

JUNHO
2007

313

JCS

**Jornal
dos Corretores
de Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

SEU JORNAL

Sincor-SP dá posse à nova diretoria

A nova administração, liderada pelo presidente Leoncio de Arruda, que iniciou em 2004 e foi aprovada com 80% dos votos, vai prosseguir com a política do Sindicato.

LEIA MAIS NA PÁGINA 08



Diretor-executivo da Itaú Seguros é o personagem da Entrevista do Mês

O Sincor-SP convida o diretor-executivo da Itaú Seguros, José Carlos Moraes Abreu Filho para participar da Entrevista do Mês. Na ocasião, José Carlos apresentou o trabalho da companhia além de discutir problemas do mercado.

LEIA MAIS NAS PÁGINAS 14 E 15

Encontros promovem a aproximação do Sindicato com as novas federações do mercado de seguros

O Sincor-SP promoveu uma série de encontros com três dos quatro presidentes das recém-criadas federações que compõem a nova estrutura institucional do mercado segurador brasileiro. O objetivo foi buscar uma aproximação entre as entidades.

LEIA MAIS NA PÁGINA 13

Tokio Marine Automóvel. O mais completo. O melhor.



**O melhor seguro é aquele que está
ao seu lado na hora que você mais precisa.**

Para mais informações
acesse o site www.tokiomarine.com.br



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

Uma luta sem trégua para que possamos avançar



As operações que vêm sendo deflagradas pela Polícia Federal, certamente são as ações repressivas da corrupção de maior repercussão na história brasileira contemporânea. Vêm sendo desbaratados esquemas ramificados em níveis federal, estadual e municipal, envolvendo pessoas colocadas nos mais elevados postos - inclusive representantes do Executivo, Legislativo e Judiciário.

Há alguns anos quem seria capaz de pensar em um cenário como esse? É sinal que alguma coisa mudou. Estamos vivendo uma mudança de época, mais do que uma época de mudanças.

Tempos de aproveitar e nos inserir nesses novos tempos. Os corretores estão cada vez mais massacrados por vários esquemas ilegais e/ou imorais. Isso causa desânimo e raiva. Mas a raiva solitária só faz mal para nós. Remoemos músculos e nervos e mesmo assim temos de ir em frente convivendo com um vampirismo que parece não ter limites.

Basta dar um tempo em nossa raiva muda e solitária para descobrir que não podemos continuar a ser tratados como massa de manobra. Com raiva e sozinho não chegaremos a lugar nenhum. E quando se atira para todo o lado, perde-se a nitidez. Temos, então, de ser realistas. Pensar e atuar em conjunto.

Ao contrário das insinuações levianas, o Sincor tem procurado, com todas as armas disponíveis, encarar de frente as adversidades.

Todos os compromissos de campanha foram e serão reafirmados. Passe, então, juntamente conosco, a manifestar cotidianamente sua desaprovação pelo contínuo desrespeito.

As arbitrariedades contra nossa classe têm de ser tornadas públicas. Essa visibilidade é poder e o acumulamos cada vez que demonstramos a nossa indignação. É dessa maneira que acumularemos energia.

Quando você percebe uma rachadura dentro de seu apartamento vai, naturalmente, se preocupar. Se for na coluna de sustentação, sairá correndo em busca de ajuda. A idéia é mais ou menos a mesma.

Não deixar o desrespeito se acumular até virar uma crise brava. E acredite na sua raiva. Você não está sozinho nesta cruzada contra quem acha muito fácil trair nossa vontade.

Seguir nesse caminho, além de perseverança é preciso coragem. A

coragem é um forte compromisso emocional com algumas idéias. Quando as pessoas, além de pensar que suas idéias estão certas, estão comprometidas emocionalmente com elas, defendem-nas a ferro e fogo. Isso é coragem. E, quanto mais altas forem as barreiras que se interpõem a nossos ideais, mais oportunidades surgirão para atos de coragem. Os indivíduos que fazem história sempre passam por essas provas de fogo.

Hoje, cada vez que certos seguradores avançam, nós ficamos na poeira. O que esses falsos parceiros desejam é que fiquemos cada vez mais na venda e muito pouco no atendimento. Eles querem que o face a face seja abandonado. Aí sim, não precisarão mais de corretores, mas de vendedores. Aí pode ser qualquer um. Por isso, temos que agir rapidamente para

estarmos o tempo todo ao lado do consumidor/segurado reafirmando o nosso diferencial como um consultor, cuja atuação é amparada pela legislação vigente.

Na medida em que mostrarmos nossa importância começaremos a ser cada vez mais percebidos. Precisamos agir com persistência e agilidade. Sem discursos inflamados, mas sem abandonar as velhas lutas contra as arbitrariedades, como a desavergonhada presença dos bancos na comercialização de seguros.

Temos de mobilizar também o Congresso para que a cidadania tributária seja reconhecida.

Praticando arbitrariedades e confiscos, o Brasil, cuja política monetária já é campeã mundial dos juros altos, tornou-se também líder planetário na cobrança de tributos.

E a única maneira de sermos poupados dessa sangria desatada é conseguir sensibilizar os homens e mulheres que exercem mandatos no Congresso Nacional. Vamos criar o hábito de mandar e-mails para os políticos em geral.

Não tenham dúvidas de que haveremos de fortalecer nossa organização e, nessa mudança de tempo, fortaleceremos também as nossas posições e superaremos os entraves que hoje afetam o nosso dia-a-dia. É uma luta sem trégua. Que tal começar agora?

LEONCIO DE ARRUDA

Ao contrário das insinuações levianas, o Sincor tem procurado, com todas as armas disponíveis, encarar de frente as adversidades.

Coordenadores das comissões do Sincor-SP repassam projetos em desenvolvimento

O presidente do Sindicato, Leoncio de Arruda, recebeu, no dia 25 de abril, os coordenadores das comissões técnicas para uma reunião a fim de manter a sinergia entre seus representantes e valorizar o comprometimento de cada um com as ações do Sindicato. O encontro foi na sede da entidade e estiveram presentes 20 representantes dos departamentos.

Ao longo dos trabalhos, os coordenadores repassaram os objetivos de cada projeto já desenvolvido pelos grupos nos últimos meses. Na ocasião, também foram apresentadas as quatro novas comissões.

Leoncio de Arruda ressaltou que a contribuição de cada grupo é essencial para conceder o embasamento técnico necessário às análises do dia-a-dia do mercado de seguros.

Comissões

O Sincor-SP possui 26 comissões e mais uma intersindical (que reúne a entidade e o Sindseg-SP). Dessas, 11 são técnicas: Automóvel, Crédito e Garantia, Responsabilidade Civil, Resseguro, Riscos Patrimoniais, Rural, Saúde, Seguros Obrigatórios, Tecnologia, Transportes e Vida/Previdência Capitalização. Suas funções são examinar, acompanhar e sugerir assuntos relacionados com suas respectivas áreas.

Por outro lado, as comissões consideradas não-técnicas têm a função de sugerir e aprimorar benefícios, relacionamento com os corretores associados, reciclagem profissional e ética profissional.

Elas também prestam esclarecimentos sobre tributos e legislação, além de melhorar as relações com o mercado de seguros.



Diretoria do Sincor-SP reunida com os coordenadores das comissões técnicas

De acordo com o Departamento Técnico do Sincor-SP, que coordena as reuniões dos grupos, de um modo geral, as comissões foram criadas para estar em sintonia permanente com as necessidades da categoria. Esses departamentos reúnem todos os integrantes em encontros mensais. Cada comissão possui um coordenador e mais cinco integrantes. Todos devem ser corretores de seguros associados e em dia com as contribuições.

As novas Comissões

Neste ano de 2007 foram criadas quatro novas comissões:

Legislatura, Perfil do Corretor Moderno, Político-Parlamentar, Readequação e Padronização para o Mercado de Seguros.

A comissão Político-Parlamentar foi criada porque, até então, o corretor de seguros não estava representado nas casas legislativas do Estado. O novo grupo deverá também interagir com o Congresso Nacional, ao mesmo tempo em que lutará para impedir decisões que prejudiquem a categoria.

O Departamento de Legislatura foi criado exclusivamente para preparar, informar e divulgar ao corretor de seguros o que há de mais importante nas circulares

da SUSEP e CNSP, Código Civil, Código de Defesa do Consumidor, Decreto-Lei 73/66 e Lei número 4.594, de 29/12/1964 que regula a profissão de corretor de seguros.

Na comissão Perfil do Corretor Moderno, a intenção é preparar o corretor de seguros para o futuro. Por último, o Programa de Readequação e Padronização para o Mercado de Seguros foi formado visando o aperfeiçoamento e a reestruturação da classe, adequando os interesses da categoria à evolução do mercado de seguros.

A contribuição de cada grupo é essencial para conceder o embasamento técnico necessário às análises do dia-a-dia do mercado de seguros

Faça parte da história. Eleja um símbolo brasileiro. Vote Cristo.

AROLDO ARAUJO

*Tarifação de R\$ 0,31 + impostos.

Participe de uma eleição única e inédita, votando no Cristo Redentor como uma das novas sete maravilhas do mundo. Eleja o Cristo e tenha pela vida inteira uma história maravilhosa para contar. Para votar, acesse o site www.votecristo.com.br ou envie uma mensagem de texto pelo celular para 49216*, com a palavra "Cristo".

