistrados e Associação Paulista dos Técnicos de Seguros. A Fenaseg, Fenacap (Federação Nacional das Empresas de Capitalização), Escola Nacional de Seguros e Sindicato das Seguradoras de São Paulo patrocinaram o encontro.

## **Má Comunicação**

A falta de comunicação para o grande público foi um dos principais problemas levantados. Na ocasião, foi lembrado que na grande maioria das vezes o cliente só tem contato com os produtos de seguro no momento em que o corretor o visita para renovar a apólice já contratada. Os presentes concordaram que é preciso divulgar melhor uma prestação de serviço baseada no interesse mútuo e na confiança, abordando os sinistros cobertos e as perspectivas de proteção.

"As seguradoras e os corretores de seguros precisam, por exemplo, informar os segurados quanto ao seguro obrigatório DPVAT, pois muitos pensam que se trata de mais uma taxa de licenciamento. Assim, haveria muito menos litígios", argumentou o desembargador Heraldo de Oliveira Silva, presidente da Academia Paulista de Magistrados. Suas idéias estão alinhadas com as do Sincor-SP, que presta serviço de atendimento relacionado com o DPVAT em seus 30 escritórios.

Luiz Antonio Marrey, secretário estadual da Justiça e Defesa da Cidadania, lembrou que o Procon ainda recebe muitas reclamações contra seguradoras, principalmente sobre demora ou recusa de pagamento porque não havia a devida cobertura. "Isso normalmente acontece porque as pessoas que não têm



**Desembargador José Renato Nalini, ministro Marco Aurélio Mello, desembargador Heraldo Oliveira Silva e ministro César Asfor Rocha**

conhecimento de seguro".

## **Imagem da justiça**

A má comunicação comprometeria não apenas a imagem do seguro, mas também a da justiça. "Trata-se de uma situação que acaba favorecendo o complexo 'robinhoodiano', quando os juízes sempre ficam contra as seguradoras, achando que estão ricas às custas do pobre segurado, tirando dos ricos para dar aos pobres", apontou o desembargador José Renato Nalini, do TJ-SP.

Para o desembargador Ricardo Cintra Torres de Carvalho, "na percepção do judiciário, só vai procurar a justiça quem tem razão. Por isso, existe a tendência da justiça considerar sempre certo o segurado que reclama da seguradora". A desembargadora Ligia Cristina de Araújo Bisogni reforçou: "saio daqui pensando na necessidade de o judiciário entender o mutualismo do seguro, que quando há uma indenização não é a seguradora pagando e sim os segurados. Se houver má-fé com a seguradora, são eles os prejudicados".

## **Falta de concentração no cliente**

Outra fragilidade do setor citada no seminário é a falta de concentração no cliente. Foi lembrado que o segurado comum não tem acesso à realidade atuarial e desconhece o que a fraude pode fazer contra seus interesses. Desta forma, um grande avanço



em prol da ética seria a elaboração de apólices menos complexas. Uma outra medida seria propiciar aos corretores que só procuram o cliente para vender, uma formação voltada ao diálogo e à negociação, quando necessário. Afinal, o corretor é a expressão do seguro mais próxima ao consumidor. “Não se pensa no cliente. A seguradora faz tal limitação de risco que, no final, não tem risco. Se o segurado tiver que andar com uma escolta armada para não ser assaltado, não precisa de seguro”, desabafou o desembargador Ricardo Cintra Torres de Carvalho.

### **Burocracia em Excesso**

O excesso de burocracia é queixa geral sobre o mercado de seguros e sobre o judiciário também. “A dificuldade não está só no judiciário, mas no emaranhado de leis que serve para beneficiar as pessoas, mas que, na prática, faz os pilantras se darem bem”, disse Jayme Garfinkel, presidente da Fenseg e da Porto Seguro Seguros.

A Constituição de 1988 ampliou de tal forma a entrada de processos na justiça, que o problema se tornou a saída deles. “Há cerca de 62 milhões de processos em andamento no Brasil, para apenas cerca de 12 mil juízes. Emperra mesmo”, afirmou o ministro Cesar Asfor Rocha, vice-presidente do STJ. Assim, a solução judicial é lenta, dispendiosa e acusada de imprevisibilidade. “Nesse cenário, as ouvidorias prestam serviço muito bem, principalmente no mercado de seguros. São uma grande alternativa, antes de partir para o judiciário”, disse o desembargador José Renato Nalini. Segundo ele, é preciso conversar, tentar se entender, antes de partir para um processo. No entanto, Jayme Garfinkel acredita que o corretor de seguros deve ser a ligação com o segurado antes de tudo “Eu lamento quando, muitas vezes, o consumidor vai reclamar direto para o SAC ou a ouvidoria sem passar pelo corretor”.

### **Resseguro**

O advogado Dario Ferreira Guarita Filho exemplificou: “Nenhum de nós pode ser considerado um grande especialista em resseguros, tendo em vista as grandes mudanças. O setor judiciário aqui presente terá papel preponderante para regulamentar tudo. A especialização, assim, começa pelos advogados especializados”.

### **Simplificação**

O diretor da Susep, Murilo Matos Chaim, falou sobre o esforço da superintendência nos últimos anos no sentido de buscar transparência para minimizar conflitos. “Em 2007, as normas mais importantes foram a regulamentação do resseguro, que



**Público acompanha painéis durante o Seminário**

envolvia o interesse de várias entidades e empresas, muitas vezes conflitantes. O processo, apesar de complexo, foi implantado com transparência”. Para ele, a implantação dos microsseguros pode servir de modelo para os demais seguros, pois o processo busca extrema simplificação nos clausulados e nas operações.

### **Reservas técnicas**

Carlos Guerra Barreiros, diretor da Fenaprevi, levantou questões jurídicas ligadas à constituição e manutenção de reservas de previdência privada. “Tem-se falado em determinação judicial para penhora online, sobre as contas correntes de movimentação dos planos de previdência. É preciso segurança para que a seguradora se prepare em relação a essas reservas. São contas que geralmente têm valores altos, pois todo dia tem gente depositando ou resgatando”. Para ele, a penhora online traz um complicador processual. Porém, para o juiz Cláudio Bueno de Godoy, “por lei, para garantia de todas as obrigações das seguradoras foi criada a reserva técnica, então o seu comprometimento é legal”.

### **Saúde**

Sobre saúde, foi falado da ética nos reajustes da ANS (Agência Nacional de Seguros) e das coberturas obrigatórias. Solange Palheiro Mendes, diretora da Fenasaúde, defendeu que “os reajustes da ANS têm sido sistematicamente inferiores aos custos médico-hospitalares”. Sobre a ampliação de coberturas, ela acredita que alguns pontos são mesmo indispensáveis “Um contrato não pode estipular a duração de uma doença. A pessoa não pode calcular quanto tempo vai ficar na UTI”. O desembargador Ricardo falou das incoerências que ainda acontecem: “Num caso de cirurgia de angioplastia, por exemplo, tem que operar e instalar a prótese. O plano de saúde autoriza a cirurgia, mas não a prótese. Não é certo, é meia cobertura, má-fé”.



# VOCÊ [WWW.INTEGRACAOMETLIFE.COM.BR](http://WWW.INTEGRACAOMETLIFE.COM.BR) NOTEBOOK

PEANUTS - United Feature Syndicate, Inc. Microsoft - Um Software e Previdência MetLife S.A. - CNPJ: 02.102.498/0001-29 Processo 050327 in 15.114.006.000/96-87 (VCL) nº 15.114.006.000/96-40 (MP) PROCESSO/AAA EXCLUSIVO PARA CORRETORES CADASTRADOS



**AGORA SÓ UM SITE SEPARA VOCÊ DOS PRÊMIOS.**

A MetLife está lançando um novo programa de relacionamento, exclusivo para corretores, que vai dar muitos prêmios para você. Para ganhar é simples: o valor da sua produção vale pontos que podem ser trocados por uma infinidade de prêmios, que vão desde geladeiras, fogões e home theaters até produtos mais simples, de uso diário. Além de tudo isso, os 30 corretores que acumularem mais pontos no ano ganham uma viagem com direito a acompanhante. Se você já é um corretor cadastrado, acesse [www.metlife.com.br](http://www.metlife.com.br) e participe. Se você ainda não é, acesse [www.integracaometlife.com.br](http://www.integracaometlife.com.br) e faça seu cadastro. Aproveite, com tantos prêmios assim não dá para você ficar de fora.





## UNIFICAÇÃO

## Diretoria do Sincor-SP inicia maratona de encontros

Entre os dias 29 e 31 de maio aconteceu o primeiro Sincor-SP Vem Até Você no formato unificado com o Encor (Encontro de Corretores de Seguros). O projeto transcorreu em quatro cidades do interior de São Paulo.

