

## XVII Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros



Cobertura do evento realizado pela Fenacor, destacando as apresentações feitas por representantes do Sincor-SP.

Págs. 14 a 16

## Animação dá o tom da tradicional FESTA DE CONFRATERNIZAÇÃO DOS CORRETORES DE SEGUROS



A grande festa de fim de ano organizada pelo Sincor-SP desta vez aconteceu no dia 10 de dezembro, no Expo Barra Funda. Juntamente com um coquetel e jantar, houve show da banda Nova Era, que animou os corretores de seguros com repertório variado, entre músicas nacionais e internacionais dos anos 60, 70 e 80, nos estilos pop, country, forró, dancing e outros.

Pág. 8



ENTREVISTA

### Akira Harashima,

presidente da Tokio Marine, fala sobre o relacionamento da empresa com os corretores de seguros.

Págs. 12 e 13



O JCS deseja a todos um Feliz Natal e que, em 2012, possa contribuir com suas conquistas, através de muita informação, conhecimento e parcerias!

**BOAS FESTAS!**

Equipe JCS

**JCS**  
Jornal dos corretores  
de seguros



**SINCOR SP**  
SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS  
E RESSEGUROS NO ESTADO DE SÃO PAULO



## palavra do presidente



## Por que 128 milhões de brasileiros precisam ser tratados de forma igualitária

No dia 29 de dezembro, o Conselho Nacional de Seguros - CNSP - sancionou resolução que regulamenta o mercado de microsseguro. A Susep ficou de editar atos complementares até o início do próximo ano. Para nós, corretores de seguros, o que mais salta aos olhos nesta regulamentação é a criação do chamado correspondente de microsseguro. Este atuaria como pessoa jurídica, vinculada à seguradora e que não poderá ter a venda do seguro como atividade principal. De acordo com a medida, esses correspondentes poderão ser tanto as associações comunitárias quanto redes de varejo e correspondentes bancários.

Em outras palavras, a decisão do CNSP opta por um modelo de distribuição já refutado pelo mercado de seguros tradicionais. Na prática, balconistas de lojas passarão a vender microsseguros entre outros itens como geladeiras, meias, calçados, aparelhos eletrônicos, lingerie, etc. Da mesma maneira, funcionários de correspondentes bancários atuarão em lojas de departamentos e lotéricas oferecendo microsseguros entre outras opções como pagamento de contas, crédito pessoal, depósitos, saques, transferências, etc. Ao mesmo tempo, funcionários de associações comunitárias, sem fins lucrativos, passarão a cumprir metas de vendas com um produto que exige conhecimentos específicos. E todos estes funcionários vão trabalhar para pessoas jurídicas interessadas em vender proteções de uma determinada seguradora.

Os microsseguros, para funcionarem bem, não podem ser tratados como exceção. Estas proteções são voltadas para 67% dos consumidores do País, que constituem as classes C e D. De acordo com o Ministério da Fazenda, a participação destas classes no total do consumo nacional cresceu de 43% para 59% entre 2002 e 2010. Assim, já há quem diga que este é o verdadeiro mercado brasileiro. Por esta razão, não há por que instituir um profissional de mentirinha para atender este público na área de microsseguros.

Nós já sabemos o que acontece quando um funcionário é incumbido de também comercializar seguros, entre outras atribuições. A venda normalmente é mal-feita. Nestas ocasiões, o consumidor, logo depois de adquirir a proteção, crê que foi ludibriado pela astúcia do vendedor, que o convenceu a comprar um produto de seguro, quando na verdade entrou no estabelecimento

apenas para comprar alguma camisa ou pagar uma conta de luz. Mais tarde, na ocasião do sinistro, quem vai defender o direito deste consumidor em um momento de fragilidade? O balconista astuto e ligado aos interesses de uma seguradora? O esperto funcionário do correspondente bancário e também vinculado a uma seguradora? O ágil agente comunitário que deveria dar maior atenção ao caráter social de seu pedido – e que também este estaria ligado a uma seguradora? O brasileiro das classes C e D também precisa do suporte de um profissional esclarecido no momento de adquirir um seguro e ter a quem recorrer na ocasião do sinistro. Ele não pode ser tratado como um cidadão de segunda categoria.

Por esta razão, é fundamental que a lei que regulamenta o microsseguro também obrigue a formação do profissional que vai comercializar os produtos no mercado, oferecendo postura consultiva e capacidade de atender o segurado com isenção no momento do sinistro. Isto já é um direito conquistado por 19 milhões de consumidores das classes A e B. Não há por que recusar esta mesma prerrogativa aos 128 milhões de brasileiros das classes C e D.

Há alguns anos, muitos protestaram quando a lei obrigou a presença de um farmacêutico em todas as farmácias. Hoje, não há quem não reconheça que todos ganharam com isso. O mesmo deve ocorrer com seguros e microsseguros. A saúde do setor depende deste ato de coragem.

