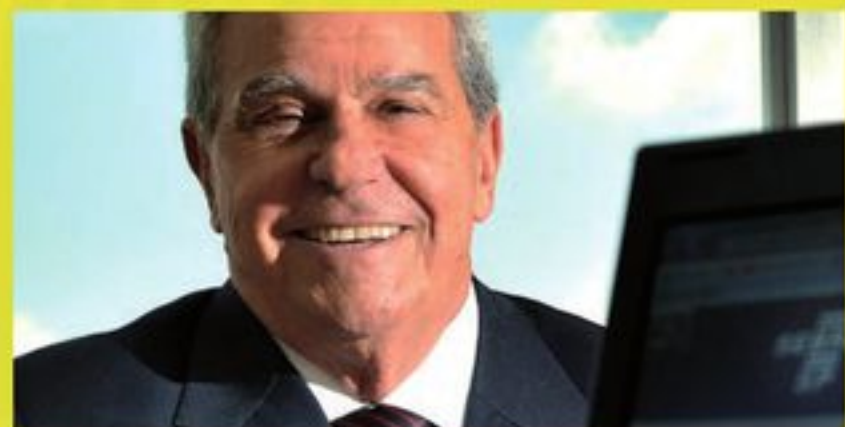


## Conquista histórica dos corretores de seguros

Depois de 12 anos de luta, nova lei do Supersimples reduz carga tributária da categoria

Pág. 14



### Diálogo aberto com Alencar Burti

Presidente do Sebrae-SP indica oportunidades para ajudar o corretor de seguros a se tornar um empreendedor de sucesso

Pág. 8



### Começa a fiscalização dos desmontes de veículos

Batizada de Operação Desmanche, a ação já gerou 637 pedidos de credenciamento e 18 interdições, além de resultar em aplicações de multas e prisões

Pág. 10



### Sucesso das corretoras de seguros

Em linha com resultados do setor em 2013, empresas reportam estratégias vencedoras e comentam vantagens de sistemas

Pág. 12





**PILARES  
DE UM NOVO  
TEMPO**

**09 A 11  
OUTUBRO**

**ANHEMBI  
SÃO PAULO**

O MAIOR CONGRESSO DE CORRETORES  
DE SEGUROS DO MUNDO

**ÚLTIMAS VAGAS  
NÃO FIQUE DE FORA!**

**E MAIS:**

- NOVO SISTEMA DE SORTEIO COM 7 CARROS
- 03 SHOWS
- + DE 20 PALESTRAS



Imagens Meramente Ilustrativas

**VALORES DE INSCRIÇÃO**

PAGAMENTO EM **2X\***

Mês	Corretor Sócio e Cônjuge	Corretor Não Sócio e Cônjuge	Outros
AGOSTO	600,00	1.200,00	1.600,00
SETEMBRO	700,00	1.400,00	1.700,00

\*para corretores associados

valores em reais e por pessoa

INSCRIÇÕES: [WWW.SINCORSP.ORG.BR](http://WWW.SINCORSP.ORG.BR)  
INFORMAÇÕES: 3188-5016 | 3188-5046

REALIZAÇÃO:  
**SINCORSP**



olá



“ Não se obtém conquistas políticas sem aliados. A proximidade com entidades de nossa categoria e do governo é o que vai gerar resultados ”

## Uma vitória de todos nós

Ainda estou extasiado com a sensação de uma grande vitória para todos os corretores de seguros, afinal de contas estamos diante de uma conquista sem precedentes nas últimas décadas. Depois de 12 anos de batalhas pela inclusão da categoria no sistema Simples Nacional, desburocratizando e reduzindo de forma justa nossa carga tributária, lá estamos nós. Conseguimos o enquadramento na tabela III, que tanto buscávamos e, a partir de janeiro de 2015, teremos novas condições para exercitar nosso empreendedorismo, gerando ainda mais empregos e desenvolvimento para o país.

Este é um exemplo claro da importância do trabalho conjunto e da força gerada pela união de todas lideranças e mobilização dos corretores de seguros. Ao longo desses 12 anos, muitos líderes dos corretores de seguros contribuíram na pavimentação desta estrada e coube a Armando Vergílio, deputado federal e presidente licenciado da Fenacor, assumir esta luta até chegarmos ao êxito.

Além dos corretores de seguros, outras lideranças se empenharam totalmente, como o ministro da Micro e Pequena Empresa Guilherme Afif Domingos e o presidente em exercício da Fenacor, Robert Bittar. Foi bonito ver, nessa reta final, corretores de seguros de todo o Brasil, representados por sindicatos de todos os Estados, clamando pela sanção presidencial, seja por comunicação em mídias sociais, congestionando as caixas de email da presidência da república, ou em publicidade, como o anúncio feito pelo Sincor-SP na Folha de S. Paulo na véspera da decisão.

Pudemos mostrar nossa força e quanto isso representa. Antes do histórico dia 07 de agosto, quando foi sancionada a Lei do Simples Nacional nas novas condições, a presidente Dilma já dava indícios de que o resultado seria positivo ao transformar o ato em uma cerimônia pública no auditório do Palácio do Planalto e, assim, nos permitir participar desse momento. É claro que tudo possui um peso político, somos verdadeiros formadores de opinião, e isto tem força, principalmente em ano de eleições.

Não se obtém conquistas políticas sem aliados. Por isso, digo mais uma vez que a proximidade com entidades de nossa categoria e do governo é o que vai gerar resultados, o Sincor-SP precisa de alianças e já está buscando aproximação política com outras entidades empreendedoras.

Estamos alinhados com a Fenacor, uma instituição à qual nós devemos respeito e que pertence aos sindicatos da categoria, que por sua vez pertencem

aos corretores de seguros. Com essa nova aproximação, temos desenvolvido trabalhos em comum e isso já trouxe ganhos, por exemplo, nos propiciou estarmos em uma audiência com o vice-presidente da república Michel Temer na reta final pelo Simples, representando todos os corretores de seguros do Estado de São Paulo.

Precisamos estar nesses relacionamentos políticos porque nós, corretores de seguros de São Paulo, somos a maioria dos profissionais e representamos a metade da produção de seguros no Brasil. Se o país produz R\$ 200 bilhões de prêmios por ano, tenho dito sempre que mais do que ser presidente do Sincor-SP, eu represento uma força de vendas que gera R\$ 100 bilhões por ano, o que dá uma prerrogativa para que as pessoas ouçam a todos nós por essa representatividade.

Fizemos chegar às mãos da presidente Dilma, junto ao nosso pedido, dados importantes referente à nossa categoria. Com embasamento técnico, o levantamento explicava que apenas 2% dos corretores de seguros, entre os 72 mil profissionais no país, não se enquadram no Super Simples por regime de faturamento. Numa conta rápida, pouco mais de 1.400 profissionais faturam acima de R\$ 3,6 milhões. Isso quer dizer que a lei incluiria quase a totalidade.

E um dado influenciador na decisão: esses 2% são responsáveis por 65% do faturamento de comissões, que significam 75% da arrecadação. Portanto, foi exposta uma condição muito favorável para aprovação, pois beneficiaria quase que uma categoria por inteiro e o impacto na receita seria de apenas 25%. Enfatizando que geraria novos ganhos, emprego formal, desenvolvimento. Agora contamos com o sentimento de empreendedorismo do corretor de seguros, pois com a Lei aprovada teremos condições de investir em nosso negócio.

Para essa vitória, a união e mobilização dos corretores de seguros emanaram uma energia tão forte e, depois de tantos esforços, posso dizer que prevaleceu a citação de São Tomás de Aquino: “Peça a Deus como se tudo dependesse dele e trabalhe como se tudo dependesse de você”. Fizemos nossa parte tanto no trabalho como na fé. Parabéns e muito sucesso a todos os colegas, pois esta grande vitória é de todos e para todos!

**Alexandre Camillo**  
Presidente do Sincor-SP



## JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.

Editora Responsável: Elaine Lisboa – MTB: 59.454

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

Telefone: (11) 3188-5061

Redação: Camila Correia e Thamires Costa

Conselho Editorial: Boris Ber, Pedro Duarte e Thais Ruco

Publicidade: (11) 3188-5057

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

Direção de Arte: Agência OPP

Diretor de Operações: Márcio Pires

### DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Alexandre Camillo**

1º vice-presidente: **Boris Ber**

2º vice-presidente: **Simone Martins**

1º secretário: **Marcos Abarca**

2º secretário: **Osmar Bertacini**

1º tesoureiro: **Marco Damiani**

2º tesoureiro: **Carlos Cunha**

Suplentes da Diretoria Executiva: **Álvaro Fonseca, Luiz Morales, Natal Neto, Rafael Carvalho, Elaine Jeronimo, Arthur Ciccone e Alberto Faitarone**

Efetivos do Conselho Fiscal: **Eduardo Pileggi, Edson Fecher e Elmsom Dória**

Suplentes do Conselho Fiscal: **Umile Ritacco, Antônio Guazzelli e Lenira Leão**

Delegados Fenacor Efetivo: **Manuel Matos e Alexandre Camillo**

Suplentes de Delegados Fenacor: **Nelson Fontana e Boris Ber**

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

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

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

### DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**

ARAÇATUBA: **Francisco Flávio Machado**

ARARAQUARA: **José Roberto Piacco Rodriguez**

ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**

BARRETOS: **João Carlos Garrucho**

BAURU: **Fernando Antônio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Adelairton Ferreira Eloi**

FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**

FRANCA: **Hildemar José da Silveira**

GUARULHOS: **Claudemir Machi**

JUNDIAÍ: **João Henrique Rodrigues de Castro**

MARÍLIA: **Walter Reis**

MOGI DAS CRUZES: **Fábio Ferreira Mattos**

NOVA ALTA PAULISTA: **César Anderson Dias Munis**

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Vanderlei Boiça Lima**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**

SANTOS: **Rogério Freeman**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

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

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

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: **Valdir Escoza Milani**

SOROCABA: **Eduardo Lemes**

TAUBATÉ: **Lauro Barreto**

ZONA CENTRAL: **Braz Romildo Fernandes**

ZONA LESTE: **José Carlos Rossatto**

ZONA NORTE: **Marco Antonio Nunes Cabral**

ZONA OESTE: **Edmar Fornazzari**

ZONA SUL: **Márcio Silva**

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

## SINCOR SP

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

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

Tel.: (11) 3188-5000

[www.sincorsp.org.br](http://www.sincorsp.org.br)

[www.facebook.com/sincor.sp](http://www.facebook.com/sincor.sp)



Ouvidoria: Octavio Milliet  
Telefone: (11) 3188-5023 – [ouvidoria@sincorsp.org.br](mailto:ouvidoria@sincorsp.org.br)

## vistoria



### 03

OLÁ  
Uma vitória de todos nós



### 05

VOZ DO CORRETOR  
Comentários enviados através das mídias do Sincor-SP



### 06

COBERTURA BÁSICA  
Avião da Malaysia Airlines é segurado por divisão da Allianz



### 07

TENDÊNCIAS  
A tecnologia bancária e os efeitos no setor de seguros



### 08

PERFIL  
Conhecimento e atualização para empreender



### 10

CENÁRIO  
Operação Desmanche  
Corretoras relatam resultados e expectativas



### 14

COBERTURA ESPECIAL  
Caminho aberto para empreender



### 18

DIÁLOGO  
Diretoria do Sincor-SP visita corretores do interior e da capital  
Fóruns discutem novas formas de divulgação do mercado  
Gestão a todo vapor



### 21

ESPAÇO DO CLUBE  
Atual gestão do CCS-SP contabiliza realizações  
BÔNUS  
CCSOR: Busca de soluções



### 22

REGIONAIS  
Parceria local



### 24

CERTIFICAÇÃO DIGITAL  
Encarada como ramo, certificação digital é a segunda maior carteira de corretora  
ESCALADA ACIMA/ ESCALADA ABAIXO  
Atividade empreendedora cresce 44% nos últimos dez anos  
Entre representantes das classes A, B e C, apenas 10% possui plano de Previdência Privada



### 26

PONTO DE VISTA  
Responsabilidade Civil do Corretor de Seguros



## voz do corretor

### Opinião sobre a reportagem “Raio X da Saúde”



*Boa tarde, prezados. Venho através desta elogiar a matéria publicada na 396ª edição da JCS sobre “Raio X da Saúde”. Excelente matéria esclarecedora em diversos pontos, mas, principalmente, como relatado pelo sr. Coriolano, sobre o fato de que não se pode exigir que o setor privado cumpra o dever do estado. Estão de parabéns pela matéria! Saudações.*

Por e-mail, 29 de julho de 2014  
R2i Corretora de Seguros (Zona Norte)  
IGOR YO IWAKURA SIMPLICIO



Boa tarde, Igor.  
Ficamos muito felizes que tenha gostado da reportagem. Nosso objetivo é apresentar assuntos que realmente atendam às necessidades da categoria. Inclusive, estamos abertos a sugestões de temas para abordarmos nas próximas edições do jornal.