Como já divulgado na edição de abril do JCS, a junção dos programas acontecerá em algumas regiões ao longo deste ano. A idéia é valorizar os dois tradicionais eventos, possibilitar a presença da diretoria do Sindicato e garantir o cumprimento da agenda da entidade antes da realização do 13º Conec.

As primeiras cidades a receberem a iniciativa foram Franca, com um jantar no dia 29, e Ribeirão Preto, com um café da manhã no dia seguinte. Na seqüência, foi feito um almoço em Araraquara e um jantar em São Carlos. No dia 31, ainda na cidade de São Carlos,



Corretores participam de encontro especial

houve a reunião periódica com todos os delegados regionais do Sincor-SP, que encerrou a maratona desse fim de semana.

No geral, os temas discutidos englobaram fatos do dia-a-dia do Sindicato e do corretor de seguros, tais como divulgação da profissão, código de ética, venda casada – ação e reação, programação de eventos para 2008 e projetos desenvolvidos pelo Sincor-SP. Também foram debatidos a inclusão dos corretores no Simples Nacional, a realidade sobre a Cofins e ainda o conteúdo dos encontros com os corretores, nos dias anteriores.

A reunião em São Carlos durou todo o dia e permitiu que a diretoria executiva tomasse nota das principais reivindicações dos corretores do interior de São Paulo. Novas edições desse evento unificado estão para acontecer. Todas as regiões que contam com delegacias do Sindicato deverão ser atendidas pelo projeto. 🌐

## Sindicato recebe visitas de novos vice-presidentes



Novos executivos apresentados na Companhia

### Tokio Marine

O novo vice-presidente da Tokio Marine, Sérgio Luiz Tomaz Camilo, visitou o Sincor-SP para almoçar com o presidente Leoncio de Arruda, juntamente com o diretor comercial da seguradora na capital, Valmir Marques Rodrigues. O encontro aconteceu no dia 20 de maio e teve o objetivo de apresentar

novos projetos e formalizar a parceria entre o Sindicato e a companhia.

Sergio Camilo, como é mais conhecido, explicou que essa mudança de cargo é uma estratégia da Tokio Marine, que tem projetos de expansão para os próximos anos. A idéia é ampliar a base de corretores na empresa, que atualmente conta com 10 mil, além de aumentar o número de filiais para mais de 20, até o final de 2009. A companhia pretende ainda intensificar o relacionamento e aperfeiçoar o atendimento oferecido aos corretores.

### Porto Seguro

No dia 28 de maio foi a vez do novo vice-presidente executivo da Porto Seguro, Fabio Luchetti, fazer uma visita ao Sincor-SP. Leoncio de Arruda e Alexandre M. Camillo, presidente e 2ª vice-presidente do Sindicato, respectivamente, o receberam.

Luchetti, que antes era diretor de da área de vida, falou da mudança de cargo e mostrou-se engajado com a tarefa. Durante a conversa, ele comentou sobre a nova fase da companhia e apresentou produtos de seguros recém-desenvolvidos para o mercado. Também reafirmou a igualdade na comissão mínima do seguro Auto, além de garantir o patrocínio de um dos carros que serão sorteados no 13º Conec. 🌐



Alexandre M. Camillo, Fabio Luchetti e Leoncio de Arruda durante a visita de Luchetti ao Sincor-SP



# Entidades formam comitê para trabalharem juntas pelo desenvolvimento do setor



*Microseguro e seguro para a frota envelhecida foram os principais temas do encontro*

Representantes das principais instituições do mercado de seguros se reuniram no dia 14 de maio, na sede do Sincor-SP, para formalizar o Comitê de Entidades Paulistas do Mercado de Seguros. A idéia do comitê, que partiu do presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, foi bastante apreciada pelos participantes. O principal objetivo da iniciativa é criar ferramentas para desenvolver planos que impulsionem o mercado de seguros. "A força de cada entidade será usada da melhor forma, para buscar o desenvolvimento. Por meio desta união, nenhum tema importante para o corretor de seguros deixará de ser debatido", explica o presidente.

Durante o evento, os representantes das entidades elegeram os seguintes temas para discussão: microseguro, seguro popular e resseguro.

## **Participantes**

Além do presidente do Sincor-SP, participaram do evento estas outras lideranças: Adevaldo Calegari, 2º secretário do Sincor-SP e integrante da Comissão de Microseguros da Fenacor; José Armando Batista, da AIDA - Associação Internacional de Direito de Seguros; José Cordeiro, integrante do departamento de legislação do Sincor-SP; José Luiz Valente, consultor responsável pela Comissão de Microseguro da Fenaseg; Luiz Gustavo Miranda de Sousa, da Aconse-SP; Luiz Lopez Vasquez, presidente da APTS - Associação Paulista dos Técnicos de Seguro e Mauro Batista, presidente do Sindiseg. O CVG-SP - Clube de Vida e Grupo foi representado por Paulo Meinberg e Osmar Bertacini e o CCS-SP - Clube dos Corretores de Seguros, foi representado por Pedro Barbatto.

## **Microseguro**

José Luiz Valente, coordenador da comissão da Fenaseg responsável pelo estudo do desenvolvimento do microseguro brasileiro, acredita muito nessa área. Para ele, é importante agregar pessoas interessadas em contribuir com o progresso. "Precisamos de subsídio para estudar o microseguro no melhor plano possível e dar andamento à renovação da legislação, com as discussões de ponderação do produto, entre outros aspectos", afirmou. "Em um consenso geral sobre a situação do Brasil, analisamos esse como o

melhor momento para regulamentar o mercado", completou.

A opinião sobre a necessidade de regulamentação do mercado foi unânime. Assim, foi decidido que as entidades vão criar projetos e sugestões de trabalho que deverão ser encaminhados às autoridades do setor.


## **Seguro popular**

Com relação ao seguro popular, os participantes enfatizaram que o mercado precisa se organizar para perceber seu potencial. Os representantes das entidades falaram sobre modelos do seguro popular e concluíram que o modelo planejado precisa chegar às comunidades de uma forma bem explicativa, por meio do líder comunitário. Por isso, Luiz Vasquez, presidente da APTS, sugeriu que os líderes comunitários fossem convidados a participar da discussão deste tema a fim de ajudarem a definir a melhor forma de oferecer o produto à população menos favorecida, que é o foco do seguro popular.

## **Resseguro**

Com relação à abertura do resseguro, os participantes se mostraram ansiosos e otimistas. Adevaldo Calegari comentou que há uma nova expectativa na venda de seguro no país. "O nosso desafio é envolver e organizar o mercado em um programa de empregabilidade de produtos. Entendendo esse novo mercado será possível criar posições favoráveis para utilizar o nosso conhecimento de tantos anos de mercado em um desenvolvimento comum e contínuo", explicou Calegari.

Já para Luiz Lopez Vasquez, as instituições ligadas ao seguro precisarão pensar na área técnica do resseguro. "Hoje não há profissional que conheça o resseguro tecnicamente. Precisamos de planejamento para trazer informação ao setor e, especialmente, ao corretor de seguros", afirmou.

A idéia será formalizada na próxima reunião do comitê, que acontecerá na sede do Sindseg-SP, no centro da capital, no dia 4 de junho. Os coordenadores das comissões técnicas de Vida e Automóvel do Sincor-SP já foram convidados para debater os trabalhos que eles elaboraram em seus respectivos segmentos. Para finalizar, os participantes combinaram uma reunião mensal, onde o comitê deverá trazer idéias e resoluções para discussão em grupo. 



CCS-SP

## Clube recebe vice-presidente da Porto Seguro

No dia 3 de junho, o almoço no Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo – CCS foi prestigiado pelo novo vice-presidente executivo da Porto Seguro, Fabio Luchetti, que se apresentou ao mercado como parceiro disponível aos corretores de seguros. O convidado especial enfatizou o compromisso da Companhia de trabalhar sempre ao lado dos corretores de seguros.

“Tenho 24 anos de Companhia e acompanhei toda montagem da estrutura que temos hoje. A Porto Seguro construiu uma equipe forte e sempre deixou claro que a excelência no atendimento deveria começar pelo corretor de seguro”, declarou Luchetti.

O executivo falou bastante sobre o produto mais forte da empresa, o Auto. Esclareceu algumas dúvidas comuns entre os corretores de seguros e apresentou dados que confirmam a importância do atendimento voltado para a categoria. A proposta do “333 PORTO” também foi bastante comentada. Para ele, essa idéia trouxe muita visibilidade ao atendimento da



**Mesa diretora do Clube recebe Fabio Luchetti em almoço**

companhia. “Vocês são nosso principal canal de vendas e é com esse pensamento que a Porto trabalha voltada ao corretor”, disse o vice-presidente.