O Ministério da Fazenda aponta que a classe C, em especial, que hoje ganha, em média, R\$ 2,3 mil mensais, constituirá 113 milhões de brasileiros em 2014. Essa classe C é potencial consumidora de microsseguros ou seguro de baixa renda? Isso precisa ser devidamente esclarecido. Este enorme contingente de pessoas não merece apenas atenção pelo seu grande poder de consumo. Merece também respeito.

Assim, é um privilégio poder encerrar o ano lutando pelos direitos e a dignidade da grande maioria dos brasileiros, sobretudo os mais humildes. Peço sensibilidade às nossas autoridades com relação ao macromercado do microsseguro. Bom Natal e feliz ano novo a todos.

**Mário Sérgio de Almeida Santos**

“*Regulamentação do microsseguro ignora os direitos já conquistados por 19 milhões de consumidores das classes A e B*”

**CORRETOR**  
**MELHOR**  
**É CORRETOR SINCORSP**



## sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	Por que 128 milhões de brasileiros precisam ser tratados de forma igualitária
4	SUMÁRIO / EXPEDIENTE	
5	CARTAS	Correspondências Sincor-SP
6	BALANÇO	CNseg analisa 2011 e projeta crescimento do setor em dois dígitos até 2012
7	XV CONEC	Congresso dos Corretores de Seguros é lançado para patrocinadores
8		CONFRATERNIZAÇÃO Animação tom conta da festa dos corretores de seguros
10	AUTOMÓVEL REGULAMENTAÇÃO	Aumenta a procura por seguros residenciais CNSP aprova regulamentação do microsseguro e de autorreguladoras
11	PROTEÇÃO AO CONSUMIDOR OPORTUNIDADE	Sincor-SP discute pirataria no II Congresso de Direito dos Seguros do Cone Sul Fórum que deverá atrair mais corretores para o ramo de transportes inicia apresentações no interior
12	ENTREVISTA	Akira Harashima, Presidente da Tokio Marine
14		FENACOR XVII Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros destaca a autorregulação
17	CONHECIMENTO ESTANTE	Marketing: Trabalhar bem e saber comunicar O Óbvio que Ignoramos
18	REGIONAIS	Bauru fala a jornal sobre previdência privada
19	SINCOR-SP NA MÍDIA	Seguro do carro pode ficar até 15% mais barato
20	METAS	Comissões do Sincor-SP definem metas
21	CULTURA DO SEGURO	Seguro em Todo o Estado fecha quarto ano
23	ESCALA ACIMA / ESCADA ABAIXO	Mais de 3,3 milhões de novos segurados de saúde Apenas 28% dos carros roubados são segurados
24	JOGO RÁPIDO	Sincor-SP realiza reunião com diretoria regional
25	DADOS ECONÔMICOS	INFORMAÇÃO LEGAL
26	OUTRA LEITURA	AGENDA Charge: Amarildo / Artigo: Eduardo Gonçalves

## expediente

### JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Thais Ruco MTB 49.455/SP

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

Telefone: (11) 3188-5061

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](mailto:publicidade@sincorsp.org.br)

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

### DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **Mário Sérgio de Almeida Santos**

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

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

1º 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](http://www.sincorsp.org.br)

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



## correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

### Agradecimento veiculação de especial sobre seguros na Revista Veja

À Revista Veja/ Editora Abril  
Sra. Katia Perin - Editora Chefe

Prezada Senhora,

O Sincor-SP – Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo – gostaria de lhe parabenizar e agradecer pela veiculação da matéria especial O Fenômeno dos Seguros – Edição 2245 de 30 de novembro de 2011, a qual retrata um pouco sobre a história do seguro que muitos não conhecem.

Percorremos muitos caminhos até chegarmos onde estamos e a Revista Veja, através de sua excelente matéria, mostra a importância que tem o seguro em nossas vidas e o profissional corretor de seguros como uma das principais figuras.

É importante salientar que o corretor de seguros é o único representante devidamente habilitado a intermediar seguros, e o Sincor-SP busca sempre trabalhar nesse sentido, possuímos uma grande estrutura para atender os mais de 27.000 corretores (P.F.) e corretoras de seguros (P.J.) em nosso estado. O atendimento realizado pelo Sincor-SP é distribuído entre a sede, 24 diretorias regionais espalhadas pelo interior do Estado e quatro regionais nas Zonas

Norte, Sul, Leste e Oeste da capital.

A reportagem foi motivo de discussão em nossas reuniões com empresários e com a nossa grande diretoria (80 diretores), na qual foi aprovado o envio desta carta.