Vote Cristo



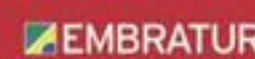
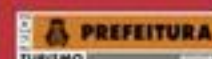
Ele é uma maravilha
www.votecristo.com.br

Apoio



Bradesco Seguros e Previdência

Colaboração



Mudanças nos seguros de vida ainda provocam discussões e dúvidas



Ilustração do Novo Código Civil, que trouxe diversas mudanças no seguro de vida

O Novo Código Civil, que entrou em vigor em 11 de janeiro de 2003, trouxe diversas mudanças no seguro de vida, incluindo a sua própria denominação, que passou a ser seguro de pessoas. Apesar de decorridos quatro anos de vigência, a nova legislação ainda está sendo absorvida pelo mercado. Os debates e embates judiciais em torno das alterações estão ainda no início e muitas dúvidas permanecem no ar. “Dentro deste quadro, o corretor de seguros precisa estar muito bem informado, já

que desempenha o papel de consultor do segurado”, diz Jean Felipe Oliveira, advogado e consultor jurídico do Sincor-SP.

Uma das alterações introduzidas no agora seguro de pessoas vetou a cobertura por invalidez permanente por doença, pois ficou entendido que somente o risco por morte é indenizável. “Quem quiser se precaver contra a invalidez deve contratar uma apólice à parte, com cobertura para incapacidade laborativa ou funcional”, informa Jean Felipe.

A morte por suicídio, que antes não admitia cobertura, salvo se demonstrado que não foi premeditada, passou a ser indenizável, desde que decorridos dois anos da contratação do seguro. Ao mesmo tempo, a indenização por morte não natural já não está mais condicionada à conclusão do inquérito policial.

Por outro lado, companheiros em união estável passaram a também ser beneficiários em apólices de seguro. Na ausência de indicação de um beneficiário, a indenização passou a ser paga em duas metades iguais para o cônjuge não separado judicialmente e aos herdeiros legais.

Ficou também permitida a alteração da taxa do prêmio conforme a evolução da idade do segurado. Cada seguradora

pode estabelecer a sua própria tabela. “Podem ser observados abusos. Cabe ao segurado procurar a proposta que melhor atenda os seus interesses”, observa o advogado.

Pelo novo código, os seguros de vida em grupo denominam-se agora seguros coletivos. Eventuais alterações precisam ser autorizadas por 3/4 dos segurados.

“O perigo”

De acordo com as novas normas, todas as seguradoras deverão enviar correspondências aos seus segurados, informando as mudanças na legislação e apresentando propostas para a contratação de novo seguro. “É neste ponto

que reside o perigo. Para os desavisados, pode passar despercebido o fato de um novo seguro estar sendo oferecido e que, em sendo aceito, implicará no desligamento do contrato até então vigente”, salienta Jean Felipe Oliveira. “Esse novo produto poderá implicar na redução do capital segurado, modificação ou supressão de coberturas e elevação do valor do prêmio em descompasso com a redução do capital segurado. É que as seguradoras podem pretender, além de ajustar suas carteiras à nova legislação, alterar contratos antigos e,

em tese, deficitários”, prossegue.

Para a maioria dos contratos antigos, a renovação era quase sempre automática. Ou seja, vencida a apólice, a renovação se dava com o pagamento do prêmio e o seguro continuava vigente. Agora, as apólices terão prazos de vencimento e somente poderão ser renovadas automaticamente uma única vez. Existe a tese de que as novas regras são válidas apenas para os seguros com prazo determinado e não atingem aqueles contratos mais antigos, considerados vitalícios. Esses só poderiam ser modificados se houver anuência dos contratantes. “As mudanças introduzidas no ordenamento jurídico trazem benefícios aos consumidores ao tornarem mais claras algumas coberturas. Mas entendo que os consumidores não devem aceitar a imposição de não renovação automática, pois o seguro de pessoas, antigo seguro de vida, é adquirido para que seja vitalício”, considera.

**Dentro deste quadro,
o corretor de seguros precisa
estar muito bem informado,
já que desempenha o papel
de consultor do segurado**

Nova diretoria do Sincor-SP toma posse

Sindicato apresenta sua nova diretoria aos companheiros de batalha do mercado de seguros



Cerca de 800 pessoas prestigiaram a posse do presidente reeleito do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, no último dia 4 de junho. Ele foi homenageado por amigos e corretores de seguros, além de grandes personalidades do mercado segurador, em um almoço que marcou a cerimônia realizada no Hotel Maksoud Plaza, em São Paulo.

Leoncio agradeceu a antiga diretoria pelo apoio nos projetos e a vontade de executá-los. Deu boas-vindas à nova equipe e aos delegados eleitos para comandar as unidades que representam o Sincor-SP em diversas regiões da capital e interior.

O presidente reeleito explicou que tinha a intenção de comemorar esta sua segunda posse de forma mais discreta, juntamente com as pessoas que estiveram junto ao Sindicato em diversas batalhas durante o último mandato, pois o evento deveria apenas ressaltar a continuidade dos trabalhos.

Representantes das principais seguradoras de São Paulo discursaram parabenizando a nova diretoria do Sincor-SP. "O mercado de seguros só tem a ganhar com esta administração do Sindicato", fala Jaime Garfinkel, presidente da Fenaseg (Federação Nacional de Seguros) e vice-presidente da Porto Seguro. Estavam também presentes René Garcia, superintendente da Susep, Armando Virgílio, presidente da Fenacor (Federação Nacional dos

Corretores de Seguros Privados, de Capitalização, de Previdência Privada e das Empresas Corretoras de Seguros), Antonio Cássio, presidente da Fenaprev (Federação Nacional de Previdência e Vida), o ex-deputado federal José Carlos Stangarlini e outras personalidades.

"Estamos cada vez mais otimistas com o mercado de seguros, principalmente pelo apoio e a união de grandes representantes dos órgãos reguladores deste mercado. Assim, agradeço pela força e competência de todos que estiveram comigo em diversas lutas", pronunciou Leoncio de Arruda, antes de iniciar o almoço comemorativo.

Nova administração

A nova administração traz nomes reconhecidos pelo mercado de seguros, além de pessoas que já trabalharam em prol dos corretores de seguros pelo Sindicato. Leoncio de Arruda diz que escolheu "a dedo" sua equipe e a aprovação dos corretores foi plena. Eles faziam parte da Chapa 1, que recebeu 80% dos votos nas eleições do Sincor-SP no último dia 22 de março.

Desta forma, o Sindicato iniciou uma nova etapa administrativa com novos projetos e com o "jeito antigo" de realizá-los, sempre visando os interesses dos corretores de seguros. Esta segunda fase vai ainda dar continuidade às tarefas que deram certo na primeira administração.

Gestão 2007-2010

De acordo com a proposta da chapa vencedora nas últimas eleições, a nova diretoria do Sincor-SP está dando andamento ao combate efetivo às companhias que operam sem corretor como único canal de distribuição. Esta foi uma das principais ações do Sindicato, que consolidou o slogan "Seguro só com o corretor de seguros".

Além disso, o Sincor-SP dará prioridade para resolver a questão tributária dos corretores de seguros. Haverá ainda uma grande preocupação com a denúncia e o combate à atuação predatória e às más práticas de comercialização. A nova administração vai também fomentar a discussão em torno da viabilidade de um seguro popular.

Unisincor forma duas turmas e inicia outras três em São Paulo e no interior

No primeiro quadrimestre, a universidade também realizou 16 cursos de atualização e palestras para 843 alunos

A Unisincor acaba de formar mais duas turmas. As aulas se encerraram no último dia 23 de maio e a cerimônia de entrega dos diplomas já está sendo organizada. Os novos corretores de seguros formam um grupo com quase cem alunos, constituído em sua maioria por mulheres (52%). Considerando a soma das duas turmas, 45% têm até 30 anos de idade, 40% possui curso superior completo e 50% dos alunos são funcionários de corretoras de seguros. Os cursos foram concedidos na Universidade Anhembi Morumbi e no Sincor ABCDMR.

No dia 11 de junho de 2007, a Unisincor iniciou as aulas para mais uma nova turma, em São Paulo, nas dependências do colégio Madre Cabrini, na Vila Mariana. As atividades vão transcorrer até o dia 29 de agosto. Ainda neste mês de junho, a universidade abrirá cursos para outras duas turmas no interior, em São João da Boa Vista e Bauru.

Neste ano, os cursos estão sendo concedidos em um novo formato. Eles possuem perfis que variam entre técnico, administrativo e comportamental. Os professores repassam a teoria e enfatizam a prática dos temas focados por meio de visitas a locais externos.

Cursos de atualização

No primeiro quadrimestre de 2007, a Unisincor realizou 12 cursos de atualização para 705 alunos na sede do Sincor-SP e nas unidades das zonas norte, sul, leste e oeste, além de Campinas, São José do Rio Preto e Taubaté. O tema mais concorrido foi o Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros, que contou com 223 alunos. As principais novidades foram os cursos que abordaram estes temas ainda inéditos: Noções de Direito do Consumidor e Responsabilidades do Corretor.

No mesmo período, a universidade realizou 4 palestras para 138 pessoas. O evento que mais chamou a atenção foi o "Vendendo Seguro de Auto", que recebeu uma platéia com 52 interessados. Foram também realizadas duas palestras com novos enfoques: Seja um Corretor de Alta Performance e Desenvolvimento do Seguro de Crédito à Exportação.