### Vídeo de incentivo “Presidenta: Pelo voto, não vete”



*Presidente Alexandre Camillo trabalhando pelos corretores de seguros, mobilizando toda a categoria em apoio à aprovação do Simples sem veto aos corretores de seguros. #presidentapelovotonãovete*

Pelo Facebook, 22 de julho de 2014  
Corretor de seguros (Zona Sul)  
MARCELO GUIRAO

## correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

### Agradecimento por envio do JCS



*Senhor presidente,  
Tenho a honra de acusar e agradecer o recebimento do Jornal dos Corretores de Seguros – JCS, exemplar n° 395 maio/junho de 2014. Aproveito a oportunidade para renovar protestos de elevada estima e distinta consideração.*

São Paulo, 7 de julho de 2014  
Conselheiro Federal e Diretor de Relações Institucionais da OAB-SP  
LUIZ FLÁVIO BORGES D'URSO

### Comentário em Post sobre o Fórum Imprensa



*Olá, Boris Ber. Profissional liberal e prestador de serviços como você, e que já conhecia como elemento de proa no seu mister, tenho acompanhado seu bonito e profícuo trabalho no Sincor-SP, com inequívoca valorização da classe e inegáveis méritos. Não me furto, pois, a lhe parabenizar, publicamente, pelo seu desempenho, que deveria ser fielmente reproduzido por outras valorosas fontes de trabalho.*

Pelo Facebook, 2 de julho de 2014  
Advogado  
MAURO ABRAMVEZT

# PARA FICAR DE BEM COM A VIDA, ENTRE NESSA ONDA.



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



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



Para celebrar os 20 anos da campanha Conquistadores, estão no ar as campanhas **De Bem Com a Vida**, da Porto Seguro Vida, e **Onda de Vendas**, da Porto Seguro Previdência.

São chances em dobro para você ganhar prêmios incríveis. Para concorrer, basta realizar o cadastro no site das campanhas. Participe e bons negócios!



Em caso de dúvidas, consulte seu Gerente Comercial.

Informações reduzidas. Consulte o regulamento de cada campanha nos sites [www.campanhadebemcomavida.com.br](http://www.campanhadebemcomavida.com.br) e [www.ondadevendas.com.br](http://www.ondadevendas.com.br). Porto Seguro Vida e Previdência S/A - CNPJ: 58.768.284/0001-40. Porto Seguro Companhia de Seguros Gerais - CNPJ: 61.198.164/0001-60. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. SAC (informação, reclamação e cancelamento) 0800 727 2746 | Atendimento exclusivo para deficientes auditivos 0800 727 8736 | Ouvidoria 0800 727 1184.

**PORTO  
SEGURO**



**Vida e  
Previdência**

SEGUROS



## cobertura básica

## Avião da Malaysia Airlines é segurado por divisão da Allianz

O mundo foi surpreendido, no dia 17 de julho, com a queda de um avião da Malaysia Airlines, que contava com 298 pessoas a bordo. Segundo informações divulgadas pela agência de notícias Reuters, a aeronave, avaliada pela corretora de seguros Aon em cerca de **97,3 milhões de dólares**, estava segurada pela AGCS, uma divisão da Allianz, que também é a principal resseguradora de passivos da Malaysia. Fontes *em off* acreditam que o pagamento da indenização do seguro pode ser complexo e demorado em razão da perda de tantas vidas e outras obrigações. Entretanto, abre-se discussão sobre as coberturas.



## Reajustes em Saúde

Os **planos individuais** de saúde receberam reajuste de 9,65%, ficando acima dos indicadores econômicos de inflação. O índice, já autorizado pela ANS, deve ser aplicado somente a partir da data de aniversário de cada contrato, afetando 8,8 milhões de beneficiários. Em nota, FenaSaúde e Abrange questionaram a medida. Segundo as entidades, os valores propostos estão abaixo da inflação médica, ficando aquém do necessário para a sustentabilidade do setor.

## Fraudes no setor de serviços



No Brasil, o número de tentativas de fraudes no mês de junho chegaram a 150.864 casos, que representa uma a cada 17,2 segundos. De acordo com empresas especializadas, o setor de serviços, que incluem as corretoras de seguros e seguradoras, ficou em **segundo lugar (36,6%) no ranking** total de investidas de criminosos, que fraudam os dados pessoais de consumidores para firmar negócios sob falsidade ideológica ou obter crédito sem a intenção de honrar com os pagamentos.

## Roubo e furto de veículos em queda

Segundo dados divulgados pela Secretaria de Segurança Pública, pela primeira vez em mais de um ano, a capital paulista registrou retração nos índices de roubo e furto de veículos. Foram contabilizados 302 casos em junho, que representam **declínio de 7,2%** em comparação ao mesmo período do ano passado. O Estado seguiu a mesma linha, com queda de 2,56% nos roubos e 2,5% nos furtos.



## Economia afeta MPes

O faturamento real das micro e pequenas empresas (MPes) paulistas registrou queda de 6,9% em maio na comparação com o mesmo mês de 2013. Os resultados, divulgados pelo Sebrae-SP, "foram influenciados pela **desaceleração no consumo**, reflexo do enfraquecimento da atividade econômica, e pela queda de confiança dos consumidores", explica o diretor Técnico da entidade, Ivan Hussni.

## Previdência volta a crescer

O mercado de planos de caráter previdenciário fechou o mês de maio com R\$ 8,5 bilhões em novos depósitos, que representam crescimento de 26,19% em relação ao mês anterior. O presidente da FenaPrevi, Osvaldo do Nascimento, destaca que, após registrar queda em janeiro, o setor retomou o crescimento. O destaque ficou com os **planos individuais**, que expandiram os novos depósitos em 29,11%. Já os empresariais cresceram 6,72% e os planos para menores 12,87%.





## tendências

### A tecnologia bancária e os efeitos no setor de seguros



Recentemente, a Febraban divulgou o relatório “Pesquisa Bancária de Tecnologia 2013”, estudo com mais de 20 anos de tradição, que retrata a evolução constante da tecnologia no segmento bancário do País. Ao todo, foram consultadas 18 das principais instituições financeiras brasileiras, que correspondem a 97% do número de agências e 90% dos ativos totais do setor.

Segundo o material, desde 2009, as transações bancárias vêm aumentando a uma taxa de 14% ao ano, em razão de diversos fatores, entre eles, a maior estabilidade econômica e o crescimento de uma nova classe média. Entretanto, o percentual do Brasil, que fica em 56% (praticamente o mesmo número da Turquia) ainda tem um bom espaço para crescer, condizente com a situação de países mais desenvolvidos (acima de 90%).

Em 2013, as transações feitas em *internet banking* representaram 41% do total do mercado, consolidando-se como o canal mais representativo. Já as transações em *mobile banking* registraram crescimento médio de 270% ao ano, no período de 2009 a 2013 e, atualmente, correspondem a quase 6% do total realizado.

Hoje, existem 42 milhões de contas que utilizam *internet banking*, ou 40% do total existente. Nos últimos cinco anos, essas contas tiveram avanço médio de 19% ao ano, número acima da variação de usuários de internet no mesmo período. Como referência, as contas correntes cresceram a uma taxa média de 6% ao ano.

No Brasil, os setores bancários e de seguros sempre tiveram uma estreita ligação. Nesse sentido, é muito importante que as corretoras de seguros e as seguradoras estejam atentas a todos esses movimentos, aproveitando as novas oportunidades de negócios que surgem a partir desse cenário.



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



## 1º EXAME PARA CERTIFICAÇÃO DE PROFICIÊNCIA EM RESSEGUROS

O Exame para Certificação de Proficiência em Resseguros (CPR I) tem como objetivo promover a melhoria contínua e a qualidade dos profissionais de empresas seguradoras, resseguradoras e corretores de resseguro (*brokers*) que atuam direta ou indiretamente nos mercados segurador e ressegurador.

PROVA  
DIA 6/11  
RIO DE JANEIRO  
SÃO PAULO

Avalie seus conhecimentos e valorize o currículo!



INSCREVA-SE JÁ  
WWW.FUNENSEG.ORG.BR



Contatos  
(21) 3380-1042 / 3380-1023 / 3380-1026  
execucao@funenseg.org.br



Realização

ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

Apoio

**FENABER**  
Federação Nacional das Empresas de Resseguros



## Conhecimento e atualização para empreender

**O empresário do setor automobilístico e presidente do Sebrae-SP, Alencar Burti, fala sobre desafios e oportunidades que os corretores de seguros enfrentam para investir em negócio próprio, além dos cuidados fundamentais para se tornar um empreendedor de sucesso**

**JCS: Como o trabalho conjunto entre o Sincor-SP e o Sebrae-SP pode ajudar os corretores de seguros a desenvolver os seus negócios?**

Alencar Burti: Através da disponibilização de conhecimento. O Sebrae-SP e o Sincor-SP congregam histórias de sucesso e informações de base para ajudar os profissionais a empreender. Os sindicatos são especialistas nas atividades que representam, e isso acontece por meio da soma de experiências de pessoas que deles participam. Já o Sebrae-SP direciona o caminho para abrir um negócio, independente da quantidade de pessoas envolvidas nele.

Ambos oferecem cursos, conhecimento de mercado, contam com professores dispostos a ensinar, promovendo o confronto saudável entre quem conhece e aquele que precisa aprender. Mas, costumo dizer que não basta ensinar, é preciso querer aprender e fazer.

**JCS: E o que é empreender? É preciso ter grande soma de recursos financeiros para chegar a esse nível?**

AB: O empreender é uma pretensão, um objetivo, o cerne do que gosta de fazer e como pretende chegar lá. A pessoa que tem vocação para corretor de seguros é naturalmente um empreendedor, sendo necessário apenas trabalhar com ética e conhecer o produto que está vendendo, já que presta serviços para duas partes: o vendedor e o comprador. Empreender é isso, comprar, vender produtos ou transferir conhecimento para terceiros.

É importante destacar que empreender não é aventura, mas desejo e conhecimento. O mundo está cada vez mais competitivo e as exigências do cliente são muito maiores do que há alguns anos. Por isso, é uma arte que exige uma série de qualificações e de dedicação que transcende o comum.

Tenho muito respeito pelos corretores, porque é uma atividade que não é fácil. É necessário conquistar o comprador e o vendedor, intermediando a operação. Por isso, é uma categoria que precisa ser cada vez mais bem sucedida.