A ocasião ficou marcada por uma conversa franca sobre o mercado. “Nós, seguradoras, percebemos os problemas dos corretores de seguros: perdem-se clientes para bancos, ao mesmo tempo em que o cliente busca mais preço que qualidade de atendimento e serviço. Por isso, nossa proposta é sempre divulgar os produtos através de corretores”, finaliza Fabio. 🇧🇷



Minas Brasil. Há 70 anos, trabalhando para você se sentir assim.

# Seguro.

A Minas Brasil está no mercado desde maio de 1938. Tantos anos de estrada são resultado de um trabalho diário, atento ao presente, mas com um olho no futuro. São 70 anos que representam a nossa competência na administração de seguros de automóvel, vida e ramos elementares. Tudo para garantir a você, nosso parceiro, a tranquilidade de oferecer sempre o melhor produto.





## Presidente do Grupo SulAmérica concede entrevista ao JCS

O JCS recebeu o presidente do grupo SulAmérica de Saúde, Patrick de Larragoiti, para a Entrevista Especial, que aconteceu no dia 20 de maio na sede do Sincor-SP. A reunião contou com as presenças de Leoncio de Arruda, Mario Sergio de Almeida, Alexandre M. Camillo, Boris Ber, Diniz Nunes Caetano e Tico Latini. A ocasião foi marcada por um bate-papo que abordou, entre outros temas, a visão da SulAmérica em relação ao crescimento do mercado, perspectivas da companhia e opinião sobre resseguro e microsseguro.

### **JCS - Como está a SulAmérica depois da abertura de capital?**

Patrick de Larragoiti - Acho que o mercado de seguros nunca esteve tão promissor e com crescimento tão forte como agora. Hoje, o seu crescimento em renda é superior a 10%. A evolução é saudável para o mercado de seguros no geral. Falando em termos de solvência e novas regras da Susep, tudo está sendo feito de modo bem pensado e estruturado. O resultado da Companhia foi excelente no 1º semestre. Estamos crescendo em todas as carteiras ligadas a varejo e na área de produtos voltados a pequenas e médias empresas. A SulAmérica vem seguindo seu lema para 2008 que é o crescimento. Essa tem sido a dinâmica que foi fixada no ano passado. Este ano deveremos conseguir crescer acima da média do mercado de seguros, aumentando a nossa fatia de participação.

### **Como está o mercado paulista para a SulAmérica?**

São Paulo é um local especial para o nosso mercado. Por isso estamos engajados em aumentar a nossa participação aqui na capital paulista, aprimorando o relacionamento com os corretores de São Paulo e com os clientes paulistas. Temos uma ação permanente para acertarmos isso.

### **Boa parte da comercialização da companhia é feita através de assessoria. Como você vê o futuro desse mercado?**

A estratégia da SulAmérica é mesmo atender bem ao corretor de seguros pelas assessorias. Acreditamos que esta é uma forma mais direta de atender alguns mercados do país. Isso beneficia principalmente o corretor pequeno, que não tem estrutura física e outros recursos para proporcionar o atendimento necessário. Por isso, acho que esse tipo de atendimento visa sempre o crescimento do mercado e o desenvolvimento profissional.

### **A gente percebe um afastamento da SulAmérica no interior de São Paulo, já que não vemos mais um apoio físico para dar**



**Patrick de Larragoiti Lucas**

Patrick de Larragoiti Lucas é membro da quinta geração da família a comandar o centenário Grupo SulAmérica. Economista, graduado em administração pela Fundação Getúlio Vargas, em São Paulo, Larragoiti iniciou sua carreira na Companhia em 1987. Dirigiu diversas áreas no grupo e, em 1992 foi nomeado vice-presidente executivo. Em 1998, Larragoiti foi indicado presidente executivo e do

Conselho de Administração da SulAmérica, passando a liderar um dos maiores grupos seguradores do país e da América Latina. Patrick de Larragoiti Lucas é vice-presidente da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg) e membro do Conselho da Associação de Genebra, que reúne os 80 presidentes das maiores companhias seguradoras e resseguradoras do mundo.

### **suporte ao corretor no dia-a-dia. Isso acontece por questões estratégicas também?**

Não. Na verdade a estratégia é justamente trazer mais apoio físico ao interior de São Paulo. Abrimos casas em Campinas e Ribeirão Preto e temos o objetivo de ampliar esses pontos de atendimento, principalmente para o segurado de automóvel. Até o final do ano teremos boas notícias quanto a essa questão.

### **A SulAmérica está preocupada em crescer mais em determinadas carteiras? E a carteira de saúde vai continuar como está ou pretende voltar ao saúde individual?**

Estamos atuando em 5 atividades distintas dentro da SulAmérica, tais como as carteiras de saúde, automóvel, riscos industriais e comerciais, vida e previdência e gestão de ativos. Dentro da nossa estratégia, visamos o crescimento de todas essas. Evidentemente damos prioridade a uma ou outra porque



a concorrência de mercado é maior em alguns segmentos. Em segundo ponto, analisamos o crescimento econômico, que está em expansão. Todas as carteiras ligadas a varejo ou a pequenas e médias empresas tendem a ter um crescimento maior do que as atividades ligadas a grandes empresas. O que vemos hoje é um crescimento muito forte em automóvel, pequena e média empresa e previdência. Acompanhamos as oportunidades que fazem sentido para nós nesse tipo de segmento. No caso da carteira de saúde, ela continua como parte importante do nosso negócio e hoje representa 53% do nosso faturamento, ou seja, ela é um motor de expansão da companhia, mas não pretendemos voltar ao plano individual.

***A SulAmérica não tem balcão para vender previdência. Como ela está crescendo nesse sentido?***

Através dos corretores de seguros. Os corretores especializados são, sem dúvida nenhuma, os melhores vendedores de produtos de previdência. Ele é o único profissional capaz de estudar e pesquisar as companhias, além de apresentar ao segurado as melhores propostas. Isso tem funcionado muito bem e oferecem diversas alternativas nesse setor. É o mesmo modelo dos EUA, por exemplo.

***Estamos na expectativa de uma modernização do mercado como a abertura de capital, quebra de monopólio, novas regras, etc. Como você analisa o mercado de resseguros?***

Esperamos a notícia da quebra do monopólio há quase 40 anos e ela foi muito bem-vinda. Porém, o resseguro não vai afetar de maneira drástica o mercado brasileiro de seguros principalmente porque ele estará disponível para 10 ou 15% do setor. O nosso maior mercado é composto pelos produtos mais tradicionais: seguro de automóvel, de vida ou saúde. São casos em que o resseguro fica distante da realidade. O mesmo serve para o consumidor final, que busca os produtos básicos e tradicionais. Os corretores que querem atuar nesse mercado terão de se atualizar, estudar novos produtos. Acho que para comercialização sim, o mercado será abastecido de novos produtos. Agora é certo que entraremos em um processo de adaptação, sim, porém, apenas pensando na aceitação e cobertura dos clientes.

***Como você vê o futuro do corretor de seguros no Brasil depois de tantas mudanças e definições?***

É um novo processo. Hoje o cliente é mais exigente, mais questionador, o que é bom para o mercado, porque desta forma o corretor sabe que a profissionalização é uma obrigatoriedade para atender bem o futuro segurado e os seus clientes efetivos. As mudanças do mercado são sempre positivas e eu só vejo necessidade de adaptação rápida. Acho que essa é a única exigência direta ao corretor de seguros.



***Durante a entrevista, Larragoiti fala sobre o mercado de seguros e da posição da SulAmérica***

***Hoje vemos muitas montadoras que vendem carro junto com o seguro. O que a SulAmérica pensa sobre essa forma de aquisição de seguro?***

Não sou a favor disso. Acho inadequado, além de pejorativo. Isso afeta o mercado de seguros de uma maneira negativa. É como se o corretor fosse um profissional a mais no mercado e como se seguro fosse um produto sem valor, comprado em qualquer estabelecimento. Isso deveria ser corrigido de alguma forma.

***A SulAmérica trabalha com preço diferenciado, ou seja, no valor técnico do produto?***

O valor técnico é igual para todos. O corretor tem liberdade para dar descontos ou adaptar o preço de acordo com o seu negócio. Isso depende de um nível de comissionamento adicional, que pode ser obtido se o corretor demonstrar na SulAmérica um crescimento maior do que o observado no último ano, além de sinistralidade mais baixa. São fatores que permitem que o corretor negocie seu preço.

***O mercado está falando muito no microseguro. O que você acha desse produto efetivo no país?***

Sem dúvidas existe um mercado enorme em potencial. Porém, acredito que ainda falta muita pesquisa sobre o que e como deve ser feito para empregar o produto efetivamente no mercado de seguros. Precisamos ver as adaptações em termos de legislação, assim como no Código de Defesa do Consumidor.