Unisincor

Assim que foi autorizada pela Susep no início de janeiro de 2006, a UniSincor passou a operar de forma intensa, a fim de atender uma preocupação histórica do setor de seguros, que é a qualidade da formação de seus profissionais. No ano passado, o departamento formou 184 novos corretores de seguros. No período, foram realizados 60 cursos de atualização e reciclagem para 1.749 alunos da capital e interior. Além da Funenseg, a Unisincor é a única entidade autorizada a oferecer cursos de formação na área de seguros.

Cursos de Atualização

- Preparatório para funcionários de uma corretora de seguros (223 alunos)
- Como vender seguros – teoria & prática (54 alunos)
- Formação de operadores de telemarketing para corretora de seguros (43 alunos)
- Programação neurolingüística aplicada em vendas (básico) e (avançado) (54 alunos)
- Seguro de Auto RCF-v, APP e DPVAT (49 alunos)
- Seguro de transportes nacionais e internacionais (87 alunos)
- Sinistro de automóvel (47 alunos)
- Regulação de sinistro de pessoas para corretor de seguros (23 alunos)
- Fidelização de clientes – um processo contínuo de lucratividade (24 alunos)
- Redação empresarial para corretores de seguros (43 alunos)
- Noções de direito do consumidor e responsabilidade do corretor (39 alunos)
- Análise transacional em vendas (43 alunos)

Palestras

- Palestra – Seja um Corretor de Alta Performance (39 alunos)
- Palestra – Desenvolvimento do Seguro de Crédito à Exportação (30 alunos)
- Palestra – Vendendo Seguro de Auto (52 alunos)
- Palestra – Tributação na Corretagem de Seguros (17 alunos)

Garantia estendida, a porta de entrada no varejo

Pouco percebido pelos corretores de seguros, o garantia estendida é um dos produtos do setor que mais tem apresentado crescimento. No primeiro quadrimestre deste ano, ele já registrou vendas de quase R\$ 1 milhão, uma evolução de quase 45%. Trata-se de uma apólice vendida pelos distribuidores de geladeiras, fogões, microondas, máquina de lavar, computadores, celulares, móveis e até carros.

O seguro de garantia estendida nada mais faz do que estender a garantia dada pelo fabricante do bem por mais um ou dois anos, dependendo do produto. Se o aparelho quebrar depois da garantia da fábrica, geralmente de um ano, o consumidor poderá acionar o seguro para consertar seu aparelho sem custo.

Para isso, a seguradora tem uma central de atendimento específica e uma ampla rede de lojas de assistência técnica para atender o segurado. "O investimento no atendimento é grande, pois não podemos correr o risco de desagradar o cliente de nosso cliente", ressalta Valmir Alves da Silva, diretor de riscos especiais da Mapfre.

O custo do seguro de garantia estendida pode variar entre 10 a 20% do valor do aparelho. Ou seja, a apólice tem um custo médio entre R\$ 50 e R\$ 150. O microondas é um dos produtos que menos apresenta risco. Na outra ponta está o DVD, campeão de uso das assistências técnicas.

Todo bem móvel que tenha uma garantia de fábrica dada ao consumidor faz parte do público alvo das poucas seguradoras que atuam neste segmento. A maior é a Garanttech, do grupo Unibanco AIG, dona de 80% das vendas. A Mapfre, Assurant e Cardif buscam aumentar esse mercado com a conquista de novos clientes. Segundo determinação do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), apenas seguradoras poderão comercializar este produto a partir de julho deste ano. Antes ele era vendido também por empresas independentes.

Boa parte das grandes lojas de varejo já tem um contrato de seguro garantia fechado, como Casas Bahia, Carrefour,



Pernambucanas e Magazine Luiza, que até criou uma seguradora específica em parceria com a Cardif para vender o produto tamanho é o potencial de vendas e rentabilidade gerada. "Mas há o mundo de pequenas e médias empresas de varejo para ser conquistado", argumenta Silva.

Segundo o executivo, é uma operação que demanda preparo e estrutura do corretor. O profissional de vendas tem de entender do produto para conversar com o varejista. Saber o que este seguro pode acrescentar no relacionamento dele com o cliente é fundamental. "O profissional tem de ter claro que vai arrumar um bom negócio para o varejista e que não vai dar dor de cabeça para ele, que já enfrenta uma concorrência grande e tem de dedicar tempo integral ao negócio", frisa Silva.

Segundo ele, o corretor que não tiver estrutura, não pode entrar neste negócio. "Não podemos dar problema de imagem ou de ordem administrativa para o varejista. Uma vez decidido pelo desafio de ampliar a carteira de negócios e com o cliente conquistado, é certo que essa conta só crescerá com a inclusão de outros produtos trazendo um faturamento maior ao corretor", diz Silva.

Ele lembra, porém, que este é um tipo de negócio que demora para ser fechado. O tempo de maturação do contrato é, em média, de seis meses. Outros meses serão consumidos para estruturar a venda e treinar os funcionários do varejo para ofertar o seguro. A estrutura maior fica por conta da seguradora. Se o corretor entregar para a seguradora cuidar de todo o processo, ele precisa apenas ter relacionamento com o cliente. Se for uma operação que ele pretenda participar, controlando as vendas, ele precisará treinar a equipe e para isso precisa ter estrutura. "Já temos alguns profissionais que aprenderam o caminho das pedras e estão satisfeitos com o resultado", conta Silva.

**Editora de seguros, resseguros e previdência aberta da Gazeta Mercantil*

Se o corretor entregar para a seguradora cuidar de todo o processo, ele precisa apenas ter relacionamento com o cliente

Criar as melhores soluções para os melhores corretores do mercado. Isso é 10.

Promark



A Dix se orgulha de contar com os melhores corretores do mercado e quer compartilhar com você, corretor, 10 anos de conquistas. Por isso, criou soluções exclusivas que atendem às empresas de todos os tamanhos e pessoas físicas. O melhor da medicina e da odontologia, com uma ampla rede credenciada, planos especiais com os hospitais mais renomados de São Paulo, programas de prevenção, além da qualidade da Rede Foccus, a nossa rede própria composta por unidades clínicas, hospitalares e diagnósticas totalmente integradas.

Mais informações,
ligue para a Célula de Apoio ao Corretor: (11) 5593-5005.

www.dix.com.br Dix, 10 anos de medicina e saúde.

dix
SAÚDE

Comissão do Automóvel estuda a criação de um seguro popular

Produto seria voltado para as classes B e C, que representam 64% do consumo nacional



A Comissão de Automóvel do Sincor-SP está propondo a criação de novos produtos de seguro de Auto, com perfil e coberturas mais simples - Seguro de Auto Popular, com objetivo de atingir um grande número de veículo de propriedade das classes B e C, principalmente.

Como a criação do seguro popular de automóvel não depende do corretor de seguro e sim das seguradoras, o departamento está conversando sobre o assunto com a comissão técnica do Automóvel do SindSeg - Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização.

Poder aquisitivo

O poder aquisitivo das classes B e C vem se expandindo nos últimos anos. A classe C, que reúne famílias que ganham até R\$ 1.140,00 mensais, responde hoje por uma fatia de consumo de cerca de R\$ 300 bilhões, algo em torno de 25% do consumo nacional. Já a classe B, que representa as famílias que ganham um valor mensal entre R\$ 2,2 mil e R\$ 3,7 mil, reúne 10,6 milhões de lares e é responsável por 39% do consumo da economia, aproximadamente R\$ 430 bilhões. As duas classes juntas respondem por 64% do consumo nacional. Os dados foram divulgados pela Target Marketing, consultoria especializada em pesquisa de mercado.

Comissão de Automóvel

A Comissão de Automóvel é um dos principais departamentos do sindicato. Esta área tem a sua atenção voltada exclusivamente ao seguro de automóvel, que constitui uma das principais carteiras do mercado. O segmento movimenta aproximadamente R\$ 9 bilhões por ano e é responsável por 33% dos prêmios de seguros no Brasil.

De acordo com o departamento, os principais problemas da carteira hoje são os altos custos do seguro, a dificuldade na contratação de apólices novas para veículos com mais cinco anos e a falta de uma cultura relacionada com o assunto para a grande maioria da população.

Composto por seis pessoas e um assessor técnico, a Comissão de Automóvel do Sincor-SP se reúne mensalmente para acompanhar o dia-a-dia do segmento. Segundo os seus integrantes, os problemas no setor vêm se intensificando porque as seguradoras estão constantemente forçando a redução de custos e, com isso, chegam a desrespeitar as circulares da Susep, o Código Civil e o Código do Direito do Consumidor.

O Responsável pela Comissão é Waldemar S. Strongren. Contato: (14) 3234-3191 e e-mail waldemarstrongren@sincorsp.org.br.

Sincor-SP promove encontros com dirigentes das federações do mercado de seguros

Ao longo do mês de maio, o Sincor-SP promoveu uma série de encontros com três dos quatro presidentes das recém-criadas federações que compõem a nova estrutura institucional do mercado de seguros brasileiro. O Sindicato esteve representado pelo presidente Leoncio de Arruda, além de diretores e delegados, totalizando cerca de 30 pessoas. O objetivo da iniciativa foi buscar uma aproximação entre as entidades.

Fenacap

O primeiro encontro aconteceu no dia 16 de maio. Estiveram presentes José Ismar Torres e Neival Freitas, respectivamente presidente e diretor-executivo da Fenacap - Federação Nacional de Capitalização. Eles apresentaram a nova estrutura, as atividades em curso e as metas fixadas pela nova federação. "Estamos começando nosso trabalho pela aproximação com o corretor de seguros. Acreditamos que este é o início correto para que tudo dê certo no desenvolvimento da Fenacap", declarou José Ismar. Em sua explanação, o presidente da entidade se preocupou em destacar o potencial de crescimento da capitalização. Houve um intenso debate para verificar como o corretor de seguros pode aproveitar as oportunidades.

