

JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

SINCOR-SP

364 OUTUBRO 2011

UMA PUBLICAÇÃO MENSAL DO SINCOR-SP

EDIÇÃO ESPECIAL
DIA DO CORRETOR DE SEGURO



DPVAT

Sincor-SP é homenageado pela Polícia Militar por atendimento à população

Pág.19

CAMPOS DO JORDÃO

Aprimoramento reúne 700 corretores de seguros em Campos do Jordão e obtém mais de 80% de satisfação. Programação do evento "Rumo ao Topo" aprofunda a visão do profissional em quatro grandes temas: Vendas, Tecnologia, Gestão e Consumidor.

Págs 6 a 12



12 DE OUTUBRO, DIA DO CORRETOR DE SEGUROS

Categoria é homenageada pela Assembleia Legislativa de São Paulo. Pág. 18

Seguradores ressaltam a importância destes profissionais. Págs 14 e 15

NOVOS SEGUROS EMPRESARIAIS SEGMENTADOS. SOLUÇÕES SOB MEDIDA PARA SEUS CLIENTES.

ator

SEGURO YASUDA EMPRESARIAL ESCRITÓRIOS & CONSULTÓRIOS



- ✓ Cobertura para equipamentos portáteis em todo território brasileiro

SEGURO YASUDA EMPRESARIAL BARES & RESTAURANTES



- ✓ Cobertura de RC Guarda de Veículos
- ✓ Cobertura de RC por Fornecimento de Comida e Bebida

SEGURO YASUDA EMPRESARIAL HOTÉIS & POUSADAS



- ✓ Coberturas para danos e roubo de bens de hóspedes

SEGURO YASUDA EMPRESARIAL CONCESSIONÁRIAS



- ✓ Cobertura para danos causados a veículos ao ar livre, como vendaval e queda de granizo

- Pagamentos em até 7 vezes sem juros
- Assistência 24 horas completa
- Fácil contratação através de nosso sistema de cálculo - SYAS
- Transmissão eletrônica de propostas: garantia de emissão rápida e simples

Contact Center: 08000-131516

PARABÉNS!

12 de outubro
Dia do Corretor

Sem você, jamais poderíamos ter a melhor prestação de serviços do mercado.

 **YASUDA**
SEGUROS

Melhores serviços, mais seguro



Tudo seria mais complicado sem o Corretor de Seguros

Muito já se escreveu sobre o futuro. Entretanto, em sua maior parte, os livros acabam soando como uma mola metálica. Isso é o que os corretores de seguros procuram evitar no dia a dia.

Antes de mais nada, vale a oportunidade para falar um pouco sobre o corretor de seguros no período em que é homenageado.

Isso implica em concentrar, aplicar buscar o impacto, antes de chegarmos à descoberta.

Os corretores são como certos povos, sem hora para começar ou encerrar seu trabalho. Ele precisa igualmente conviver com uma parcela da sociedade fundamentada na deslealdade.

Costuma-se dizer que um norte-americano carrega uma série de cartões de visita, entre eles o do corretor de seguros. Ou seja, ele não sai de casa sem alguém que proteja seu patrimônio.

Quanto mais um corretor se empenha, maior é a sua relação com o cliente uma vez que a duração dos relacionamentos avança de forma crescente. A relação em que o “como vai - até logo” não existe na profissão. Pelo contrário. Corretor/cliente mantém uma relação amigável o tempo todo. Além disso, pesquisas mostram que os padrões de amizade da maioria das pessoas dão muitas satisfações.

São temas como esses que têm predominado em nossos encontros periódicos, buscando o crescimento do mercado como um todo.

É mais que apenas um conjunto de palestras ou uma exposição de produtos de alguns segmentos. É um desafio que se apresenta na era do conhecimento.

Em cada encontro concretiza-se uma etapa da qualidade fundamentada na inovação, na renovação, na evolução. Os resultados desses encontros se fazem sentir a curto e médio prazos, através da ampliação das ações no atendimento às mult crescentes demandas do consumidor/segurado, fortalecendo o círculo virtuoso da qualidade.

Ou bem nos equipamos, nos preparamos e demonstramos que temos capacidade de defender e manter nossos interesses ou, então, podemos até fazer muitos discursos, mas vamos acabar sendo atropelados.

Os corretores, além dessa defesa inarredável dos seus direitos, lutam permanentemente para implantar novas propostas, novos projetos.

Nesse processo acompanhamos de perto a tecnologia da informação, investimos na cultura do seguro, assumimos ações de âmbito social, oferecemos oportunidades sem precedentes à classe, enfim, procuramos caminhar em direção às fronteiras positivas que se abrem.

Apesar de amplo, este processo de construção não está terminado - e, aliás, não há na história exemplo de sociedades que progrediram sem permanente evolução de seus ideais.

Eu queria lhes dizer, principalmente, que nosso 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 ideia genial. Rumo não é um palpite. Rumo não é um gesto dramático ou demagógico. Rumo é uma construção.

E, sempre, há expectativa, pelo menos da minha parte, de que o novo possa contaminar o velho e melhorá-lo.

Queremos entender a dinâmica do mundo contemporâneo e lutar com base nela. Não podemos ficar olhando para o retrovisor. E julgando o presente ou o futuro com um olhar do passado.

Por isso mesmo, a evolução não para. Nesse sentido, o que posso prometer, em boa consciência, é esforço, seriedade e prudência.

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

Isso é o que vai permitir alcançar o triunfo da profissão.

“

*A jornada é a recompensa.
(Steve Jobs)*

CORRETOR
MELHOR
É CORRETOR SINCOR-SP

Mário Sérgio de Almeida Santos

sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	Tudo seria mais complicado sem o corretor de seguros
4	SUMÁRIO / EXPEDIENTE	
5	CARTAS	Correspondências Sincor-SP / Cartas dos Leitores
6		CAPA Sincor-SP prioriza o aprimoramento da categoria em evento em Campos do Jordão
13	DIVULGAÇÃO	Sincor-SP e parceiros homenageiam a categoria
14	DIA DO CORRETOR DE SEGUROS	O que te faz sentir seguro? Ter um corretor de seguros
18		DIA DO CORRETOR DE SEGUROS Assembleia Legislativa promove homenagem aos corretores de seguros
19	DPVAT	Sincor-SP recebe homenagem da Polícia Militar
20	RANKING	Setor de seguros cresceu 19% no primeiro semestre de 2011
	PROGRAMA SEGURO	Mostrando à população que seguro é um bem necessário
22	CCS-SP	Clube destaca Dia do Corretor e comemora 39 anos
	SINCOR NA MÍDIA	Aumento no número de furtos de veículos faz valor dos seguros crescer 20%
24	ACSINCOR	Encontro comprova o sucesso dos corretores de seguros que atuam com certificação digital
26	DADOS ECONÔMICOS INFORMAÇÃO LEGAL AGENDA	Autonomia do Corretor de Seguros Unisincor - Novembro
27	ESCADA ACIMA / ESCADA ABAIXO	Susep caça seguradoras irregulares PL 2269/2011
28	JOGO RÁPIDO	Comissão se reúne com Deputada Federal Mara Gabrilli
29	ANIVERSÁRIO	Sincor-SP completa 77 anos como uma entidade com estrutura e força
30	OUTRA LEITURA	Charge: Amarildo / Artigo: Marcos Morita

expediente

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Thais Ruco MTB 49.455/SP

e-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico),

Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber,

Alexandre Milanez Camillo, Cássia Maria Del Papa

Publicidade: Gabriela Raupp: (11) 3188-5068

e-mail: publicidade@sincorsp.org.br

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

Tiragem: 30.000 exemplares - Circulação Nacional

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **Mário Sérgio de Almeida Santos**

1º Vice-presidente: **Cássia Maria Del Papa**

2º Vice-presidente: **Leoncio de Arruda**

1ª Secretária: **Leilane Aparecida F. Strongren**

2º Secretário: **Carlos Alberto Pelais**

1º Tesoureiro: **Orlando Filipe de Gouveia**

2º Tesoureiro: **Flavio Bevilaqua Bosisio**

Suplentes da Diretoria Executiva: **Carlos Rapozo, Jorge Teixeira Barbosa, Celso Lopes, Cláudia Regina S. Camargo, Artur Cicone Jr., Francisco Orlando Chiomento, Juraci Alves**

Efetivos do Conselho Fiscal: **Júlio César Pasquinelli,**

Mauro Antonio Laranja, Júlio César Salles Murat

Suplentes do Conselho Fiscal: **Antonio Carlos F. de Oliveira,**

Lacir Marcondes de Melo, Diniz Nunes Caetano

Delegados Fenacor: Efetivo: **Leoncio de Arruda, Nelson Martins Fontana**

Suplentes de Delegados Fenacor: Manuel Dantas Matos, Umile Ritacco

Diretores Regionais:

ABCDMR: **Arnaldo Odlevati Jr**

ARAÇATUBA: **José Antonio Veschi**

ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Wagner Luiz Martins**

BARRETOS: **André Mendes Camillo**

BAURU: **Fernando Antonio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Carlos Aparecido Cunha**

FRANCA: **Paulo Batista de Alcântara**

GUARULHOS: **Luiz Carlos Ruivo**

JUNDIAÍ: **Simone Cristina Favaro Martins**

MARÍLIA: **Marco Antonio Mariano**

MOGI DA CRUZES: **Wilton José Nogueira**

NOVA ALTA PAULISTA: **Waldir Baessa**

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporalli**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Ricardo Ricci F. Santos**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente Oliveira Tozzo**

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

SANTOS: **Flávio Meleiro**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

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

SÃO JOSE DOS CAMPOS: **Luiz Roberto Pereira**

SOROCABA: **Gilson Domingues Moraes Filho**

TAUBATÉ: **Francisco Sérgio Casimiro**

ZONA LESTE: **Marcos Abarca**

ZONA NORTE: **Carlos Alberto B. de Lima**

ZONA OESTE: **Eduardo Vidal Pileggi**

ZONA SUL: **Francisco Vieira Nunes da Silva**

Gerência-geral Sincor-SP: **Albano Ribeiro Neto**

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

SINCOR SP

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

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

Tel.: (11) 3188-5000

www.sincorsp.org.br

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

correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Instalação de rastreadores sem o intermédio do corretor de seguros

Mensagem com mesmo conteúdo, enviada a diversas seguradoras: Alfa Seguradora, Allianz Seguros, Azul Seguros, Banco do Brasil, Bradesco Seguros, Chubb do Brasil Seguros, HDI Seguros, Itaú Seguros, Liberty Seguros, Mapfre Seguros, Marítima Seguros, Porto Seguro Seguros, SulAmérica Seguros, Tokio Marine Seguradora, Zurich Seguros

Recebemos neste sindicato reclamações de corretores de seguros associados com relação à instalação e manutenção de equipamentos de rastreamento.

O Sincor-SP, como legítimo representante da categoria dos corretores e corretoras de seguros no Estado de São Paulo, não concorda com o contato direto das empresas de rastreadores e/ou seguradoras com o segurado. Deverá ser contactado também o corretor de seguros.

Esse procedimento tem causado transtornos e problemas, pois o funcionário da empresa não se identifica corretamente e, por vezes, efetua contato e agendamento com a pessoa diferente do segurado ou segurada, tais como: empregadas, secretárias, recepcionistas e outros. Isso leva ao desencontro e descontrolo da instalação do equipamento.

Com relação à manutenção e devolução de equipamento, esse controle tem que ser de total responsabilidade da seguradora, não cabendo as providências do corretor de seguros.

Temos recebido reclamações de negativas de pagamento de indenização integral por roubo/furto com argumentação da seguradora de não instalação de equipamento e/ou sua manutenção.

Assim sendo, gostaríamos que o corretor de seguros fosse comunicado para melhor solução do assunto, devendo toda informação ser do seu conhecimento pelos caminhos legais de comunicação da seguradora.

Lembramos também que colocação de cláusulas restritivas nas condições gerais ou particulares de rastreadores nos contratos de seguros não tem a sua legalidade reconhecida pelos órgãos competentes.

No aguardo de suas providências.

Cordialmente,

Mário Sérgio de Almeida Santos

Presidente do Sincor-SP

São Paulo, 30 de setembro de 2011 (enviada carta impressa)

Por email, 06 de outubro de 2011 (devido à greve dos Correios)

Respostas recebidas de seguradoras:

Prezado Mário Sérgio,

A instalação de rastreadores gratuitamente nos veículos é autorizada pelos segurados e visa proporcionar-lhes o benefício de uma tarifação menos onerosa em decorrência da redução da sinistralidade nos casos de roubos e furtos, sendo sua instalação, manutenção e possível retirada no fim do contrato de seguro de competência da seguradora inclusive absorvendo esses custos.

Para que este risco realmente seja menor e tenhamos a efetividade da diminuição da sinistralidade neste tipo de sinistro através da instalação do equipamento rastreador, é imperativo que o agendamento e a instalação ocorram no menor pra-

zo possível para que não declinemos a aceitação do risco por decurso de prazo, ou ocorra algum sinistro sem a proteção do rastreador.

Visando agilidade na atividade de agendamento, instalação e desinstalação, nossos prestadores são treinados e orientados a contatarem os segurados o mais breve possível evitando que ocorram atrasos ou desencontros de datas e locais para que a instalação do equipamento ocorra.

O contato com o Corretor de Seguros é realizado quando foram esgotadas todas as possibilidades de contato com o segurado através de diversas tentativas e visa buscar o agendamento e instalação em tempo hábil. Entendemos que o acionamento do Corretor pode ocasionar demora para o contato e agendamento, desencontro de informações como datas e local da instalação, e principalmente subtrair um tempo precioso do Corretor para a realização de novos negócios.

Nossos Corretores são sempre informados sobre o cancelamento da aceitação do contrato de seguro em decorrência da não realização da instalação do equipamento rastreador que lembramos foi condicionada e também propiciou uma tarifação subsidiada em decorrência da redução de risco de sinistro de roubos e furtos.

Gostaríamos de enfatizar que sempre buscamos dar o melhor atendimento ao maior patrimônio de nossa Cia, o Corretor de Seguros, e trabalhamos focados para que possamos proporcionar o melhor atendimento, aliado a preços competitivos, produtos inovadores e qualidade de serviços.

Ficamos comprometidos a revisar nossos fluxos e processos e ao encontrarmos formas viáveis diferenciadas que resultem em melhor atendimento implantaremos de imediato.