***A companhia criou a Rádio SulAmérica e foi uma iniciativa fantástica. Vocês estão satisfeitos com o resultado?***

Estamos muito satisfeitos. Nossa idéia era passar informações sobre o trânsito de uma maneira permanente usando esse assunto como carro-chefe e a propaganda como um complemento. O interesse era agregar a marca da SulAmérica como um prestador de serviço ao consumidor comum e tivemos um ótimo retorno disso. 📍



# ***Conec, com nova edição marcada para outubro, já nasceu com vocação nacional***

O 13º Conec – Congresso dos Corretores de Seguros –, que acontecerá entre 2 e 4 de outubro de 2008, deverá receber 6 mil pessoas. As palestras de alto nível e a intensa programação à disposição de seus participantes deverão criar um ambiente único de aprendizado, negócios e relacionamento.


O Conec é fruto de uma rica história de sucesso que começou em 1982. Nesse ano, o evento nasceu com o nome de Congresso Estadual dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo.

Essa primeira edição foi realizada entre os dias 8 e 10 de outubro de 1982, no Maksoud Plaza Hotel, em São Paulo. Mesmo sendo um congresso estadual, este primeiro encontro contou também com a participação de corretores de seguros de outros estados, revelando bem cedo a sua vocação, de se tornar um evento nacional.

No 1º Conec houve muitos debates técnicos, sobre vários

ramos. O encontro também ressaltou uma conclusão política, expressa ao então presidente da República João Figueiredo. Só a interferência direta do presidente poderia normalizar o mercado

de seguros, distorcido pela ação dos conglomerados financeiros.

Em 1990, o Conec já reunia 2 mil pessoas, no Maksoud Plaza. Sua atual dimensão foi alcançada em 2006, quando o Congresso surpreendeu o mercado com um formato tão original quanto produtivo. 



INDIANA EMPRESA



## **Empresas com patrimonios garantidos.**

E você sem preocupações. Com a Indiana você pode colocar os pagamentos dos prêmios em débito automático, reduzindo atrasos e cancelamentos, e ainda conferir suas comissões pela extranet.



# Diretoria do Sincor-SP discute temas polêmicos do seguro com países da América Latina

*Sindicato vai à República Dominicana para buscar alinhamento com os demais países da região*

Ao longo dos últimos 41 anos, a Confederação Panamericana de Produtores de Seguros – Copaprose – vem realizando um congresso bienal para alinhar o mercado de seguros de toda a América Latina. A Entidade, que tem sede no Panamá, também convida Portugal e Espanha para discutir os mais variados temas relacionados com o segmento.

Este ano, o XXII Congresso Panamericano Copaprose aconteceu entre os dias 6 e 10 de maio em Punta Cana, na República Dominicana. O tema desta edição foi *Danzando no ritmo dos novos tempos*. De acordo com os organizadores, esta versão do Congresso teve o objetivo de reunir as diversas culturas da região a fim de discutir os 'ritmos' ditados pelos novos tempos que se impõem ao mercado.

A diretoria do Sincor-SP esteve presente e contribuiu com os entendimentos. A entidade mostrou o panorama do seguro no Brasil e salientou o seu apoio às ações da Copaprose. O argentino Sergio Sidero, eleito presidente durante o evento, agradeceu a manifestação do Sindicato e pediu colaboração para ele consiga cumprir uma boa gestão em seus dois anos de mandato.

## **Problemas parecidos**

"Percebemos que os nossos problemas são muito parecidos com os dos outros países representados pela entidade, incluindo Espanha e Portugal", diz Mario Sérgio de Almeida dos Santos, 1º vice-presidente do Sincor-SP.

Ao abordar o microsseguro, o evento revelou que o produto está relativamente bem definido nos países da região, mas ainda encontra problemas com a distribuição. "Diferentemente do que se comenta no Brasil, a América Latina busca uma solução para aplicar o microsseguro sem a necessidade de se prender ao microcrédito. Tiramos proveito de vários cases para empregar os pontos positivos no nosso mercado".

Orlando Filipe de Gouveia, 1º tesoureiro do Sincor-SP, destaca o que viu no Congresso a respeito da luta contra a venda casada: "os participantes relataram um quadro semelhante ao do Brasil, ressaltando a interferência dos bancos, a falta de defesa do



**Diretoria do Sincor-SP durante o evento da Copaprose, na República Dominicana**


consumidor e leis questionáveis. Contudo, muitos lembraram que em alguns países mais desenvolvidos as leis são cumpridas plenamente. Nos Estados Unidos, por exemplo, as punições seriam severas", conta.

Para ele, a necessidade geral do mercado é regulamentar e definir que "os bancos são instituições financeiras preocupadas, principalmente, em angariar lucros, sem a necessária preocupação com o social. Somente os corretores de seguros trabalham com o lucro e o social de forma adequada, respeitando o consumidor como se deve", destaca Orlando.

Alexandre M. Camillo, 2º vice-presidente do Sincor-SP, se atentou na discussão sobre transformar o seguro em um bem social. "Achei curioso que países mais desenvolvidos que o Brasil, como a Espanha, por exemplo, esteja começando essa discussão só agora", explica Camillo. "No mercado brasileiro essa cultura já está inserida há algum tempo. Tratamos o seguro como um bem social acima de uma relação mercantil".

Outro ponto muito discutido no evento foi a necessidade de profissionalizar o corretor de seguros atuante. "Nós falamos sobre um sistema unificado e a Funenseg, que também estava representada na ocasião, aproveitou para expor a diferença que faz um profissional qualificado para o mercado", relata Mario Sérgio. "O Congresso decidiu agrupar as necessidades e unificar o sistema de ensino para a categoria".

Junto aos 260 participantes, a diretoria do Sincor-SP deu sugestões e opinou sobre vários temas polêmicos. A entidade também convidou a todos para o 13º Conec, que será realizado em outubro deste ano. "Muitos se espantaram com o tamanho da programação e com a quantidade de eventos", diz.

Durante o Congresso, Roberto Barbosa, diretor da Fenacor, foi nomeado um dos membros do conselho da Copaprose, que é formado por líderes do setor de seguros de toda a América Latina e ainda da Espanha e Portugal. 



## Delegacia de Piracicaba está de sede nova

A delegacia regional do Sincor-SP de Piracicaba e região mudou para uma nova sala, no mesmo prédio que ocupava. Agora, a sede da regional do Sindicato é maior, mais confortável. Também ganhou um auditório de 40 lugares que receberá os corretores de seguros para palestras e cursos. O novo endereço é rua Moraes Barros, 843, sala 07 – Piracicaba-SP. O telefone não foi alterado.

No dia 22 de abril, a mesma delegacia promoveu um curso para 40 policiais da região sobre identificação veicular, sob o comando do delegado Carlos Caporali, em parceria com



a seguradora Porto Seguro. Participaram policiais das cidades de Piracicaba, Santa Bárbara d'Oeste, Americana, Sumaré, Limeira, Rio Claro e Araras, todos selecionados pelo diretor do Deinter 9 (Departamento de Polícia Judiciária do Interior), José de Campos Rolim Neto, e pelo responsável pela Delegacia Especial de Roubo e Furto de Veículos da cidade, Fernando Dutra.

## Palestra sobre direito do consumidor em Rio Preto



A delegacia regional de São José do Rio Preto realizou seu segundo Encor do ano no dia 16 de abril, com a presença de aproximadamente 40 corretores de seguros. Na ocasião, também esteve presente, como convidado, Paulo Roberto Dodi, diretor do Procon da cidade. Dodi proferiu uma rápida palestra sobre direitos do

consumidor na prestação de serviços, abordando assuntos relativos a contratos e à prestação de serviço do corretor de seguros. Após a palestra, o delegado Rafael Miranda de Freitas Carvalho abriu espaço para perguntas. Vários corretores se manifestaram sobre situações do dia-a-dia dentro das empresas. No final do encontro, o diretor do Procon distribuiu um Código de Defesa do Consumidor para cada participante.

## Corretores de seguros entregam a 60ª Padaria Agente do Bem Estar Social



Durante o mês de maio, seis novas entidades foram contempladas com a Padaria Agente do Bem Estar Social. Todas foram instaladas pelos corretores de seguros associados ao Sincor-SP. No total, 60 padarias já foram entregues em diversas cidades do Estado São Paulo pelo Sindicato. Juntas, as padarias beneficiam diretamente cerca de 34 mil pessoas.

As seis contempladas foram: Comunidade Terapêutica Vida e Paz (Bauru, entregue no dia 12), Associação Beneficente Educativa (Zona Leste de São Paulo, dia 14); Associação Beneficente Casa Gênese (Araçatuba, dia 28); Obras Assistenciais Dr. Ismael Alonso Y Alonso (Franca, dia 29), Sociedade Espírita Cinco de Setembro (Ribeirão Preto, dia 30) e Instituto Social Educativo Beneficente Novo Signo (Araraquara, dia 30).