Fenaprevi

O Presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida - Fenaprevi, Antonio Cássio dos Santos, foi o convidado da segunda edição do ciclo de encontros, no dia 29 de maio. Henrique Brandão, presidente do Sincor-RJ, também esteve presente. Durante o evento, Antonio Cássio apresentou a nova estrutura da federação e destacou que sua gestão será marcada pela transparência, a fim de abraçar todos os interesses do setor.

O dirigente da Fenaprevi ressaltou a importância do seguro de pessoas no Brasil, salientando a necessidade de criar mecanismos



Reuniões buscaram trabalhar uma aproximação entre as entidades do mercado de seguros



para atingir a população de baixa renda com um seguro popular ou o micro-seguro. Para isso, ele considera imprescindível a parceria com os corretores de seguros para vencer esta luta por meio de uma ação conjunta.

Fenseg

A terceira edição do ciclo de encontros, realizada no dia 31 de maio, recebeu a presença de Jayme Garfinkel, presidente da Federação Nacional de Seguros Gerais - Fenseg. A entidade é responsável pelos seguros de bens, que representam 35% dos R\$ 74 bilhões em vendas do segmento. Garfinkel disse que pretende dirigir a entidade procurando ouvir, julgar e representar os interesses de todo o segmento. "Por isso, tenho tentado estar em contato constante com todos os participantes do setor".

Para expandir o setor, o presidente da Fenseg disse que a entidade está analisando novos caminhos. "Conto com os corretores de seguros para receber dicas e questões. Só assim podemos pensar em trabalhar seguros como o rodoviário e o rural, por exemplo, além da abertura do resseguro. Temos muita coisa para explorar e precisamos encontrar meios favoráveis a todos", afirma.

Fenasaúde

Oportunamente ainda ocorrerão encontros na mesma linha com Luiz Carlos Trabuco Cappi, presidente da Fenasaúde e fechando o ciclo com João Elisio Ferraz de Campos, presidente da CNseg, nova denominação da Fenaseg.

O novo modelo de representação da indústria do seguro será capitaneado por uma futura Confederação Nacional de Seguros, Previdência Privada e de Capitalização. A Confederação será a sucessora da Fenaseg, que continuará como a entidade máxima do todo o setor durante o processo transitório.

Entrevista do Mês com a Itaú Seguros

Para a realizar a Entrevista do Mês, o JCS convidou o diretor-executivo da Itaú Seguros, José Carlos Moraes Abreu Filho. Ele respondeu às perguntas formuladas por Leoncio de Arruda, Alexandre Camillo, Diniz Nunes Caetano e Boris Ber. Durante a conversa, foram discutidos problemas e detalhes do mercado de seguros em geral.

JCS – Como está a Itaú Seguros hoje?

José Carlos Moraes Abreu Filho – A companhia é dividida em duas: Área de Vida e Previdência e Ramos Elementares. Todas sob o comando do Osvaldo Nascimento. No Auto Individual, 95% dos seguros são feitos através de corretor. No Auto Frota, 100%. Exatamente como nos outros produtos de ramos elementares, ou seja, 100% corretor.

São Paulo é uma região propícia aos negócios, por isso ela é alvo de todo mundo. Como sobrevive nessa briga?

O Estado de São Paulo é foco de todo mundo. Embora não existam dados oficiais separando a capital do interior, pelas nossas análises, estamos bem posicionados no interior. Nosso grande desafio é a capital. Temos muito que fazer e já começamos. Crescer em São Paulo, normalmente, significa baixar preços e sacrificar resultados. Nós cresceremos com resultado.

Qual a ação da Itaú Seguros quanto às agências e corretores de seguros?

Estamos entrando na segunda fase do plano piloto. Ofereceremos aos corretores que trabalham conosco mais um lote de agências. Atuaremos principalmente no modelo onde o corretor trabalha os clientes fora das agências. Essa forma é muito mais econômica para ambos. Acredito que exista um certo otimismo exagerado em relação às agências do banco. Certamente será uma árdua tarefa para nossos corretores

Temos muito que fazer e já começamos. Crescer em São Paulo, normalmente, significa baixar preços e sacrificar resultados. Nós cresceremos com resultado



José Carlos Moraes Abreu Filho nasceu há 47 anos em São Paulo onde sempre morou.

É casado e pai de três filhos. Ele se formou em economia e trabalha na Itaú Seguros há 25 anos. Começou na companhia como supervisor de vendas. Seu desempenho e o gosto pelo mercado permitiram um significativo crescimento profissional. Hoje ele é diretor-executivo da Itaú Seguros.

parceiros. Muitas vezes o cliente com o perfil desejado não frequenta muito a agência.

Por que a Itaú está abrindo este mercado aos corretores só agora?

Não estamos abrindo, estamos ainda experimentando juntos. Passamos os últimos dez anos afinando nossa atuação com os corretores. Já estamos super adaptados.

Entretanto, a pressão sobre preços é muito forte. Chegou a hora de verificarmos se conseguiremos unir os correntistas do banco com os corretores, ou seja, juntar o cliente que já escolheu a marca Itaú com um especialista em seguros.

Estamos torcendo para que a experiência dê certo para podermos ampliar para todo Brasil.

Você não acha que o problema, neste caso do câmbio, parte diretamente da seguradora que não dá atenção à renovação de seguros?

Acredito que a maioria das seguradoras está defendendo suas renovações, contudo, o mercado de seguros ainda não está totalmente maduro. A luta por *market share* ainda é maior do que por resultados.

O que você acha de expor a comissão de corretagem na apólice de seguros?

Atualmente sou totalmente contra. Acho que muitos setores da economia brasileira (inclusive o nosso) têm uma longa lição de casa a se fazer em termos de clareza aos consumidores. Tem outras coisas mais relevantes na frente, entretanto, acho que esse dia chegará. Será uma exigência do consumidor. Nos seguros de grandes riscos, muitos corretores já negociam suas remunerações com os clientes.

O que você acha da figura do agente no mercado de seguros?

Sou a favor de regularizar a figura de agente. Acho que um corretor deveria poder escolher de que forma gostaria de se relacionar com determinada seguradora. Em uma relação de exclusividade total ou parcial, por linhas de produtos. Como tudo na vida, tem ganhos e perdas em ser um agente. Hoje já temos corretores que já atuam dessa forma com algumas seguradoras.

O que você acha da abertura do resseguro no Brasil?

Muito importante. O setor de seguros dá mais um passo a caminho da modernidade. No início teremos que aprender a ser um pouco mais organizados, mas o saldo é extremamente positivo.

Nossa *joint venture* com uma grande Cia mundial como a XL é uma demonstração de nosso otimismo.

O corretor de seguros pode ter certeza que não acontecerá mais o sobe e desce da sua importância dentro da Itaú?

Não concordo muito com a pergunta. Há mais de dez anos, a Itaú Seguros optou pelos corretores de seguros, isso já é uma realidade. Concordo, entretanto, que as políticas comerciais na Itaú Seguros sobem e descem com uma certa frequência, deixando muitas vezes nossos corretores inseguros. Nosso esforço é muito grande para termos uma política comercial sem sobressaltos. Confesso que com essa concorrência maluca gerando grandes oscilações de preço, nossa tarefa fica um pouco mais difícil.

Acredito que a maioria das seguradoras está defendendo suas renovações, contudo, o mercado de seguros ainda não está totalmente maduro. A luta por *market share* ainda é maior do que por resultados



(e/d) Boris Ber, Diniz Nunes Caetano, José Carlos de Abreu, Leoncio de Arruda e Alexandre M. Camillo participaram do encontro

O pequeno seguro, que hoje é proibitivo pela cobrança bancária, como vai se viabilizar com o corretor?

Vai se viabilizar com os corretores que tenham estrutura de atendimento via telemarketing e capacidade de unir clientes com estrutura já existente de cobrança. Como são poucos os corretores que têm essa infra-estrutura, a saída para a grande maioria é procurar sua seguradora parceira e participar do programa *cross-selling*. Nós da Itaú já fazemos *cross-selling* na base de vários corretores oferecendo a seus clientes produtos de baixo preço que seria anti-econômico o corretor vender.

O que você acha dos sindicatos de corretores de seguros?

São muito importantes. Além de todo serviço que já prestam aos corretores, podem ser um excelente canal para difundir a ética em nosso setor. Nada como um órgão de classe fazendo e fiscalizando de seu próprio código de ética.

O que você acha de assessorias de plataformas?

Somos a favor do livre mercado, ou seja, se em determinada região os corretores escolherem trabalhar com assessorias, vamos trabalhar também. Se em outro, o corretor não quiser trabalhar com assessorias, atenderemos direto.



Corretores de seguros enviam inscrições via web para torneio

O Sincor-SP está recebendo pela internet as inscrições dos corretores de seguros interessados em participar do I Torneio dos Campeões nos próximos dias 14 e 28 de julho. O evento vai transcorrer em dois sábados consecutivos na capital e nas cidades de São José do Rio Preto, Bauru, Santos, Ribeirão Preto, Campinas, Santo André e São José dos Campos. A fase final, no sábado seguinte, será realizada na capital.