Atenciosamente,

Jabis de Mendonça Alexandre

Vice-Presidente Unidade Automóvel Mapfre Brasil

Por e-mail, 06 de outubro de 2011

Prezado Mário Sérgio,

A carta que enviamos a você com relação ao assunto supra referenciado, esclarece o nosso procedimento, e entendo que isso foi mandado por vocês ao mercado segurador, não especificamente à Chubb. Portanto, se tiver algo que nos diga respeito diretamente, agradeceria muito que nos deixasse saber.

Apenas um comentário, se você me permite, a recuperação dos rastreadores deverá ter sim o acompanhamento do Corretor, e também a sua ajuda em trazer de volta este ativo que pertence à seguradora. Além do que, se nós devemos proceder sempre em parceria com o Corretor, ela tem que ir até o final do processo, pois entrar em contato com o segurado na hora da retirada do equipamento sem que o Corretor fale com o seu segurado, entendo não seria bom para nenhuma das partes, como você próprio menciona em sua carta.

Forte abraço,

Acácio Queiroz

Presidente Chubb do Brasil Seguros

Por e-mail, 10 de outubro de 2011

Bom dia!

Recebemos este comunicado, direcionado ao nosso diretor-geral em 06/10.

Apreciaríamos conhecer se existem casos concretos envolvendo a Azul Seguros, para verificarmos as referidas ocorrências.

Contamos com a habitual presteza na resposta.

Atenciosamente,

Hélio Braga

Comunicação – Matriz

Azul Seguros

Por e-mail, 10 de outubro de 2010

Caro Mário Sérgio

Verifiquei nossos procedimentos com relação aos contatos com os clientes e seus Corretores e apurei que nossos agendamentos são feitos com pessoal próprio, com autorização e monitoramento pelo Corretor do segurado.

Como houve a reclamação, deve ter havido algum erro de operação e por isso peço que me encaminhe quais foram os casos para avaliarmos o que aconteceu.

Grato,

Jayne Garfinkel

Porto Seguro Seguros

Por e-mail, 14 de outubro de 2011.

Caro Mário Sérgio,

1 – O agendamento da instalação de rastreadores com os Segurados tem por objetivo dar agilidade ao processo e minimizar riscos, uma vez que a Marítima libera as instalações após as emissões das apólices.

De acordo com as duas empresas de rastreadores que a Marítima tem parceria, trata-se de uma prática de mercado, até pela dificuldade de agenda e disponibilidade dos Segurados.

No momento do fechamento dos negócios nossos sistemas solicitam os telefones e as pessoas de contato, dos Segurados, portanto são os Corretores que prestam essas informações.

Em havendo dificuldades para o agendamento a Marítima entra em contato com os Corretores.

Vemos esse processo como prestação de serviços ao Corretor, uma vez que cabe a ele fechar o negócio e a Marítima cuida da operação, envolvendo o Corretor somente se necessário.

2 – Na Marítima os controles de manutenção e retirada de equipamentos também são feitos diretamente com o Segurado, não havendo nenhuma responsabilidade do Corretor de seguros.

3 – A Marítima não faz negativas de sinistros em situações onde não houve tempo hábil de instalação do rastreador, dentro dos prazos normais, e houve sinistro. Essas situações são analisadas caso a caso e não havendo má-fé as indenizações são liberadas normalmente.

Permanecemos à disposição para eventuais outros esclarecimentos.

Abraço!

José Carlos de Oliveira

Diretoria Automóveis - Marítima Seguros

Por e-mail, 14 de outubro de 2011

Prezado Sr. Mário Sérgio,

Em atenção à sua solicitação, cumpre-nos informar que essa seguradora está constantemente revendo seus processos e inovando seus serviços, sempre atenta às necessidades de seus clientes e corretores, tendo como objetivo principal a demonstração de total clareza em seus procedimentos.

Dentro desse conceito, ampliando ainda mais nossa comunicação, estamos implementando em nossos sistemas o disparo automático de e-mail ao Corretor, no momento de instalação de rastreadores, para seu melhor controle e acompanhamento do processo.

Cabe-nos ainda esclarecer que nossos produtos seguem estritamente as condições gerais registradas na Susep.

Ficamos à inteira disposição para eventuais dúvidas ou outros esclarecimentos.

Atenciosamente,

Milca P. Zambrini

Diretora Executiva Alfa Seguradora S/A

Por e-mail, 19 de outubro de 2011.

NOTA: Respostas recebidas até o fechamento da edição. Mais desdobramentos serão publicados posteriormente.



**Sincor-SP prioriza
o aprimoramento
da categoria em evento
que reuniu 700 corretores
em Campos do Jordão**



O Sincor-SP realizou um grande evento para aprimoramento da categoria em Campos do Jordão, entre os dias 23 e 25 de setembro, no Convention Center. Denominado “Rumo ao Topo”, numa alusão às montanhas da cidade, o evento apresentou uma série de aulas, que foram intituladas de escaladas, ministradas por gabaritados profissionais, que também são professores universitários. A programação foi dividida em quatro temas: Vendas, Tecnologia, Gestão e Consumidor. Os 700 corretores participantes também foram presenteados com material complementar de estudo.

Segundo o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, a entidade está priorizando o foco no conhecimento para a evolução do corretor. “Estamos caminhando para alcançar um novo modelo de eventos para o nosso segmento. Nosso objetivo é agregar aprendizado, reflexões e valores que possam ser utilizados no dia a dia pelos corretores de seguros”, explicou. Este formato foi baseado no conteúdo utilizado pela primeira vez no último Encontro de Corretores de Seguros do Estado de São Paulo e contou com total aprovação do público.

Sessão solene



Na noite do dia 23, sexta-feira, aconteceu a sessão solene de abertura do evento. A mesa da cerimônia foi composta pelos diretores executivos do Sincor-SP Mário Sérgio, presidente; Cássia Del Papa, 1ª vice-presidente; Leilane Strongren, 1ª secretária; Carlos Alberto Pelais, 2º secretário; Orlando Filipe de Gouveia, 1º tesoureiro; Flavio Bosisio, 2º tesoureiro. Leoncio de Arruda, 2º vice-presidente, não pôde comparecer, mas teve seu lugar reservado à mesa e recebeu uma salva de palmas. Também compôs a mesa Francisco Sérgio Casimiro, diretor do Sincor-SP em Taubaté e região, a qual engloba Campos do Jordão. Outras lideranças foram convidadas para integrar a mesa: Robert Bittar, presidente da Escola Nacional de Seguros e vice-presidente da Fenacor; Fabio Lúcio Costa, presidente do Sincor-PA e Odair Roders, presidente do Sincor-SC. Todos acompanharam a execução do Hino Nacional Brasileiro, cantado pelo tenor Richard Bauer.

“Mais uma vez o Sincor-SP está trazendo temas que podem melhor preparar os corretores de seguros para prosperarem seus negócios. Tenho certeza que o ‘rumo ao topo’ para os profissionais será de intensa atividade e desafios”, disse

o presidente Mário Sérgio.

O diretor da Regional Francisco Sérgio Casimiro deu as boas-vindas. “Nossa parte nós já fizemos: chegamos ao topo. Campos do Jordão é a cidade mais alta do Brasil”, brincou. “Falando a verdade, a diretoria do Sincor-SP trabalha para ver o corretor de seguros reconhecido em sua plenitude pela sociedade, alcançando o sucesso”, enfatizou.

Já Robert Bittar disse que o tema “Rumo ao Topo” se referia exatamente ao objetivo da Escola Nacional de Seguros, que é o de preparar com conhecimento o corretor de seguros para sucesso na superação de novos desafios. “Queremos também levar estas palestras para o segurado”, adiantou. Em seguida, foi exibido um vídeo do presidente da Fenacor, Armando Vergílio, convidando o público a participar do XVII Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, que será realizado de 23 a 25 de novembro, em Brasília. Mário Sérgio informou que duas das palestras do Congresso estarão a cargo de representantes do Sincor-SP: Riscos Declináveis e Certificação Digital.

Ao final da abertura, aconteceu um coquetel ao som do tenor Richard Bauer e a inauguração da Feira de Negócios, com estandes dos patrocinadores.

Dinâmica



No sábado, no início dos trabalhos, o profº Pêrsio Talarico fez uma dinâmica coletiva para preparar os corretores para aproveitarem ao máximo as palestras que seriam apresentadas ao longo do evento. Recentemente, ele recebeu um prêmio como um dos professores melhor avaliados da Fundação Getúlio Vargas. Também esteve no último evento do Sincor-SP em Águas de Lindóia, com uma participação muito elogiada.

Na dinâmica, ele abordou questões envol-

vendo vendas e negociação. Foi solicitada a todos uma mesma tarefa: formar um retângulo com determinadas especificações com papéis de quatro cores diferentes. Os materiais (papéis, cola, tesoura, régua) eram escassos e foram distribuídos aleatoriamente. Os participantes tiveram três minutos para negociar trocas e empréstimos de materiais. Ninguém conseguiu cumprir o que foi solicitado. “O que aconteceu? As pessoas têm posturas como ‘isso é fácil demais’, ‘desisto’ ou ‘tem alguma pegadinha’”. Não param para pensar que é mais simples do que parece, que havia diversas possibilidades. Atribuímos valores errados, subestimamos a informação que está sendo passada”, avaliou o professor. Segundo ele, o cliente está gritando o que ele quer e não está sendo ouvido. “Achamos que sabemos tudo sobre seguros. Vocês correram num efeito manada, esqueceram-se daquilo que sabem fazer, que é negociar. Meu conselho para cada um é: na contramão, faça diferente”, destacou.



Escalada 1: Performance em Vendas

Palestrante: Edison Talarico, professor de Marketing e Comunicação da ESPM e diretor da Thiene, empresa de consultoria de comunicação de vendas. Participou do último Conec, onde obteve muito sucesso.

O professor Edison Talarico fez uma ampla explanação sobre a necessidade dos corretores aprimorarem o contato com os clientes e aproveitarem novas oportunidades para obter uma melhor performance de vendas. “O antigo já não funciona como antes e temos que despertar interesse e conquistar o tempo de atenção do cliente, para não ficar invisível”, disse. Segundo ele, os clientes estão à procura de coisas que resolvam os seus problemas pessoais e todos estão ocupados demais para prestar atenção no que está sendo falado. “O número de contatos comerciais ao longo de um período torna-se a moeda do corretor e a falta de um planejamento diário certamente implicará em perdas financeiras para o profissional. Defendo a ideia de se contatar um número menor de

clientes, mas investir uma carga horária maior no mapeamento do perfil comportamental do assegurado”, ressaltou.

De acordo com o professor, o contato pessoal define o valor de um serviço e a sua ausência diminui, em muito, o valor do corretor. Para ele, as estratégias de abordagem para contatos iniciais, de reversão e ou de manutenção de clientes, devem ser desenhadas com profissionalismo, criando roteiros e pautas comerciais exclusivas para ligações telefônicas, email marketing, encontro em eventos e no período de renovação das apólices. “Se telefone resolvesse todos os nossos problemas comerciais, as operadoras de call center seriam presidentes das empresas. Temos que dar as mãos para os clientes no mínimo três vezes por ano, para sermos lembrados da nossa expertise”, destacou.

Por outro lado, ele aconselhou os corretores a adotarem mais a estratégia de cross-selling, que significa oferecer outros produtos a um cliente já existente. “Vender a um cliente já em carteira é até quatro vezes menos dispendioso do que fazê-lo a um cliente novo”, informou. Segundo ele, entre os benefícios de um bom cross-selling estão: aumento da fidelidade e a retenção, geração de valor para o cliente e rentabilidade para o fornecedor. E mais: aumento do conhecimento do cliente, criação de uma “fábrica de oportunidades” de venda e desenvolvimento da “perícia” do fornecedor. Em contrapartida, ele acredita que o crescimento da relação com o cliente mediante maior venda do mesmo produto ou serviço (up-selling), ou de versões mais avançadas dos mesmos, permite observar as seguintes características: encurtar o ciclo de vendas e otimizar o ritmo de negociações; obter compromisso de compra no futuro; descobrir novas aplicações de determinados produtos ou serviços; aumentar a penetração por cliente; consolidar a posição da empresa a médio e longo prazo”. Ao final, Talarico destacou: “mais resultado, com menor esforço, dá performance”.



Escalada 2: Utilizando a Tecnologia nas Atividades Comerciais

Palestrante: Prof.
Flávio Vaz Peralta,

vice-presidente da Telecheque. É responsável pela área Comercial e de Novos Negócios e especialista em utilizar tecnologia como ferramenta de prospecção e desenvolvimento de negócios.

A palestra de Vaz Peralta foi voltada para elencar as oportunidades geradas pela utilização da tecnologia para melhorar os negócios. Para ele, a tecnologia pode ser utilizada para gerar novas fontes de informação, fontes de contato e redes de relacionamento, uma vez que dá maior exposição ao corretor.

Segundo ele, a evolução da tecnologia nos trouxe um mundo novo. “Os militares dos EUA com toda tecnologia que empregam descobriram e conceituaram que o ambiente das guerras cria um ‘Mundo VUCA’ (Volatile, Uncertain, Complex, Ambiguous)”, o que o palestrante simplificou em “Muvuca”. Volátil, por ser inconstante, que muda a cada momento onde um evento aparentemente isolado pode causar grandes impactos mundiais; Incerto, porque as decisões não são permanentes; Complexo, por ser difícil de entender; e Ambíguo, porque as situações e problemas possuem diferentes significados e não estão mais tão claros como eram antes. Para os militares dos EUA a chave para trabalhar em um mundo VUCA é “Sensibilização e preparação.” “Esteja preparado para qualquer coisa, consciente das limitações e pontos fortes, conectado com seu ambiente, isso permite tomar a melhor decisão a qualquer momento”, enfatizou.

Como exemplo de uso de tecnologia nos negócios, ele citou as redes sociais, que têm transformado a forma de comunicar das pessoas. “Elas são um meio de se conectar a outras pessoas na internet e têm como objetivo aproximar grupos com interesses comuns, específicos e algumas vezes interesses especiais”, avaliou.

O professor destacou que o mundo das redes sociais se baseia em construir relacionamentos. “Quanto mais pessoas você conhecer, melhor. Talvez aquele seu velho amigo da escola esteja precisando de algo que você faz ou de algo que alguém faz e que você conhece e, neste caso, o poder está em sua base de relacionamento. É preciso fazer um esforço para criar valor aos seus ‘amigos da rede’. Isso provavelmente ge-

rará a possibilidade de fidelizar seus clientes”, recomendou.