**JCS: Qual recomendação poderia fazer para os corretores que planejam abrir empresa?**

AB: Antes de qualquer coisa, é preciso ter amor pela vida e pelo que faz, porque isso nos predispõe a buscar crescer sem sentimentos de inveja. As pessoas precisam ter inteligência suficiente para se conhecer e compreender o que é a vida para poder viver melhor. A realização não pode vir a qualquer custo. É necessário ter princípios, trabalhar com ética e honra.

Abrir um negócio tem que ser uma opção, e não um ato feito por compulsão ou obrigação, principalmente os corretores de seguros, que, se não gostarem do setor, jamais conseguirão convencer o consumidor sobre a importância da proteção.

Com essas características, agora sim, é fundamental definir as instalações do negócio, seja em casa ou no aluguel/compra de algum imóvel, conhecer os custos, como opera o mercado, qual o comportamento dos



## “No mercado atual, aventurar-se em um negócio sem um mínimo de conhecimento é suicídio empresarial”

colegas de profissão, ver se precisará de ajuda para investimentos, visitar locais que prestam o mesmo serviço e interagir com a entidade que representa a categoria.

### JCS: E como separar o profissional do pessoal nesse início de largada?

AB: Quando impomos respeito desde o início, acontece uma separação natural do pessoal e profissional. Quando se passa a ideia do que está fazendo e de sua importância, a geração de respeito dentro do círculo familiar é espontânea.

A atividade de corretagem já opera como uma empresa, por isso, cabe ao corretor mesmo estar convicto da relevância de sua função para não deixar que outras pessoas o convençam de que não vale à pena seguir esse caminho.

### JCS: É possível crescer mesmo com o cenário econômico brasileiro em retração?

AB: Toda dificuldade traz oportunidades. O profissional que estuda constantemente e se prepara para os momentos de retração econômica terá mais condições de sucesso do que grandes empresários que não estão aptos para enfrentar as turbulências.

A vida é uma pirâmide, onde subimos os degraus para entender. A ascensão na vida precisa ser muito cautelosa. Estando preparado tanto para o sucesso como para as dificuldades, que, obviamente, precisam ser superadas, jamais desistindo no meio da jornada. São situações que sempre ouvimos, mas que sentimos dificuldade em trazer para dentro de nós, estando preparados para o percurso que a vida nos oferece.

### JCS: Os profissionais que atuam no interior contam com as mesmas oportunidades de empreender daqueles que trabalham na capital, ou enfrentam mais desafios?

AB: Tenho várias empresas no interior, em Sorocaba, Itapeva, sul de Minas, sendo quatro ou cinco concessionárias de tratores e veículos. As oportunidades são as mesmas se o empreendedor observar a dimensão de suas possibilidades.

Uma coisa é trabalhar em Nova York e outra em São Paulo. São duas grandes metrópoles, talvez São Paulo seja geograficamente maior, mas o potencial de

Nova York é 10 vezes superior.

As dificuldades também são, praticamente, as mesmas, só que na cidade de São Paulo, é preciso mais capital inicial. Alugar uma casa ou escritório, dependendo do bairro, custa caro, mas a locação no interior é muito mais barata, no entanto, o mercado por lá é reduzido. Além disso, o corretor precisa desenvolver relacionamento e ter referências de um bom trabalho. Ser visto com respeito. A concorrência é grande e o consumidor vai avaliar a conduta.

### JCS: Quais habilidades são necessárias para gerir uma empresa e o que fazer para tornar o pequeno negócio competitivo?

AB: No mercado atual, aventurar-se em um negócio sem um mínimo de conhecimento é suicídio empresarial. Vejo pessoas abrindo e fechando empresas porque não prestaram atenção nas coisas mais óbvias que são necessárias para o negócio.

Um recente estudo divulgado pelo Sebrae-SP mostra que 46% dos empreendedores não sabiam o número de clientes que teriam e os seus hábitos de consumo, 39% não sabiam qual era o capital de giro necessário para abrir o negócio e 38% não sabiam o número de concorrentes que teriam.

Por isso, enfatizo que o conhecimento é fundamental, é preciso doação de tempo para entender o produto que vende e o perfil de clientes, como também conversar com as pessoas que tiveram sucesso, sem inveja ou desprezo, mas procurando ver como cresceram, e ainda dialogar com as que fecharam seus negócios, observar os riscos para não cometer os mesmos erros.

O uso de tecnologias também faz parte. A velocidade do conhecimento através da internet deu um salto. Hoje, quando compramos um aparelho celular, logo se torna obsoleto, da mesma forma vemos acontecer com automóveis. Quando se lança um produto, a área de tecnologia já está desenvolvendo outro muito mais avançado. Precisamos permanecer atualizados e o Sebrae-SP fornece as bases para o empreendedor.

### JCS: Como lidar com os fracassos ou erros? O que sugere: desistir, mudar de negócio ou persistir?

AB: Sou casado há 59 anos e hoje vemos que desmanchar casamentos é muito mais fácil do que manter. Isso porque as pessoas não definiram o que é o casamento. E, nos negócios, é a mesma coisa.

Pessoas que têm objetivo e compromisso passam pelas dificuldades com a convicção do que estão fazendo. Observe os intelectuais e artistas que sacrificam tudo para fazer o que gostam. E com o corretor de seguros não é diferente. Se empreender fosse fácil, todo mundo teria essa característica.

Quando fui proprietário de uma joalheria, passei por cinco assaltos, então vi que a atividade implicava num risco de vida e não há negócio que valha mais do que a minha vida. Por isso, investi em outras atividades e vi que era preciso diversificar para poder sobreviver. Abrir os horizontes também faz parte.

### JCS: Como foi chegar ao posto de presidente do Sebrae-SP?

AB: Cheguei à presidência do Sebrae-SP pelo respeito que adquiri ao longo dos anos. Jamais comandi ninguém, mas liderei. Quando se lidera processos não há imposições, porque aprendemos com as pessoas e refinamos o conhecimento. Quando jovem, passei por situações difíceis, mas aprendi a ter respeito pela vida e pelos outros, e isso gera retorno. São sutilezas, mas poucas pessoas prestam atenção no óbvio.

“Abrir empresa deve ser uma opção, e não um ato feito por compulsão ou obrigação, principalmente os corretores de seguros, que, se não gostarem do setor, jamais conseguirão convencer o consumidor sobre a importância da proteção”





# OPERAÇÃO DESMANCHE

**Em resultado da repressão ao comércio ilegal de peças, 637 desmontes já pediram credenciamento para operar sob amparo da legislação**

A fiscalização da lei dos desmanches de veículos começou a funcionar no Estado de São Paulo. De acordo com a Secretaria de Segurança Pública, entre o mês de julho e início de agosto, a Operação Desmanche acompanhou as atividades de 27 estabelecimentos, com 18 interdições e aplicação de multas, além de ter decretado a prisão de donos de alguns comércios por adulteração e receptação de peças furtadas.

O Departamento Estadual de Trânsito (Detran-SP) revela, em nota exclusiva para o JCS, que, até o fechamento desta edição, 647 empresas do setor solicitaram o credenciamento, que está sob análise. A estimativa é de que haja cerca de 3 mil estabelecimentos de comércio de peças usadas em todo o Estado. “A lei 15.276/14 entrou em vigor no último dia 1º de julho. Desde então, os estabelecimentos que não deram entrada no pedido de credenciamento estão sujeitos à fiscalização e às penalidades previstas na legislação”, explica o órgão.

Para atender às novas regras, os comércios de desmanchem devem se cadastrar no Detran-SP e entregar

a documentação exigida presencialmente ou via correios, respondendo pelo processo, que compreende do desmonte dos veículos à revenda ao consumidor final.

Além de ser necessário aderir às exigências ambientais, os estabelecimentos deverão contar com donos que possuem “ficha limpa”, pelo menos um responsável técnico local, formado em um curso de capacitação na área, e apresentar nota fiscal de entrada e saída das peças comercializadas, com indicação de quem vendeu ou comprou.

A operação, que iniciou no dia 14 de julho, nas zonas leste e sul da Capital, é promovida através de trabalho conjunto entre o Detran-SP, as polícias Civil, Militar e Técnico-Científica, além da Divisão de Investigações sobre Furtos, Roubos e Receptações de Veículos e cargas (Divecar) e do Departamento Estadual de Investigações Criminais (Deic) para investigação dos locais. Estão envolvidos na operação centenas de policiais e agentes públicos.

## Adequação

A Secretaria de Segurança Pública explica que, de janeiro a julho, os desmontes tiveram tempo de se adequar às medidas previstas pela nova lei, de modo que o órgão segue o cronograma e mapeamento das regiões que serão fiscalizadas, cujos detalhes não podem ser

revelados para não atrapalhar as atividades.

As mudanças estão sendo acompanhadas pelo mercado de seguros, que já redobrou a atenção em casos como de desmontagem de veículos e processos de leilões de salvados. Para o diretor geral da Porto Seguro, Luiz Pomarole, as seguradoras terão garantia de que os veículos receberão a correta destinação – inclusive no aspecto ambiental, também definido pela lei – e que as peças que, eventualmente, forem reutilizadas, chegarão com procedência comprovada ao consumidor final.

“A fiscalização contínua e eficaz da lei é fundamental para que se concretizem os resultados esperados – maior profissionalização do setor de desmontagem de veículos e consequente queda dos índices de roubo/furto. Continuaremos a fazer a nossa parte, lidando apenas com empresas que atendam às exigências da lei”, reforça Pomarole.

Nessa linha, a empresa de reciclagem de caminhões JR Diesel afirma que já se adequou às mudanças. “Desde 2009 temos investido em nosso modelo de atividade. Pesquisamos a atuação de empresas da Europa e Américas do Norte e Sul, e importamos um pouco de suas estratégias, reunindo organização, sustentabilidade, comunicação de estoques, entre outros procedimentos”, aponta o diretor de Marketing e



Desenvolvimento da empresa, Arthur Rufino.

Um exemplo mencionado pelo diretor é a adoção de processos que evitam a emissão de poluentes, com a descontaminação das peças dos veículos, e ainda o tratamento da água, que é reutilizada. “Já adequamos nossa operação adotando procedimentos que até não são exigidos na lei, mas que trazem bons resultados. Também fizemos o credenciamento da empresa no Detran-SP e nossa documentação está em análise”, antecipa.

**“Os estabelecimentos que não deram entrada no pedido de credenciamento estão sujeitos à fiscalização e às penalidades previstas na legislação”**

Detran-SP

### Oportunidades

O mercado também trabalha na expectativa de redução dos índices de roubo e furto de veículos no Estado. Quanto a isto, a Secretaria espera diminuir os indicativos pela metade. “Na Argentina, onde uma lei semelhante foi implantada na década passada, a queda dos roubos e furtos de veículos foi de 50%. Acreditamos também que haverá queda no número de latrocínios, uma vez que 50% deles estão vinculados a roubos ou tentativas de roubos de veículos”,

explica o órgão.

A situação naquele país foi mencionada pelo diretor de Auto e Massificados da SulAmérica, Eduardo Dal Ri. “Estamos acompanhando com rigor a execução da nova lei, que está no início e ainda não mexe nos ponteiros das seguradoras, mas a experiência que observamos em lugares como na Argentina, mostra que é possível que as ocorrências de roubos comecem a ceder”, comenta.

A operação na Argentina teve início em 2003, quando regulamentou as atividades de desmanche com regras de monitoração das peças no comércio ilegal. O país estabeleceu um Centro de Recâmbios - mantido pelo Cesvi (Centro de Experimentação e Segurança Viária), para receber os veículos com perda total, fazer o tratamento das peças e recolocá-las no mercado.