Agradeço à atenção.  
Cordialmente,

Mário Sérgio de Almeida Santos  
Presidente do Sincor-SP

São Paulo, 16 de dezembro de 2011

### Congratulações pela realização do evento Seguro em todo o Estado em São Carlos

Ao Sincor-SP,  
Excelentíssimo Senhor  
Mário Sérgio de Almeida Santos,

Cumprimento de Vossa Excelência que esta Câmara Municipal, em sessão ordinária ontem realizada, aprovou, por unanimidade, Moção de Congratulação de iniciativa desta presidência, subscrita pelos vereadores Antonio Carlos Catharino, Equimarçilas de Souza Freire, Lineu Navarro, Roberto Mori Roda, Ronaldo Lopes, Benedito Matheus Filho, José Luis Rabello, Júlio César, Dr. Normando Lima e Laíde das Graças Simões, manifestando congratulações com o Sincor-SP pela realização do evento "Seguro em Todo o Estado", conforme abaixo.

Na oportunidade, reitero meus protestos de elevada estima e consideração.

Atenciosamente,

Edson Fermiano  
Presidente Câmara Municipal de São Carlos

São Carlos, 30 de novembro de 2011.

### Moção de congratulações

Srs. Vereadores e Sra. Vereadora,

*Manifesta congratulações com o Sincor-SP e com o SindsegSP pela realização do evento "Seguro em Todo o Estado".*

*Considerando que no dia 1 de dezembro será realizado um coquetel seguido de palestra expondo informações sobre o mercado de seguros no Estado de São Paulo e no Brasil;*

*Considerando que o evento tem como tema "Seguro em Todo o Estado" e será promovido pelo Sincor-SP e pelo SindsegSP; Considerando que o assunto abordado é de grande importância ao desenvolvimento de nossa cidade e do nosso País, visto que vem promovendo ações que fortaleçam a indústria do seguro levando informações a toda sociedade;*

*Considerando que o encontro tem por intuito incentivar a sociedade e conhecer o setor levando uma visão panorâmica da atividade seguradora;*

*Considerando que queremos parabenizar o Sincor-SP e o Sindseg-SP por esta iniciativa. É que:*

*Submeto ao Plenário esta Moção de Congratulações, a ser endereçada ao presidente do Sincor-SP, Sr. Mário Sérgio de Almeida Santos, e ao presidente do SindsegSP, Sr. Mauro César Batista, expressando-lhes os efusivos cumprimentos desta Casa, em nome da coletividade São-carlense.*

## Riscos Declináveis

TRANSFORMAMOS PROBLEMA EM SOLUÇÃO.

Se você tem problema com a colocação dos seguros de seus clientes,  
ligue ou escreva para Luis Arthur.

Tel.: (11) 5504-5299 / E-mail: [luis.david@universalre.com.br](mailto:luis.david@universalre.com.br)

Você vai se surpreender com as soluções que vão aparecer. Ligue já!



RESSEGUROS



# CNseg analisa 2011 e projeta crescimento do setor em dois dígitos até 2012



O ano de 2011 foi de amplo crescimento para o mercado de seguros – a arrecadação deve alcançar R\$ 218,65 bilhões, o que vai representar alta de 17,1% sobre 2010. O mercado fechou 2011 representando 3% do PIB brasileiro. No próximo ano, a receita deve avançar para R\$ 246,86 bilhões, o que configurará uma evolução de 12,8%.

As projeções foram apresentadas pelo presidente da CNseg, **Jorge Hilário Gouvêa Vieira** (foto), ao fazer um balanço à imprensa, durante almoço com mais de 20 jornalistas dos principais veículos de seguros. O encontro, que aconteceu na sede da CNseg, no Rio de Janeiro, no dia 8 de dezembro, contou com a participação também da diretora executiva da CNseg, Solange Beatriz Palheiro Mendes, e dos representantes da FenSeg (Neival Rodrigues Freitas, diretor executivo); FenaPrevi (Marco Antonio Rossi, presidente); FenaSaúde (Marcio Serôa de Araujo Coriolano, presidente); FenaCap (Joilson Ferreira, vice-presidente).

“Para 2012 nós estamos prevendo um crescimento de 12,8%, o que é muito tranquilo, já que prevíamos 12% para 2011 e crescemos 17%. E isso sem considerar o microsseguro, porque vai

começar agora e seria muito prematuro fazer projeções”, afirmou Jorge Hilário.

O motivo da previsão de desaceleração do crescimento foi questionado pelos jornalistas. “Não é porque crescemos 17% que seja pouco 12%. O mercado cresceu muito. Em 2011, tínhamos uma demanda oprimida que foi atendida, então não é sempre possível crescer mais que o ano anterior. Conquistamos mercado, mas a conquista não é elástica, depois passa a crescer com menos velocidade da demanda anterior. O mercado fica então mais maduro e mais difícil de crescer do que quando é incipiente. Mas, mesmo assim, a projeção indica que vamos crescer bem acima do PIB, mostrando que nosso setor cresce bem acima de outros”, explicou.