O futsal, uma das quatro modalidades do torneio, vai reunir equipes masculinas com 5 atletas em campo, incluindo o goleiro. Já o vôlei será disputado por times mistos compostos por 3 homens e 3 mulheres (na quadra). As duplas de truco podem ser constituídas por pessoas de qualquer sexo.

A Caminhada da Integração, a quarta modalidade, não tem finalidade competitiva. O evento visa celebrar a verdadeira causa do torneio, que é a valorização da qualidade de vida. A caminhada, em particular, é uma atividade recomendada pela Organização Mundial de Saúde (OMS). De acordo com a entidade, quem pratica este tipo de exercício reduz em 40% os riscos de problemas cardiovasculares. A caminhada também ajuda a equilibrar as substâncias neuroquímicas do cérebro e alivia os sintomas do estresse. Se bem executada, produz os mesmos benefícios da corrida, do ciclismo e da natação.

Poderão fazer parte do I Torneio dos Campeões os corretores de seguros associados ao Sincor-SP e respectivos funcionários. As inscrições estarão abertas até o dia 29 de junho. Os interessados podem acessar o site do sindicato: www.sincorsp.org.br.

Com a Minas Brasil,
até o corretor fica mais seguro.



Quem entende de seguros sabe a importância de fazer a melhor escolha. Com a tradição de quem atua no mercado desde 1938, a Minas Brasil oferece as melhores soluções em seguros de automóveis, vida e ramos elementares, além de uma parceria sólida com o corretor. Deixe o seu cliente seguro. Escolha a Minas Brasil Seguradora. Segurou, tá seguro.

Belo Horizonte 3348 7900
Demais localidades 0800 285 4141


MINAS BRASIL
SEGURADORA

Segurou, tá seguro.

www.minasbrasil.com.br

Um setor em harmonia



Antônio P. Mendonça*

Às vezes é essencial medir a temperatura do mercado para entender o que acontece e prever os próximos passos de um determinado setor econômico. Um mercado dividido normalmente significa problemas e, conseqüentemente, dificuldades para desenvolver-se de forma harmoniosa.

Por outro lado, uma atividade econômica em que as diferentes forças interagem numa saudável cooperação é um segmento que deve apresentar crescimento. Na busca do bem comum, as particularidades de cada um são deixadas de lado, da mesma forma que as picuinhas e diferença individuais, já que o que importa é o todo, na medida em que o crescimento da atividade possibilita a cada um ter mais chance de sucesso.

Existem diferentes formas de aferir a temperatura de uma determinada atividade econômica. Entre eles sem dúvida estão os eventos do setor. Seu sucesso, participação dos principais players, homenagens, apoios, etc., são formas concretas de aferir se há união e se ela tende a levar a resultados positivos em relação aos objetivos maiores do segmento.

Com base nestas premissas, é possível dizer que a posse da nova diretoria do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo, na segunda-feira passada, significou, de maneira insofismável, um marco na busca de objetivos comuns: a consolidação de uma liderança expressiva entre os corretores de seguros e a soma dos esforços de todos os envolvidos com a atividade seguradora na luta por um crescimento que tem tudo pra acontecer, principalmente em função do bom momento econômico por que atravessa o País.

O sindicato é o maior e o mais importante entre os corretores de seguro do Brasil. Nem poderia ser diferente. Mais da metade do total dos prêmios de seguros brasileiros é gerada em São Paulo. Ao contrário do que acontece na maioria dos outros Estados, onde os seguros se concentram basicamente na capital, em São Paulo existe uma forte demanda também no interior, o que faz com que haja milhares de corretores atuando fora da capital, atendendo parte importante da população, inclusive com seguros para o agronegócio.

Se o sucesso de um evento é medido pela presença dos principais nomes de uma determinada atividade, a posse da diretoria do sindicato paulista, comandada por Leôncio de Arruda, foi uma demonstração inequívoca de prestígio, poder e união; não

apenas dos corretores de seguros de todo o Brasil, representados pelo presidente da Federação Nacional do Corretores de Seguros e pelos presidentes da maioria dos sindicatos estaduais de corretores, mas também pelas outras presenças, a começar pela Superintendente da Susep, que o é xerife de todo o setor.

Além deles, a presença de vários dos mais graduados diretores das principais seguradoras em operação no País reforça, em primeiro lugar, o prestígio do sindicato e de sua diretoria e, em segundo, a certeza de que o mercado está maduro, profissionalizado e ciente de suas responsabilidades sociais como encarregado da proteção do patrimônio da nação e como setor produtivo e gerador de poupança interna de longo prazo.

O Brasil está entrando num círculo que tem tudo para ser virtuoso. De carona na realidade internacional, vamos nos saindo economicamente, bem, ao ponto de já sermos considerados "grau de investimento" para aplicação em reais e estarmos com nossas reservas no mais alto nível de toda nossa história. Num cenário destes, a atividade seguradora tem tudo para crescer substancialmente, inclusive dando proteção para as classes menos favorecidas, que hoje não têm suporte no caso de uma perda significativa. Pelo que se viu na última segunda-feira, não há como estes objetivos não serem atingidos e, o que é melhor, rapidamente.

***Antônio Penteado Mendonça é advogado e consultor, professor do Curso de Especialização em Seguros da FIA/FEA-USP e comentarista Rádio Eldorado.**

E-mail: advocacia@penteado-mendonca.com.br



O ESTADO DE S. PAULO

Publicação de O Estado de São Paulo, em 11 de junho de 2007.

Conferência das informações e valores do seguro

Estamos recebendo alguns comunicados de segurados insatisfeitos com seus corretores. Eles nos relatam que, ao receberem suas apólices, identificam uma série de erros nas informações, coberturas e valores. Em muitos casos os prejuízos vão além de simples correções, tirando do segurado o direito de ser indenizado.

Pensando nisso, consideramos apropriado abordar esse assunto e alertar nossos colegas de classe que no momento em que oferecer um seguro ao cliente, devem ter o zelo de coletar todas as informações para que a cobertura do risco atinja as necessidades. O profissional também ser claro ao cliente para que ele compreenda a abrangência do seguro que contratou, e o não poderá ser garantido.

É importantíssimo que o corretor conscientize o segurado sobre a necessidade da leitura das Condições Gerais da apólice e da comunicação para o corretor, além de quaisquer alterações no seguro no decurso da vigência.

Finalizada essa etapa, é prudente que o corretor de seguros confira a proposta de acordo com as informações que obteve do segurado. Essa conferência também deve se repetir na apólice emitida.

TRANSFERÊNCIA DE CORRETAGEM

Somente o segurado poderá se manifestar formalmente para a troca do corretor de sua apólice, mesmo que ela esteja com sua vigência em curso.

A SUSEP considera que o corretor de seguros é um prestador de serviços para o segurado, portanto poderá ser substituído por ele, conforme prealecido nos termos do Código Civil – Contratos.

Para celebrar cotações ou orçamentos de seguros, muitas seguradoras solicitam ao segurado que emita carta com o termo “transferência de corretagem”, o que autoriza o profissional a efetuar a cotação.

Já tivemos conhecimento de que alguns corretores com interesses na renovação se fazem passar pelo segurado e acabam adulterando a assinatura do cliente nessas cartas, obtendo então, o orçamento/cálculo do seguro, sendo privilegiado no negócio em detrimento do corretor que já constava na apólice.

Enfatizamos a todos os nossos integrantes de classe que tal prática é crime previsto na legislação penal e também é considerada infração no âmbito de fiscalização da Superintendência de Seguros Privados.

ATUALIZAÇÕES DAS INFORMAÇÕES CADASTRAIS DOS CLIENTES – CIRCULAR SUSEP Nº 327/06 – CIRCULAR SUSEP Nº 341/07

Conforme publicado em nosso JCS de março, edição nº 310, a Coluna SUSEP abordou aos corretores a vigência da Circular nº 327, de 29/05/2006, que trata basicamente dos controles internos com acompanhamento e atualizações das informações cadastrais pelo mercado, visando coibir as práticas do crime de lavagem de dinheiro.

Ressaltamos que a Circular SUSEP 341, de 30 de abril de 2007, estabeleceu o prazo até 1º de outubro de 2007 para que sejam adequadas as estruturas de controles internos ao disposto na Circular SUSEP 327/06.

OUTRA BOA NOTÍCIA:

ÉTICA PROFISSIONAL está sendo incluída como aula do curso preparatório para Corretores de Seguros Vida/ Previdência e Capitalização realizado pelo Sincor.

Qualquer sugestão ou pergunta ao Departamento de Ética do Sincor-SP, encaminhe ao e-mail etica@sincorsp.org.br.

Chegou o Ituran E-GPRS. Suas vendas, vão ficar do tamanho do Brasil.

Agora, com os equipamentos de tecnologia GPS/GPRS, seus clientes podem contar com o profissionalismo e experiência da Ituran em todo território nacional*. E por um valor que só a líder em monitoramento e recuperação de veículos pode oferecer.

SOMENTE

R\$
89,00

MENSAIS

**SEM CUSTO
DE HABILITAÇÃO
OU ATIVAÇÃO.**

- ✓ Equipamentos em comodato.
- ✓ Serviço de Pronta Resposta incluso.
- ✓ Instalação: R\$ 150,00.
- ✓ Homologado nas principais seguradoras.
- ✓ Avaliação Máxima do CESVI: 5 estrelas.
- ✓ Comissão de R\$130,00 por equipamento instalado.
- ✓ Consulte valores para monitoramento de frotas.