As outras padarias estão instaladas nas seguintes regiões: ABC Paulista (4), Araçatuba (4), Araraquara (1), Assis (2), Barretos (1), Bauru (5), Campinas (1), Franca (1), Guarulhos (4), Indaituba/Campinas (1), Jundiaí (3), Mairiporã (1), Marília (1), Mogi das Cruzes (3), Nova Alta Paulista (1), Piracicaba/ Pasca (1), Piracicaba (1), Presidente Prudente (1), Ribeirão Preto (2), Santos (2), São Carlos (2), São João da Boa Vista (1), São José do Rio Preto (1), Sorocaba (1), Taubaté (2), Vale do Paraíba (1), Zona Central – capital (1), Zona Leste (6), Zona Norte (2), Zona Oeste (2) e Zona Sul (1).

De acordo com Alexandre M. Camillo, 2º vice-presidente e diretor social do Sincor-SP, esses números são apenas o começo: "Caminhamos com o foco de entregar pelo menos uma Padaria Agente do Bem Estar Social em cada dos 645 municípios de São Paulo", diz.



## DELEGACIAS

### Bauru realiza curso de RC Geral

Os corretores de seguros de Bauru aprenderam mais sobre o seguro de Responsabilidade Civil



Geral no dia 26 de abril, em um curso organizado pela delegacia regional do Sincor-SP e ministrado por Julio Cesar Benzoni. Segundo o delegado Fernando Alvarez, o professor fez uma excelente explanação e cativou os presentes. Participaram do curso aproximadamente 40 pessoas, entre corretores e funcionários de corretoras de seguros. "Aprendi muito. O conteúdo da palestra servirá para todas as áreas em que atuo", considerou a profissional de seguros Magda Aparecida Leite Penteadado.

### Vale do Paraíba discute mercado de seguros



Com o objetivo de trocar informações sobre os mercados de seguros nacional e internacional usando o comparativo entre Brasil e Estados Unidos, a delegacia regional do Sincor-SP do Vale do Paraíba organizou uma reunião em sua sede, com corretores de seguros e convidados, no dia 24 de abril. Participaram do evento o delegado Luiz Roberto Pereira, os corretores de seguros Elmsom Dória e Wilson Nogueira, a superintendente da Bradesco Seguros na região, Silvia Regina da Silva, o corretor de seguros dos Estados Unidos Manuel A. Valdez, e os representantes do Rotary Club, Prof. Diniz e Dr. Pires. O evento foi muito proveitoso e o intercâmbio de informações e idéias deverá continuar.

### Festa em Marília recebe estande do Agente do Bem Estar Social



O Japan Fest, promovido na cidade de Marília entre os dias 18 e 20 de abril para homenagear os 100 anos da imigração japonesa, contou com um estande do Programa Agente do Bem Estar Social, organizado pela delegacia regional do Sincor-SP. Entre diversos corretores de seguros da região, participaram o delegado Marco Antonio Mariano e a coordenadora regional do Programa, Juraci Alves Nechar.

### Delegacia da Zona Leste realiza Encor produtivo



A delegacia regional do Sincor-SP da Zona

Leste da capital realizou um Encor no dia 14 de maio, no Círculo dos Trabalhadores Cristãos de Vila Prudente. Compareceram 117 corretores de seguros. O primeiro palestrante foi Wilson Bezutte, coordenador da Comissão Técnica Tributos do Sindicato, que falou sobre a CSLL e eliminou dúvidas dos corretores mostrando que não houve aumento da alíquota do imposto após as últimas medidas do governo, que atingiram o mercado financeiro e companhias de seguros. Em seguida, Dr. Jean Felipe C. Oliveira discorreu sobre a estrutura atual do Departamento Jurídico do Sincor-SP e reiterou sobre a existência dos plantões nas delegacias da capital. José César Caiafa Junior, por sua vez, falou sobre a evolução dos canais de distribuição através dos tempos e mostrou aos corretores formas de organização societária. Por fim, Alexandre M. Camilo e Laudicea C. Paiva entregaram mais uma padaria artesanal (a sétima na Zona Leste), desta vez para a ABE - Associação Beneficente Educacional.

O delegado Marcos Abarca mostrou aos corretores o novo Sincor On-Line e a forma de utilizar a ferramenta no site do Sindicato. Também falou sobre o acesso ao site Venda Casada É Crime ([www.vendacasadaecrime.com.br](http://www.vendacasadaecrime.com.br)).

### Ribeirão Preto cria a sua Praça do Corretor de Seguros

Há tempos o corretor de seguros Wilson Nogueira, da delegacia Vale do Paraíba do Sincor-SP, vem entrando em contato com prefeituras de todo o Estado de São Paulo para pleitear a criação de ruas ou praças com o nome "Corretor de Seguros". Várias cidades concederam à solicitação e homenagearam a categoria, como, inclusive, já foi publicado nesta seção.

Agora foi a vez de Ribeirão Preto nomear uma área verde da cidade como Praça do Corretor de Seguros. Ela está localizada na confluência das ruas Leda Vassimon, Maria Ernesto de Oliveira e Prof. Dr. Francisco Orlando Alonso (Loteamento Nova Aliança). Nogueira afirma que algumas das cidades para onde está encaminhando pedidos estão com o processo em andamento e "em breve haverá novas praças, ruas e avenidas com denominação homenageando o corretor de seguros".

São Caetano do Sul, no ABC paulista é a próxima tentativa. A decisão já foi tomada pelo prefeito da cidade, José Auricchio Júnior, agora espera-se a nomeação oficial. "Vamos prosseguir com o trabalho de contatar as prefeituras e vereadores, pleiteando espaços para dar denominação homenageando a classe dos corretores de seguros", diz o corretor de seguros responsável pela idéia. 🌐



# Visão econômica sobre o Disque Sincor

Um dos canais de queixas mais conhecidos do mercado de seguros brasileiro é o Disque Sincor. A idéia é que o corretor de seguros encaminhe oficialmente a sua reclamação ao Sincor-SP, que, a partir daí, abre um processo e o discute depois com a seguradora, recebendo um retorno ao final.

Francisco Galiza, economista e consultor do Sindicato, avaliou os resultados deste serviço no ano de 2007. Esta defasagem de tempo é necessária, visto que, no levantamento, é mensurado se houve ou não sucesso na mediação, resposta que só pode ser obtida alguns meses após o registro da própria reclamação.

De um modo geral, os resultados apresentados pelo Disque Sincor são positivos para o corretor de seguros. Primeiro, pelo volume de reversões obtidas, ou seja, mesmo nas taxas de sucesso mais baixas, saber que, no total, mais da metade das decisões das seguradoras consegue ser revertida após a mediação das operações, é uma notícia excelente. A receptividade das companhias seguradoras tem sido favorável neste empreendimento. Além disso, as companhias podem aprimorar o retorno dos seus serviços prestados, antecipando assim a existência de problemas futuros.

Veja a seguir alguns pontos de destaque do estudo:

## Motivos

Queixas	Valor	%
Declínio Indenização	102	37,5%
Indenização Morosa	40	14,7%
Problema Apólice (cancelamento, morosidade, reabilitação)	28	10,3%
Devolução Proposta	25	9,2%
Indenização Menor	21	7,7%
Reparos Autorizados	16	5,9%
Devolução Prêmio	12	4,4%
Comissão Pendente	8	2,9%
Problema Bônus	6	2,2%
Estorno Comissão	2	0,7%
<b>Total</b>	<b>272</b>	<b>100,0%</b>

Em 2007, houve o registro de 272 queixas. A maior delas se referiu à recusa do pagamento de indenização, que representou 37,5% do total. Em seguida, atraso na liquidação (14,7%) e algum problema registrado na apólice (10,3%). Do total de 272 queixas, 159 conseguiram ser resolvidas com sucesso (58,5% do total). Este percentual de reversão, entretanto, não é uniforme, pois depende do tipo de queixa. Em geral, os mais difíceis se referem à recusa no pagamento da indenização. Já em outros casos, a taxa de sucesso é bastante alta. Por exemplo, devolução de proposta (80,0%) e problemas com a apólice (92,9%).

## Ramos

Queixas	Valor	%
Automóvel	208	76,5%
Vida	25	9,2%
Empresarial	19	7,0%
Saúde	7	2,6%
Demais	13	4,8%
<b>Total</b>	<b>272</b>	<b>100,0%</b>

Em 2007, 76,5% das queixas foram relativas ao ramo automóvel, o que já era esperado. Afinal, este é o ramo mais operado pelo corretor de seguros independente, principal usuário do serviço. Em seguida, o ramo vida, com 9,2% do total e, depois, o ramo empresarial, com 7,0%.