Além disso, ele acrescentou que é possível coletar informações através das redes sociais para melhorar o negócio. Também frisou a importância de se preocupar com o que vai colocar na rede. “Hoje o cliente é ativo e conhece os produtos, pois pesquisa na internet antes de comprar. E nos julga o tempo todo; temos que passar uma boa impressão de nosso trabalho”, aconselhou.



Escalada 3: Quem é o Consumidor e Onde Encontrá-lo

Palestrante: Prof.
Marcos Pazini, do Provar
da USP. É titular do

IPC Marketing - Instituto de Pesquisa do Consumidor e fundador da Target Marketing, empresa especializada em pesquisa de mercado e especialista no tema do consumidor.

A apresentação de Pazini foi baseada em análises de gráficos do estudo anual IPC Maps, que tem servido de referência para diversas empresas, que procuram entender os movimentos do mercado consumidor, tanto em termos geográficos como em termos de classes econômicas e mudanças de hábitos da população. Este estudo trata diretamente do dinheiro disponível para consumo em cada município brasileiro e tem se mostrado um indicador mais confiável do que a simples análise do tamanho da população, ainda hoje adotada por muitas empresas. Também tem sido considerado melhor que a análise do PIB municipal, que pode apresentar indicadores distorcidos em municípios com características específicas, como exploração de petróleo, gás e outros derivados de petróleo. Segundo ele, a simples análise dos números do PIB municipal pode evidenciar valores elevados em um determinado mercado, mas não significa, necessariamente, que este dinheiro fica em poder da população deste município. “Prova disso, é o fato que o município com o maior PIB per capita do Brasil é São Francisco do Conde, na Bahia, desconhecido

de grande parte dos participantes, pelo fato de ser um município pequeno, mas que tem exploração de gás e ao redor de 35.000 habitantes em 2011. O valor do PIB per capita de 2008 é superior a R\$ 288 mil por habitante, enquanto à média nacional foi de pouco menos de R\$ 16 mil em 2008”, informou.

Um dos aspectos abordados por Pazini foi o deslocamento de consumidores da base para o centro da pirâmide, evidenciando uma importância cada vez maior dos consumidores da classe C, que se tornou tão importante no cenário atual de consumo. “De acordo com ele, aconteceram vários casos de insucesso na tentativa de vender produtos e serviços para esta população. “Os profissionais de marketing de muitas empresas acharam que podiam apenas oferecer produtos e serviços mais baratos a esta fatia da população, sem se preocupar em entender qual era sua demanda e quais eram suas expectativas em relação ao produto oferecido. Estes produtos e serviços foram rejeitados por esta população, que já não aceitava simplesmente a oferta de produtos apenas “baratos”, mas que queria algo a mais, ou seja, estes produtos e serviços tinham que estar adequados a demanda dessa população”, avaliou.

Outro ponto importante da apresentação diz respeito à perda de participação das capitais dos estados no cenário do consumo brasileiro. Segundo ele, em 1991, as capitais participavam com mais de 45% do consumo brasileiro. Em 2011, a projeção é a de que a força de consumo das capitais seja de 32,7%, “Está havendo migração do consumo para o interior dos estados, permitindo que a população possa continuar na sua cidade ou no seu estado natal, diminuindo o fenômeno da migração interna”, informou o professor. No Estado de São Paulo, este fenômeno aconteceu com redução do potencial de consumo nos municípios da região metropolitana e aumento em regiões como Campinas, Piracicaba, Ribeirão Preto e demais mercados do interior.

Os números de 2011 consolidam a importância da classe C (C1 e C2) que, mesmo segmentada, evidencia a potencialidade de consumo ao concentrar o maior contingente de domicílios urbanos – mais de 5 milhões, ou seja 43,4% dos domicílios paulistas –, respondendo por 23,1% de tudo que será consumido no Estado de São Paulo.



Escalada 4: Gestão de Pessoas e Sucesso Empresarial

Palestrante: Profª Izabela Mioto de Mattos, psicóloga e sócia-diretora da Arquitetura RH.

A palestrante chamou a atenção da plateia com a pergunta: “Por que algumas pessoas alcançam o sucesso profissional e outras não?”. Para tentar esclarecer esta questão ela recorreu a alguns dados do pensador contemporâneo Paul Stoltz. Segundo estudos realizados por ele, as pessoas passam por, no mínimo, 23 adversidades por dia. “Ouvimos falar de QI (Quociente Intelectual) e do QE (Quociente Emocional), mas ainda pouco ouvimos sobre o QA, que nada mais é do que o Quociente de Adversidade, termo cunhado por Stoltz”, destacou Izabela.

De acordo com ela, o Quociente de Adversidade está relacionado ao conceito de resiliência, muitas vezes considerada como uma importante competência no contexto organizacional. O termo, atualmente empregado no campo comportamental, é emprestado da física - a ciência se refere a resiliência como a capacidade que um determinado objeto tem em recuperar seu estado original após sofrer um impacto. Ou seja, é a habilidade que uma pessoa tem de superar as adversidades.

Segundo a psicóloga, existem três tipos de comportamentos que evidenciam as atitudes das pessoas perante as adversidades: Derrotistas, Acomodados e Alpinistas. Os derrotistas são pessoas que respondem às adversidades como se tivessem pouco ou nenhum tipo de controle sobre elas. Os Acomodados possuem um QA mais alto que o dos derrotistas, com um senso de controle razoável, mas tendem a desistir de seus objetivos quando o nível de adversidade é alto. Já os alpinistas possuem maior QA. As características desses profissionais são aquelas requeridas pela maioria das organizações em cenário, por exemplo, de crise mundial. “Alpinistas são aqueles que não aceitam que as adversidades os derrotem, são muito focados nos seus propósitos e objetivos e não desistem quando aparecem dificuldades. Ao escalar uma

montanha, estão sempre olhando para o topo”, explicou Izabela.

A palestrante elencou alguns passos da escalada para o desenvolvimento de equipes de alta performance que podem ser adotados pelos gestores: Passo zero - Preocupe-se com seu autodesenvolvimento; Passo um - Aprenda a ouvir ativamente; Passo 2 - Faça alinhamento de percepção; Passo 3 - Opte por dar feedback de maneira assertiva e frequente; Passo 4 - Aprenda a dar menos conselhos e a fazer mais perguntas; Passo 5 - Não pré-julgue; Passo 6 - Tenha foco em resultados; Passo 7 - Chegue no topo, desfrute de uma equipe de alto desempenho e de excelentes resultados!

Palestra de Encerramento: “A Arte de Reinventar-se”



Palestrantes: Equipe da Santa Gente. No mercado desde 2005, o grupo vem se destacando por oferecer palestras comportamentais e técnicas com características bem peculiares.

A Santa Gente realizou uma palestra-show com performances teatrais e canções para apresentar os tópicos sobre a Arte de Reinventar-se. Os quatro integrantes, liderados pelo jornalista e publicitário Flávio Ramos, utilizaram uma metodologia focada na sinergia, na interação e na integração de times empresariais. Entre as mensagens passadas pela equipe ao público, destacaram-se: O primeiro produto à venda é você. Primeiro o cliente vai gostar de você para depois comprar seu produto; Cliente não é Deus. Deus perdoa e o cliente não; Tudo tem um lado positivo. Sinistro é muito importante para o corretor de seguros, pois o consagra diante do cliente de vocês; Somos formados por quatro elementos: autoestima, autossuperação, afetividade e alegria; Nunca prive uma pessoa de ter esperança. A apresentação emocionou grande parte do público.



Debate entre seguradores e jornalistas do setor

O tradicional debate com seguradores aconteceu de forma inovadora. O Sindicato convidou representantes da imprensa escrita e especializada em seguros do Estado de São Paulo para fomentarem os questionamentos aos seguradores apoiadores desse evento. A ideia foi fazer algo bem dinâmico em que todos os debatedores pudessem participar sobre qualquer tema. A plateia também pôde interagir dirigindo suas questões diretamente ao presidente Mário Sérgio, que coordenou este painel. Ele sorteou o profissional da imprensa especializada que faria a pergunta e o respectivo segurador que daria a resposta.

Participaram as seguradoras Bradesco Seguros (Eugênio Velasques), Mapfre Seguros (Jonson Marques), Porto Seguro Seguros (Rivaldo Leite), SulAmérica Seguros e Saúde (Luciano Lima) e Zurich Seguros (Luiz Barsotti); e a imprensa: Revista Apólice (Kelly Lubiato), Revista Cobertura (Paulo Kato), Revista Segurador Brasil (Maurício Dias), Revista Seguro Total (André Pena) e Site Segs (Raul Marzochi). Entre outras perguntas, a revista Cobertura quis saber da Mapfre como a seguradora está trabalhando com o público jovem, adepto ao comércio eletrônico. A revista Apólice perguntou à SulAmérica se a companhia está incentivando o corretor de seguros a trabalhar com benefícios, principalmente saúde. A revista Seguro Total, por sua vez, questionou a Porto Seguro sobre a preocupação com a proteção ao consumidor e o papel das assessorias de seguros. Já o site Segs perguntou à Zurich o que achava das sugestões de corretores de seguros ao site de que as seguradoras deveriam

facilitar a transmissão de informações importantes aos corretores, sem que ele precise todo dia acessar o site de cada companhia. A revista Segurador Brasil perguntou à Bradesco sobre as estratégias de relacionamento nas redes sociais.

Esquenta Campos do Jordão



Para esquentar o frio de Campos do Jordão, a festa de encerramento do evento, na noite de sábado, teve muita animação. A banda All You Need Is Love fez todos reviverem a época dos Beatles. Formada por Sandro Peretto (John Lennon), César Kiles (Paul McCartney), Thomas Arques (George Harrison), Renato Almeida (Ringo Starr) e Anselmo Ubiratan (George Martin), coleciona coincidências entre seus integrantes e os verdadeiros Beatles – por exemplo, cada um tem a mesma estatura do beatle que representa – foi premiada em Liverpool pela sua performance, faz shows por todo o Brasil e exterior e esteve recentemente no reality show “A Fazenda”. A banda apresen-

tou sucessos como I Wanna Hold Your Hand, Yellow Submarine, Let it Be, e Something.

Feira de Negócios

Os patrocinadores Bradesco Seguros, Escola Nacional de Seguros, Fenacor - Federação Nacional dos Corretores de Seguros, Mapfre Seguros, Porto Seguro Seguros, SulAmérica Seguros e Saúde e Zurich Seguros tiveram estandes na feira de negócios, que aconteceu dentro do Convention Center.



Bradesco Seguros



Escola Nacional de Seguros



Fenacor - Federação Nacional dos Corretores de Seguros



Mapfre Seguros



Porto Seguro Seguros



SulAmérica Seguros



Zurich Seguros

Prêmios

Com a ajuda dos patrocinadores foram sorteados iPads no início de cada palestra, além de ingressos para o Conec – Congresso Estadual dos Corretores de Seguros que ocorrerá no ano que vem no Anhembi. Para receber o prêmio, o sorteado precisava estar presente na hora do sorteio.

RECEBERAM IPADS:

NOME	LOCALIDADE	PATROCINADOR
BRUNO CAPELLI	São José dos Campos	Zurich
ERIC ALEXANDRE GOMES	Ribeirão Preto	Porto Seguro
RAFAEL RONCARATE GUEDES	Penha – São Paulo- SP	Bradesco
SIBELE DA SILVA BENITES	Zona Sul – São Paulo – SP	Mapfre
MAURICIO GUIRÃO VERA	Zona Sul – São Paulo – SP	Sincor-SP
DULCELENA TREBEJO JORGE	Bauru - SP	SulAmérica

Alto índice de satisfação

A expectativa dos organizadores do evento foi superada em diversos momentos. A todos os participantes foi entregue uma avaliação sobre as apresentações técnicas. O índice de satisfação (dos respondentes) ultrapassou os 80% de aprovação.

Somando os percentuais “ótimo” e “bom”, considerando que a mínima performance no padrão Sincor-SP é aceitável, os resultados foram os seguintes: Dinâmica Rumo ao Topo (Pérsio Talarico) = 87,8%; Escalada – Performance em Vendas (Edison Talarico) = 89,9%; Escalada – Utilizando a Tecnologia nas Atividades Comerciais (Flávio Vaz Peralta) = 87,20%; Escalada – Quem é o Consumidor e Onde Encontrá-lo (Marcos Pazzini) = 81,1%; Escalada – Gestão de Pessoas e Sucesso Empresarial (Izabela Mioto) = 98,3%.

12 de Outubro Dia do Corretor de Seguros

Parabéns

aos profissionais que asseguram o bem-estar de muitas famílias.



Corretor

Conheça o que temos para oferecer.

Você ajuda seus clientes a investir no futuro e em qualidade de vida.

- Rede de Convênios com ofertas para o cliente aproveitar a vida e pagar menos
- Pecúlio, Seguros de vida e acidentes pessoais
- Mensalidades acessíveis
- Empréstimo Consignado, mediante aprovação e de acordo com as taxas e normas vigentes

E o GBOEX investe em você.

- Campanha TOP DE VENDAS 2011: prêmios em dinheiro e, no fim do ano, 01 carro 0Km
- Excelente comissionamento
- Atendimento diferenciado
- Treinamento individualizado



0800 541 2483
www.gboex.com.br gboex@gboex.com.br

Unidade de Negócios São Paulo: Largo São Francisco, 34 – 6º andar
Subdistrito SÉ - Fone: (11) 3101-6116 - unsp@gboex.com.br

divulgação

Sincor-SP e parceiros homenageiam a categoria em divulgação à população

Há muitos anos o Sincor-SP vem utilizando a mídia de outdoors para consolidar o nome do corretor de seguros junto à população em geral. Tradicionalmente, na época do Dia do Corretor de Seguros, há um reforço neste tipo de publicidade. O objetivo é lembrar ao consumidor que o corretor é o seu legítimo defensor nas operações de seguros.

Assim, durante todo o mês de outubro diversos outdoors estabelecidos em pontos estratégicos do Estado de São Paulo estão exibindo a mensagem: "O que te faz sentir seguro? Ter um corretor de seguros". O slogan foi criado a partir da pergunta realizada por Leoncio de Arruda, no Programa Seguro, ao final de cada entrevista realizada: "O que te faz sentir seguro?". Nestas ocasiões, Leoncio deixa o convidado livre para responder sobre qualquer campo, mesmo que não se refira ao setor de seguros. No caso dos outdoors, o Sincor-SP se encarregou da resposta, enfatizando que ter um corretor de seguros deixa tudo mais seguro.