Outras oportunidades devem surgir no que diz respeito ao custo de reparação dos veículos, com a utilização de peças usadas e a aprovação de um seguro mais econômico, que já está sendo discutida pelos órgãos do setor, podendo tornar a proteção securitária mais acessível aos proprietários de veículos.

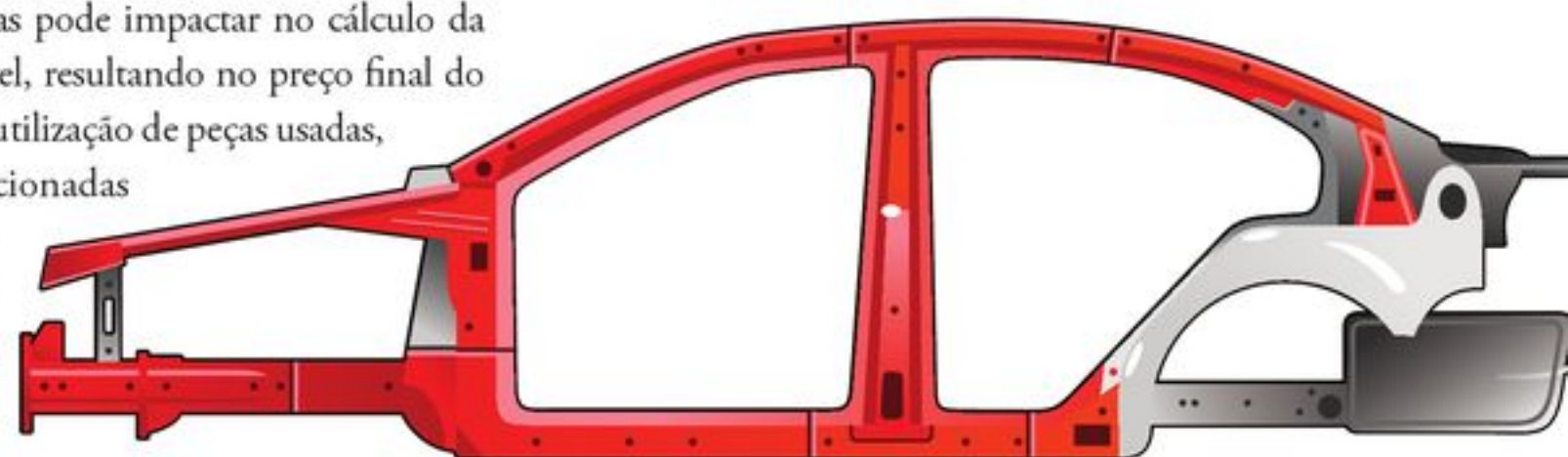
O diretor de Automóvel do Grupo BB-Mapfre, Jabís Alexandre, explica que a redução do risco, por meio da queda do índice de roubo/furto e/ou do menor preço das peças pode impactar no cálculo da apólice para automóvel, resultando no preço final do seguro. Além disso, a utilização de peças usadas, que não estejam relacionadas aos itens de segurança do veículo, em autos que sofreram colisão, tende a re-

duzir o custo de reparação.

“A sociedade já tem a percepção sobre a importância do seguro de automóvel na manutenção do patrimônio. Medidas como a nova lei auxiliam no desenvolvimento do segmento e auxiliam as seguradoras a trazerem produtos ainda mais competitivos para o mercado consumidor”, reforça Jabís.

Pomarole, da Porto, completa dizendo que a possibilidade aberta para criação do chamado “Seguro Popular de Automóvel”, cuja viabilidade está sendo estudada pela Susep, deve trazer preços mais acessíveis, já que permitirá o uso de peças reaproveitadas e com garantia nos serviços de reparos e manutenção veiculares.

“À medida que a maior legalização da atividade de desmanches possibilitar o reaproveitamento de peças com procedência no seguro popular, tornando o seu custo mais acessível, esperamos que mais pessoas busquem a proteção de um seguro para seus carros. Em especial aqueles clientes que viam, na questão do preço, um obstáculo para fazer esse investimento”, conclui.



## 1ª AÇÃO

- » 14 DE JULHO DE 2014
- » ZONAS LESTE E SUL
- » 11 COMÉRCIOS FISCALIZADOS
- » 9 INTERDITADOS
- » 1 PROPRIETÁRIO PRESO POR ADULTERAÇÃO DE PEÇA

## OPERAÇÃO DESMANCHE\*

### 2ª AÇÃO

- » 24 DE JULHO DE 2014
- » ZONA LESTE
- » 7 COMÉRCIOS FISCALIZADOS
- » 5 INTERDITADOS
- » 1 PROPRIETÁRIO FUGIU

### 3ª AÇÃO

- » 1º DE AGOSTO DE 2014
- » ZONAS NORTE E OESTE
- » 9 COMÉRCIOS FISCALIZADOS
- » 6 INTERDITADOS
- » 1 PROPRIETÁRIO FOI PRESO POR RECEPÇÃO DE PEÇA FURTADA



## Corretoras relatam resultados e expectativas

**Para mensurar lucros e despesas, empresas têm usado ferramentas que também auxiliam na prospecção de novos clientes**

As previsões de crescimento do mercado de seguros para 2013 superaram as expectativas dos analistas, que esperavam o acompanhamento dos resultados da economia brasileira, cuja expansão foi apenas de 2,3%. No entanto, segundo dados divulgados pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), o mercado chegou a crescer mais de 10% no ano passado, registrando R\$ 290,6 bilhões em vendas de Seguros, Previdência, Capitalização e Saúde, alcançando 6% do PIB nacional.

Seguindo a onda de evolução do setor, muitas corretoras de seguros reportam aumento de contratações de novos seguros e captação de clientes. Para o corretor e proprietário da Meg Prince Corretora de Seguros, Mario Rodrigues, de São Paulo, seus negócios acompanharam os indicativos, com alta no número de novas apólices e de renovações. “Sentimos efeito positivo na corretora, com crescimento na média de mercado em número de negócios”, revela o empresário.

Já o corretor sócio da Lince Corretora de Seguros, Leandro Ferreira, de Presidente Prudente, acredita que o crescimento da empresa veio através da contratação de novos produtos, tanto no ramo de Pessoas, como no Empresarial. “As seguradoras se especializaram em novos nichos de mercado, oferecendo produtos específicos para determinados segmentos”, avalia.

Os relatos estão em linha, desde 2012, com os resultados do Perfil das Empresas Corretoras de Seguros (PECS 2012), realizada pelo Sincor-SP. A pesquisa registrou que 38% das empresas no Estado faturam até R\$ 120 mil por ano. Comparando com os números do levantamento anterior, de 2010, o aumento da receita foi de 9%, percentual que revela o ritmo médio da atividade nos últimos exercícios.

### Ferramentas que auxiliam nas vendas

Para otimizar os processos diários da corretora, a fim de ganhar tempo para a prospecção de novos clientes, diversas empresas possuem sistemas que auxiliam no cadastramento de apólices, clientes, comissões, endossos, sinistros etc. A solução oferecida pela Admseg Informática conta com um sistema de comparação anual, permitindo a avaliação por ramo, seguradora, comissão e prêmio. “Através dessas informações, a corretora consegue mensurar o lucro e, em casos de



perda, tomar as ações preventivas antes do fechamento da produção mensal ou anual”, explica Rafael Sciancalepre, diretor da empresa de tecnologia.

A importância de trabalhar com uma solução online que auxilie na administração da corretora é a otimização do tempo, visando a captação de negócios. É assim que ferramentas que ajudam no relacionamento vêm ganhando espaço, como, por exemplo, as baseadas em Customer Relationship Management (CRM), que armazenam e processam as informações sobre as atividades e interações que o cliente troca com a empresa.

“Aqui, na Lince Corretora, utilizamos uma ferramenta CRM, pois assim, conseguimos separar os clientes por perfil, renda, profissão, entre outros itens,

para oferecer sempre o melhor produto”, completa Leandro Ferreira.

### Sinal de alerta

Com um modelo de negócios diferenciado, agregando a operação de mais de 30 corretoras de seguros e atuação em quase todo o território nacional, a Brasil Insurance registrou crescimento abaixo da média em 2013, de apenas 3%, enquanto em 2012 havia apresentado avanço de 8,9%. Os números sugerem que, de alguma forma, a retração da economia já pode estar afetando o segmento, sem distinção de porte.

Para reverter o quadro de alerta, a corretora de seguros tem centralizado esforços na reestruturação organizacional, tendo em vista que a previsão de crescimento deste ano está abaixo de 2013.

O cenário é desafiador: nos primeiros meses de 2014, a corretora teve 70% a menos em lucro líquido do que no mesmo período do ano passado. “O foco a partir de agora é nas vendas e no melhor atendimento ao cliente, visando o crescimento orgânico a partir de 2015”, revela Edward Lange, novo CEO da Brasil Insurance.

“Sentimos efeito positivo na corretora, com crescimento na média de mercado em número de negócios”

Mario Rodrigues  
Corretor de seguros



# RÁPIDO, FÁCIL E SEM BUROCRACIA.

Com taxas de juros de 1,40% a 2,12%, dependendo do prazo.

## CRÉDITO CONSIGNADO DE INSS



### PARA APOSENTADOS E PENSIONISTAS

Mesmo não sendo cooperado ou corretor de seguros

Informações:  
(11) 3188-5080 | 5071 | 5072

 **SICOOB CREDICOR-SP**  
Cooperativa de Crédito

A instituição financeira dos Corretores de Seguros



# ESTAMOS NA TABELA III DO SIMPLES!



## Caminho aberto para empreender

*Após anos de luta, governo aprova lei que inclui as corretoras de seguros na tabela de menor valor do Simples Nacional*

A partir de 1º de janeiro de 2015, 98% das corretoras de seguros terão seus impostos reduzidos. Isso porque foi sancionada, na íntegra, a Lei Complementar 147/2014 (PLC 60/14), que inclui a categoria na alíquota de menor valor do Simples Nacional. A medida foi oficializada no dia 7 de agosto, pela presidente Dilma Rousseff, no Palácio do Planalto, durante cerimônia que contou com representantes da Fenacor e dos Sincors, incluindo os integrantes da diretoria do Sincor-SP.

Segundo o presidente Alexandre Camillo, a aprovação é resultado da mobilização dos corretores de seguros de todo o País, que agora terão um ambiente

mais favorável para empreender. “O ganho não é apenas para a categoria, mas para o Brasil como um todo, uma vez que teremos um cenário de negócios mais favorável, com maior capacidade de gerar empregos, renda e desenvolvimento”, avalia.

Camillo ainda ressalta o trabalho de longa data do deputado federal e presidente licenciado da Fenacor, Armando Vergílio, em conjunto com o ministro da Micro e Pequena Empresa, Guilherme Afif Domingos, e de diversas lideranças, de modo a tornar esse sonho realidade. “Depois de mais de uma década de luta, temos muito a comemorar, mas também é hora de arregaçar as mangas e empreender para o futuro do

nosso negócio e profissão”.

A atualização da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa vai beneficiar cerca de 450 mil empresas com faturamento anual de até R\$ 3,6 milhões. Durante discurso oficial, a presidente Dilma destacou que a simplificação dos processos vai contribuir para a construção de um país com menos burocracia e uma nova estrutura tributária nas três esferas de governo.

“Sancionamos o projeto com a incorporação de todas as categorias ao Simples. Tanto os advogados, como os corretores de imóveis e de seguros, bem como os fisioterapeutas, estão abarcados pela lei, não havendo, portanto, veto nesse sentido”, declara.