Entre em contato com o Disque Sincor  
pelos telefones (11) 3188-5053/5023 e 5021  
ou pelo email: [disquesincor@sincorsp.org.br](mailto:disquesincor@sincorsp.org.br)



## O departamento de ética alerta e informa:

Informamos que a Fenacor, durante assembleia geral realizada em Angra dos Reis no dia 04/04/2008, aprovou com unanimidade o Código de Ética que será divulgado em todo o território nacional.

Em atenção ao regimento interno da Fenacor e com objetivo de cooperação com os trabalhos, a presidência do Sincor-SP já designou sua equipe para atender aos critérios do projeto que visa a divulgação do Código de Ética da Federação.

A equipe é composta por: Flávio Bevilacqua Bosisio, presidente; José Valdecyr Saoncella, vice-presidente; Dinorai Cabral do Amaral Trindade, secretária; André Julião, Milton D'Amélio e Arthur Ciccone, membros e suplentes.

### **Bônus Indevido**

Voltamos a lembrar aos nossos leitores que a concessão indevida de bônus é uma prática imprópria e prejudicial, pode-

ndo restringir o direito do cliente às garantias do seguro. Isso dá direito à seguradora de cobrar do segurado a diferença do prêmio em razão do desconto que lhe foi concedido indevidamente. O Bônus é um indicador de experiência do segurado, expresso em classes, representado pelo histórico de renovações de cada apólice.

Portanto, é necessário que o corretor esteja atento, no momento da renovação, a todas as informações de seu segurado, mencionando corretamente o bônus e também os critérios que cada companhia pode considerar para o aproveitamento deste desconto.

### **Certificado de Seguro**


Lembramos que a emissão de Certificado de Seguro não é permitida para corretores de seguros. A apólice é o documento legal que valida a contratação do seguro. Ela é emitida pela sociedade seguradora.

## A Susep e sua função fiscalizadora

Com o objetivo de alertar a classe, estamos repassando nesta coluna as informações transmitidas pela Superintendência de Seguros Privados, às quais se encontram publicadas no Diário Oficial da União nº 99 de 27/05/2008. Tais informações se referem às atividades de determinados corretores de seguros.

É importante salientar que a Susep costuma determinar prazo para que o corretor indiciado apresente seu pronunciamento aos fatos.

Os editais de convocação no Diário Oficial são publicados principalmente quando os indiciados se encontram em lugar incerto e não sabido, de forma a lhes dar ciência da sanção administrativa que poderá ser aplicada e de seus direitos de manifestarem suas alegações dentro do prazo determinado em edital.

Caso você, corretor, encontre o seu nome na lista ao lado, solicitamos que faça contato imediatamente com a Susep pelos telefones (11) 3222-0128, 3253-9752 ou 0800-21-8484, mencionando o número de processo que se destaca no edital. 

### **Abaixo os corretores do estado de São Paulo, intimados pela Susep:**

Corretor	Registro Susep nº	Processo Susep nº
DECATI Admr e Corretora de Seguros	05012610426687	15414.100175/2008-97
Antonio Cesar Alves	05962610287881	15414.100175/2008-97
ADAN Corretora de Seguros	02952610219690	15414.002644/2005





### **Sindicato dá orientação sobre DPVAT**

O atendimento gratuito do Sincor-SP para esclarecer dúvidas a respeito do seguro obrigatório (DPVAT) foi noticiado pelos jornais Agora São Paulo e Destak. Na nota, os jornais destacam que “o serviço [do Sincor-SP] informa sobre a documentação necessária para solicitar a indenização e acompanha o interessado até o fim do processo”.



### **SEGUROS: Setor sente reflexos do aumento da frota de veículos**

Os sites InvestNews e o JB online divulgaram o ranking do primeiro trimestre do sindicato, ao relacionar o aumento da frota de veículos com o aumento do faturamento das seguradoras, e destacou “O faturamento das companhias de seguros no ramo de automóveis aumentou 7% no primeiro trimestre deste ano, em relação ao mesmo período do ano passado. O estudo é do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP)”.

## **FOLHA DE S. PAULO**

### **Seguro de automóvel cresce 9,5% no primeiro trimestre**

O jornal Folha de S. Paulo deu um ótimo destaque para o ranking do Sincor-SP, em nota na coluna “Mercado Aberto”. A coluna destaca que “o aumento da frota de veículos aqueceu

o mercado de seguro de automóveis, que cresceu 9,46% no primeiro trimestre, segundo o Sincor-SP (Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo). O volume de seguro pago para as empresas subiu 7%.”



### **Não pagar seguro obrigatório do carro pode gerar processo judicial**

No site InfoMoney, o presidente do Sincor-SP foi entrevistado para comentar sobre as conseqüências do não-pagamento do DPVAT. “Quem deixar de pagar o seguro obrigatório do veículo, cujo valor varia de R\$ 84,55 a R\$ 379,39 e é cobrado junto com o IPVA, poderá sofrer processo judicial e ser punido, em caso de acidente”.

Leoncio de Arruda lembra que o DPVAT é um seguro social, que existe para reparar danos pessoais causados por acidentes de trânsito com qualquer tipo de veículo terrestre. “Esse seguro atende socialmente as camadas mais baixas da população”.



### **Empresas estimulam uso de rastreador para conter sinistro de Auto**

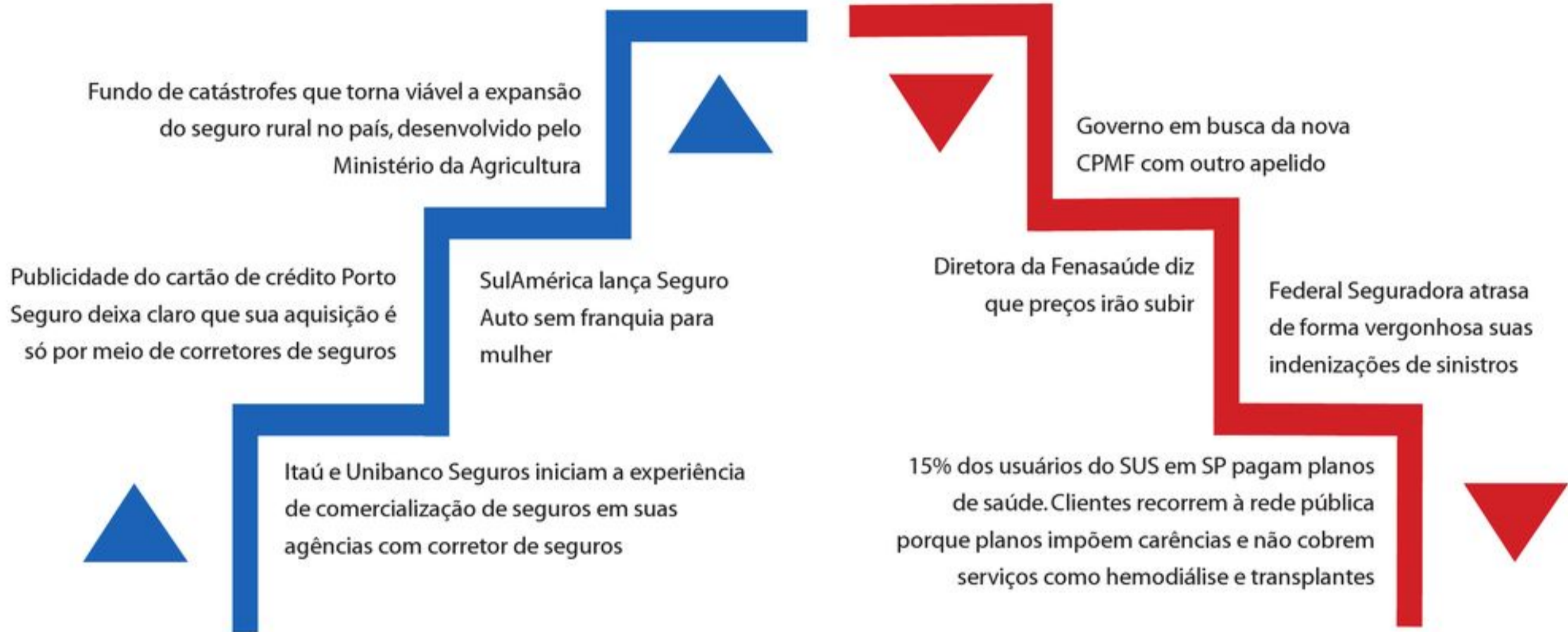
O uso de rastreadores para minimizar a ocorrência de sinistros foi notícia no jornal DCI. O jornal destacou opinião do presidente da entidade: “Existem companhias que dão aos seus clientes o rastreador e ainda oferecem descontos que chegam a 30% do valor da apólice por causa da diminuição do risco”. A reportagem também explica que “o índice de recuperação do auto chega a dobrar se ele possuir o dispositivo, passando de 40% para 80% das ocorrências”.



# ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO

Seguradoras já começam a aceitar envio de apólice através da Certificação Digital

SulAmérica apóia com grande investimento à BV Financeira para vender seguro casado com financiamento



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

## UM CLUBE DE VANTAGENS ONDE SEUS CLIENTES SEMPRE SAEM GANHANDO. DIFERENTE, NÃO?

### GUINCHO DIA E NOITE

Assistência, socorro mecânico e resgate em todo o Brasil e Mercosul.

### CARTÃO DE CRÉDITO CLUB MAPFRE

É grátis\*. Quando seus clientes usam, acumulam pontos que viram descontos na renovação do seguro, que pode inclusive sair de graça.

### AUTOMATIS SERVIÇOS

Check-up grátis, instalação de rastreador, vistoria prévia e atendimento de sinistro.

### DESPACHANTE GRATUITO

Agiliza o pagamento em caso de indenização integral por colisão, incêndio ou roubo.

### NAVEGADOR GPS CLUB MAPFRE AIRIS

Desconto especial no melhor navegador do mercado, com 157 cidades brasileiras e conteúdo exclusivo do Guia da Semana.

### VACINA ANTIFURTO DATADOT

A única proteção que oferece 3.000 micropontos de identificação para o veículo.

### SERVIÇOS E DESCONTOS

Serviços gratuitos para o veículo e descontos em assinaturas, estacionamentos, viagens e muito mais.

### CENTRAL PRÓPRIA DE ATENDIMENTO 24H

Muito mais qualidade na hora em que seus clientes mais precisam.

### DEFENSOR DO SEGURADO

Um profissional independente exclusivo para defender os direitos de seus clientes.

### MAPFRE SERVIÇOS

Serviço garantido e atendimento diferenciado. Leva e traz, lavagem e polimento grátis.



Seguro  
**MAPFRE** | AUTOMATIS

Só quem faz seguro MAPFRE AUTOMATIS passa a fazer parte do CLUB MAPFRE. Entre para o CLUB diferente: aqui os seus clientes sempre ganham. Procure a sucursal MAPFRE mais próxima de você.



## Indicadores Econômicos

2007	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano/2007	Jan	Fev	Mar	Abril	Mai	Ano/2008
IGP-M	0,26%	0,28%	0,98%	1,29%	1,05%	0,69%	1,76%	<b>7,75%</b>	1,09%	0,53%	0,74%	0,69%		<b>3,08%</b>
TR mensal	0,0954%	0,1469%	0,1466%	0,0352%	0,1142%	0,0590%	0,0640%	<b>1,45%</b>	0,1010%	0,0243%	0,0409%	0,0955%	0,0736%	<b>0,34%</b>
Poupança Mensal	0,5959%	0,6476%	0,6473%	0,5354%	0,6148%	0,5593%	0,5643%	<b>7,70%</b>	0,6015%	0,5244%	0,5411%	0,5960%	0,5740%	<b>2,87%</b>
Dólar Venda Final do Mês <sup>(R\$)</sup>	1,9262	1,8776	1,9620	1,8389	1,7440	1,7837	1,7713	<b>-17,15%</b>	1,7603	1,6833	1,7491	1,6872		<b>-4,75%</b>
Receita Brasil Seguros <sup>(1)</sup>	3,203	3,204	3,343	2,984	3,307	3,209	3,307	<b>38,406</b>	3,709	3,372	3,546			<b>10,716</b>
Receita SP Seguros <sup>(1)</sup>	1,427	1,613	1,652	1,440	1,574	1,531	1,515	<b>18,506</b>	1,934	1,597	1,574			<b>5,105</b>
Receita Brasil Auto <sup>(2)</sup>	1,368	1,446	1,565	1,309	1,490	1,387	1,444	<b>17,330</b>	1,798	1,642	1,709			<b>5,149</b>
Receita SP Auto <sup>(2)</sup>	0,552	0,595	0,649	0,559	0,600	0,563	0,605	<b>7,135</b>	0,810	0,633	0,611			<b>2,054</b>
Auto Veículos Produção <sup>(3)</sup>	247,0	266,2	279,0	252,5	296,4	271,4	220,8	<b>2.970,8</b>	250,1	253,8	282,9	300,5		<b>1.087,3</b>
Auto Veículos Licenciados <sup>(4)</sup>	198,8	217,4	235,2	204,0	244,5	237,0	242,2	<b>2.462,7</b>	215,0	200,8	232,1			<b>647,9</b>
INCC - FGV <sup>(5)</sup>	0,92%	0,31%	0,26%	0,51%	0,51%	0,36%	0,59%	<b>6,15%</b>	0,38%	0,40%	0,66%	0,87%		<b>2,33%</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: Renavan - (5) INCC - Índice Nacional de Construção Civil, FGV

## Contribuições Previdenciárias - INSS

## 1 - Segurado Empregado, Empregado doméstico e trabalhador avulso:

Salário de Contribuição de	até	Alíquotas p/ fins de recolhimento de INSS
-	911,70	8,00%
911,71	1.519,50	9,00%
1.519,51	3.038,99	11,00%

## 2 - Segurado Empregado Doméstico (Tabela para orientação do Empregador)

Salário de Contribuição de	até	Alíquotas p/ fins de recolhimento de INSS		
		Empregado	Empregador	Total
-	911,70	8,00%	12%	20%
911,71	1.519,50	9,00%	12%	21%
1.519,51	3.038,99	11,00%	12%	23%

## 3 - Salário Mínimo Federal

PERÍODO	VALOR
Maio/2004 à Abril/2005	\$260,00
Maio/2005 à Março/2006	\$300,00
Abril/2006 à Março/2007	\$350,00
Abril/2007 à Fevereiro/2008	\$380,00
A partir de Março/2008	\$415,00

## 4 - Salário Família

REMUNERAÇÃO	VALOR
Até R\$ 472,43	\$ 24,23
De R\$ 472,43 até R\$ 710,08	\$ 17,07

## Imposto de Renda

Base de cálculo mensal em R\$	Alíquota %	Parcela a deduzir do imposto em R\$
Até 1.372,81	-	-
De 1.372,82 até 2.743,25	15,0	205,92
Acima de 2.743,25	27,5	548,82

## AGENDA DE OBRIGAÇÕES - JUNHO 2008

<b>04</b> IOF - Fato gerador: 3º DEC MAIO 2008 - DARF 2 VIAS	<b>20</b> PIS/PASEP/COFINS - MAIO 2008 - DARF 2 VIAS
<b>06</b> SALÁRIOS Salários - Ref: MAIO/2008 FGTS - Fato Gerador: - MAIO/2008 GPS 2 VIAS - MEIO ELTRÔNICO CAGED - Referência: MAIO/2008 MEIO ELETRÔNICO	<b>25</b> IOF - 1º Dec JUNHO 2008 - DARF 2 VIAS CSL / COFINS / PIS - RETENÇÃO NA FONTE - Fato Gerador: 1ª QUINZENA JUNHO/2008 - DARF 2 VIAS
DCTF MENSAL - Fato Gerador: ABRIL 2008 - Declaração DAFON MENSAL - Fato Gerador: ABRIL 2008 - Declaração	<b>30</b> CSL / COFINS / PIS - RETENÇÃO NA FONTE - Fato Gerador: 1ª QUINZENA JUNHO/2008 - DARF 2 VIAS IRPF - Declaração de Ajuste Anual 3.a quota -Carnê Leão: Código 0190 -Ganhos em Capital: Código 4600 -Ganhos em Bolsa de Valores: Código 6015 IRPJ/CSL - APURAÇÃO MENSAL - Fato Gerador: MAIO/2008 IRPJ/CSL - APURAÇÃO TRIMESTRAL - Fato Gerador: 3.a TRIMESTRE/2008 - 3.a QUOTA - DARF 2 VIAS IRPJ SIMPLES - Fato Gerador: ABRIL/2008 - Código: 6297 CONTRIBUIÇÃO SINDICAL - EMPREGADOS - Fato Gerador: ABRIL/2008 DSPJ - Ano-Calendarário 2008
<b>10</b> CÓPIA GPS/INSS - ENVIAR SINDICATO - Ref: ABRIL/2008 IRRF - Fato Gerador: ABRIL 2008 - DARF 2 VIAS INSS MAIO/2008	
<b>13</b> CSL/COFINS/PIS - Fato Gerador: ABRIL 2008 - DARF 2 VIAS SIMPLES NACIONAL - MAIO 2008 - DARF SIMPLES 2 VIAS IOF - 1º Dec JUNHO 2008 - DARF 2 VIAS	
<b>16</b> GPS/INSS -Contribuintes Individuais -Facultativos -Empregado Doméstico -Associados de cooperativas de trabalho	



## Corretor quer esclarecer devolução de proposta fora do prazo permitido

Um corretor de seguros da cidade de São Paulo solicitou a intervenção do Sincor-SP junto à Itaú Seguros para aceitação de proposta. Segundo o corretor, após transmitir a proposta para a Companhia, via portal, uma mensagem de “transmissão com sucesso” foi emitida. O profissional, com isso, ficou seguro de que a análise seria feita. O pagamento da parcela de entrada do seguro foi procedido no dia 25 de março de 2008, sendo que o prazo era até o dia 14.