A divulgação é acompanhada de logo do Sincor-SP e de um parceiro. Participaram: Bradesco Seguros, Porto Seguro Seguros, HDI Seguros, Marítima Seguros, Fenacor – Federação Nacional dos Corretores de Seguros e Autoridade Certificadora AC Sincor.



Outdoors espalhados em todo o Estado

Com patrocínio dos parceiros:



CORRETOR. UM DOUTOR EM SEGUROS.

Uma homenagem da Admix a você que identifica, propõe e torna possível o acesso de muitas empresas e pessoas a todos os seguros que o mercado oferece.

12 de outubro – Dia do Corretor de Seguros

Admix
consultoria

“O que te faz sentir seguro? Ter um corretor de seguros”

Seguradores comentam a razão desta frase!



“O Corretor de Seguros é um personagem mais do que fundamental para o mercado segurador nacional. A Alfa Seguradora reconhece de maneira muito evidente esta realidade, a ponto de considerar a aliança com nossos corretores como um dos valores fundamentais que formam o tripé da Companhia. Parabéns a todos os Corretores e Corretoras pelo Dia.”

**Milca Zambrini,
diretora Executiva
da Alfa Seguradora**



“Quem contrata um seguro busca segurança. E só quem procura um corretor de seguros encontra isso. A qualificação técnica, o conhecimento do mercado e a sensibilidade para entender as necessidades específicas de cada cliente fazem do corretor o melhor aliado na hora de contratar um seguro.”

**João Francisco Borges da Costa,
presidente da HDI Seguros**



“Para nós, da Berkley Brasil, o Corretor de Seguros, além de ser o distribuidor exclusivo de nossos produtos, é aquele que com profissionalismo e competência entende as necessidades de seus clientes e busca no mercado a solução ideal. O crescimento da companhia, o desenvolvimento e aperfeiçoamento de seus produtos só é possível graças à relação direta e intensa que mantemos com esse importante e fundamental personagem do mercado segurador.”

**José Marcelino Risdén,
diretor Presidente da Berkley Brasil**



“O que te faz sentir mais seguro? Ter um corretor de seguros. A campanha do Sincor-SP traduz muito bem a importância deste profissional não só para o mercado segurador, mas para a população, de um modo geral. Corretor, é fundamental que você ocupe cada vez mais seu espaço. Esteja sempre preparado para atender as demandas, porque o seu papel é de grande importância. Conte sempre com a Centauro Vida e Previdência. Parabéns a todos os corretores pelo seu dia e muito obrigado pela parceria e confiança.”

**Ricardo Iglesias Teixeira,
presidente da Centauro
Vida e Previdência**



“Os corretores são responsáveis pela oferta dos produtos e disseminação da cultura do seguro. Além de intermediar negociações entre seguradoras e segurados, estes profissionais atuam como consultores, pois também prestam assistência aos clientes durante toda a vigência da apólice e garantem transações seguras. Os corretores são nosso único canal de vendas e o trabalho de nossos parceiros é fundamental para o desenvolvimento de nossos negócios.”

**Akira Harashima,
presidente da Tokio Marine Seguradora**



“Segurança é ter para quem ligar, na hora em que você precisa! Quer seja na cotação, ou no sinistro, o seu corretor de seguros está sempre com o telefone ligado, à sua disposição para melhor atendê-lo! No Brasil, particularmente, ocorreu um tipo de milagre da multiplicação dos peixes neste segmento nos últimos 10 anos. Hoje, os Corretores de Seguros são mais de 70 mil e garantem à grande maioria dos profissionais das Entidades Seguradoras uma receita líquida e certa. Obrigado a todos vocês e parabéns pelo seu dia!”

**Farid Eid Filho,
presidente Grupo ACE Brasil**



“Com o contínuo crescimento do mercado segurador brasileiro, o papel do corretor de seguros vem ganhando cada vez mais importância. O consumidor final se torna cada vez mais exigente e o corretor de seguros vem preencher este papel de orientar e atender às demandas deste público, que precisa e quer proteger aquilo que com muito esforço conquistou. O corretor de seguros é o consultor especializado que faz chegar ao cliente, de forma correta, o seguro que, de fato, se ajuste à sua necessidade. Neste dia do corretor, parabéns a toda a categoria e agradeço por todo esforço e empenho. A Zurich preza profundamente esta parceria com os corretores, que vem aprofundando ao longo dos anos, e reforça que está de portas abertas a todos vocês. Parabéns e forte abraço, CORRETOR DE SEGUROS!!!”

**Marcus Vinicius Martins,
CEO de Seguros Gerais
da Zurich Seguros**



“Envio um abraço em nome da Allianz e em meu nome a todos os corretores. Esta data é importante para celebrarmos o sucesso de nossa parceria. Vivemos um momento de grandes oportunidades e o corretor tem papel fundamental no crescimento do mercado de seguros. Parabéns, Corretor!”

**Max Thiermann,
presidente da Allianz Seguros**



“O corretor de seguros é o profissional qualificado que apresenta soluções que facilitam o dia a dia das pessoas e das empresas, que asseguram o bem-estar de muitas famílias, protegendo suas vidas, suas conquistas, orientando e planejando o futuro de cada indivíduo. Nosso sucesso reside na tranquilidade de contar sempre com o trabalho desses profissionais. A eles nosso muito obrigado.”

**Sérgio Luis Renk,
presidente Executivo do GBOEX**



“A Zurich no segmento de Vida e Previdência tem crescido a taxas elevadas nos últimos tempos no Brasil. O Corretor teve um papel fundamental neste processo. É importante dizer que focamos nossos produtos na necessidade do cliente e do Corretor, sendo que nossos produtos têm um papel fundamental na sua carteira como um todo e oferecem uma fonte de renda mais constante e de longo prazo. Em nome da Zurich, desejo sucesso a todos e agradeço pela parceria. Tenho certeza de que conquistaremos ainda mais no futuro. Parabéns por tudo!!!”

**Richard Vinhosa,
CEO de Vida e Previdência
da Zurich Seguros**



“O corretor de seguros é a garantia do cliente de que seu patrimônio será adequadamente protegido, pois ele é o profissional preparado para oferecer-lhe as soluções adequadas a cada necessidade específica de proteção. Além disso, só o corretor de seguros pode oferecer um atendimento adequado aos seus clientes no momento em que eles precisarem de seus seguros.”

**Hidenori Endo,
diretor presidente da Yasuda Seguros**



“ A Marítima Seguros é uma companhia que sempre apostou na relação com o Corretor de Seguros, justamente pelo fato de ter a mais absoluta convicção de que esse profissional é o elo mais importante na cadeia de utilização do serviço de seguros. É o corretor de seguros quem vai direcionar e esclarecer o cliente, desde o seu primeiro contato com a seguradora e é ele quem está ao lado do segurado, em momentos críticos em que este precisa de tranquilidade e de uma boa orientação. Aproveito para deixar aqui uma mensagem aos meus amigos Corretores de Seguros: relacionem-se com seus clientes de mente aberta, ajudem-nos a resolver seus problemas. Sua atuação é percebida através de sua atitude, sua dedicação e seu comprometimento. Ouvir seus clientes e orientá-los a solucionar seus problemas é a melhor maneira de continuar elevando o bom nome da categoria. Mais do que um consultor, você é um solucionador de problemas e, portanto, deve cultivar um relacionamento duradouro com seus clientes. Esses valores são inestimáveis para nós, da Marítima, e reforço nosso compromisso de ajudá-los a serem campeões de atendimento no que for necessário. ”

Francisco Vidigal Filho,
vice-presidente da Marítima Seguros



“ Toda profissão desempenha um papel importante dentro da sociedade. Existem alguns profissionais, entretanto, que são diferenciados. São profissionais que têm como objetivo cuidar do cliente, de sua respectiva família e de um bem conquistado. Este profissional é o corretor de seguros. Uma categoria especial, da qual a MAPFRE Seguros se orgulha e respeita. Respeito este que é demonstrado por meio do apoio que a empresa oferece aos seus parceiros de negócios, seja por meio de treinamentos, de ferramentas que facilitem seu dia a dia ou por oferecer aos corretores produtos de qualidade, possibilitando assim que ele atenda às exigências de seus clientes. Por essa imensa prestação de serviços ao Brasil, e por possibilitar que façamos parte desta missão, é que nós da MAPFRE - umas das maiores companhias do segmento de todo o território Nacional - desejamos a todos os corretores os sinceros parabéns. Para a MAPFRE, os corretores são mais do que parceiros de negócios. São amigos! Feliz Dia dos Corretores. ”

Marcos Eduardo dos Santos Ferreira,
presidente Executivo da MAPFRE Seguros



“ No meu entendimento o corretor de seguros é o profissional mais qualificado e habilitado para prestar a consultoria adequada ao cliente, conforme suas necessidades. É esse profissional que sabe “traduzir” para o consumidor os principais conceitos e consegue determinar quais são as garantias mais adequadas ao seu perfil. Além disso, o corretor é elemento fundamental no contrato de seguros, pois ele preza pelo equilíbrio das relações de negócios e pelo cumprimento das diretrizes da função social do contrato de seguros, cujo objetivo é proporcionar tranquilidade, garantia e capacidade de recuperação de perdas para os indivíduos e para a sociedade em geral. ”

Márcio Magnaboschi,
diretor Comercial da MetLife



“ Sempre tratamos a excelência no atendimento aos corretores como questão estratégica. O corretor de seguros é o profissional mais preparado e indicado para aqueles que pretendem contratar um seguro, seja para proteger o carro, a empresa, a residência, a vida, o futuro dos seus clientes. É o corretor quem pode analisar as necessidades de cada cliente, oferecendo as coberturas e serviços que melhor se enquadram naquele perfil. ”

Fabio Luchetti,
vice-presidente Executivo da Porto Seguro Seguros



“ Para nós, o corretor de seguros não vende apenas apólices de seguros. Ele desempenha papel relevante de difundir a cultura do seguro e leva ao cliente o conceito de proteção, tranquilidade à vida, à saúde, ao futuro e ao patrimônio das pessoas. ”

Marco Antonio Rossi,
presidente do Grupo Bradesco Seguros



“ Costumamos dizer na SulAmérica que o corretor de seguros é o seguro do consumidor contra aborrecimentos. Na nossa visão, este é o profissional mais adequado para ajudar o consumidor na hora de escolher as proteções que precisa, pois possui a experiência necessária para indicar as coberturas mais adequadas, além de orientar os clientes quanto aos riscos que, muitas vezes, nem ele sabe que está exposto. O corretor de seguros é o principal parceiro de negócio da SulAmérica. Tem sido assim há 115 anos e continuará sendo no futuro. ”

Thomaz Cabral de Menezes,
presidente da SulAmérica Seguros e Previdência



“ O corretor de seguros tem papel fundamental na comercialização dos nossos produtos. Ele é um especialista, a pessoa habilitada na praça para o trato entre o cliente final e nossa empresa. Para a Capemisa Vida e Previdência, o corretor de seguros é a principal rede de distribuição dos produtos da Companhia. Atualmente, contamos com mais de quatro mil corretores que levam nossos produtos a famílias em todo o país, oferecendo proteção e um futuro tranquilo a milhares de brasileiros. ”

José Augusto da Costa Tatagiba,
diretor Presidente da Capemisa



“ A Chubb Seguros tem na sua filosofia a escolha do corretor de seguros, como o seu principal canal de distribuição. É por meio da parceria que estabelecemos com esse profissional, que oferecemos a cada segurado, os produtos e serviços que mais atendem a sua necessidade. Essa parceria sólida e duradoura, ao logo dos mais de 165 anos de fundação da Chubb, nos enche de orgulho e satisfação, além de ser um fator fundamental na disseminação da cultura de seguros no nosso país. Uma aliança que só traz bons resultados e a cada dia nos dá a certeza do acerto dessa escolha. Por isso, a nossa fusão é com o corretor! ”

Acacio Queiroz,
CEO presidente da Chubb do Brasil Seguros



“ No Brasil, o corretor se consolidou como o canal de distribuição de seguros. Com a evolução do mercado e o conhecimento cada vez maior do consumidor sobre diversos produtos, o papel do corretor se fortalece porque vai muito além da oferta e cuidado com o pós-venda. Definitivamente ele passa a desenvolver um trabalho de consultoria e planejamento de longo prazo na proteção do patrimônio de seus clientes. Por isso o seu papel é tão importante, e nós não poderíamos deixar de parabenizá-los nesta data. ”

Marcos Machini,
vice-presidente comercial da Liberty Seguros



“ São poucos os setores da atividade econômica que têm o desenho que temos. Muito disso deve-se ao fato de termos na ponta os Corretores, uma força de vendas, parceria de anos firmada com base no respeito e comprometimento mútuo. É uma fórmula de sucesso. ”

Rafael Moliterno,
presidente da Seguros Unimed



TUDO PARECE FÁCIL QUANDO VOCÊ TEM ALGUÉM AO SEU LADO. NO NOSSO CASO, 17 MIL CORRETORES POR TODO O BRASIL.

O cliente procura o corretor que oferece o melhor seguro. A MAPFRE trabalha com o corretor para ter as melhores oportunidades. E tanto o cliente quanto o corretor podem sempre confiar na gente. Porque ser diferente é ter com quem contar. Na hora de contratar ou renovar o seu seguro, procure um Corretor de Seguros MAPFRE.

Da esquerda para a direita:

Heloisa Dias Kniss - Heloisa Kniss Corretora de Seguros Ltda. - Blumenau - SC
Antonio Marcos de Oliveira - Siena Corretora de Seguros Ltda. - São Paulo - SP
Carlos Alberto Villela - R.V. Unitas Admr e Corretora de Seguros Ltda. - Jaboticabal - SP
Pedro Menezes Júnior - Menezes Júnior Corretora de Seguros Ltda. - Aracaju - SE
Domingos Sávio Machado - DSM Administradora e Corretora de Seguros Ltda. - Brasília - DF
Helena Kniss - Heloisa Kniss Corretora de Seguros Ltda. - Blumenau - SC

 **MAPFRE**
SEGUROS
A seguradora diferente.

Assembleia Legislativa promove homenagem aos corretores de seguros



Mário Sérgio em seu discurso, o Deputado Estadual Fernando Capez e corretores de seguros

A categoria dos corretores de seguros foi homenageada pela Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo, no dia 14 de outubro. Motivada pelo Dia do Corretor de Seguros, comemorado na antevéspera, a sessão solene foi conduzida pelo deputado Fernando Capez, acompanhado pelo presidente do Sincor-SP Mário Sérgio. Na ocasião, Capez destacou que o evento foi autorizado pelo deputado Barros Munhoz (que preside a casa) e aprovado por unanimidade pelo colégio de líderes da Assembleia. “Não se pode convocar uma sessão solene por um motivo qualquer e, por isso, estamos orgulhosos de estar aqui”, frisou.