## O que muda

As corretoras de seguros, que contam com faturamento estabelecido pela lei, foram enquadradas na Tabela III e terão redução no pagamento dos impostos, principalmente as que possuem funcionários. O contador Egon Brum, da EAB Contabilidade e Consultoria, explica que na tabela já está incluído o INSS do empregador, que é de 25,7% sobre a folha de pagamento de salário, 13º e férias.

“Outra vantagem é para as corretoras que tem uma média mensal de comissões superior a R\$ 62,5 mil que, atualmente, no Lucro Presumido, pagam IRPJ/Adicional, sendo que o percentual pode representar entre 0,01% e 3,15% sobre a receita bruta”, explica Egon.

O contador esclarece que cada empresa deve fazer uma análise, levando em consideração também o percentual do Imposto Sobre Serviços (ISS). No caso de São Paulo, por exemplo, como esse imposto é retido na fonte, à razão de 2%, se considerar a última faixa do Simples, que é de R\$ 3,6 milhões, ficaria em 17,42%, estando embutido o ISS de 5%. “Como o ISS na cidade é de 2% para comissão de seguros, dos 17,42% deverá ser deduzida a diferença de 3%, passando a tri-

butar em 14,42%”, exemplifica.

O presidente em exercício da Fenacor, Robert Bitar, ressalta também o benefício de as empresas optantes passarem a ter uma só alíquota de imposto, sem burocracias e ainda com facilidades administrativas, pois todos os tributos, inclusive o ISS municipal, serão recolhidos em uma só guia. “A justiça, enfim, está sendo feita”, comemora.

## A partir de 1º de janeiro de 2015, 98% das corretoras de seguros serão contempladas em novo regime tributário

### A partir de quando posso entrar no Simples?

Entre o primeiro dia útil de novembro e o penúltimo dia útil de dezembro de 2014 é possível agendar a entrada no Simples pela Internet, no site mantido pela Receita Federal. Mas a tributação pelo Supersimples só valerá a partir de 1º de janeiro de 2015.

### Depois de agendar minha opção, posso mudar de ideia?

Sim, basta cancelar o agendamento de adesão ao Supersimples, também pela Internet, entre o primeiro dia útil de novembro e o penúltimo dia útil de dezembro de 2014.

### Quando eu começo a pagar a nova carga tributária?

A nova carga tributária começará a valer a partir do dia 1º de janeiro de 2015.

### Como faço para entrar no Simples?

A opção é feita unicamente pela Internet, no site mantido pela Receita Federal. Na lateral direita, escolha “Solicitação de Opção” e utilize um Certificado Digital, se tiver. Do contrário, utilize o Código de Acesso fornecido pela Receita Federal. Selecione “Código de Acesso” e vá em “Clique Aqui”.

Você vai precisar do CNPJ e do CPF do responsável pela empresa. Depois que o Código de Acesso for gerado, retorne para a “Solicitação de Opção”, depois “Código de Acesso.” Você vai precisar novamente do CNPJ e do CPF do responsável. Depois é só preencher o formulário na Internet.

Fonte: Sebrae-SP

### É vantagem? Vou pagar menos imposto?

A primeira vantagem é a redução da burocracia: os impostos federais, estaduais e municipais são pagos em um único boleto. Todas as atividades de Comércio, Indústria e a maior parte das atividades de Serviços pagam menos tributos no Supersimples.

### Tenho que mudar a razão social da minha empresa? Vou ter algum custo?

A opção é gratuita, não há nenhum custo para aderir ao Supersimples. Quem já tem uma empresa e quer aderir ao Supersimples não precisa fazer nenhuma alteração no nome ou razão social da empresa ou no CNPJ. Também é possível usar o mesmo bloco de notas fiscais.

### E se meu faturamento aumentar vai mudar minha tabela? Vou ter que sair do Simples?

Só precisa sair desse sistema de tributação quem ultrapassa o limite anual de faturamento. Se o faturamento aumentar, será preciso verificar a alíquota correta na tabela do Supersimples.

### Posso ter sócio que já tem empresa e entrar no Simples?

Sim. A limitação só ocorre para sócio estrangeiro ou sócio que tenha empresa com faturamento superior ao limite do Supersimples. Também não podem aderir ao Supersimples empresas com sede no exterior.

### Como calcular o imposto devido? Como preencher o boleto para pagamento?

É possível calcular o imposto e imprimir o boleto (DAS - Documento de Arrecadação) pela Internet, no site da Receita Federal. Na lateral direita do site, escolha “PGDAS-D” (Programa Gerador do Documento de Arrecadação do Simples Nacional) e utilize um Certificado Digital, se tiver. Do contrário, utilize o Código de Acesso fornecido pela Receita Federal. Selecione “Código de Acesso” e vá em “Clique Aqui”.

Você vai precisar do CNPJ e do CPF do responsável pela empresa. Depois que o Código de Acesso for gerado, retorne para “PGDAS-D”, depois “Código de Acesso.” Você vai precisar novamente do CNPJ e do CPF do responsável. Depois é só preencher o formulário na Internet.



### Uma luta antiga

O primeiro processo de tentativa de inclusão das empresas corretoras no Simples Nacional foi apresentado em 2002, no final do governo de Fernando Henrique Cardoso, quando a proposta foi vetada pela Presidência da República. Na sequência, durante os dois governos do ex-presidente Lula, o projeto de inclusão foi novamente votado e aprovado pelo Congresso Nacional. Mas em ambas as ocasiões a Presidência da República voltou a vetar a decisão do Legislativo – que, por sua vez, nunca chegou a analisar a posição do Executivo.

Para trabalhar na reversão desse quadro, em maio do ano passado, Armando Vergílio aceitou a indicação da Câmara dos Deputados para assumir a presidência da Comissão Especial instituída para elaborar mudanças no Projeto de Lei Complementar (PLP 237/12), cuja proposta, entre outros objetivos, visava ampliar os incentivos fiscais já concedidos por meio do Simples, estabelecendo o benefício para empresas que atingissem um teto de faturamento e não mais a determinadas categorias profissionais.

Dois meses depois, o ministro Guilherme Afif, um dos arquitetos desse regime tributário, participou da audiência pública em que a Comissão Especial discutia as alterações no Simples e se mostrou satisfeito com a possibilidade de realizar uma parceria para a sua atualização. “Vamos trabalhar



Alexandre Camillo e Armando Vergílio comemoram inclusão dos corretores na Tabela III

## COMPARATIVO: LUCRO PRESUMIDO X SIMPLES

A tabela traz como base o Lucro Presumido por ser a melhor opção tributária atualmente, já que o lucro real só é vantajoso quando as despesas dedutíveis representam a partir de 70% em relação à receita bruta.

### ANEXO III COM ISS DE 2%

RECEITA ACUMULADA ÚLTIMOS 12 MESES	TRIBUTAÇÃO PELO LUCRO PRESUMIDO			SIMPLES		
	%	IMPOSTOS	INSS (1)	TOTAL	% (2)	IMPOSTOS
120.000,00	11,93	14.316,00	9.945,90	24.261,90	6,00	7.200,00
180.000,00	14,33	25.794,00	9.945,90	35.739,90	6,00	10.800,00
210.000,00	14,33	30.093,00	9.945,90	40.038,90	7,42	15.582,00
300.000,00	14,33	42.990,00	9.945,90	52.935,90	7,42	22.260,00
420.000,00	14,33	60.186,00	9.945,90	70.131,90	8,76	36.792,00
510.000,00	14,33	73.083,00	9.945,90	83.028,90	8,76	44.676,00
600.000,00	14,33	85.980,00	9.945,90	95.925,90	9,47	52.560,00

ECONOMIA NO ANO	
TOTAL	MÉDIA MÊS
17.061,90	1.421,83
24.939,90	2.078,33
24.456,90	2.038,08
30.675,90	2.556,33
33.339,90	2.778,33
38.352,90	3.196,08
43.365,90	3.613,83

### ANEXO III COM ISS DE 5%

RECEITA ACUMULADA ÚLTIMOS 12 MESES	TRIBUTAÇÃO PELO LUCRO PRESUMIDO			SIMPLES		
	%	IMPOSTOS	INSS (2)	TOTAL	% (2)	IMPOSTOS
120.000,00	14,93	17.916,00	9.945,90	27.861,90	6,00	7.200,00
180.000,00	17,33	31.194,00	9.945,90	41.139,90	6,00	10.800,00
210.000,00	17,33	36.393,00	9.945,90	46.338,90	8,21	17.241,00
300.000,00	17,33	51.990,00	9.945,90	61.935,90	8,21	24.630,00
420.000,00	17,33	72.786,00	9.945,90	82.731,90	10,26	43.092,00
510.000,00	17,33	88.383,00	9.945,90	98.328,90	10,26	52.326,00
600.000,00	17,33	103.980,00	9.945,90	113.925,90	11,31	67.860,00

ECONOMIA NO ANO	
TOTAL	MÉDIA MÊS
20.661,90	1.721,83
30.339,90	2.528,33
29.097,90	2.424,83
37.305,90	3.108,83
39.639,90	3.303,33
46.002,90	3.833,58
46.065,90	3.838,83

**Nota (1):**

• Considerando 3 funcionários, com salário de R\$ 900,00 = R\$ 2.700,00

(a) R\$ 2.700,00 x 13 (inclui 13ª)	35.100,00		
(b) Férias e 1/3 de Adicional	3.600,00	38.700 x 25,7% =	9.945,90

Obs.: O percentual de 25,7 é uma média, podendo chegar a 26,2% em alguns casos.

**Nota (2):**

- No pagamento do Simples está embutido o ISS, com percentuais variáveis, entre 2% e 5%. De acordo com o texto, quando o ISS é retido na fonte, ele deverá ser deduzido do percentual do Simples para cálculo.
- Na cidade de SP, como o ISS é retido na fonte, à razão de 2%, somente sobre as receitas de comissões de seguros (\*) haverá economia a partir da faixa de R\$ 180.000,00 de receita no ano, índice que inicia com 0,79%, chegando a 3%, ocorrendo esta economia de 3% a partir do faturamento anual de R\$ 1.800.000,00 até o teto do Simples de R\$ 3.600.000,00.
- Para o faturamento de R\$ 3.600.000,00, a tabela do Simples determina o pagamento 17,42% que, deduzindo 3% de ISS (diferença entre os 5% previsto (-) os 2% retido), o percentual é reduzido para 14,42%.
- Assim as cidades em que o percentual do ISS for superior a 2%, dependendo da faixa de faturamento, haverá uma redução, em razão de ele estar incluso no Simples. Somente quem tem um faturamento acima de R\$ 1.800.000,00 no acumulado dos 12 últimos meses é que pagará 5% de ISS.

(\*) A retenção de 2% de ISS na cidade de SP é somente sobre comissões de seguros recebidas de seguradoras com endereço na cidade de São Paulo. As receitas provenientes de consórcios, monitoramento, planejamento e consultoria de seguro, planos de assistência médica e odontológica, o ISS é de 5% e não sofre retenção na fonte. Comissões de seguros recebidas de outras corretoras de seguros, não sofrem retenção na fonte e o ISS, que está incluído na faixa do Simples, terá percentual variável de acordo com a faixa de faturamento.



juntos. Fazer nascer uma proposta e depois convalidá-la na sociedade”, afirmou na ocasião. Durante a audiência, foram levantados ainda outros formatos para o Simples, que culminou na aprovação da nova lei.