De acordo com o presidente da CNseg, fatores como maior renda, mais consumo, e facilidade de crédito fazem com que o seguro tenha maior presença no Brasil. “A regulamentação do microsseguro, que foi publicada hoje no Diário Oficial da União, é um avanço muito grande e vai permitir a difusão do nosso setor para as classes menos assistidas e que estão chegando às C e D”.

Já o presidente da Fenaprevi, Marco Antonio Rossi, falou do trabalho em prol do crescimento do setor feito pela seguradora que preside (Bradesco). “Vamos treinar corretores que irão vender microsseguros, que são moradores de comunidades. Existem no Brasil 40 milhões de pessoas que passaram a ter bens para proteger. A estratégia é estarmos presentes em todos os lares da economia brasileira. Existe agora uma oportunidade para que o mercado busque a securi-

tização do Brasil, entrar onde antes não era possível”, explicou. Para Solange Beatriz, da CNseg, o maior mérito do microsseguro é mostrar que agora é possível adquirir um produto que antes era visto como de classe A. “O resultado vai acontecer a longo prazo, com conscientização”, estimou.

Jorge Hilário lembrou que o Brasil é visto pelos resseguradores e seguradores estrangeiros como o mercado melhor a ser desenvolvido. “Os seguradores internacionais, tendo em vista o quadro de recessão nos países europeus e nos EUA, devem considerar o Brasil como um dos mais promissores para investimentos”, analisou. Ele mostrou a força do setor expondo as indenizações pagas à sociedade em 2011: R\$ 106 bilhões em pagamentos a segurados. Segundo Jorge Hilário, outro ponto forte deste ano foi a interlocução com órgãos de defesa do consumidor. “Vemos que o setor de seguros é o que apresenta o menor índice de reclamação e isso nos orgulha muito. Vamos continuar no processo de identificação dos pontos fortes e das fraquezas do setor para atender bem aos consumidores. Temos orgulho do nosso setor, que busca garantir proteção ao cidadão que nos procura”, afirmou. “O desafio agora é tentar se fazer reconhecido desta importância. Temos um problema grande de comunicação, pois ainda não existe esta percepção mais ampla. Este é o grande desafio do mercado e, principalmente, da CNseg: conseguir do público em geral e dos formadores de opinião o reconhecimento da nossa contribuição à economia nacional”, enfatizou.

## Desempenho do mercado segurador por segmento

Projeção do mercado de seguros gerais, saúde suplementar, previdência privada e pessoas e capitalização (2011 a 2012). Valores em R\$ bilhões.

ARRECAÇÃO EMITIDA	PROJETADO			
	2010		2011	
	R\$ BILHÕES	CRESCIMENTO	R\$ BILHÕES	CRESCIMENTO
SEGMENTOS E AGRUPAMENTOS				
SEGUROS GERAIS	42,63	13,2%	47,87	12,3%
SAÚDE SUPLEMENTAR	84,89	12,5%	94,08	10,8%
PREVIDÊNCIA PRIVADA	77,58	25,6%	89,21	15,0%
E SEGURO DE PESSOAS	13,55	15,0%	15,58	15,0%
CAPITALIZAÇÃO				
<b>TOTAL DO MERCADO</b>	<b>218,65</b>	<b>17,1%</b>	<b>246,86</b>	<b>12,8%</b>

Fonte: \*Projeções SISCORP Base jun/2011, e Base ANS/FenaSaúde e CNseg

## Indenizações pagas à sociedade

ANO	TOTAL	SEGUROS GERAIS	SAÚDE SUPLEMENTAR	SEGUROS DE PESSOAS E PREVIDÊNCIA	CAPITALIZAÇÃO
2010	R\$ 90,8 BI	R\$ 17,8 BI	R\$ 58,0 BI	R\$ 5,2 BI	R\$ 9,7 BI
2011*	R\$ 106,3 BI	R\$ 21,2 BI	R\$ 67,9 BI	R\$ 6,0 BI	R\$ 11,2 BI
2011*/2010	17,1%	19,0%	17,1%	14,9%	14,8%
2012*/2011*	11,7%	12,9%	10,7%	11,7%	14,8%

\*Projeções

Fonte: Projeções SISCORP Base jun/2011, FenaSaúde e CNseg



## XV conec

## Congresso dos Corretores de Seguros é lançado para patrocinadores

O maior congresso de corretores de seguros do mundo, o Conec, realizado pelo Sincor-SP, já começou a ser planejado em sua edição de 2012. No último dia 30 de novembro, em almoço no Terraço Itália, o XV Conec foi lançado oficialmente para profissionais de departamentos de marketing dos potenciais patrocinadores. Em 2012, o Conec acontecerá entre os dias 11 e 13 de outubro, no Anhembi, em São Paulo-SP. O tema central será "A arte de proteger", que vai enfatizar o trabalho do corretor de seguros junto a seus segurados. Para o dia 12 de outubro, já está programado um almoço especial em comemoração ao Dia do Corretor de Seguros. A previsão é a de que compareçam 4 mil corretores de seguros, além de outros profissionais do mercado, autoridades, imprensa e colaboradores.