Porém, para a surpresa do corretor, como ele mesmo descreve, o mesmo cheque foi devolvido, via correio, juntamente com a proposta. A recusa foi feita no dia 25 de março, depois do horário comercial de atendimento. A devolução teria sido justificada por ‘motivos técnicos’. Essa resposta da Companhia foi a principal razão que fez com que o corretor entrasse em contato com o Sindicato, pois se trata de um cliente antigo, com um carro 0 km.

A princípio, o Disque Sincor, que recepcionou o caso, defendeu o corretor sobre a devolução de proposta fora do prazo, segundo determina a circular Susep nº 251.


A central de atendimento da seguradora foi acionada e a mesma informou que estava disponível no site o aviso de que a proposta havia sido recusada, desde o dia 18. Porém, sobre essa informação, o corretor de seguros afirma que acessava o portal da Itaú Seguros cerca de três vezes ao dia e em nenhum momento detectou tal informação.

O impasse continua e por isso o corretor de seguros pediu a publicação no JCS, como um alerta e uma tentativa de solucionar o problema. De acordo com o próprio corretor, os principais problemas foram: “Não se pode alegar problemas técnicos em relação à proposta de um carro 0 km”; e “foi feita a recusa fora do prazo permitido pela Susep, de 15 dias”.

## Corretor pede correção do valor recusado da primeira parcela de seguro

O Disque Sincor foi acionado mais uma vez para resolver um problema com devolução de proposta. Desta vez, a seguradora responsável é a Unibanco AIG Seguros. O corretor recebeu o aviso de recusa da proposta em tela no dia 6 de março. A Companhia alegou que a gravação do chassi estava fora dos padrões. Porém, a seguradora não devolveu no prazo determinado pela Susep o valor referente à primeira parcela do seguro, quitada em 3 de março de 2008.

Por circular, a Susep regulamenta o prazo de devolução em 10 dias após a recusa do risco. Segundo o corretor de seguros, esse prazo não foi cumprido e a Companhia sequer respondeu ou se posicionou sobre o caso.

O corretor critica a ação da Unibanco AIG, pois o maior prejudicado na história é o seu cliente e pede correção do valor a ser devolvido pela Seguradora, já que o segurado está no aguardo há muito tempo. Desta forma, o Disque Sincor solicita que a solução ocorra rapidamente. 

### FALE DIRETAMENTE COM OS DEPARTAMENTOS DO SINCOR SP

Benefícios	Cadastro	Certificação Digital	Cobrança	Creditor-SP	Cultura do Seguro	Disque Sincor	Ética	Eventos	Jurídico	Social	Unisincor
3188-5049 3188-5051 3188-5018	3188-5058 3188-5048 3188-5031	3188-5034	3188-5028 3188-5027	3188-5040 3188-5055	3188-5029	3188-5053 3188-5021	3188-5023	3188-5016 3188-5046 3188-5054	3188-5024 3188-5020	3188-5026	3188-5012 3188-5014





**David do Nascimento lê texto de homenagem aos japoneses**

A última reunião desta gestão de David do Nascimento, coordenador da Comissão de Vida e Previdência do Sincor-SP, como presidente do Lions Clube de São Paulo - Centro, aconteceu no dia 27 de maio, no restaurante do Terraço Itália. Este evento homenageou e celebrou o centenário da imigração japonesa no Brasil e foi patrocinado pela Tokio Marine Seguradora, que foi representada por alguns de seus principais executivos, como o presidente da subsidiária brasileira Ryoji Fujii, o vice-presidente comercial, Sergio Camillo, e o 1º funcionário a trabalhar na seguradora, Toshiro Shinomata, que hoje é aposentado e dono de corretora de seguros.

## **Lions celebra centenário da imigração japonesa com orientais do mercado de seguros**

A última reunião desta gestão de David do Nascimento, coordenador da Comissão de Vida e

## **Seminário com palestrante internacional é oferecido para corretores da Amil**

A Amil promoveu na tarde de 04 de junho um seminário para seus corretores de seguros. O Sincor-SP esteve representado por integrantes da Comissão Saúde, bem como outros sócios. Norberto Birman, diretor corporativo da Amil São Paulo, falou sobre o posicionamento estratégico da operadora de saúde, enfatizando crescimento, produtos, parceria com o corretor e perspectivas; seguido pelo esperado palestrante americano Neil Rackham, consultor em empresas do mundo todo, autor de algumas das obras mais vendidas e consagradas na área de gestão de vendas, que fez a apresentação "Reinventando a gestão de vendas – Como aumentar suas vendas através de um pensamento estratégico inovador". O evento foi encerrado pela entrega de prêmios da campanha Show de Verão Dix, acompanhada do sorteio de quatro motos e dois automóveis.



**Palestrante Neil Rackham durante o seminário**

## **Mais peças gravadas no carro**

Para dificultar a ação de criminosos e melhorar a segurança dos cidadãos, o DNA Security aumentou de 16 para 20 a quantidade de peças gravadas com o número do chassi do veículo. Foram incluídos na marcação: os faróis, as lanternas e o painel. Segundo o gerente operacional da empresa, Paulo Almeida, as novas peças escolhidas para a gravação são as mais afetadas em uma colisão e, por isso, estão sujeitas a serem trocadas com uma frequência maior em relação a outras partes do automóvel. "Esses componentes que não são mais utilizados possuem muito valor agregado para o mercado de usados e podem, eventualmente, cair nas mãos de ações ilegais", comentou.



## **Comissão de Legislação busca implantar câmaras de conciliação em seguros**

A Comissão Legislação do Sincor-SP, coordenada por Nivaldo Mazone Jr., recebeu no dia 15 de maio, na sede do Sincor-SP, Carlos Roberto de Zoppa, membro da Câmara de Mediação do CIESP - Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (que compõe a federação FIESP). Na ocasião, Zoppa expôs sua posição sobre as câmaras de arbitragem e mediação e suas aplicações nos contratos de seguros. Com este relacionamento, o objetivo da Comissão é buscar subsídios junto às câmaras de conciliação para a implantação no mercado seguros, de forma que, mesmo em grandes contratos, haja a figura do corretor. 🌐



**Assessor secretária, técnicos de Sincor (extremidades), comissão Legislação e Carlos Roberto Zoppa (4º, E/D)**



A Allianz vai levar os melhores corretores do país para o GP Brasil, em Interlagos.



## Viva a experiência mais emocionante de sua vida: Grande Prêmio de Corretores Allianz.

Este ano o Autódromo de Interlagos vai receber o campeão das pistas e os campeões de vendas da Allianz. Os 20 melhores corretores vão assistir ao GP Brasil de F1 no Paddock Club, o melhor lugar do autódromo, e conhecer por dentro os bastidores da corrida. Participe e seja um de nossos convidados especiais.

- Lugar reservado no Paddock Club, melhor setor do autódromo
- Acesso ao box da AT&T Williams, no Pit Lane, guiado por um especialista da equipe
- Visita ao Paddock, onde ficam os pilotos e as equipes
- Registro fotográfico oficial do evento
- Acompanhamento do treino classificatório

E você ainda tem a chance de ganhar prêmios na loja virtual do Submarino.

Para mais informações, consulte o regulamento no hot site da campanha "Grande Prêmio de Corretores Allianz", no AllianzNet Corretor.

**Allianz** 





**Mais crescimento, mais vendas, mais prêmios, mais chances de ganhar.  
É por isso que 2008 vai ser o ano do crescimento da SulAmérica.**



**2008  
CAMPEÕES  
SULAMÉRICA**

**Prêmios  
bimestrais  
e 3 dias de  
diversão  
garantida.**



Na Campanha Campeões SulAmérica 2008, os corretores de seguros têm muito mais chances de ganhar: este ano serão 4 rodadas com prêmios bimestrais e o reconhecimento final com 3 dias de muita diversão no Club Med. Por isso aumente suas vendas para concorrer a prêmios incríveis e no final da campanha garantir seu lugar nesta grande festa.

Não perca tempo. Transforme suas vendas em pontos e participe. Acesse [sulamerica.com.br/campeoes2008](http://sulamerica.com.br/campeoes2008) e conheça o regulamento e todos os detalhes desta campanha de vendas.

**SulAmérica**

associada ao **ING** 