Armando Vergílio observa que, durante todos esses processos, foram elaborados vários estudos e pesquisas que mostram claramente que é possível dobrar o número de empregos gerados pelas corretoras de seguros, consequência que traz relevante impacto, tanto sob o ponto de vista econômico quanto social. Além disso, haverá reflexo direto na arrecadação de impostos, particularmente na Previdência Social, contribuindo para os cofres do Tesouro Nacional.

O deputado enfatiza que o corretor de seguros poderá também investir no fomento do seu negócio, prospecção de novas oportunidades e ampliação da sua carteira, a partir do momento em que tiver um maior volume de receita disponível.



Diretores do Sincor-SP acompanham momento histórico da categoria

## ATENÇÃO!

### Corretoras com dívidas tributárias não conseguirão ingressar no Supersimples

Para conseguir aderir ao Simples Nacional, as corretoras de seguros não poderão ter dívidas tributárias. Por isso, o Sincor-SP alerta os empreendedores a participarem da MP 651, divulgada pela Receita Federal, que permite o parcelamento especial de débitos vencidos até 31 de dezembro de 2013. A medida, apelidada de Refis da Copa, estabelece o prazo de 25 de agosto para adesão de contribuintes pessoas físicas e jurídicas.

#### Acompanhe os destaques:

- O Refis da Copa não terá a modalidade “débitos parcelados anteriormente”, ou seja, não haverá mais o tratamento diferenciado entre os débitos “virgens” (nunca parcelados) e os débitos parcelados anteriormente (“reparcelamento”).
- A RFB e a Procuradoria Geral da Fazenda Nacional (PGFN) vão admitir a inclusão dos débitos parcelados no Refis da Crise original (2009) no Refis da Copa. Portanto, o contribuinte que está no Refis da Crise, poderá migrar para o Refis da Copa.
- Será possível, dessa forma, a inclusão de débitos que estavam no Refis da Crise, mas que foram rescindidos em razão de inadimplência, ou seja, o contribuinte que perdeu o Refis da Crise por inadimplência, poderá reparcelar esses débitos novamente.
- Quanto aos percentuais estipulados, depois de aplicadas as reduções, a norma da Receita prevê os seguintes descontos nas antecipações dos pagamentos:
  - 1 - 5% se o valor total da dívida a ser parcelada for menor ou igual a R\$ 1 milhão;
  - 2 - 10% para dívidas entre R\$ 1 milhão e R\$ 10 milhões;
  - 3 - 15% para dívidas entre R\$ 10 milhões e R\$ 20 milhões, e
  - 4 - 20% para dívidas superiores a R\$ 20 milhões.
- O valor dessa antecipação poderá ser pago em até 5 prestações, sendo que a primeira deverá ser quitada até 25 de agosto de 2014, que é o prazo final de opção.
- Vale lembrar que, para definição do percentual de antecipação a ser aplicado a cada um dos parcelamentos, deve ser considerada a dívida consolidada na data do pedido de parcelamento sem qualquer redução.

- Entretanto, definido o percentual, esse deverá ser aplicado sobre o montante consolidado com as reduções definidas pelo art. 1º da Lei 11.941, de 2009:

FORMA DE PAGAMENTO	REDUÇÕES			
	1	2	3	4
À vista	100%	40%	45%	100%
Em até 30 prestações	90%	35%	40%	100%
Em até 60 prestações	80%	30%	35%	100%
Em até 120 prestações	70%	25%	30%	100%
Em até 180 prestações	60%	20%	25%	100%

Legenda: 1 - Multa de mora e de ofício 2 - Multas isoladas 3 - Juros de mora 4 - Encargo legal



Mais informações estão disponíveis no site [www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br) e, em caso de dúvidas, é indicado que cada corretor consulte seu contador.





## BATE-PAPO COM O PRESIDENTE



### Diretoria do Sincor-SP visita corretores do interior e da capital

*“Bate-papo com o Presidente” dá largada às atividades que estão sendo preparadas para acontecer em todas as regionais*



Presidente entrega nova identidade do Sincor-SP e mapa das 30 regionais

“Esse modelo de evento será visto apenas nessa primeira largada de atividades do Sincor-SP. Estamos preparando uma série de trabalhos para ajudar a categoria a empreender”, diz Alexandre Camillo no discurso de abertura do “Bate-papo com o Presidente”, que está percorrendo todas as regionais da entidade.

Durante os encontros, que contam com público acima do esperado, a diretoria do Sindicato tem apresentado os projetos a serem implantados nos próximos meses. A realização do Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores, previsto para setembro, e a reformulação das 26 comissões técnicas, considerando a implantação de funcionários para cuidar das áreas com maiores demandas, são apenas alguns dos projetos divulgados por Camillo.

“Cada um de nós precisa fazer a sua parte. O Sincor-SP está trabalhando para fazer cada profissional crescer, abrindo caminho para garantir melhores resultados para todos”, comenta.

Ele ainda destaca a aproximação com entidades, como SesconSP e Sebrae-SP, para firmar parcerias que ajudem efetivamente os corretores a desenvolver

suas atividades. “Queremos que todos participem, enviando sugestões de assuntos para os diretores regionais. Entendemos que, dessa maneira, os temas discutidos refletirão a realidade de cada região”.

Toda a mobilização para aprovação dos corretores na Tabela III do Simples Nacional permanece como tema mais comentado durante os encontros e Camillo tem explicado cada ação realizada na alçada política para contribuir no pleito.

“Os corretores que quiserem participar dessa nova onda de trabalhos podem avisar o diretor regional e contribuir com a causa. A grandeza de São Paulo se faz pela nossa competência conjunta”, conclui Camillo.

**“ Estamos preparando uma série de trabalhos para ajudar a categoria a empreender ”**

Alexandre Camillo



# Fóruns discutem novas formas de divulgação do mercado

## Eventos reuniram líderes de entidades e profissionais da imprensa especializada

Com o objetivo de desenvolver novas ações para divulgar o mercado de seguros e projetos que envolvam as empresas, entidades e profissionais que integram o setor, o Sincor-SP promoveu o Fórum Imprensa, em 2 de julho, e o Fórum das Entidades, em 10 de julho. Na sequência, o Sindicato já estuda a organização de eventos similares, um para Grandes Corretoras e outro para Brokers e Resseguradoras.

“Vamos utilizar a força da representatividade conjunta para uma gestão organizada junto a governantes e políticos, assim como buscar entendimentos em assuntos que possam gerar conflitos de interesses. Queremos, por meio desses encontros, sugerir pautas, treinamentos e capacitações, atendendo as demandas gerais e específicas que possam ser supridas pelas estruturas instaladas de cada parceiro”, explica o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo.

Durante o fórum com a mídia especializada, a diretoria do Sincor-SP esclareceu os jornalistas sobre temas relacionados com a momento atual da categoria. A editora da Revista Apólice, Kelly Lubiato, reforçou a importância do Sincor-SP disponibilizar dados estatísticos à imprensa, como também estar acessível às demandas, que sempre são urgentes. A resposta do Sincor-SP foi assertiva, no sentido de que o Sindicato, além de possuir dados internos relevantes, através de departamentos como o Disque Sincor, e das pesquisas anuais de mercado, também planeja investir nessa área, contando com pesquisadores externos. “Vamos compartilhar informações, como também promover treinamentos. E a contribuição da imprensa especializada na indicação de pautas será extremamente necessária. Precisamos trabalhar em conjunto”, destacou o 1º vice-presidente, Boris Ber.

Já no Fórum das Entidades, os líderes discutiram a possibilidade de desenvolver um projeto em conjunto, como, por exemplo, cursos que atendam as necessidades dos corretores de seguros na capital e interior. “Nossa missão é fazer o melhor para a categoria e isso só será possível através de um processo sinérgico. Vamos caminhar juntos para o desenvolvimento do nosso mercado”, conclui Camillo.



Fórum Imprensa debate situação do setor de corretagem de seguros



Líderes de entidades discutem desenvolvimento de projeto em conjunto

## Novos encontros em defesa do empreendedor

Seguindo a mesma linha de diálogo, o Sincor-SP foi convidado para participar do Fórum Permanente em Defesa do Empreendedor, que está sendo organizado pelo Sescon-SP (Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis no Estado de São Paulo). O intuito é reforçar o papel do corretor de seguros como um profissional que identifica oportunidades e as transforma em um negócio lucrativo.



A reunião aconteceu, no dia 15 de julho, com a presença do presidente do Sescon-SP, Sérgio Approbato Machado Júnior, que também está no comando da Aescon-SP (Associação das Empresas de Serviços Contábeis de São Paulo). “Será mais uma força para debater e alinhar ações em favor do segmento produtivo brasileiro”, reforça Approbato.

Para Camillo, o encontro proporcionou a troca de conhecimento e, em benefício dos corretores de seguros e dos profissionais de contabilidade, abriu nova e produtiva frente de trabalho. “O Sescon-SP será um grande parceiro e somará muito nas lutas e anseios em favor dos nossos representados”, comenta.



## A Grande Jornada Pelo Mundo do Seguro

Há 22 anos no ar

Toda segunda-feira, das 7h às 8h  
Rádio Imprensa FM – 102,5 MHz

Programa apresentado por **Pedro Barbato Filho**

Com apoio do Sincor-SP

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



## Gestão a todo vapor

Trabalhos desenvolvidos pelo Sincor-SP profissionalizam processos internos e fortalecem representação política da categoria

Nos últimos 100 dias, o Sincor-SP passou por intensa programação. O movimento atende o objetivo de desenvolver ações que vão ao encontro das necessidades e anseios dos corretores de seguros do Estado de São Paulo, apresentando propostas de diálogo e transparência.

Reestruturação interna, contratação de consultoria empresarial, luta política pelo Simples, elaboração de eventos em todas as regionais e criação de nova identidade visual da entidade, ao mesmo tempo em que se realiza o maior congresso do mundo para os corretores de seguros (XVI Conec) são apenas algumas das iniciativas em andamento.

Segundo o diretor de Operações do Sincor-SP, Márcio Pires, a nova visão da entidade é tornar os processos internos mais profissionalizados, promovendo a integração das áreas. “A atual gestão entende que a diretoria como um todo precisa estar focada nas questões dos corretores de seguros, de maneira que as dinâmicas internas e externas serão assim conduzidas”, explica.

Nesse sentido, o quadro completo de diretores foi reunido, no dia 1º de agosto, no Hotel Atibainha, para discutir o balanço geral e regional do que está em curso para melhorar o ambiente que visa a prosperidade do corretor paulista, e ainda aplicar uma dinâmica empresarial, conduzida pela consultoria People + Business, a fim de debater indagações relacionadas com o Sindicato e o setor.



### Liderança interna

O executivo **Márcio Pires** assumiu, no mês de julho, o cargo de **diretor de Operações** para liderar as atividades de todos os departamentos do Sincor-SP.

Márcio é formado em Administração de Empresas e Direito, e possui MBA em Recursos Humanos pela Universidade de São Paulo (USP), além de agregar quase dez anos de serviços prestados ao Sincor-SP.



Em avaliação das apresentações, o consultor Jaime Ozi apontou que o conteúdo foi rico em posicionamentos e sugestões e muito positivo para reforçar o alinhamento com os ideais da categoria. “Ficamos impressionados com o grau de compromisso e de motivação. São profissionais unidos e focados, com energia de sobra que, se bem canalizada, poderá proporcionar um salto de qualidade sem precedentes ao Sincor-SP”, acrescenta.

Na ocasião, o presidente Alexandre Camillo, destacou a importância de estarem todos em sintonia. “Em nome dos corretores de seguros do Estado de São Paulo, os integrantes do nosso grupo devem contribuir continuamente com a administração do Sincor-SP, visando a concretização integral do programa de gestão participativa”, conclui.