A Ituran quer que você cresça junto com ela. Consulte seu promotor Ituran sobre o E-GPRS e aumente sua carteira de clientes.

11 3616.9090 | www.ituran.com.br

*Sujeito à cobertura pelas operadoras celulares via tecnologia GSM/GPRS.

Encontro voltado para vendas e marketing chega ao interior em sua 25ª edição

Cerca de 700 corretores de seguros deverão se reunir em Barra Bonita

O Sincor-SP vai realizar mais um evento para oferecer ao corretor de seguros uma oportunidade para ampliar os conhecimentos visando a expansão dos negócios no mercado. Trata-se do 25º Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo – Vendas e Marketing. A reunião vai ocorrer em Barra Bonita e abordará somente temas voltados para vendas e marketing, com foco voltado exclusivamente para a realidade da classe. O encontro vai acontecer entre 24 e 26 de agosto deste ano no Hotel Estância Barra Bonita.

Os organizadores aguardam a presença de cerca de 700 participantes. Ao longo dos trabalhos, serão apresentados *cases* de relevância, aplicáveis ao universo das corretoras de seguros. Ao mesmo tempo, representantes de companhias seguradoras vão mostrar a melhor forma de comercializar produtos ao consumidor final. As palestras e oficinas, de um modo geral, vão apresentar técnicas atualizadas de marketing para ajudar os profissionais a alavancar suas vendas.

Barra Bonita

Pela segunda vez, o Sindicato realiza atividades em Barra Bonita. A agradável cidade de 35 mil habitantes possui boa estrutura para reuniões de trabalho. Ela se encontra a 302 quilômetros da capital paulista e é também famosa por proporcionar passeios de barco no rio Tietê, que chega à região com águas límpidas. Um dos seus cartões postais é a eclusa, que viabiliza a hidrovia Tietê-Paraná, ao permitir que as embarcações superem um desnível de 26 metros.

Barra Bonita está próxima a cidades como Bauru, Jaú e Lençóis Paulista. Para quem sai de São Paulo, o melhor caminho é pegar a rodovia Castelo Branco até o km 210. Em seguida, é possível percorrer um acesso à rodovia Marechal Rondon. Ao chegar a esta estrada, basta seguir até a SP 255 (saída 274 A). E daí para Barra Bonita.

Programação preliminar*

24/08/07 – Sexta-feira

- 17h00** Abertura:
Discurso de abertura com mensagem dos patrocinadores
Palestra motivacional: Show em Vendas
- 20h30** Jantar temático à beira da piscina

25/08/07 – Sábado

- 09h00** Palestra Magna e debates
Palestra: Como realizar o “Projeto Cliente” na Sua Corretora de Seguro
- 10h30** *Coffee-Break*
- 11h00** Oficinas experimentais com consultores especializados:
Oficina 1: Aprendendo e entendendo uma campanha de marketing
Oficina 2: Dicas práticas para aumentar suas vendas
- 12h30** Almoço
- 14h00** Oficina Especial: O Poder da Criatividade como ferramenta para Alavancar Negócios
- 16h00** Oficinas dos Patrocinadores*:
Oficina A: Patrocinador A
Oficina B: Patrocinador B
Oficina C: Patrocinador C
Oficina D: Patrocinador D
- 17h00** *Coffee-break*
- 17h30** Oficinas dos Patrocinadores*:
Oficina E: Patrocinador E
Oficina F: Patrocinador F
Oficina G: Patrocinador G
Oficina H: Patrocinador H
- 18h30 às**
- 19h00** Palestra motivacional de encerramento

22h00 Jantar com música

26/08/07 – Domingo

Livre

**sujeito a alterações até o fechamento do evento*

Sindicato diz que reajuste no ramo saúde é injustificável



“injustificáveis e não passam de perseguição abusiva de lucro fácil”. Segundo ele, o que acontece é uma exploração da prestação de serviço, que está deixando a desejar: “é uma pretensão abusiva um reajuste de 9% em um período em que a inflação foi inferior a 3%, com o dólar em queda livre e o Brasil passando por um momento estável em sua economia”, afirma Cid Carvalhaes.

O presidente do sindicato dos Médicos de São Paulo, Cid Carvalhaes, afirma que os reajustes de 9% nos preços dos planos e seguros saúde, autorizados pela ANS, Agência Nacional de Saúde Suplementar, são

Ele lembra que há mais de oito anos os médicos estão sem reajuste de honorários. Ainda de acordo com ele, as operadoras de planos de saúde devem encontrar outras formas de reduzir seus custos para não reajustar de forma abusiva os valores para os usuários: “não seria incapacidade gerencial e administrativa?”, questiona.

Cid Carvalhaes cita pesquisa realizada pelo hospital Sírio-Libanês, segundo a qual os planos de saúde (especialmente os seguros de saúde), poderiam reduzir o tempo de internação de pacientes com câncer, caso houvesse melhor controle e agilidade na realização dos exames, facilitando o combate a uma doença tão agressiva.

Fonte: Seguros em Dia

Autor: Jorge Clapp

SEU CLIENTE LIGA O ALARME E SE DESLIGA DAS PREOCUPAÇÕES.



O Porto Seguro Alarmes Monitorados oferece mais que equipamentos de última geração. Com ele, o seu cliente tem um projeto de segurança que utiliza a experiência de 60 anos da Porto Seguro sobre como e quando os problemas acontecem. Além disso, ele conta com equipes constantemente treinadas, uma moderna Central de Monitoramento, pronta para atuar em qualquer situação, e mão-de-obra gratuita para reparos emergenciais no imóvel, 24 horas por dia. Porto Seguro Alarmes Monitorados. Um ótimo serviço para seus clientes, um excelente negócio para você.

Porto Seguro Alarmes Monitorados



SEÇÃO: Reeleição**GAZETA MERCANTIL****Leoncio de Arruda é reeleito**

Os jornais Gazeta Mercantil e DCI e o site Executivos Financeiros noticiaram a reeleição de Leoncio de Arruda para a presidência do Sincor-SP.

“Com 80% dos votos, Leoncio de Arruda foi reeleito presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP). Ele disputou com Edson Lasse Fecher. O Sincor-SP conta com 19 Delegacias regionais, cinco subdelegacias e quatro escritórios na Capital. ‘Mais uma etapa foi cumprida. Temos agora pela frente uma ampla plataforma a ser colocada em prática’, disse o candidato reeleito.”

Texto publicado na Gazeta Mercantil

SEÇÃO: Ranking**FOLHA DE S. PAULO****Risco financeiro é o ramo que mais cresce**

O jornal DCI deu destaque ao ranking das seguradoras em 2006, divulgado pelo Sincor-SP. No ano passado, a modalidade de seguros que mais cresceu foi o ramo de riscos financeiros, com um faturamento que totalizou R\$ 256,7 milhões, volume 24,2% superior ao registrado em 2005. Os sites Executivos Financeiros e Canal do Transporte também divulgaram o ranking destacando que o mercado de seguros no ano passado cresceu cerca de 18%, com a consolidação da Bradesco Seguros no ramo de automóveis.

O assunto também ganhou espaço na Folha de S. Paulo, que entrevistou o presidente do Sincor-SP para falar também sobre a exigência da Susep em relação ao aumento de capital das seguradoras. Para Leoncio de Arruda, “as medidas trarão enxugamento no setor e diminuição nas opções dos consumidores em relação aos preços dos seguros”.

**Variação nos seguros**

Os sites Fator Brasil, Consumidor RS, Veja e o jornal Valor Econômico divulgaram nota sobre o ranking do mercado de seguros no segundo bimestre deste ano. A nota da Veja online diz: “O mercado de seguros para automóveis caiu 2% nos dois primeiros meses deste ano se comparado aos números do primeiro bimestre de 2006. Os dados fazem parte de uma pesquisa inédita do Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo. O resultado significa que as administradoras deixaram de faturar 61 milhões de reais nesse período - quase nada quando comparado aos quase 3 bilhões de reais que este setor faturou nos mesmos dois meses. A Porto Seguro ultrapassou o Bradesco e ficou com o primeiro lugar no ranking nacional deste segmento.”

SEÇÃO: Evento - Águas de Lindóia**GAZETA MERCANTIL****Sincor-SP realiza 24º Encontro dos Corretores de Seguros**

24º Encontro dos Corretores de Seguros, realizado em Águas de Lindóia pelo Sincor-SP foi destaque na imprensa. Os jornais Valor Econômico e Gazeta Mercantil, além do site Portal Fator Brasil, divulgaram o evento.

SEÇÃO: Associação de Seguros**Apólice 40% mais barata? Cuidado com associações que prometem a venda de seguros**

O site InfoMoney divulgou matéria sobre esta polêmica: associações que oferecem apólices por um preço 40% menor que o do mercado, sem interferência de perfil ou outra informação do suposto segurado. Na ocasião, Leoncio de Arruda afirmou ao site que “não existe garantia de que o consumidor estará protegido nesse caso e receberá o dinheiro” e que “é o mesmo que dar dinheiro na mão de uma pessoa”.

“Conforme Arruda, o Sincor-SP tem conhecimento da prática há cerca de um ano. Desde então, já foram denunciadas cerca de 20 associações do tipo à Susep. ‘É mais comum no ramo de transportes’, explicou. Apesar de ser procurada durante vários dias, a superintendência não respondeu se considera a prática legal ou ilegal”, informa o site InfoMoney.

ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO

Indiana Seguros - desconto na anualidade e parcelamento na ativação de monitoramento no veículo zero quilômetro da VW na compra do seguro

Previsto reajuste dos planos de saúde em 2007 em mais de três vezes a inflação do período

Boris Ber como vice-presidente da Federação Israelita do Estado de São Paulo (Fisesp)

O ministro Celso de Mello, do STF, suspende a cobrança da Cofins

FUNENSEG – desconto na compra de livros sobre seguros

Ouvidoria criada pelo Sincor-SP para atender os corretores de seguros

Convênio DPVAT – novo site facilitando orientação para atendimento

Pronunciamento do secretário Octávio Ribeiro Damaso e da coordenadora de Relações Institucionais da Susep, Regina Lídia Simões, favoráveis às vendas de seguros pelos bancos

Lavagem de Dinheiro – SUSEP recebe 15 comunicados por dia

Pan/Rio 2007 – ainda sem seguros de acidentes pessoais e responsabilidade civil dos jogos

Acidentes de Trânsito – prejuízos de R\$ 22 bilhões por ano aos cofres públicos

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

VOCÊ GOSTARIA DE TER UM PLANO COM A MELHOR RENTABILIDADE, OS MELHORES GESTORES E O MELHOR ATENDIMENTO? POIS É, MUITAS SEGURADORAS TAMBÉM.

MAPFRE. A SEGURADORA DIFERENTE.

Com a MAPFRE Previdência, você vai encontrar assessoria especializada, gestores diferenciados, respeito e muita dedicação. Além disso, os fundos possuem as melhores rentabilidades do mercado, segundo a Gazeta Mercantil. Faça sua previdência na MAPFRE hoje mesmo. E garanta uma aposentadoria tranquila. Consulte o seu corretor ou ligue para 0800 011 2800.

Terceiro sem atendimento devido

Este caso trata de sinistro de automóvel com envolvimento de terceiro. A corretora informa o Disque Sincor que o segurado não está concordando com a alegação da Bradesco Seguros, que justifica que os danos (mecânica) do veículo do terceiro não serão reparados, apontando como justificativas os desgastes e a falta de manutenção.

O terceiro, por sua vez, demonstra através de nota fiscal de oficina mecânica, que houve a manutenção em partes mecânicas do automóvel. Com isso, o Disque Sincor interveio para pedir uma reanálise da questão. Na primeira resposta, a companhia manteve a recusa sobre o pagamento de avarias no câmbio do veículo alegando que a área técnica não comprovou nenhuma manutenção neste equipamento, bem como os danos não seriam decorrentes do evento ocorrido.

Assim, o Disque Sincor pediu outra análise baseada na nota fiscal com descrição de serviços pela revisão de motor e câmbio, também pela dinâmica do acidente.

Resposta da Seguradora

"Nosso superintendente esteve em visita na corretora, abordando essa reclamação. O sinistro foi reanalisado conforme suas considerações, porém foi mantida a negativa de cobertura."

Negativa por bônus

O Disque Sincor recebeu o caso de um segurado que recebeu uma correspondência da Tóquio Marine Seguros descrevendo que o segurado vendeu seu veículo e pediu para seu corretor de seguros transferir sua cobertura ao veículo de sua enteada, pois os dois passariam a utilizar este veículo.

O segurado possuía bônus 02 em sua apólice. Assim, segundo ele, foi feito o endosso de substituição do veículo para o mesmo segurado, uma vez que nas condições gerais do produto na companhia não existe nenhuma cláusula que obrigue o segurado a ser proprietário do veículo.

Algum tempo depois o veículo foi furtado e os documentos pertinentes à liquidação do sinistro foram remetidos à companhia. Durante a regularização do sinistro, o corretor foi contatado pelo analista que o questionava sobre a utilização do bônus na substituição efetuada, e o corretor justificou a relação existente entre o titular da apólice e o proprietário do veículo.

O analista enviou uma carta com uma recusa por uso indevido de bônus, porém a companhia já estava ciente de toda negociação e mudança.

Considerando isso, o Disque Sincor solicitou posicionamento e explicação da empresa, além de pedir reanálise do caso.

Resposta da Seguradora

A negativa do processo de sinistro está amparada pelas condições gerais da apólice na cláusula 16 – perdas e direitos: Além dos previstos na lei, a seguradora ficará isenta de qualquer obrigação decorrente do contrato de seguro.

I-O segurado, seu representante ou seu corretor de seguro fizerem declarações inexatas ou omitirem circunstâncias de seu conhecimento que possam ter influenciado na aceitação da proposta ou no cálculo de prêmio, ficando o segurado obrigado ao pagamento de prêmio vencido.

Quando a inexatidão ou omissão nas declarações não resultar de má fé do segurado, a seguradora terá o direito, após indenizar o sinistro, de cancelar o seguro ou cobrar a diferença do prêmio.

Companhia pede bateria de exames

Trata-se de um seguro de vida com a SulAmérica. O corretor de seguro protocolou um seguro de vida onde a companhia solicitou uma bateria de exames ao segurado. Porém a SulAmérica não pagaria estes exames, ou seja, o segurado deveria fazer por conta própria. Nesta negociação, haviam passado os 15 dias para a rejeição da proposta.

Embora a companhia não tenha rejeitado e proposta, ela não quer emití-la sem estes exames, por isso o corretor de seguros pediu a intermediação do Sincor-SP.

Resposta da Seguradora

A proposta não foi emitida. Não recusamos o risco, estamos aguardando o relatório médico solicitado. Assim que o corretor / proponente nos encaminhar o solicitado, a proposta será analisada quanto a aceitação. Poderemos usar a mesma proposta mediante o relatório médico e uma carta do proponente alterando o início de vigência.

Quanto ao prazo de 15 dias, a proposta apresentou críticas e ficamos aguardando a resposta.

Corretor de seguros sem comissionamento – Segunda Parte

Na matéria "Corretor de seguros sem comissionamento", publicada na última edição do JCS (Maio/2007 – nº 312), onde narra o caso do cliente que pediu uma transferência de corretagem, antes do término da vigência da apólice, todas as regras foram bem seguidas e com isso a seguradora em questão – Bradesco Vida e Previdência concluiu a transferência de corretagem com sucesso.

Porém, o assunto não foi encerrado. O corretor de seguros voltou a contatar o Disque Sincor afirmando que até a presente data, o comissionamento não foi pago a ele. A companhia afirma que o atual corretor não tem direito a esse comissionamento neste caso, pois não tem como mudar de corretor pelo produto em questão.

Segundo o Disque Sincor, neste caso há uma carta de transferência de corretor, nomeação de um novo corretor, com devidos documentos protocolados pelo anterior e pela Bradesco. Assim, o caso continua em aberto sem que as devidas comissões sejam pagas ao corretor de seguros de direito.

Errata

Na publicação nº 312, edição de maio do JCS, houve um equívoco ao publicar que a Cofins é de 3% para pessoa jurídica Lucro Presumido e que sua alíquota para empresas tributadas pelo Lucro Real é de 7,6%. O correto é 4% (quatro por cento) para ambas - sociedades corretoras de seguros e empresas tributadas pelo lucro real (sistema da não-cumulatividade).

A Lei nº 10.684/2003, em seu art. 18 diz: "Fica elevada para quatro por cento a alíquota da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – COFINS devida pelas pessoas jurídicas referidas nos §§ 6º e 8º do art. 3º da Lei no 9.718, de 27 de novembro de 1998."

Indicadores Econômicos

	Mai/2006	Jun/2006	Jul/2006	Ago/2006	Set/2006	Out/2006	Nov/2006
IGP-M	0,38%	0,75%	0,18%	0,37%	0,29%	0,47%	0,75%
TR mensal	0,1888%	0,1937%	0,1751%	0,2436%	0,1521%	0,1875%	0,1282%
Poupança Mensal	0,6897%	0,6947%	0,6760%	0,7448%	0,6529%	0,6884%	0,6288%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2,3005	2,1643	2,1762	2,1388	2,1742	2,1430	2,1668
Receita Brasil Seguros (1)	3,014	2,839	2,785	2,977	2,747	2,883	2,910
Receita SP Seguros (1)	1,361	1,376	1,323	1,403	1,327	1,376	1,387
Receita Brasil Auto (2)	1,429	1,321	1,312	1,418	1,244	1,277	1,236
Receita SP Auto (2)	0,588	0,555	0,545	0,591	0,549	0,537	0,527
Auto Veículos Produção (3)	241,6	224,9	222,9	244,3	204,1	227,4	222,1
Auto Veículos Licenciados (4)	164,1	148,4	165,8	178,5	159,4	175,3	182,7

	Dez/2006	Ano/2006	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Ano/2007
IGP-M	0,32%	3,85%	0,50%	0,27%	0,34%	0,04%		1,15%
TR mensal	0,1522%	2,04%	0,2189%	0,0721%	0,1876%	0,1272%	0,1689%	0,78%
Poupança Mensal	0,6530%	8,33%	0,7200%	0,5725%	0,6885%	0,6278%	0,6697%	3,32%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2,1380	-8,66%	2,1247	2,1182	2,0504	2,0339		-4,87%
Receita Brasil Seguros (1)	3,089	34,872	3,506	2,878	3,191			9,575
Receita SP Seguros (1)	1,474	16,438	1,732	1,414	1,537			4,683
Receita Brasil Auto (2)	1,374	16,268	1,558	1,365	1,508			4,431
Receita SP Auto (2)	0,585	6,740	0,648	0,566	0,610			1,824
Auto Veículos Produção (3)	189,4	2.611,0	205,3	203,5	247,0			655,8
Auto Veículos Licenciados (4)	204,8	1.927,7	152,9	146,8	193,5			493,2