"Vamos seguir cumprindo o desafio de surpreender e inovar a cada edição", frisou o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio. A importância da escolha do tema do Conec reside no fato de que o assunto pautado fica sendo debatido no mercado até a próxima edição do congresso.

Desta vez, os nomes dos auditórios foram escolhidos em homenagem aos quatro corretores de seguros que foram presidentes do Sincor-SP antes de Mário Sérgio. O primeiro foi chamado de Leoncio de Arruda, onde acontecerão as palestras motivacionais. O segundo leva o nome de João Leopoldo e foi reservado para as palestras técnicas. O terceiro foi denominado de Octávio Millet e será destinado às palestras de gestão e liderança com professores universitários. O último auditório levará o nome de Francisco Fontana e será um novo espaço para debate, onde os participantes poderão buscar esclarecimentos de dúvidas após as palestras técnicas. Além da sala de imprensa, que terá denominação Petr Pum.

Em 2012, o horário de funcionamento da feira de exposições Exposeg será ampliado para até às 22h. Também já está programado o tradicional



Lançamento do XV Conec

Passaporte do Bem, que incentiva o público a circular pelos estandes, a fim de colher a marca do carimbo dos patrocinadores participantes e, desta forma, tornar-se apto a concorrer a um grande sorteio. Os patrocínios serão destinados a uma causa social que em breve será definida e anunciada.

Também já está definido que haverá um grande show no fim dos trabalhos, no dia 13, na casa Expo Barra Funda, além de duas outras atrações nos dias 11 e 12, no próprio Anhembi. Em comemoração à 15ª edição do evento, haverá o sorteio de 15 automóveis aos congressistas.



## AMIGO CORRETOR, EM 2011 CONTAMOS COM SUA PARCERIA TODOS OS DIAS DO ANO. SE DEPENDER DE NÓS, 2012 NÃO SERÁ DIFERENTE.

Em 2011, nossos 17 mil corretores continuaram a fazer a diferença para transformar a MAPFRE em um dos principais grupos seguradores do Brasil. Em nome de toda a empresa, gostaríamos de desejar a você um Feliz Natal, Próspero Ano Novo e muita paz, saúde e felicidade para toda a sua família. Em 2012 estaremos juntos novamente.

### Da esquerda para a direita:

Heloísa Dias Kniss - Heloísa 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 Adm 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 - Heloísa Kniss Corretora de Seguros Ltda. - Blumenau - SC

 **MAPFRE**  
**SEGUROS**  
A seguradora diferente.



# Animação toma conta da festa dos corretores de seguros



Diretores do Sincor-SP recebem os corretores de seguros



Apresentação da Banda Nova Era



Animação na pista de dança

A tradicional Festa de Confraternização dos Corretores de Seguros, organizada pelo Sincor-SP, aconteceu este ano no dia 10 de dezembro, no Expo Barra Funda. O coquetel e o jantar foram acompanhados do show da banda Nova Era. No repertório, foram mescladas músicas românticas nacionais e internacionais de várias épocas, além dos estilos pop, country, forró, dancing e outras.

O presidente Mário Sérgio chamou a Diretoria Executiva ao palco e agradeceu a presença de todos os corretores de seguros. Também destacou a presença dos presidentes de diversas entidades.

Em seguida, ele agradeceu aos patrocinadores, sem os quais não seria possível realizar esta confraternização: Bradesco, HDI, Mapfre, Porto Seguro e SulAmérica.

## Sorteios

Foram sorteadas cinco TV's LED Samsung 46", Full HD e com a tecnologia All Share, que permite conectar a TV em dispositivos digitais compatíveis (câmera digital, tablet), sem utilizar cabos, e acessar diretamente músicas, fotos e vídeos armazenados.

NOME DO GANHADOR	PATROCINADOR
<b>LUIZ VIEIRA DA FONSECA</b> Freari Corretora de Seguros – São Paulo	<b>BRADESCO</b>
<b>FABIANA MARIA DA SILVA</b> Brothers Corretora da Seguros – Guarulhos	<b>HDI</b>
<b>ALFREDO AMADEU LUIZ MARTUCCI</b> Martucci Corretora de Seguros – São Paulo	<b>MAPFRE</b>
<b>RONALDO SANTARELLI PEREIRA</b> Abiancoline Corretora de Seguros – Mogi das Cruzes	<b>PORTO SEGURO</b>
<b>PAULO JOSÉ PADILHA DE SIQUEIRA</b> Panesi Corretora de Seguros – São Paulo	<b>SULAMÉRICA</b>