Em seu discurso, Fernando Capez destacou o encaminhamento do Projeto de Lei 339/2010, que tem por objetivo obrigar a presença do corretor de seguros, pessoa física ou jurídica, em todos os estabelecimentos que realizam a comercialização de seguros. Destacou que a apresentação do projeto é perfeitamente cabível, pois a Constituição Federal de 1988 determina ser competência concorrente à União, aos Estados e ao Distrito Federal legislar sobre consumo e responsabilidade por dano ao consumidor. Ele também encaminhou a Moção nº 7/2010 ao presidente da Câmara dos Deputados e aos líderes de bancada de todos os partidos, sugerindo a apresentação e aprovação de projeto de lei que obriga a presença do corretor no momento da realização de um contrato de seguro.

“Não há categoria que defenda tão bem os consumidores como a do profissional de seguros qualificado, que pode impedir o seu cliente de cometer algum tipo de erro por desconhecer cláusulas específicas e o segmento como um todo”, disse. Ele também fez elogios ao trabalho do Sincor-SP. “O Sindicato dos Corre-

tores de Seguros de São Paulo tem tamanha importância porque dá respaldo a essa importante categoria profissional. Assim, esta é uma homenagem não só da Assembleia, mas de toda a sociedade paulista, que diz ao corretor de seguros o nosso ‘muito obrigado’”.

Para Capez, chega a ser um contrassenso usar a palavra seguro para fazer um contrato sem a presença do especialista no assunto. “Acontece justamente o contrário, cria-se insegurança. Há 23 anos atuo no Ministério Público, agora estou licenciado para atuar como deputado, e, portanto, já vi muitos casos de consumidores prejudicados por terem feito seguro sem a expertise do corretor. É o corretor quem, ao logo de um relacionamento, leva em consideração as necessidades e possibilidades do segurado e continua trabalhando durante toda a vigência da apólice”, defendeu.

Em determinado momento, Capez anunciou que a tribuna exclusiva, que só pode ser usada por deputados, naquele momento pertencia ao Sincor-SP. Em seguida, passou a palavra ao presidente Mário Sérgio. “É para mim motivo de muito orgulho receber – em nome dos corretores de seguros do Estado de São Paulo – esta homenagem tão significativa. Temos uma profissão que nos possibilita ajudar pessoas e a levar esperança em momentos em que, muitas vezes, a tristeza e o desespero se instalaram. Em nossa atividade, temos também muita satisfação quando vivenciamos a oportunidade de oferecer proteção a uma família, a um bem conquistado com muito suor e a uma empresa que emprega pessoas. Em momentos como estes, nós sentimos a sensação do dever cumprido e dos benefícios que proporcionamos à sociedade.

Este é nosso papel como corretor de seguros. Por isso, deputado Fernando Capez, quando um estabelecimento que vende seguros conta com a presença de uma corretora ou corretor de seguros habilitado, toda a população acaba usufruindo do direito à justiça social e ao desenvolvimento econômico”. O presidente do Sincor-SP reforçou que a homenagem à classe é, por extensão, um reconhecimento à luta muitas vezes anônima de todo o segmento de seguros em prol do progresso econômico e da estabilidade social. “Por fim, agradeço a cada um dos meus colegas. Em especial, mando uma vibração muito forte e positiva ao meu irmão Leoncio de Arruda que hoje não pôde estar conosco. Deixo meu respeitoso abraço, em nome de toda a categoria, aos nobres legisladores desta assembleia”. Após a cerimônia, o Sincor-SP ofereceu um coquetel no Hall Monumental da Assembleia Legislativa.

Na oportunidade, o Sincor-SP também esteve representado pela sua diretoria executiva: Cássia Del Papa, Leilane Strongren, Carlos Pelais, Orlando de Gouveia e Flavio Bosisio; por um dos membros de sua diretoria regional: Francisco Sérgio Casimiro (Taubaté); e por um integrante da coordenação de Comissões: Edna Rubello (Comissão Feminina). Estiveram ainda presentes o presidente do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo, Nilson Arello Barbosa; o presidente eleito da Aconseg-SP (Associação das Assessorias de Seguros), Jorge Teixeira; o presidente da Câmara dos Corretores de Seguros de São Paulo (Camaracor), Pedro Barbato Filho; e o presidente do Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP), Osmar Bertacini.

dpvat

Sincor-SP recebe homenagem da Polícia Militar por atendimento à população

No dia 30 de setembro, o Sincor-SP recebeu homenagem da Polícia Militar de São Paulo pelo trabalho social de atender e esclarecer a população para recebimento do Seguro Obrigatório de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres (DPVAT).

A homenagem foi direcionada ao presidente Mário Sérgio e à 1ª vice-presidente Cássia Del Papa, que lideraram a ação do sindicato. Eles receberam Medalha ao Mérito Comunitário durante o 14º aniversário da Comissão Estadual de Polícia Comunitária. O evento contou com a presença de autoridades, como o Comandante da Polícia Militar do Estado de São Paulo Cel. Álvaro Camillo e a primeira dama do Estado e presidente do Fundo Social de Solidariedade do Estado de São Paulo D. Lu Alckmin.

A honraria foi instituída pelo Decreto Estadual nº 45.214/2000 e “destina-se a galardoar personalidades civis e militares, policiais militares e entidades públicas ou particulares, que, por sua atuação excepcional, tenham se destacado em ações comunitárias, apoiando e valorizando as atividades da Polícia Militar do Estado de São Paulo”.

O Sincor-SP firmou convênio de cooperação com a Polícia Militar em dezembro do ano passado. Por meio desse acordo — que envolve também o Corpo de Bombeiros, a Polícia Rodoviária e a CET — todos os boletins de ocorrência relativos a acidentes com veículos no Estado de São Paulo passaram a indicar o endereço mais próximo de uma das 30 Regionais do Sincor-SP, para que o interessado receba as orientações necessárias e agilize o recebimento da indenização.



Diretores do Sincor-SP com comandante da PM de São Paulo Cel. Álvaro Camillo e o presidente da Centauro Ricardo Teixeira



Mário Sérgio e Cassia Del Papa recebem medalhas em nome do Sincor-SP



OFERTAS ESPECIAIS NO MÊS DO CORRETOR DE SEGUROS.

CELTA 2 PORTAS FLEX 2012 0KM

À VISTA A PARTIR DE

R\$ 24.218,19

OU MENSAIS A PARTIR DE

R\$ 498,56

AR-CONDICIONADO

Aproveite! Consulte mais ofertas.



Faça revisões em seu veículo regularmente.

SINCOR SP

www.carrera.com.br

Av. Eliseu de Almeida, 747 • Butantã
Emerson Santos • (11) 3724.9250 • emerson.santos@carrera.com.br
Karina Rossini • (11) 3724.9252 • karina.rossini@carrera.com.br

Av. Gastão Vidigal, 177 - Ceasa
Carlos Pécora • (11) 3649.2049 • carlos.pecora@carrera.com.br
William Faustino • (11) 3649.2110 • william.faustino@carrera.com.br

Promoção válida apenas para: (1) Celta 0km LS 2 portas 11/12 cód. R9C, pint. sólida. À vista a partir de R\$ 24.218,19 ou no plano anunciado com entrada de R\$ 4.843,63 ato + 60 parcelas de R\$ 498,56 (com o primeiro vencimento para o cliente em 30 dias). Total financiado de R\$ 34.757,23. Todas e quaisquer taxas cobradas pela instituição financeira não estão incluídas nas parcelas/entrada. Consulte-as com os vendedores. No valor financiado incidirão juros de 1,98% a.m. e 26,97% a.a. mod. Leasing. Planos válidos para faturamento pessoa jurídica até dia 31/10/2011. Sujeito a aprovação de crédito e as possíveis restrições estarão sujeitas a avaliação de financeira indicada pela Carrera. As taxas poderão ser alteradas s/ prévio aviso caso ocorram mudanças significativas no mercado financeiro. Todos os veículos Chevrolet estão em conformidade c/o PROCONVE - Prog. De Controle de Poluição do Ar por Veic. Automotores. A Chevrolet Carrera se reserva o direito de corrigir possíveis erros gráficos. Imagens ilustrativas.

Setor de seguros cresceu 19% no primeiro semestre de 2011

De acordo com levantamento do Sincor-SP, o setor de seguros encerrou o primeiro semestre de 2011 com um faturamento de R\$ 40,5 bilhões (sem VGBL e com seguro saúde). Em comparação com o primeiro semestre do ano passado, o crescimento foi de 19,3%. Se considerado o seguro obrigatório (DPVAT), o montante foi de R\$ 36,5 bilhões. Em ambos os casos, os números superam as taxas de inflação do período.

A exemplo dos anos anteriores, a Bradesco Seguros se manteve no topo do mercado com uma participação de 21,37%. A seguradora Banco do Brasil-Mapfre, com uma fatia de 12,1%, aparece na vice-liderança. A SulAmérica Seguros vem a seguir com uma parcela de 12%.

O ramo de Automóveis apresentou faturamento de R\$ 10,1 bilhões, ante R\$ 9,4 bilhões no mesmo período de 2010 (uma variação positiva de 7,5%). Se for considerado o DPVAT, o montante chega a R\$ 14 bilhões, contra os R\$ 12,8 bilhões do primeiro semestre do ano passado. A liderança nesse segmento continua com a Porto Seguro (27% de participação). A seguradora Banco do Brasil-Mapfre ocupa o segundo posto, com 16,1% do mercado, seguido da Bradesco Seguros (14%).

No ramo Patrimonial, a receita total no primeiro semestre deste ano foi de R\$ 4,4 bilhões — uma variação positiva de 18,7% em relação ao mesmo período de 2010. Nesse seg-

mento, o Itaú detém a maior parcela do mercado (23,6%), seguido por Banco do Brasil-Mapfre (12,4%) e pela Allianz (9,5%).

No ramo de Pessoas (sem VGBL), o faturamento no primeiro semestre de 2011 foi de R\$ 9,3 bilhões. O crescimento nesse segmento foi bastante expressivo: quase 25% em relação a 2010. A liderança ficou com Banco do Brasil-Mapfre (18%), seguido de Bradesco (16,3%) e Itaú (13,9%).

O Seguro Saúde alcançou o patamar de R\$ 8,8 bilhões (crescimento de 27,5%). Duas companhias — Bradesco e SulAmérica — somam mais de 80% de participação no mercado: Bradesco tem 49,5% e SulAmérica 33,2%.

RANKING DE SEGUROS – 1º SEMESTRE 2011 - TOTAL (SEM VGBL, COM SAÚDE)

GRUPOS (2011)	VALORES	PART. %	GRUPOS (2010)	VALORES	PART. %		
1	BRDESCO	7.799.056	21,37%	36	FATOR	81.687	0,22%
2	BANCO DO BRASIL-MAPFRE	4.442.472	12,17%	37	CONFIANÇA	69.465	0,19%
3	SULAMÉRICA	4.407.677	12,08%	38	SAFRA	68.637	0,19%
4	PORTO SEGURO	3.764.211	10,31%	39	COFACE	59.805	0,16%
5	ITAÚ	2.889.689	7,92%	40	UBF	59.613	0,16%
6	ALLIANZ	1.507.285	4,13%	41	PREVIDÊNCIA DO SUL	51.552	0,14%
7	SANTANDER	1.375.830	3,77%	42	EXCELSIOR	50.736	0,14%
8	LIBERTY	957.324	2,62%	43	FAIRFAX	47.337	0,13%
9	CAIXA SEGUROS	929.770	2,55%	44	BERKLEY	43.159	0,12%
10	HDI	783.568	2,15%	45	QBE	42.593	0,12%
11	TOKIO MARINE	766.841	2,10%	46	BANESTES	39.664	0,11%
12	MARÍTIMA	661.360	1,81%	47	AMERICAN LIFE	30.221	0,08%
13	ZURICH	483.671	1,33%	48	CESCE	29.184	0,08%
14	UNIMED	451.010	1,24%	49	SABEMI	23.524	0,06%
15	CARDIF-LUIZA	424.403	1,16%	50	SINAF	22.982	0,06%
16	HSBC	416.919	1,14%	51	AUSTRAL	22.699	0,06%
17	ACE	389.315	1,07%	52	CAPEMISA	20.220	0,06%
18	CHUBB	387.943	1,06%	53	FEDERAL	17.353	0,05%
19	MET LIFE	343.473	0,94%	54	PANAMERICANA	15.567	0,04%
20	ICATU	312.301	0,86%	55	SALUTAR	14.506	0,04%
21	RSA SEGUROS	184.754	0,51%	56	EULER-HERMES	13.507	0,04%
22	YASUDA	177.669	0,49%	57	CREDITO E CAUCION	13.314	0,04%
23	ASSURANT	176.267	0,48%	58	POTTENCIAL	11.176	0,03%
24	VIRGINIA	168.259	0,46%	59	MBM	8.760	0,02%
25	NOTREDAME	163.128	0,45%	60	ALIANÇA DA BAHIA	7.441	0,02%
26	ALFA	159.355	0,44%	61	CENTAURO	7.205	0,02%
27	MITSUI	146.311	0,40%	62	CRÉDITO À EXPORTAÇÃO	6.910	0,02%
28	TEMPO	132.567	0,36%	63	INVESTPREV	4.790	0,01%
29	PRUDENTIAL	132.252	0,36%	64	GENTE	4.000	0,01%
30	CHARTIS	130.018	0,36%	65	USEBENS	2.629	0,01%
31	GENERALI	129.675	0,36%	66	COSESP	825	0,00%
32	NOBRE	127.680	0,35%	67	KYOEI DO BRASIL	302	0,00%
33	J. MALUCELLI	120.099	0,33%		TOTAL	36.500.573	100,00%
34	MONGERAL	85.294	0,23%		DPVAT	3.971.230	
35	MUTUAL	81.764	0,22%				

programa seguro

AUTOMÓVEL

GRUPOS (2011)	VALORES	PART. %
1 PORTO SEGURO	2.698.886	26,68%
2 BANCO DO BRASIL-MAPFRE	1.629.412	16,11%
3 BRADESCO	1.420.089	14,04%
4 SULAMÉRICA	1.063.503	10,51%
5 LIBERTY	792.423	7,83%
6 HDI	671.854	6,64%
7 ALLIANZ	543.494	5,37%
8 TOKIO MARINE	310.637	3,07%
9 MARÍTIMA	209.197	2,07%
10 CHUBB	130.830	1,29%
11 ZURICH	116.588	1,15%
12 ALFA	108.150	1,07%
13 YASUDA	74.614	0,74%
14 NOBRE	62.117	0,61%
15 MITSUI	57.484	0,57%
16 MUTUAL	50.831	0,50%
17 GENERALI	50.700	0,50%
18 CONFIANÇA	30.540	0,30%
19 RSA SEGUROS	26.362	0,26%
20 CAIXA SEGUROS	24.938	0,25%
21 BANESTES	23.190	0,23%
22 ASSURANT	6.716	0,07%
23 VIRGINIA	5.410	0,05%
24 GENTE	2.706	0,03%
25 CARDIF-LUIZA	2.504	0,02%
26 USEBENS	1.504	0,01%
TOTAL	10.114.678	100,00%
DPVAT	3.971.230	
TOTAL	14.085.908	
TOTAL	40.471.803	