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/Mês. Fonte: Anfavea (4) Unidades Mil/Mês. Fonte: Renavan

Imposto de Renda

Rendimento (R\$)	Alíquota (%)	Deduzir (R\$)
Até 1.313,69	Isento	-
De 1.313,70 até 2.625,12	15,0	197,05
Acima de 2.625,12	27,5	525,19

Outros indicadores

Ufir (extinta em dez/00)	1,7495
Ufesp	14,23
Salário Mínimo	380,00
Teto INSS	2.801,56
Salário - \ Salário até 435,56	22,34
Família / Salário de 435,57 a 654,67	15,74

Contribuição dos Segurados Empregados e Trabalhadores Avulsos

Faixas Salariais (R\$)	Alíquota para fins de recolhimento ao INSS (%)
Até 840,55	7,65
De 840,56 até 1.050,00	8,65
De 1.050,01 até 1.400,91	9,00
De 1.400,92 até 2.801,82	11,00
Empregador	12,00

Agenda de Obrigações para o mês de junho/2007

Dia OBRIGAÇÕES

- 05 IPI - DECENDIAL**
Fato Gerador: 3º Dec. Mai/2007
Documento: DARF 2 vias
- Bebidas: Código 0668
- Cigarros: Código 1020
- 06 FGTS**
Fato Gerador: Mai/2007
Documento: GFIP - 2 vias / Meio Eletrônico
CAGED
Referência: Mai/2007
Documento: Meio Eletrônico
SALÁRIOS
Referência: Mai/2007
Documento: Recibo - 2 vias
Nota: Verificar Convenção/Acordo Coletivo
- 08 DCTF - MENSAL**
Fato Gerador: Abr/2007
DACON - MENSAL
Fato Gerador: Abr/2007
IPI - DECENDIAL
Fato Gerador: 3º Dec. Mai/2007
Documento: DARF - 2 vias
- Códigos 0676 e 1097
CÓPIA GPS - ENVIAR AOS SINDICATOS
Referência: Mai/2007
Documento: Cópia do GPS/INSS
IRRF
Fato Gerador: Mai/2007

Dia OBRIGAÇÕES

- 11 INSS**
Fato Gerador: Mai/2007
Documento: GPS
- 13 IPI - DECENDIAL**
Fato Gerador: 1º Dec. Jun/2007
Documento: DARF - 2 vias
- Bebidas: Código 0668
- Cigarros: Código 1020
- 15 IPI - MENSAL**
Fato Gerador: Mai/2007
Documento: DARF - 2 Vias
- Demais produtos: Código 5123
- Cigarros: Código 5110
CIDE
Fato Gerador: Mai/2007
INSS
Fato Gerador: Mai/2007
Documento: GPS
- Contribuintes Individuais e Facultativos
- Segurado Especial
- Empregados Domésticos
- Associados de Cooperativa de Trabalho
CSL/COFINS / PIS - RETENÇÃO NA FONTE
Fato Gerador: 2ª Quinzena Mai/2007
Documento: DARF - 2 Vias

Dia OBRIGAÇÕES

- 20 PIS/PASEP - COFINS**
Fato Gerador: Mai/2007
Documento - DARF - 2 vias
IPI - DECENDIAL
Fato Gerador: 1º Dec. Jun/2007
Documento: DARF - 2 vias
- Códigos 0676 e 1097
SIMPLES
Fato Gerador: Mai/2007
Documento: DARF / SIMPLES
- 25 IPI - DECENDIAL**
Fato Gerador: 2º Dec. Jun/2007
Documento: DARF - 2 vias
- Bebidas: Código 0668
- Cigarros: Código 1020
- 29 CSL/COFINS / PIS - RETENÇÃO NA FONTE**
Fato Gerador: 1ª Quinzena Jun/2007
Documento: DARF - 2 vias
IRPF
Declaração de Ajuste Anual - 3ª Quota
- Carnê Leão: Código 0190
- Ganhos em Capital: Código 4600
- Ganhos em Bolsa de Valores: Código 6015
IRPJ/CSL - APURAÇÃO MENSAL
Fato Gerador: Mai/2007
Documento: DARF - 2 vias

OBRIGAÇÕES

- IRPJ/CSL - APURAÇÃO TRIMESTRAL**
Fato Gerador: 1º Trim. 2007 - 3ª Quota
Documento: DARF - 2 vias
IRPJ - SIMPLES
Fato Gerador: Mai/2007
- Lucro Alienação de Ativo: Código 6297
IPI - ME / EPP - MENSAL
Fato Gerador: Mai/2007
- Bebidas: Código 0668
- Cigarros: Código 1020
- Demais Produtos: Código 1097
IPI - DECENDIAL
Fato Gerador: 2º Dec. Jun/2007
Documento: DARF - 2 Vias
- Código 0676 e 1097
DIF - CIGARROS / BEBIDAS
Fato Gerador: Mai/2007
DNF
Fato Gerador: Mai/2007
- CONTRIBUIÇÃO SINDICAL - EMPREGADOS**
Fato Gerador: Mai/2007
- DIPJ - 2007**
Fato Gerador: Ano-calendário 2006

Assistência para eletrodomésticos



A Indiana Seguros lançou o Eletroassist, que cobre os custos de mão-de-obra para o conserto de eletrodomésticos com defeito, isto é, falha ou pane de fabricação de origem elétrica, eletrônica, mecânica ou outra que impeça seu uso normal. O benefício é oferecido exclusivamente aos clientes que possuem a

apólice do seguro residencial da empresa. A cobertura contempla o Plano Cozinha (fogão a gás, refrigerador, freezer e lavadora de louças) e o Plano Lavanderia (lavadora e secadora de roupas).

Fraude eleva custo de apólices

A fraude custa 4 milhões de libras esterlinas por dia, cerca de US\$ 7,98 milhões para as seguradoras e consumidores na Grã-Bretanha, segundo pesquisa conduzida pela Association of British Insurers (Associação das Seguradoras Britânicas - ABI, na sigla em inglês). O custo anual foi calculado em 1,6 bilhão de libras (US\$ 3,29 bilhões). De acordo com o levantamento, um em cada 10 adultos admitiu já ter fraudado o seguro do carro e da casa. Como resultado, o custo do seguro cresce em média 40 libras (US\$ 79) no preço pago por cada segurado.

SulAmérica condenada

A juíza Flávia de Almeida Viveiros de Castro, titular da 1ª Vara Cível do Rio de Janeiro, condenou a SulAmérica Seguros a pagar R\$ 10 mil, por danos morais, a Wilson Rodrigues de Oliveira, de 80 anos. A empresa pretendia reajustar ou limitar a cobertura do seguro de vida do cliente, sem previsão contratual. Para a juíza, é lícita a previsão de modificação das parcelas mensais quando o usuário passar para faixa etária mais avançada, mas isso deve ocorrer em percentuais ou fórmulas claramente definidos. Cabe recurso à decisão.

Porto Seguro lança cobertura para o setor de turismo

O turismo no Brasil é um setor com grande potencial de crescimento. Diante deste cenário, a Porto Seguro lança o seguro de acidentes pessoais para os hóspedes de hotéis. O Porto Seguro Acidentes Pessoais Coletivo - Hotéis / Hospedagem foi desenvolvido especialmente para proteger os hóspedes de qualquer acidente ocorrido durante todo o período de permanência no estabelecimento. Entre os eventos cobertos, estão práticas comuns nesses locais, como passeios de bicicleta, a cavalo, de charrete e caminhadas por trilhas do hotel, bem como atividades em quadras de esportes, pistas e, até mesmo, palestras e exposições.

Carta verde para veículos de passeio ou de aluguel

Carta Verde é o seguro obrigatório para os veículos de passeio ou aluguel quando em viagem aos países do Mercosul (Paraguai, Uruguai e Argentina). Trata-se de cobertura exclusiva de Responsabilidade Civil Facultativa, cobrindo danos materiais e corporais, conforme limites estabelecidos no bilhete, de acordo com o prêmio contratado. O corretor de seguros deve estar atento para oferecer aos seus segurados no caso de necessidade e aproveitar a oportunidade para mostrar coberturas adicionais que podem ser contratadas em caso de viagens internacionais (seguro saúde internacional, seguro bagagem, etc).

Receita cresce 11,8%

Segundo dados da Susep, o mercado faturou R\$ 8,9 bilhões no primeiro bimestre, sem contar o ramo saúde, sob jurisdição da ANS. Esse valor é 11,8% maior que o apurado no mesmo período de 2006. Ainda segundo a autarquia, a sinistralidade média do mercado caiu de 58% para 53% entre os dois períodos comparados. Já a soma dos sinistros retidos chegou a R\$ 2,6 bilhões no primeiro bimestre do atual exercício, apenas 2,9% a mais do que no acumulado em janeiro e fevereiro de 2006.





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


CARGLASS[®]
LÍDER MUNDIAL



O que já era bom ficou três vezes melhor.

Na Nova Campeões SulAmérica 2007, são 3 categorias, 3 premiações e 3 dias de diversão garantida no Club Med. Por isso, agora, todo mundo tem muito mais chances de ganhar. Suas vendas já estão valendo pontos. Participe.

Acesse sulamerica.com.br/campeoes2007 e conheça o regulamento e todos os detalhes desta campanha de vendas.

SulAmérica

associada ao **ING** 