Corretor de seguros leva uma das TV's sorteadas



## confraternização

### Entidades do mercado celebram o bom ano de 2011 para os seguros

Corretores de seguros e seguradores estiveram reunidos no dia 06 de dezembro, no Maksoud Plaza, em São Paulo, para celebrar o bom ano de 2011 para o setor de seguros e a união de seus integrantes. O evento foi promovido pelo Sincor-SP e pelo SindsegSP. Além das entidades anfitriãs, participaram também representantes da ABGR, Aconse-SP, AIDA, ANSP, APTS, Camaracor-SP, Clube dos Corretores de São Paulo, Escola Nacional de Seguros, Fenacor, Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro e o Sindicato dos Securitários de São Paulo.

Mário Sérgio, presidente do Sincor-SP, frisando a importância do ano para o setor, fez uma retrospectiva das ações do Sincor-SP desde o início de 2011. "Vivemos um ano bastante agitado, fizemos muito e temos ainda muitas coisas a realizar. Estamos tentando resolver todos os casos em

conjunto com as seguradoras", lembrou. Segundo ele, o Sincor-SP focou seus eventos na capacitação dos corretores de seguros, com a participação de professores de grandes universidades.

O presidente do SindsegSP, Mauro Batista, em seu pronunciamento, disse que o evento é importante para celebrar o bom entendimento entre todos os segmentos do setor de seguros nacional. "Vimos nossa indústria avançar e não somente nos números. Tivemos a oportunidade de ver uma pessoa do nosso meio se eleger deputado federal, o que é uma vitória para todos nós", comemorou.

Nilton Molina, vice-presidente da CNseg, aproveitou a oportunidade para sugerir uma pequena reflexão sobre o crescimento do mercado. "Até 1994 o mercado representava algo em torno de 1% do PIB. Só com a estabilidade da moeda, o mercado já pulou para 2%. Tenho a impressão que ficaram 'no forno' deste mercado diversos insumos que o farão chegar a 6% do PIB", estimou.

O deputado federal e presidente da Fenacor, Armando Vergílio, ressaltou que 2012 foi muito proveitoso, mas poderia ter sido melhor. "Nos acostumamos com pouco, mesmo tendo feito muito. A



minha experiência na administração pública me indica que todos os governos só reagem quando existe uma voz forte e uma mão firme para poder exigir", enfatizou. Para ele, 2011 foi um ano importante para a Fenacor, pois marcou o entendimento com o Sincor-SP na busca de ações em prol dos corretores.

O NATAL NOS ENSINA  
A ESTAR PERTO DE QUEM  
É IMPORTANTE.  
POR ISSO O GBOEX ESTÁ  
SEMPRE COM VOCÊ.

Desde 1913  
**GBOEX**  
PREVIDÊNCIA PRIVADA  
A proteção certa  
para os seus clientes

- Planos de Pecúlio
- Seguros de Pessoas
- Previdência Complementar
- Empréstimo Consignado



Consulte as Unidades de Negócios  
no site [www.gboex.com.br](http://www.gboex.com.br)

E-mail: [gboex@gboex.com.br](mailto:gboex@gboex.com.br)

Consulte seu corretor de seguros  
ou ligue 0800 541 24 83

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



## Comissão do Sincor-SP alerta seguradoras sobre escassez de oficinas credenciadas



Com o aumento do número de automóveis em circulação, está faltando oficinas referenciadas para atender a demanda de segurados vítimas de incidentes no trânsito. Por esta razão, a Comissão de Automóvel do Sincor-SP vem fazendo um alerta desde o primeiro semestre de 2011 a fim de que as principais companhias que atuam no ramo de auto obtenham uma maior consciência sobre o problema. Por meio de um documento, enviado via correio e e-mail, a Comissão enfatiza que as consequências do reduzido número de oficinas credenciadas tornaram-se ainda mais graves com a atual escassez de mão-de-obra especializada no setor.

De acordo com a Comissão, se um sinistro causar danos não apenas na funilaria e pintura, mas também na parte mecânica, o processo de espera por peças pode ser dobrado, pois normalmente as seguradoras só autorizam um serviço por vez. Desta forma, o tempo de reparo de um veículo pode facilmente ultrapassar 60 dias. A Comissão diz que a média de tempo para reparos pequenos é de 10 a 20 dias corridos, entre vistoria, liberação e conserto. Para reparos médios, o tempo se estende de 30 a 90 dias.

Outro fato tem agravado esta situação adversa. Nos últimos anos, as seguradoras passaram a conceder descontos atraentes nas franquias para reparos nas oficinas referenciadas e, por isso, 90% dos clientes preferem levar seus veículos para esses lugares, provocando superlotação. “O corretor, de um modo geral, visando minimizar os problemas futuros, tem oferecido cláusula adicional de carro reserva. Mas muitas vezes o tempo do carro reserva vence e o carro ainda nem começou a ser reparado”, informa a Comissão.