VGBL

GRUPOS (2010)	VALORES	PART. %
1 BRADESCO	6.655.453	32,73%
2 BRASILPREV	5.039.844	24,78%
3 ITAÚ	4.527.429	22,26%
4 SANTANDER	1.691.568	8,32%
5 CAIXA SEGUROS	974.237	4,79%
6 HSBC	784.522	3,86%
7 SAFRA	176.500	0,87%
8 ICATU	116.226	0,57%
9 MET LIFE	100.314	0,49%
10 BANCO DO BRASIL-MAPFRE	85.490	0,42%
11 SULAMÉRICA	74.651	0,37%
12 PORTO SEGURO	64.068	0,32%
13 ALFA	46.862	0,23%
14 UNIMED	6.522	0,03%
15 INVESTPREV	2.119	0,01%
16 MONGERAL	1.200	0,01%
17 BANESTES	255	0,00%
18 ZURICH	-11.730	-0,06%
TOTAL	20.335.530	100,00%

SAÚDE

GRUPOS (2011)	VALORES	PART. %
1 BRADESCO	4.344.768	49,50%
2 SULAMÉRICA	2.919.721	33,27%
3 PORTO SEGURO	401.686	4,58%
4 UNIMED	311.647	3,55%
5 ALLIANZ	248.267	2,83%
6 MARÍTIMA	184.417	2,10%
7 NOTREDAME	163.128	1,86%
8 TEMPO	132.567	1,51%
9 ITAÚ	56.095	0,64%
10 SALUTAR	14.506	0,17%
TOTAL	8.776.802	100,00%

PESSOAS (SEM VGBL)

GRUPOS (2011)	VALORES	PART. %
1 BANCO DO BRASIL-MAPFRE	1.692.128	18,16%
2 BRADESCO	1.522.194	16,33%
3 ITAÚ	1.299.923	13,95%
4 SANTANDER	1.241.938	13,33%
5 HSBC	414.732	4,45%
6 MET LIFE	343.473	3,69%
7 CAIXA SEGUROS	322.452	3,46%
8 ICATU	311.304	3,34%
9 CARDIF-LUIZA	278.282	2,99%
10 SULAMÉRICA	224.509	2,41%
11 PORTO SEGURO	163.169	1,75%
12 UNIMED	139.351	1,50%
13 ACE	132.557	1,42%
14 PRUDENTIAL	132.252	1,42%
15 CHUBB	126.115	1,35%
16 TOKIO MARINE	119.861	1,29%
17 ZURICH	104.584	1,12%
18 MONGERAL	85.211	0,91%
19 ASSURANT	80.641	0,87%
20 SAFRA	52.908	0,57%
21 PREVIDÊNCIA DO SUL	51.552	0,55%
22 GENERALI	43.545	0,47%
23 LIBERTY	41.708	0,45%
24 QBE	39.277	0,42%
25 ALFA	37.005	0,40%
26 MARÍTIMA	35.390	0,38%
27 AMERICAN LIFE	30.216	0,32%
28 ALLIANZ	28.471	0,31%
29 SABEMI	23.524	0,25%
30 SINAF	22.982	0,25%
31 CONFIANÇA	20.501	0,22%
32 CAPEMISA	20.220	0,22%
33 RSA SEGUROS	19.273	0,21%
34 FEDERAL	17.353	0,19%
35 BANESTES	16.474	0,18%
36 PANAMERICANA	15.567	0,17%
37 NOBRE	12.477	0,13%
38 MBM	8.760	0,09%
39 MUTUAL	8.084	0,09%
40 ALIANÇA DA BAHIA	7.854	0,08%
41 CENTAURO	7.205	0,08%
42 CHARTIS	6.839	0,07%
43 INVESTPREV	4.790	0,05%
44 VIRGINIA	3.429	0,04%
45 HDI	2.878	0,03%
46 YASUDA	2.817	0,03%
47 GENTE	1.285	0,01%
48 MITSUI	1.026	0,01%
49 COSESP	825	0,01%
50 KYOEI DO BRASIL	302	0,00%
51 EXCELSIOR	49	0,00%
52 FATOR	37	0,00%
TOTAL	9.319.298	100,00%

PREVIDÊNCIA

GRUPOS (2010)	VALORES	PART. %
1 BRADESCO	1.373.956	29,81%
2 BRASILPREV	1.039.866	22,56%
3 ITAÚ	858.161	18,62%
4 SANTANDER	305.581	6,63%
5 HSBC	193.112	4,19%
6 CAIXA SEGUROS	189.499	4,11%
7 SULAMÉRICA	124.267	2,70%
8 MONGERAL	117.062	2,54%
9 CAPEMISA	114.228	2,48%
10 ICATU	91.672	1,99%
11 PORTO SEGURO	75.338	1,63%
12 MAPFRE	45.694	0,99%
13 MET LIFE	21.271	0,46%
14 UNIMED	21.058	0,46%
15 NOSSA CAIXA	12.454	0,27%
16 SAFRA	8.816	0,19%
17 INVESTPREV	8.759	0,19%
18 ALFA	4.366	0,09%
19 ZURICH	2.292	0,05%
20 SABEMI	1.741	0,04%
21 PREVIMAX	45	0,00%
22 DAYPREV	7	0,00%
23 CENTAURO	1	0,00%
TOTAL	4.609.249	100,00%

CONFIRA O ESTUDO COMPLETO, COM TODOS OS RAMOS E A COMPARAÇÃO COM ANOS ANTERIORES, NO SITE: WWW.SINCORSP.ORG.BR NO LINK RANKING

Mostrando à população que seguro é um “bem” necessário

Com um formato dinâmico e ágil, o “Programa Seguro” é exibido aos domingos, a partir de 20h, na TV Gazeta. Apresentado por Leoncio de Arruda – 2º vice-presidente do Sincor-SP e Carol Minhoto, a atração recebe convidados influentes do mercado de seguros. Por meio de matérias especiais, entrevistas e um canal aberto para perguntas do telespectador, a proposta é transformar a noção coletiva do que é seguro com informações reais e bem fundamentadas, mostrando que é um “bem necessário”, como diz Leoncio, e recompensador.



Dia 04 de setembro - Marcus Vinicius Martins, CEO de Seguros Gerais da Zurich

REPRISE



Dia 11 de setembro - Luciano Portal Santanna, Superintendente da Susep

REPRISE



Dia 18 de setembro - Dirceu Tiegs, vice-presidente comercial da MAPFRE Seguros

Em entrevista conduzida pelo presidente da Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo, Pedro Barbato Filho – que, excepcionalmente, substituiu o apresentador titular, Leoncio Arruda – Dirceu Tiegs explicou o crescimento da empresa, uma das maiores seguradoras do mercado. “De origem espanhola, a Mapfre está em 23 países e já investe há 20 anos no Brasil. Todo recurso que ganhamos aqui é reinvestido no País. A Mapfre no Brasil neste ano está crescendo 19% e nos últimos 11 anos foi a empresa que mais cresceu, porque investimos muito. Temos parceria com novos corretores. Neste ano, estamos com 13.300 PJ e mais 7 mil PF – são 1100 a mais do que no ano passado”, informou Tiegs.



Dia 25 de setembro - Elza Aguiar, presidente da Marinho Despachantes

Para Pedro Barbato Filho (substituto do apresentador titular, Leoncio de Arruda) a empresária fez questão de ressaltar o empenho da Marinho Despachantes em disponibilizar soluções que maximizem a qualidade do atendimento oferecido pelo mercado segurador. A presidente da Marinho demonstrou seu respeito pelos corretores, frisando a importância da parceria com o Sincor-SP, por meio do qual os associados têm acesso a “serviços diferenciados a um custo também diferenciado. Sempre que posso, eu faço questão de deixar claro para os corretores que eles devem usufruir de toda a infraestrutura oferecida pela Marinho”.

No site www.programaseguro.com.br é possível assistir aos vídeos das apresentações.

Clube destaca Dia do Corretor de Seguros e comemora 39 anos de atuação



Mário Sérgio e Nilson Arello; Aniversário do CCS-SP

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) realizou seu almoço mensal, desta vez fechado para os associados, no dia 04 de outubro, no Terraço Itália, em São Paulo. Na ocasião foram comemorados o Dia do Corretor de Seguros, 12 de outubro, e o aniversário de 39 anos do Clube, fundado em 05 de outubro de 1972 – este, com direito a bolo e parabéns.

De acordo com dados apresentados pela diretoria do CCS-SP, o mercado para os corretores no País está em crescimento. No Brasil, existem hoje 70 mil profissionais (entre PF e PJ), que geram 300 mil empregos diretos e, pelo menos, 500 mil indiretos. Os corretores respondem por 80% da venda total de seguros no País.

O presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, participou do evento e abordou um tema bastante discutido entre os corretores de seguros após a publicação na coluna Informação Legal do JCS de setembro: Regularidade do registro na Susep. É obrigação da corretora de seguros manter seu cadastro em ordem e atualizado. Na ocorrência de qualquer alteração no cadastro sem a comunicação à Susep, dentro dos prazos legais, a corretora estará sujeita a penalidades administrativas como advertência ou até mesmo a suspensão da habilitação. A comunicação deverá ocorrer em até 30 dias e o envio dos documentos em até 60 dias.

A programação contou com uma apresentação do mentor Nilson Arello Barbosa e dos demais membros da diretoria executiva do CCS-SP – Alexandre M. Camillo, José Valdecyr Saoncella, André de Cicco Julião, Braz Romildo Fernandes e Cláudio Cambraia da Silveira. Eles lembraram que o Dia do Corretor de Seguros é no dia 12 de outubro, quando também se comemora o Dia de Nossa Senhora Aparecida e o Dia das Crianças. Assim, aproveitaram a coincidência de datas para relacionar as partes de forma peculiar. Primeiro, ressaltaram que o corretor de seguros é “Anjo da guarda do segurado”. “Quantos segurados já não rezaram por uma ajuda do ‘Santo Corretor de Seguros?’”, questionaram. Em seguida, comentaram que “o bom corretor vai além das cotações de seguros, pois conhece o cliente, encontra a solução mais adequada e está a postos para ajudar até mesmo num acidente de madrugada”. Em seguida, o corretor de seguros foi comparado a uma criança. “É apavorado com os impostos e custos para manter sua empresa, vulnerável às mudanças do mercado... Sonha com o que vai ser quando sua empresa crescer. Tantos projetos a realizar!”, brincaram.



27/09/2011



Aumento no nº de furtos de veículos faz valor dos seguros crescer 20%

A EPTV, emissora afiliada à rede Globo em Araraquara (SP), veiculou matéria mostrando que o aumento de roubos de veículos na região resultou num reajuste no preço dos seguros para veículos. Sobre o assunto falou José Roberto Placco Rodriguez, diretor da regional Araraquara do Sincor-SP. Somente na região de Araraquara, houve um aumento de 20% de julho até setembro. “No geral, quando for renovar (o seguro), se ele tiver um modelo que é muito furtado, ele vai ter um custo reajustado na renovação do seguro”, disse Rodriguez.

19/09/2011



Sindicato faz palestra sobre a importância do seguro DPVAT

A EPTV, emissora afiliada à rede Globo em Piracicaba, deu destaque, em seu noticiário, à palestra sobre o DPVAT promovida pelo Sincor-SP nessa cidade. Para falar sobre o assunto, a reportagem entrevistou Carlos Alberto Caporali diretor da regional Piracicaba do Sincor/SP. O objetivo do encontro foi explicar todo procedimento aos profissionais que mantêm contato direto com a população, principalmente os que lidam com vítimas de acidentes com veículos. “Em Piracicaba, são 179, em média, por ano. A expectativa é ampliar esse número em 20%, ou seja, divulgar maciçamente o serviço na comunidade para que mais pessoas possam usufruir deste benefício”, diz Caporali.

O ESTADO DE S.PAULO

Um setor com bom potencial

Em seu artigo, publicado todas as segundas-feiras no jornal O ESTADO DE S. PAULO o especialista em seguros Antonio Pentead Mendonça comentou o seminário “O Setor de Seguros - Uma Alternativa Profissional” promovido pelo Sindicato das Seguradoras do Estado de São Paulo (Sindsegsp) e o Centro de Integração Empresa Escola (CIEE). “O assessor do Sindicato dos Corretores de Seguros, Márcio Pires, num verdadeiro show, explicou o que é e como funciona a atividade seguradora, para, dentro dela, inserir o corretor de seguros e mostrar o enorme potencial profissional que esta categoria oferece, tanto para quem deseja atuar como empregado das corretoras, como para quem deseja ser um corretor autônomo ou mesmo abrir uma corretora de seguros”.



Sabe o que seria do nosso dia a dia sem a sua ajuda? Um grande aborrecimento.

**12 de outubro, Dia do Corretor de Seguros.
Parabéns pelo seu dia.**

Uma homenagem da seguradora que trabalha para fazer com que seguros e previdência não sejam um aborrecimento na sua vida e na de seus clientes.

SulAmérica. Se aborrecer pra quê?