### PRINCIPAIS PONTOS TRABALHADOS

APROXIMAÇÃO  
COM ENTIDADES  
PARCEIRAS

LUTA POLÍTICA PELO  
SIMPLES NACIONAL

BATE-PAPO COM  
O PRESIDENTE  
NAS REGIONAIS

MUDANÇAS NA  
ESTRATÉGIA E PEÇAS  
DE COMUNICAÇÃO

MAPEAMENTO DE  
RISCOS PROCESSUAIS

SINCOR-SP COMO A  
CASA DO CORRETOR  
DE SEGUROS

CONTRATAÇÃO  
DE CONSULTORIA  
EMPRESARIAL

NOVA ATUAÇÃO  
NA OUVIDORIA

REAGRUPAMENTO  
DAS COMISSÕES  
TÉCNICAS

XVI CONEC:  
MENOS CUSTOS  
E MAIS CONTEÚDO



**espaço do clube****Atual gestão do CCS-SP contabiliza realizações**

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) escolheu o mês de junho para ouvir as sugestões dos associados, em almoço fechado. Por consenso, os corretores aprovaram a recomendação da diretoria de convidar empresas especializadas e prestadoras de serviços para eventos, além da abordagem de novos temas. Com superávit de caixa, mesmo com os investimentos na reforma da sede e nos almoços mensais, o mentor Adevaldo Calegari avalia os bons resultados da gestão que está perto de completar dois anos.

Desde que assumiu a mentoria do CCS-SP, em janeiro de 2014, substituindo Alexandre Camillo, que deixou o cargo para concorrer à presidência do Sincor-SP, conforme prevê o estatuto, Calegari tem cumprido à risca o planejamento da atual gestão. A continuidade do trabalho resultou na maior interação entre os associados, na aproximação com as lideranças do mercado e no debate de temas de interesse da categoria.

Os almoços mensais do Clube estão sendo realizados em torno de grandes lideranças, como o diretor da Amil Assistência Médica, Norberto Birman, e o presidente da Icatu Seguros, Luciano Snel. Cumprindo a tradição, o Clube apresentou aos seus associados os candidatos à presidência do Sincor-SP, e, posteriormente, recebeu o presidente eleito Alexandre Camillo, em concorrido almoço, no mês de maio.



Mentor Adevaldo Calegari fala sobre resultados da entidade nos últimos dois anos. Ao lado, os membros da diretoria do Clube.

**Coordenação de MBA em Microseguros**

Pela segunda vez consecutiva, Calegari também coordenará a disciplina Microseguros do MBA Direito do Seguro e Resseguro, promovido pela Escola Nacional de Seguros, em São Paulo, sob a coordenação acadêmica de Walter Polido. A disciplina Microseguros faz parte do quarto e último Módulo Especializações e abrange em seu programa temas como histórico de outros países, evolução no Brasil, modelos de coberturas, marco regulatório, tendências etc.

Para ministrar as oito aulas da matéria, no período de 7 a 14 de agosto, o mentor convidou quatro especialistas da área: Ana Rita Petraroli, Ivy Cassa, Bento Zanzini e Marcelo da Rocha Azevedo.

Na avaliação de Calegari, a importância dos MBAs vai além da formação profissional. “Os MBAs inserem o seguro na esfera acadêmica, contribuindo para a sua divulgação institucional”, diz.

**bônus**

CCSOR

**Busca de soluções**

Na noite de 29 de julho, o Clube dos Corretores de Seguros de Osasco e Região (CCSOR) realizou a primeira reunião exclusiva para associados comandada pela nova diretoria, que foi empossada no início de junho. O mentor Amélio Souza



recebeu cerca de 50 corretores de seguros, entre eles representantes do Sincor-SP, como o presidente Alexandre Camillo, o diretor regional de Osasco, Eduardo Minc, o diretor regional da Zona Oeste, Edmar Fornazzari e o suplente da diretoria executiva, Álvaro Fonseca. Foram debatidos os **problemas comuns da categoria**, que serão levados às seguradoras para a busca de soluções.

CVG-SP

**Mudança de visão**

“Insistimos em criar a consciência comum entre os corretores de que são empreendedores e, assim, atuar, produzir e se capacitar no âmbito do **empreendedorismo**”, disse o presidente Alenxadre Camillo, durante encontro do CVG-SP, no dia 29 de julho. A visão do Sincor-SP de investir na formação continuada dos corretores foi vista pelo presidente do CVG-SP, Dilmo Bantim Moreira, como imprescindível diante de tantos ajustes de legislação, novas regras e mudanças em virtude da venda de seguros por meios remotos.





ARARAQUARA

## Parceria local



O diretor regional José Roberto Placco Rodriguez recebeu representantes da Bradesco Seguros para **consolidar parceria** e discutir demandas locais dos corretores de seguros. O encontro aconteceu no dia 27 de junho.

BARRETOS

## Visita aos corretores



O diretor regional, Antonio Carlos Garrucho, e o suplente da diretoria executiva, Carlos Alberto Faltarone, visitaram 16 **empresas corretoras**,

em sete cidades, durante o mês de julho. A ação teve como objetivo apresentar as próximas atividades do Sindicato e ouvir as dúvidas e sugestões que visam aperfeiçoar o trabalho já desenvolvido pela regional. “Em 20 anos de atividades prestadas pela Regional Barretos, realizamos pela primeira vez uma ação desse tipo. Ficamos felizes em perceber a satisfação da categoria em nos receber e poder conversar com os profissionais de nossa região”, destaca Guarrucho, que também elaborou uma ata com todas as queixas e sugestões dos corretores, que deverão ser acompanhados pela entidade.

BAURU

## Moção de aplauso



Em homenagem aos 80 anos do Sincor-SP e 22 anos da Regional Bauru, a Câmara Municipal de Bauru entregou moção de aplauso, de autoria do vereador Renato Purini, **reconhecendo o trabalho prestado** pela entidade na região. A cerimônia, realizada em 21 de julho, foi prestigiada por Alexandre Camillo (presidente do Sincor-SP), Fernando Alvarez (diretor regional), Marcos Abarca (1º secretário), Álvaro Fonseca (1º suplente da diretoria executiva) e mais de 15 corretores de seguros.



FERNANDÓPOLIS

## Intercâmbio

Com o compromisso de trabalhar para o corretor, a Regional Fernandópolis liderada por Odeir Vilar, está **atuando em conjunto** com a Escola Nacional de Seguros para suprir a demanda na região. A gerente regional da instituição, Sonia Regina Ribas, esteve com o diretor a fim de falar sobre o Curso para Habilitação de Corretores de Seguros. Segundo Odeir, o intercâmbio visa incentivar a formação de profissionais na região. Foi assim que o curso presencial começou no dia 25 de julho, com mais de 20 inscritos.

ZONA NORTE

## Suporte ao corretor



Os corretores de seguros da Regional Zona Norte, liderada por Marco Antonio Cabral, acompanharam o **Fórum de Transportes**, realizado pela Liberty Seguros, no dia 16 de junho. Na mesma semana, a regional também recebeu a visita de executivos da HDI Seguros. Segundo Cabral, os dois encontros integram movimento que visa reforçar o relacionamento das companhias com os profissionais da região.

## Novas frentes de trabalho



Já no dia 26 de junho, a Regional Zona Norte também promoveu um **encontro com corretores de seguros** para avaliar uma série de ações para os próximos meses, entre elas a realização de uma caminhada, com arrecadação de alimentos e premiação, palestras realizadas por corretores de seguros especializados, reuniões especiais com as mulheres corretoras de seguros, disponibilização de espaço com computador e WiFi liberado para os associados, entre outros trabalhos.



GUARULHOS

## Interatividade com seguradora



A diretora Comercial da Icatu Seguros, Daniela Pascarelli, participou de reunião na Regional Guarulhos, com o diretor Claudemir Machi e o suplente do Conselho Fiscal do Sincor-SP, Umile Ritacco, para antecipar o **convite de evento** que será promovido pela seguradora na região, reforçando a importância da interatividade e da apresentação de produtos.

## Treinamento

À convite da Escola Nacional de Seguros, Machi também conversou com os alunos do Curso de Habilitação de Corretores de Seguros, que participaram da palestra “O **crescimento do mercado** de seguros e sua importância”. O treinamento, conduzido por Guilherme Contrucci, aconteceu no dia 22 de setembro. Na foto, o diretor está ao lado de Contrucci e de Valéria Graciano, representante da Escola.



MOGI DAS CRUZES

## Atração e suporte



O diretor da Regional Mogi das Cruzes, Fábio Ferreira Mattos, promoveu reuniões nos dias 15 e 16 de julho, com **corretores de seguros especializados** em diversos ramos e representantes de seguradoras. O objetivo é atrair novos talentos para o setor, além de agendar eventos e tratar de temas que estão em alta no mercado, dando suporte aos profissionais da região. O encontro contou com a participação do suplente do Conselho Fiscal do Ibracor, Kijiro Fujii.

PIRACICABA

## Ação conjunta



Durante encontro do Clube dos Corretores de Seguros de Piracicaba (CCSPR), o diretor regional, Carlos Alberto Caporali, aproveitou a oportunidade para **alinhar as agendas** de compromissos do Sincor-SP com o cronograma do Clube. Caporali destacou a importância de investir no relacionamento entre as entidades, a fim de manter os associados inteirados. “Devemos deixar os sócios do Sindicato e do Clube integrados com tudo o que acontece, de modo que cada corretor possa acompanhar as atividades propostas”, comenta.

RIBEIRÃO PRETO

## Alerta a motociclistas



Durante o 4º Encontro de Motociclistas de Ribeirão Preto, a regional promoveu trabalho de divulgação e orientação sobre o uso do **Seguro DPVAT**. Além da distribuição de material impresso, os corretores de seguros associados também participaram da ação, prestando atendimento ao consumidor. “Optamos por fazer esse trabalho em um evento ligado aos motociclistas, de forma didática e preventiva, pois, a exemplo do que ocorre em todo o País, aqui na região os índices de acidentes envolvendo motociclistas são muito altos”, revela o diretor regional, Vicente Tozzo.

## Aprendizes no mercado

Mais de 20 jovens aprendizes se formaram em outra edição do programa **Amigo do Seguro**, projeto da Escola Nacional de Seguros em parceria com a Regional Ribeirão Preto. A cerimônia de formatura aconteceu no dia 18 de julho. Segundo Vicente Tozzo, todos os formandos já estão trabalhando em corretoras de seguros e escritórios de seguradoras da região. O treinamento conta com 120 horas e disciplinas como informática, administração, matemática financeira e demais assuntos que envolvem o mercado de seguros.



SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

## Projetos de parceria



O diretor regional Valdir Escoza Milani esteve com o presidente da Associação Comercial e Industrial (ACI) de São José dos Campos, Felipe Cury, no dia 4 de julho, a fim de apresentar as atividades do Sindicato e **estudar futuras iniciativas**.

## Conversa com a PM



Para esclarecer dúvidas, **apresentar sugestões** e tratar sobre os índices de roubo e furto de carros na região de São José dos Campos, Milani conversou com o comando da Polícia Militar local, no dia 22 de julho.

TAUBATÉ

## Apresentação

Com o objetivo de explicar as novidades da entidade e os pilares da gestão, sempre lembrando o envolvimento da categoria nas atividades do Sincor-SP, o diretor regional Lauro Barreto **reuniu os executivos** de seguradoras locais, no dia 16 de julho. Nesse contexto, ele também participou, juntamente com colegas da região, do Circuito da Longevidade. O evento foi promovido pela Bradesco Seguros, em São José dos Campos, no início de junho.