Assim, a insatisfação do segurado faz com que o corretor fique cada vez mais em situação difícil, visto que é ele quem indica a oficina, representando a seguradora. “A grande questão é que o segurado quer o óbvio, um compromisso real de que seu veículo seja reparado corretamente e dentro de um prazo viável”, destaca o documento.

## CNSP aprova regulamentação do microsseguro e de autorreguladoras

O Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) sancionou no dia 29 de novembro resoluções que regulamentam o microsseguro e as entidades autorreguladoras da corretagem de seguros. Em ambos os casos, os membros do Conselho aprovaram pequenas mudanças em relação às propostas originais apresentadas pela Susep. A Superintendência editará atos complementares até o início do próximo ano.

Respectivamente, as Comissões de Microseguros e de Ética do Sincor-SP estão analisando os textos sobre Microseguro e Autorreguladoras. Ainda há muitos questionamentos dos corretores de seguros quanto aos modelos apresentados.

### Microseguro

De acordo com a resolução, a venda do microsseguro poderá ser realizada por meios remotos, tais como celulares e a Internet. Está em análise a possibilidade de, no futuro, esses recursos serem estendidos para todos os tipos de seguros.

Será definido ainda o teto máximo do valor segurado, que servirá de parâmetro para que um determinado produto seja considerado microsseguro. Além disso, em vez de apólices, serão emitidos bilhetes, trazendo as informações mais relevantes sobre o produto adquirido.

Qualquer seguradora ou corretor poderá atuar nesse segmento. No entanto, a norma prevê a atuação de microsseguradoras com capital inicial correspondente a apenas 20% do valor exigido atualmente das seguradoras tradicionais e de corretores de microsseguro, formados pela Escola Nacional de Seguros.

Está prevista ainda a figura do correspondente de microsseguro, pessoa jurídica que ficará vinculada à seguradora e que não poderá ter a venda do seguro como atividade principal. Esses correspondentes poderão ser tanto as associações comunitárias quanto redes de varejo. Os correspondentes bancários, que já atuam nas comunidades carentes, também poderão comercializar o microsseguro.

### Autorreguladoras

As autorreguladoras irão atuar como auxiliares da Susep, que poderá anular as decisões tomadas pelas entidades, ampliando ou reduzindo o valor da multa e a pena aplicada, se houver indícios de irregularidade.

A autarquia poderá também punir a autorreguladora e os seus dirigentes, quando julgar necessário.

Ficará a critério do corretor de seguros escolher a autorreguladora à qual ficará filiado. Apenas a entidade escolhida poderá julgar eventuais atos irregulares cometidos pelo profissional.



**proteção ao consumidor****Sincor-SP discute pirataria no II Congresso de Direito dos Seguros do Cone Sul**

O Sincor-SP esteve presente no painel sobre pirataria no seguro, no II Congresso de Direito dos Seguros do Cone Sul (AIDA Brasil e AIDA Uruguai). O Sindicato esteve representado pelo coordenador da Comissão Jurídica, Paulo Jatene Bosisio. O evento aconteceu nos dias 17 e 18 de novembro na Escola Superior da Magistratura do Rio Grande do Sul – Ajuris (em Porto Alegre). Segundo Bosisio, a pirataria no seguro ocorre através da atuação de associações que vendem seguros sem conhecimentos ou práticas em cálculos atuariais e análises de riscos. “Esse processo é irregular, pois a associação, por não ser uma seguradora, não possui reservas técnicas. Assim, ela não tem capacidade de efetuar indenizações caso haja um número significativo de sinistros em um determinado espaço de tempo”, explicou.

Estima-se que mais de 300 empresas atuem no País de forma irregular com a adesão de mais de 500 mil pessoas. “As associações e cooperativas estão à margem da legislação específica de seguros. As entidades que prestam informações inverídicas e vendem seguros não autorizados por lei praticam ilícito civil e criminal”, esclareceu. Bosisio fez também uma explanação sobre a legislação que rege a atividade. “Sem a devida autorização legal, as pessoas físicas ou jurídicas que realizam operações de seguro, cosseguro ou resseguro, no País ou no exterior, ficam sujeitas à pena de multa igual ao valor da importância segurada ou ressegurada”, enfatizou.

De acordo com o coordenador, é preciso implementar uma forte política de combate à pirataria no seguro. Para ele, esta luta deve ser realizada através de campanhas nacionais, envolvendo iniciativa pública e privada. “Além disso, o Judiciário também pode contribuir por meio de decisões que coíbam a prática”. Paulo Bosisio lembrou que o Sincor-SP firmou um Termo de Cooperação Técnica com o Ministério Público do Estado de São Paulo, em 2008, com o objetivo de estabelecer uma colaboração mútua entre os órgãos, visando a adequada prestação de serviços nas áreas de interesse comum. Já são 19 associações denunciadas no Ministério Público do Estado de São Paulo: 11 casos foram arquivados, dois estão em Ação Civil Pública e seis estão em andamento.