SulAmérica

associada ao **ING** 



Encontro comprova o sucesso dos corretores de seguros que atuam com certificação digital

O Sincor-SP, responsável pelas operações da AC Sincor, AC Sincor RFB e AC Fenacor, realizou no dia 07 de outubro, em São Paulo, um grande encontro das Autoridades de Registro formadas por corretores de seguros que atendem na emissão de certificados digitais. Participaram representantes das 50 Autoridades de Registro da AC Sincor em atuação no momento e também das em processo de credenciamento, representando mais de 100 pontos de atendimento espalhados pelo País e especialistas em internet, que apresentaram as perspectivas de crescimento para o setor.

O presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos, esteve presente na ocasião como também responsável pelas Autoridades Certificadoras AC Sincor, AC Sincor RFB e, recentemente, AC Fenacor. Ele explicou que o encontro teve o objetivo de contribuir com o trabalho de disseminação da certificação digital em todo o Brasil. “A distribuição dos certificados digitais está sendo ótimo negócio para nossa categoria. Tivemos muito sucesso com este produto. Este negócio está nas mãos dos corretores de seguros porque somos uma categoria proativa, acostumada a ir atrás do cliente e atender bem”, afirmou.

Inicialmente, foi feita uma avaliação do segmento desde sua criação até o momento. A AC Sincor foi criada para viabilizar o documento eletrônico exigido por legislação do setor de seguros (Circular Susep 277/04) para que as apólices pudessem ser assinadas através da internet. Entretanto, o corretor de seguros acabou encontrando na certificação digital um lucrativo negócio. Ele se transformou em uma espécie de cartório para documentos eletrônicos e ganhou

maior respeitabilidade. A rede, que começou no Estado de São Paulo, recentemente firmou acordo para atuação nacional.

Perspectivas de expansão



E/D: Manuel Matos e Mário Sérgio

As apresentações dos convidados para o encontro foram voltadas para a expansão das AR's no País. Durante o encontro, foi divulgado que nos próximos quatro anos o número de AR's deverá pular de 50 para 2 mil, chegando a cada uma das cidades do interior do Brasil. Nas capitais, deverão ser montadas uma em cada bairro.

Manuel Matos, diretor do Sincor-SP especialista em certificação digital, falou sobre a expansão da rede. “Estamos trabalhando para que vocês possam ter mais resultado para re-investirem em seus negócios”, disse, anunciando novos investimentos em infraestrutura. Manuel, responsável pela implantação da AC Sincor através de sua empresa Via Internet, atualmente concede a ela suporte técnico e mercadológico.

O consultor de marketing da Via Internet, Rodrigo Paiva, apresentou novas demandas para certificação digital, obrigadoriedades do Governo e da iniciativa privada, que vão possibilitar a expansão dos negócios e do número

de AR's por todo o Brasil. “Vamos crescer com novas AR's, sempre respeitando locais onde já existem outras unidades, pois não vamos concorrer entre nós”, adiantou.

Alessandra Levy, da área marketing do Google, por sua vez, trouxe modernas estratégias de divulgação e marketing para as AR's impulsionarem seus negócios. Segundo ela, a maior parte do tempo de escolha de produtos por parte dos consumidores acontece online. “Com a certificação digital, vocês têm um diferencial, pois tudo vai acontecer online e as pessoas precisarão de vocês”, afirmou.

O consultor de economia para o mercado de seguros, Francisco Galiza, fez projeções para as empresas corretoras de seguros com a entrada no novo ramo. “Certificação digital pode ser, nos próximos anos, o maior negócio para o corretor de seguros, só perdendo para automóvel”, estimou.

No encontro, foram apresentados ainda três cases de sucesso de corretores de seguros, que afirmaram ter revolucionado seus negócios com a aposta na certificação digital. “O corretor de seguros tem imaginação muito grande e está trabalhando para criar novas oportunidades”, argumentou Francisco Chimento, da AR Daschi. “Certificação digital é ótimo negócio para o corretor de seguros. Os clientes vão até minha corretora para atendimento de certificação digital e acabam também fechando contratos em seguros”, revelou Artur Cicone, da AR Life Santos. “O investimento na AR foi o que melhor poderia ter acontecido para minha corretora de seguros”, garantiu Eduardo Minc, da AR Minc.



**Corretor de Seguros, com você,
comemoramos boas notícias todos os dias.
Mas a de hoje é especial: é o seu dia.**

Todos os dias, você é um dos primeiros a saber de cada realização na vida dos nossos Clientes. Por isso, no seu dia e em todos os outros, a **Tokio Marine** trabalha para fortalecer ainda mais a nossa parceria.

12 DE OUTUBRO. PARABÉNS, CORRETOR.

Corretor de Seguros. Nosso principal parceiro de negócios.

Indicadores Estatísticos

	OUT 10	NOV 10	DEZ 10	ANO 10	JAN 11	FEV 11	MAR 11	ABR 11
IGP-M	1.01%	1.45%	0.69%	11.32%	0.79%	1.00%	0.62%	0.45%
TR mensal	0.0472%	0.0336%	0.1406%	0.69%	0.0715%	0.0524%	0.1212%	0.0369%
Poupança Mensal	0.5474%	0.5338%	0.6413%	6.90%	0.5719%	0.5527%	0.6218%	0.5371%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.7014	1.7161	1.6662	-4.31%	1.6734	1.6612	1.6287	1.5733
Receita Brasil Seguros (1)	4.491	4.575	4.916	53.000	5.276	4.603	5.006	4.749
Receita SP Seguros (1)	2.114	2.129	2.343	25.130	2.542	2.298	2.404	2.263
Receita Brasil Auto (2)	1.823	1.825	2.182	22.854	2.063	1.856	2.121	1.929
Receita SP Auto (2)	0.757	0.720	0.895	9.389	0.874	0.752	0.846	0.735
Auto Veiculos Produção (3)	318.0	319.7	283.7	3,644.1	262.0	320.8	294.5	280.1
Auto Veiculos Licenciados (4)	303.2	328.5	381.6	3,515.2	244.9	274.2	306.1	289.2
INCC - FGV (5)	0.20%	0.37%	0.67%	7.77%	0.41%	0.28%	0.43%	1.06%

	MAI 11	JUN 11	JUL 11	AGO 11	SET 11	OUT 11	ANO 11
IGP-M	0.43%	-0.18%	-0.12%	0.44%	0.65%		4.15%
TR mensal	0.1570%	0.1114%	0.1229%	0.2076%	0.1003%	0.0620%	1.05%
Poupança Mensal	0.6578%	0.6120%	0.6235%	0.7086%	0.6008%	0.5623%	6.22%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.5799	1.5611	1.5563	1.5872			-4.50%
Receita Brasil Seguros (1)	4.952	5.136	4.977				34.699
Receita SP Seguros (1)	2.408	2.469	2.551				16.935
Receita Brasil Auto (2)	2.090	2.024	2.062				14.145
Receita SP Auto (2)	0.838	0.790	0.833				5.668
Auto Veiculos Produção (3)	303.5	295.6	307.2	325.3			2,389.0
Auto Veiculos Licenciados (4)	318.5	304.3	306.2	327.4			2,370.8
INCC - FGV (5)	2.94%	0.37%	0.45%	0.13%			6.20%

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

INSS | Contribuições Previdenciárias

1. SEGURADO EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)
Até 1.107,52	8
De 1.107,53 até 1.845,87	9
De 1.845,88 até 3.691,74	11

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

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%):	Empregado	Empregador	Total
Até 1.107,52		8	12	20
De 1.107,53 até 1.845,87		9	12	21
De 1.845,88 até 3.691,74		11	12	23

3. SEGURADO CONTRIBUINTE INDIVIDUAL E FACULTATIVO

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

4. SALÁRIO FAMÍLIA

Remuneração (R\$)	Valor (R\$)
Até 573,91	29.43
De 573,92 até 862,60	20.74
Acima de 862,11	Ñ tem direito

5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

Período	Valor (R\$)
Janeiro e Fevereiro/2011	
a Dezembro/2010 MP516/10	540
A partir de Março/2011 Lei 12382/11	545

IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

Base de cálculo (R\$)	Alíquota(%)	Parcelas a deduzir (R\$)
até 1.566,61	-	-
de 1.566,62 até 2.347,85	7,5	117,49
de 2.347,86 até 3.130,51	15	293,58
de 3.130,52 até 3.911,63	22,5	528,37
acima de 3.911,63	27,5	723,95

Deduções Admitidas: a) Por dependente, o valor de R\$150,69 por mês; b) Parcela isenta de rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão, até o valor de R\$ 1.499,15 por mês, a partir do mês que o contribuinte completou 65 anos de idade; c) As importâncias pagas em dinheiro, a título de alimentos ou pensões, em cumprimento do acordo ou decisão judicial, inclusive a prestação de alimentos provisionais; d) As contribuições para a Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos municípios; e) As contribuições às entidades de previdência privada domiciliadas no País, cujo ônus tenha sido do contribuinte, destinadas a custear benefícios, complementares assemelhados aos da Previdência Social, no caso de trabalhador com vínculo empregatício, de administradores, aposentados e pensionistas.

Autonomia do Corretor de Seguros

Em caso recente, a Susep notificou corretores de seguros que firmaram com determinado segurador o chamado “Convênio de Corretagem e Compensação”, por entender que a autonomia profissional ficou comprometida.

Para bem assessorar tecnicamente, é necessário que o corretor tenha autonomia profissional e não estabeleça vínculo com o segurador, que lhe viciie a vontade em prejuízo do cliente, pois a legislação vigente o elege como profissional legalmente autorizado a representar o segurado perante as sociedades seguradoras.

Assim estabelece o artigo 1º da Lei 4.594/64 e artigo 122 do Decreto-Lei 73/66:

“Lei n. 4.594/64 - Art 1º - O corretor de seguros, seja pessoa física ou jurídica, é o intermediário legalmente autorizado a angariar e a promover contratos de seguros, admitidos pela legislação vigente, entre as Sociedades de Seguros e as pessoas físicas ou jurídicas, de direito público ou privado”.

“Decreto-Lei 73/66 - Art 122 - O corretor de seguros, pessoa física ou jurídica, é o intermediário legalmente autorizado a angariar e promover contratos de seguro entre as Sociedades Seguradoras e as pessoas físicas ou jurídicas de Direito Privado”.

Ao firmar qualquer tipo de convênio com seguradores, o corretor de seguros põe em risco a sua independência profissional. Nesse sentido segue o artigo 722 do Código Civil:

“Art.722 do CC: “Pelo contrato de corretagem, uma pessoa, não ligada a outra em virtude de mandato, de prestação de serviços ou por qualquer relação de dependência, obriga-se a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas”.

Assim, a independência profissional não é prerrogativa, mas um dever do corretor de seguros a preservar.

Esta coluna é elaborada com base nas dúvidas e solicitações de corretores de seguros associados ao Sincor-SP. Mande seus questionamentos para o e-mail juridico@sincorsp.org.br

agenda



NOVEMBRO

DATA	HORÁRIO	CURSO	DOCENTE
4	18h às 22h	Administre a Corretora de Forma Eficaz e Lucrativa	Andresa Pugliese
5	9h às 18h	Regional Ribeirão Preto	
7 a 9	19h às 22h	Responsabilidade Civil Geral	Julio Benzoni
		Sede Sincor-SP	
7 a 10	19h às 22h	Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros	Angélica Valverde
		Regional Guarulhos	
21 a 24	19h às 22h	Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V	Angélica Valverde
		Sede Sincor-SP	
24	14h às 18h	I Fórum Jurídico para o Corretor de Seguros	Comissão e Depto Jurídico
		Regional Oeste/Osasco	
28/11 a 1º/12	19h às 22h	Riscos de Engenharia	Cezario Peixoto
		Sede Sincor-SP	

escada acima /escada abaixo

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

As seguradoras Allianz, Itaú, Liberty, Marítima, Porto Seguro, Tokio Marine e Zurich estão pagando a comissão do custo da apólice nas faturas mensais do Seguro de Transportes

PL 2269/2011 poderá permitir que associações de transportadoras façam coberturas securitárias

Susep caça seguradoras irregulares e National Western deve ser o primeiro alvo

Seguradoras recusam sinistros de automóveis por problemas com rastreadores (instalação/ manutenção)

Experiência de gerenciamento de riscos brasileira já é exportada para outros países, como Argentina, Venezuela e México



BB-Mapfre estuda distribuir seguros no Banco Postal

Risco de enchente é subestimado pelas pessoas

80% da população do ABC (Grande São Paulo) têm plano de saúde suplementar

Itaú Seguros nega cotação de renovação para corretores de seguros



Enquanto seu pequeno cliente cresce, os sonhos dele vão se realizando.

O Porto Seguro Previdência Infantil **VGBL Futuro Garantido** oferece coberturas de Proteção Familiar que asseguram a continuidade dos estudos da criança, caso algum imprevisto aconteça com o responsável legal. E o plano ainda oferece benefícios que podem ser aproveitados a partir da contratação. Confira:

Escol@ Online

Um portal com serviços e conteúdos para ajudar seu pequeno cliente nos estudos e na preparação para o vestibular.

Assistência 24 horas ao aluno

Em caso de acidente com a criança, garante aulas particulares, transporte para a escola e fisioterapia, entre outros benefícios.

Para saber mais, acesse www.ofuturodomeufilho.com.br ou fale com o seu gerente comercial.



Previdência infantil

jogo rápido



Comissão Político-Parlamentar se reúne com Dep. Federal Mara Gabrielli

Os integrantes da Comissão Técnica Político-Parlamentar do Sincor-SP, Evaldir de Paula Barboza (coordenador) e João Carlos Golizia, reuniram-se com a Deputada Federal Mara Cristina Gabrielli, em seu escritório político em São Paulo, no dia 12 de setembro. O objetivo do encontro, organizado pelo corretor de seguros Boris Ber, foi conseguir apoio da parlamentar aos projetos de lei criados pelas Comissões do Sincor-SP, que são pertinentes às propostas defendidas por ela junto à sociedade. Em troca, os corretores de seguros ofereceram a ela a assistência técnica necessária para que os projetos tenham continuidade.

Comissão Transportes prepara apresentação para atrair mais colegas ao ramo



A Comissão Transportes do Sincor-SP – composta por José Geraldo da Silva (coordenador), Carlos Suppi Zanini, João José de Paiva, Aníbal de Eugênio Filho, e Aparecido Mendes Rocha – está formatando uma palestra com orientações para que os corretores de seguros comecem a operar com o ramo. A ideia é exibi-la durante os Encor's (Encontros de Corretores de Seguros) que são realizados nas regionais do Sincor-SP. Por ser bastante técnico, o nicho afasta muitos profissionais, que perdem a chance de um vantajoso negócio e com remuneração contínua. De acordo com a Comissão, dos 27 mil corretores de seguros do Estado de São Paulo, aproximadamente apenas 120 têm especialização em Transportes. No dia 11 de outubro, o grupo se reuniu na Sede do Sincor-SP para finalizar a apresentação e contou com a presença do presidente Mário Sérgio e do diretor regional da Zona Norte Carlos Lima, que contribuíram com opiniões baseadas na experiência em apresentações nos Encor's.