## certificação digital

## Encarada como ramo, certificação digital é a segunda maior carteira de corretora



AR Sunshine possui estratégia que pode servir de exemplo

Completando 20 anos da Sunshine Corretora de Seguros, em 2010, Nilvado Sossa acreditava que seu trabalho era somente vender seguros, e não tinha interesse em investir em uma Autoridade de Registro de certificação digital. Sua sócia e esposa Valéria insistia em convencê-lo do contrário. Ele resolveu apostar no novo e, em agosto de 2011, foi credenciada a AR Sunshine. Hoje, Nivaldo confessa: “Se eu pudesse voltar atrás, certamente a teria escutado antes.”

Os resultados vieram rápido: os investimentos foram compensados em menos de um ano e hoje a empresa já emitiu mais de 6 mil certificados digitais. A AR Sunshine foi instalada no mesmo prédio da corretora de seguros, no bairro da Vila Matilde, Zona Leste da capital. “Temos nossa sede própria com 380 m<sup>2</sup> e um local dedicado à AR. Também adquirimos um espaço no bairro da Penha, onde criamos um posto avançado da AR Sunshine. Agora estou tentando com a nova diretoria do Sincor-SP a aprovação para abrir mais um posto”, afirma.

A Sunshine é focada em Seguro de Transportes, cujos resultados respondem por 80% dos negócios da corretora. “Não desprezamos o que chega, mas somos proativos sobretudo em Transportes e certificação digital, que corresponde a 15% do nosso faturamento. Aqui tratamos a certificação digital como um ramo, porque emitimos o certificado e cadastramos o cliente como se fosse de seguros, analisando onde mais podemos suprir suas necessidades”.

A AR tem uma estratégia que pode servir de exemplo aos profissionais do segmento. O procedimento de compra online dos certificados digitais é, na maioria das vezes, feito pelo contador das empresas, e os titulares precisam apenas ir à AR (ou receber um agente de registro) para a validação presencial obrigatória do documento. Os dados que ficam no momento da compra geralmente são dos contadores, mas na validação presencial a AR Sunshine altera todo o cadastro com dados do titular do certificado digital. “São informações muito ricas. Em vez de esperar que ele volte daqui a um ano para renovar o certificado digital, quero pensar nos seguros que pode ter”.

Com tantos clientes em Seguros de Transportes, a AR Sunshine vende muito o CT-e, certificado digital para transportadores. “Envio mala direta para todos os clientes de transportes sobre esse certificado digital. Como sou agente de registro, muitas vezes, vou pessoalmente até a empresa emitir, aproveitando para reforçar o relacionamento.”

A Sunshine conta uma equipe de 10 funcionários, dos quais seis são agentes de registro. “Estamos sempre buscando atualização. Participamos do curso de reciclagem promovido pela AC Sincor no final de julho e comprei agora um livro da ICP-Brasil sobre o assunto. Temos que acompanhar a evolução”, diz Nivaldo.

## escada acima / escada abaixo

**1. Governo aprova lei que reduz a carga tributária de 98% das corretoras de seguros**

**2. Atividade empreendedora cresce 44% nos últimos dez anos. Abrir negócio próprio é o principal sonho de 43,5% dos brasileiros (Sebrae-SP)**

**3. Seguro Viagem totaliza receita de R\$ 9,3 milhões, o que representa alta de 50,72% em relação a maio do ano passado (FenaPrevi)**

**4. Planos de saúde registram crescimento de 4,7%, com 50,7 milhões de beneficiários (Instituto de Estudos de Saúde Suplementar)**





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



**1. Seguradoras continuam dificultando aceitação de riscos que consideram declináveis**

**2. Entre os representantes das classes A, B e C, apenas 10% possuem plano de Previdência Privada (FGV)**

**3. Saldo de dívidas de aposentados e pensionistas na modalidade de crédito consignado cresce 27%, com R\$ 66,8 bilhões (Banco Central)**

**4. Endividamento e aumento da inflação retraem consumo do brasileiro em 2,5% no primeiro trimestre (Nielsen)**

## agenda



**SETEMBRO 2014**



*“Fui bem recebida, todos foram atenciosos e o curso muito esclarecedor. O conteúdo é bem abrangente e farei total uso em meu trabalho. A Angélica foi muito atenciosa em tirar minhas dúvidas, até em questões de trabalho.”*

ANA PAULA MARCON

Sobre o curso **“Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros”**, que aconteceu na Regional Centro, nos dias 28 a 31 de julho.



### Técnico de Automóvel, RCF-V, APP e DPVAT

Nível Básico

Proporciona ao profissional de seguro conhecimento amplo e abrangente das técnicas aplicadas nos processos inerentes ao ramo de automóvel.

**Local: Regional Centro**

**Datas:** 1 a 4

**Docente:** Angélica Martins Valverde

**Horário:** 18h45 às 21h45

**Carga Horária:** 12 horas

**Local: Regional Piracicaba**

**Datas:** 26 – 18h00 às 22h00

e 27 – 9h00 às 18h00

**Docente:** Angélica Martins Valverde

**Carga Horária:** 12 horas

### Corretor: Construa o caminho para o sucesso



Reconhece e potencializa as competências do corretor de seguros, incentivando-o a desenvolver uma carreira sólida e próspera.

**Local: Regional Centro**

**Datas:** 8 a 11 **Horário:** 18h45 às 21h45

**Docentes:** Élio Pallaro e Edward Claudio Junior

**Carga Horária:** 12 horas

### Seguro de Vida: o corretor de seguros como principal agente na proteção de nossas famílias

Explora uma visão diferenciada de consultoria em Seguro de Pessoas, analisando as necessidades, coberturas ideais e razões para o corretor de seguros diversificar a sua carteira.



**Local: Regional Centro**

**Datas:** 15 a 18 **Horário:** 18h45 às 21h45

**Docentes:** Silas Seiti Kasahaya

**Carga Horária:** 12 horas

### Aspectos jurídicos da atividade de corretagem de seguros no Brasil

Aborda aspectos técnicos e jurídicos em relação ao segurado e o terceiro, em casos de sinistro, comunicação de devolução de propostas, endossos de substituição, cancelamento de apólices e outros.



**Local: Regional Centro**

**Datas:** 22 a 25 **Horário:** 18h45 às 21h45

**Docentes:** Christiane Hessler Furck

**Carga Horária:** 12 horas

### Ações estratégicas e financeiras para corretores de seguros

Traz uma visão empresarial mais abrangente, que reúne ações estratégicas e uma eficiente gestão dos custos, contribuindo para a realização de um planejamento estruturado das metas e maximização dos resultados operacionais.



**Local: Regional ABCDMR**

**Datas:** 22 a 25 **Horário:** 19h30 às 22h00

**Docentes:** Ari Eggerling

**Carga Horária:** 12 horas

### Neurolinguística aplicada em Vendas – Nível Básico

Capacita o profissional da área de seguros a aplicar técnicas da Neurolinguística em situações profissionais e pessoais, aumentando sua influência no processo comunicativo para obter melhores resultados nas atividades de vendas e atendimento a clientes.



**Local: Regional Centro**

**Datas:** 29/09 a 02/10 **Horário:** 18h45 às 21h45

**Docentes:** Elias Spinetti Lifante

**Carga Horária:** 12 horas

Agenda sujeita a alteração.

Consulte sempre o site [www.unisincor.com.br](http://www.unisincor.com.br)





## Santiago Roberto Sabella

Especialista em Direito do Consumidor, Seguro e Planos de Saúde.

# Responsabilidade Civil do Corretor de Seguros

As omissões, negligências, erros e outros atos praticados pelos corretores de seguros na intermediação e contratação de uma apólice, que de alguma forma, venham trazer prejuízos de cunho moral ou patrimonial ao segurado, têm sido objeto de atenção do Conselho Nacional de Seguros Privados que em sua Resolução nº 45 – Art. 3º, de 21 de dezembro de 2000, obriga o corretor de seguros a efetuar o Seguro de Responsabilidade Civil Profissional como condição para exercer a profissão.

A finalidade do seguro é proteger o segurado (consumidor) destas intempéries, a responsabilidade do corretor de seguros nasce na contratação da apólice e vai até seu vencimento. Cabe ao corretor informar com exatidão, orientar sobre as coberturas e riscos, a fim de atender as necessidades do segurado, tudo isso, dentro do princípio da boa fé, que deve ser observado pelo segurado, pela seguradora e, principalmente, pelo corretor de seguros.

*O artigo 723 do Código Civil assim preceitua:*

**“O corretor é obrigado a exercer a mediação com diligência e prudência que o negócio requer, prestando ao cliente espontaneamente todas as informações sobre o andamento do negócio; deve ainda, sob pena de responder por perdas e danos, prestar ao cliente todos os esclarecimentos que estiverem ao seu alcance acerca das seguranças ou riscos do negócio, das alterações de valores e do mais que possa influir nos resultados de incumbência.”**

A fim de prevenir situações de risco, o corretor deve atentar para os elementos básicos da corretagem de seguros como: tomar do segurado todas as informações necessárias para o enquadramento correto do risco, manter sobre seu poder o perfil devidamente preenchido e assinado pelo segurado, administrar a apólice até seu vencimento, acompanhar as renovações e comunicar o segurado com pelo menos 15 dias de antecedência.

O corretor de seguros pessoa física é comparado ao profissional liberal e, como tal, sua responsabilidade é subjetiva, isto é, sua culpa deverá ser comprovada por meio de ação judicial com sentença transitada em julgado, quando não caberá mais recurso, exceto se houver dolo. Já a corretora de seguros pessoa jurídica, como prestadora de serviços, responderá independentemente de culpa.

*O artigo 14 do Código de Defesa do Consumidor assim determina:*

**“O fornecedor de serviços responde independentemente da existência de culpa pela reparação dos danos causados aos consumidores por defeitos relativos à prestação de serviços, bem como por informações insuficientes ou inadequadas sobre sua fruição e riscos.”**

A Responsabilidade Civil da seguradora, no entanto, é solidária pelos prejuízos causados aos segurados (consumidores) por ela, pelo corretor de seguros pessoa física, pela corretora de seguros pessoa jurídica e seus prepostos. Normalmente, a ação judicial sobre os danos causados ao segurado quase sempre é direcionada à seguradora, cabendo a ela, posteriormente, ação de regresso, como afirma o art. 34 do Código de Defesa do Consumidor.

*Artigo 34:*

**“O fornecedor do produto ou serviço é solidariamente responsável pelos atos de seus prepostos ou representantes autônomos.”**

Não é correto, portanto, que a seguradora, quando acionada judicialmente, alegue que o comportamento inadequado do corretor de seguros não é de sua responsabilidade por falta da relação de emprego e pela atuação como meros representantes autônomos.

**“ Cabe ao corretor informar com exatidão, orientar sobre as coberturas e riscos a fim de atender as necessidades do segurado. ”**



# Certificação Digital e Corretor de Seguros, solução para o sucesso.



**Multiplique seus ganhos. Entre nessa.  
Torne-se uma Autoridade de Registro e conquiste mais clientes.**

**CORRETOR DE SEGUROS + CERTIFICAÇÃO DIGITAL, ESSA IDEIA ESTÁ NA MENTE.**

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





Já pensou  
em **ganhar**

**10%**

de **bônus**  
sobre suas  
vendas?



Com a **Admix** você pode. Ao se tornar um **Corretor Parceiro**, você participa de campanhas exclusivas e pode ganhar muitos prêmios, como viagem para Madrid com acompanhante, um carro e bônus em dinheiro.

Ainda não é um **Corretor Parceiro Admix**? Não perca tempo!  
**Ligue agora para (11) 4873-5302 e participe!**

**Admix**

Porque saúde deve ser para todos.