BO de acidente de trânsito sem vítima já pode ser registrado pela Web

A partir de 03 de outubro, motoristas que se envolverem em acidentes de trânsito sem vítimas no Estado de São Paulo podem registrar a ocorrência pela Internet, na Delegacia Eletrônica da Polícia Civil. A informação foi divulgada pela Secretaria de Segurança Pública de São Paulo. Com isso, não é mais necessário ir a uma unidade da

Polícia Militar para registrar a ocorrência.

Para ter acesso ao recurso, basta entrar no site www.ssp.sp.gov.br e clicar no ícone da Delegacia Eletrônica. É preciso informar local, horário e endereço do acidente, além do tipo (choque, colisão, capotamento, engavetamento ou tombamento).



Liberty tem novo presidente

A Liberty Seguros Brasil, subsidiária brasileira da Liberty Mutual, informa que o executivo Pablo Barahona, atual presidente da Liberty Seguros no Chile, está sendo indicado para substituir Luis Maurette, que deixará a presidência da companhia no Brasil a partir de 15 de outubro. Barahona é formado em Economia pela Universidade do Chile, com PHD pela Duke University. Maurette, que esteve à frente da unidade brasileira nos últimos 9 anos, período em que promoveu profundas transformações na companhia, tornando o Brasil uma das principais operações da Liberty Internacional, deixa o posto em busca de novos desafios profissionais.



Seguro chega à Revista Caras

O livro "As estratégias adotadas pelos Corretores de Seguros na Gestão de seus Negócios: um Estudo de Múltiplos", do professor e consultor Julio Cezar Pauzeiro foi recomendado pelo titular da coluna "Etimologia", da Revista Caras, Deonísio da Silva.

A obra editada pela Escola Nacional de Seguros e prefaciada pelo economista e diretor de ensino e pesquisa da entidade, Claudio Contador, mereceu o seguinte comentário do colunista: "o professor Julio Pauzeiro fez estudos muito pertinentes sobre seguro, abordando em especial a relação entre segurados, corretores e empresas num livro de leitura imperdível". Recentemente, a publicação também recebeu um prêmio de produção científica da Universidade Estácio de Sá. A recomendação do livro está na coluna Etimologia, na edição número 934, de 30 de setembro de 2011, da Revista Caras. A tiragem da Revista é de 700 mil exemplares.

ANSP completa 18 anos

A Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP) completou no mês de setembro, no dia 30, 18 anos de atividades, período em que se tornou referência no setor pelo trabalho consistente de disseminação da cultura do seguro no País. Fundada em 1993 por um grupo de idealistas, a ANSP dedica-se exclusivamente ao desenvolvimento dos valores institucionais do seguro de modo a evidenciar o seu papel como agente do bem. Desde o

projeto idealizado pelo jornalista Fernando Silveira até os dias de hoje, a ANSP procurou posicionar-se de maneira isenta e não-corporativa, sempre a favor da cultura seguradora. "Sempre buscamos o aperfeiçoamento institucional do seguro, da previdência privada e das atividades correlatas. Sem dúvida, é um trabalho desafiador, que aplicamos e continuaremos a desenvolver na prática, buscando cada vez mais avançar e escrever novos capítulos", afirma Mauro César Batista, que é presidente da ANSP e do Sindseg-SP.

Nova diretoria do Clube dos Corretores da Costa da Mata Atlântica toma posse



No dia 15 de Setembro, o Clube de Corretores de Seguros da Costa da Mata Atlântica recebeu, no Salão Social da Associação dos Engenheiros e Arquitetos de Santos, os associados do clube, seguradores e colaboradores, para a comemoração de posse da nova diretoria, do biênio 2011/2013. A nova diretoria é composta pelo presidente Plínio Ganey e seus diretores: Antônio Luiz de Souza, Antônio Ricardo H. Oliveira, Arnaldo Coutinho Duarte, Carlos Fernandez Santos, Carlos Henrique Cristianini, Edu Ferreira Vaz, James Conway, Laerte Teixeira Vilela, Maria Angela Tegami, Mário de Oliveira e Rogério Freeman. Em seu primeiro discurso como o novo Presidente, Plínio, agradeceu o seu antecessor, Sr. James Conway, que esteve à frente do clube em dois mandatos, com competência, e o apoio das Cias Seguradoras. A solenidade teve como mestre de cerimônias, a jornalista Audrey Kleys, que conduziu o cerimonial com maestria. A posse foi seguida de coquetel e jantar.

Em outubro, corretores e securitários têm desconto em livros

Este ano, nos dias 12 e 17 de outubro são comemorados o Dia do Corretor de Seguros e dos Securitários, respectivamente. Para celebrar as datas, a Escola Nacional de Seguros oferece, durante todo este mês, desconto de 20% para esses dois públicos na compra de livros técnicos, traduções, estudos e pesquisas, dicionários e anuários. As mais de 100 obras editadas pela instituição estão disponíveis no www.funenseg.org.br, onde é possível obter mais detalhes sobre cada uma delas. Os títulos podem ser adquiridos em uma das 14 Unidades Regionais da Escola, pelo telefone (21) 3380-1556 ou através do e-mail vendas@funenseg.org.br.

NÃO PERCA! O XVII CONGRESSO BRASILEIRO DE CORRETORES DE SEGUROS SERÁ REALIZADO PELA FENACOR, EM BRASÍLIA, NOS DIAS 23, 24 E 25 DE NOVEMBRO. DOIS PAINÉIS ESTÃO A CARGO DE REPRESENTANTES DO SINCOR-SP: RISCOS DECLINÁVEIS E CERTIFICAÇÃO DIGITAL. PREÇOS EXCLUSIVOS PARA ASSOCIADOS DE SP: WWW.SINCORSP.ORG.BR

aniversário**Sincor-SP completa 77 anos como uma entidade com estrutura e força**

O Sincor-SP completa 77 anos de atuação. Fundado em 06 de outubro de 1934, por um grupo de 52 corretores de seguros, o sindicato conseguiu a regulamentação da categoria no dia 29 de dezembro de 1964, quando foi sancionada a Lei nº 4.594, que impedia o acesso de pessoas não qualificadas no trabalho de intermediação de seguros.

Durante boa parte de sua história, o Sincor-SP representou a batalha dos corretores paulistas para evitar a ingerência dos bancos em sua atividade (a partir de 1968, os bancos, que já recolhiam o pagamento dos seguros nas suas agências).

Hoje, é o maior sindicato de corretores de seguros do País, com mais de 10 mil associados e atua em diversas frentes para proporcionar todo o suporte que o corretor de seguros necessita.

Estrutura administrativa

A estrutura atual é de uma empresa de porte, com cerca de 100 funcionários, sendo que 70 estão na sede e o restante atua nas regionais. Atualmente, o Sincor-SP possui departamentos que atendem aos

corretores de seguros de todo o Estado: Assessorias (estratégica e técnica) da presidência, Benefícios, Biblioteca, Cadastro, Certificação digital, Cobrança, Compras, Comunicação, Contabilidade, Coordenação das regionais, Cursos Unisincor, Disque Sincor, Ética, Eventos, Gerência Geral, Informática, Jurídico, Presidência, Recepção, Recursos Humanos – RH e Social.

Regionais

As 28 regionais atuam próximas aos corretores de seguros de cada região. Entre as suas atividades destacam-se: cadastramento junto à Susep de pessoas físicas/ jurídicas; informações sobre benefícios do Sincor-SP aos seus associados; orientação ao segurado sobre recebimento do DPVAT; realização de cursos técnicos/ motivacionais, palestras e eventos. As regionais são as seguintes: ABCDMR, Araçatuba, Araraquara, Assis, Barretos, Bauru, Campinas, Franca, Guarulhos, Jundiaí, Marília, Mogi das Cruzes, Nova Alta Paulista, Osasco, Piracicaba, Presidente Prudente, Ribeirão Preto, Santos, São Carlos, São João da Boa Vista, São José dos Campos, São José

do Rio Preto, Sorocaba, Taubaté, Zona Leste capital, Zona Norte capital, Zona Oeste capital e Zona Sul capital.

Diretores

A Diretoria Colegiada do Sincor-SP reúne 220 corretores de seguros que se dedicam à evolução do Sindicato e da categoria. Nela, estão Diretoria Executiva (sete membros), Diretoria Plena – toda diretoria eleita (24, incluindo os sete da Executiva), Diretoria Regional (28), Coordenadores de Comissões (26), Diretoria Institucional – todos os citados (78) e os integrantes de Comissões (142).

São 26 Comissões: Automóvel, Benefícios, Feminina, Contra Venda Casada e Preços Diferenciados, Corretor De Seguros Do Futuro, Crédito e Garantia, Cultura do Seguro, Cursos, Disque-Sincor, Ética, Jurídica, Político-Parlamentar, Marketing, Oportunidades de Negócios, Promeseg, Responsabilidade Civil, Resseguros, Riscos de Engenharia, Riscos Patrimoniais, Rural, Saúde, Social, Tecnologia, Transportes, Tributos, e Vida, Previdência e Capitalização.

Hoje é dia do profissional que sempre está em alta cotação.

Feliz 12 de outubro, Dia do Corretor. E obrigado por ser um parceiro HDI.

www.hdi.com.br

HDI
Seguros

É de bate-pronto.

KADHAFI É MORTO



artigo

Steve Jobs: as características de um líder



Marcos Morita

Mestre em Administração de Empresas, professor da Universidade Mackenzie e professor tutor da FGV-RJ. Especialista em estratégias empresariais, ele é colunista, palestrante e consultor de negócios. Há mais de quinze anos atua como executivo em empresas multinacionais.

A morte prematura de Steve Jobs, o gênio da Apple, lançou ao mundo algumas dúvidas. Porém, as recentes desconfianças que pairam sobre os mais assíduos consumidores da empresa podem ser esquecidas pelo menos nos próximos quatro anos. Segundo o jornal Daily Mail, Jobs deixou planos para os novos iPod, iPhone, iPad e Macbooks.

As seguintes perguntas são inevitáveis para a empresa de maior valor de mercado do mundo: Será que a Apple conseguirá manter-se inovadora e encantadora aos olhos de seus clientes, sem seu principal protagonista? Qual seu real papel na condução estratégica da empresa? Até que ponto sua filosofia, paixão e modo de trabalho estão presentes nas mentes e corações de seus funcionários? Conseguirá a Apple segurar seus melhores talentos?

Para respondê-las, trago as ideias centrais de um livro que li recentemente, intitulado o Mito do Empreendedor, que apresenta alguns conceitos que podem ilustrar a situação da empresa. Conforme o autor Gerber Michael, as pessoas têm dentro de si três grandes personagens: o empreendedor, o gerente e o técnico, com características bastante diferentes entre si, sendo que haverá sempre um perfil que se sobrepõe aos demais. Vejamos:

O empreendedor: irrequieto, sonhador, criativo e visionário, tem por natureza viver sempre no futuro, enxergando oportunidades em locais que ninguém as vê, transformando possibilidades em probabilidades e caos em harmonia. Em geral, com personalidade forte e centralizadora, controla as pessoas e fatos para poder seguir adiante com suas ideias. Costuma gerar atrito e perturbação ao ambiente de trabalho, levando seus colaboradores ao limite. Os depoimentos dos executivos mais próximos a Jobs corroboram as afirmações acima.

O gerente: com personalidade pragmática, planeja, organiza e coloca ordem no caos deixado pelo empreendedor. Para ilustrá-lo, trago duas alegorias de Gerber, as quais demonstram o contraste entre os papéis. O gerente é aquele que cria fileiras bem arrumadas de objetos. O empreendedor por sua vez é aquele que cria os objetos que o gerente arruma em fileiras. O gerente constrói uma casa e vive nela para

sempre. O empreendedor constrói uma casa e, tão logo esteja pronta, começa a planejar a próxima. Esta última frase talvez resuma o ritmo alucinante de lançamentos de produtos e novidades da Apple.

O técnico: individualista, conjuga o verbo fazer com perfeição. Tem como lema o “faça você mesmo”, sempre uma coisa de cada vez. Prefere executar ao invés de pensar. Para o técnico, empreendedor e gerente são sempre fontes de problemas. O primeiro, por interrompê-lo com ideias mirabolantes, as quais nem sempre são factíveis, e o segundo por querer colocá-lo dentro de um sistema, como uma peça de engrenagem. Vale salientar que Jobs começou como técnico, executando com perfeição as ideias por ele criadas. Não por outro motivo, é fonte de inspiração para os engenheiros, mestres e doutores que com ele trabalharam.

Em suma, Jobs conseguia reunir em uma só pessoa os três personagens conflitantes: o empreendedor, o gerente e o técnico, os quais soube utilizar em maior ou menor grau durante toda sua carreira, ligando os pontos como ninguém, conforme histórico discurso proferido em Stanford.

Cabe ao seu sucessor a difícil missão de liderar, motivar e integrar empreendedores, gerentes e técnicos, fazendo com que a soma de suas habilidades ao menos se aproxime da genialidade de Steve. O sucesso da estratégia, só o tempo poderá dizer.

**Um profissional
que não tem Clientes,
tem amigos.**

**12 de outubro.
Dia do Corretor de Seguros.**

Uma homenagem da Bradesco Seguros
ao profissional que trabalha para
todo mundo ficar mais tranquilo.

CNPJ 33.055.146/0001-93



Baixe um leitor de QR Code em
seu celular, aproxime o telefone
do código ao lado e acesse
o site 100% Corretor.

bradescoseguros.com.br



Bradesco Seguros

É melhor ter.



www.libertyseguros.com.br

PARABÉNS

VOCÊ FAZ A VIDA DE
MILHÕES DE BRASILEIROS
MAIS SEGURA.

R A I 2014

DIA 12 DE OUTUBRO.
DIA DO CORRETOR DE SEGUROS.

Nossa homenagem aos profissionais que
trabalham para que todos vivam de um jeito
mais seguro.



SEGURADORA OFICIAL DA COPA DO MUNDO DA FIFA 2014™