**oportunidade****Fórum que deverá atrair mais corretores para o ramo de transportes inicia apresentações no interior**

*Dos 27 mil corretores de seguros do Estado de São Paulo, apenas 120, aproximadamente, têm especialização em Transportes*



Começou por Sorocaba, no dia 30 de novembro, um importante fórum do Sincor-SP denominado “Introdução aos Seguros de Transportes”. O evento, organizado pela Comissão de Transportes do Sindicato, deverá ser realizado durante os Encor’s (Encontros de Corretores de Seguros) de todas as regionais do Sincor-SP. A iniciativa tem o objetivo de veicular orientações para que os corretores de seguros comecem a operar com o ramo. Normalmente, os corretores de seguros evitam trabalhar com seguros de transportes por considerar o setor demasiadamente técnico. Com isso, a categoria acaba perdendo a chance de aproveitar um vantajoso negócio, que proporciona remuneração periódica e contínua. De acordo com a Comissão, dos 27 mil corretores de seguros do Estado de São Paulo, apenas 120, aproximadamente, têm especialização em Transportes.

A Comissão Transportes do Sincor-SP é composta por José Geraldo da Silva, Carlos Suppi Zanini, João José de Paiva, Aníbal de Eugênio Filho e Aparecido Mendes Rocha.

“Vamos divulgar em todo o Estado de São Paulo, através das 28 regionais do Sincor-SP, informações e noções básicas sobre os seguros de transportes, além de mostrar oportunidades de novos negócios neste ramo”, explica o coordenador da Comissão. As apresentações abordarão os seguintes temas: Mercado de seguros de transportes (por José Geraldo da Silva), Base técnica (Aníbal de Eugênio Filho), Requisitos básicos (Aparecido Mendes Rocha), e Gerenciamento de riscos (Carlos Suppi Zanini).

O evento em Sorocaba, regional do Sincor-SP comandada pelo diretor Gilson Domingues Moraes Filho, foi prestigiado pelo presidente da Comissão de Transportes da Fenseg – Federação de Seguros Gerais, Paulo Robson Alves, que interagiu bem nos assuntos técnicos com a plateia, e contou com um público predominantemente feminino. “As mulheres se interessaram muito pelo assunto”, conta José Geraldo Silva. “Só paramos com as discussões e esclarecimentos de dúvidas porque deu a hora do almoço”, brinca.





## Akira Harashima, Presidente da Tokio Marine

Akira Harashima ingressou na Tokio Marine em 1984 e todo o seu desenvolvimento profissional ocorreu na companhia. Em julho de 2008, assumiu a presidência da operação brasileira da Tokio Marine na matriz em São Paulo.

**A Tokio Marine completou, em 2009, 50 anos de Brasil. Conte-nos um pouco da história da companhia no País. Nosso mercado ainda é a segunda maior operação fora do Japão?**

Primeiro, agradeço muito a oportunidade de falar com nossos parceiros Corretores por meio do Jornal do Sincor-SP, entidade tão importante para o mercado de Seguros, pela qual temos o maior respeito e um relacionamento muito próximo. Este ano, a Tokio Marine Seguradora comemorou 52 anos de atuação no Brasil. Temos uma ótima operação e as expectativas de crescimento no País são as melhores possíveis.

Atualmente, a operação no Brasil representa a terceira maior do Grupo Tokio Marine no mundo, atrás apenas dos Estados Unidos e Reino Unido. Vale ressaltar que o grupo é o maior e mais antigo conglomerado securitário japonês, fundado em 1879, com sólidas operações em 39 países.

A subsidiária no Brasil é a maior do grupo em nações emergentes e dado o nível de saturação dos mercados desenvolvidos, este é o país no qual temos a maior capacidade de crescimento e apostamos muito nisso. A Tokio Marine trabalha hoje com mais de 12 mil corretores em todo o Brasil e tem 1.500 colaboradores.

**Como foi o ano de 2011 para a companhia?**

Este foi um ano muito especial, no qual conseguimos resultados expressivos em função dos investimentos que estamos realizando para aprimorar a operação da companhia no Brasil. No primeiro semestre, por exemplo, registramos um lucro líquido de R\$ 28,6 milhões. Mantivemos o ritmo e agora devemos fechar o ano com um excelente lucro e alcançar a meta de produção que fixamos no início do ano.

O ano foi marcado pelo lançamento de uma série de produtos e melhorias em serviços para proporcionar mais agilidade e competitividade aos nossos parceiros Corretores e oferecer qualidade aos nossos clientes. Entre as novidades lançadas pela Tokio Marine estão o Seguro Auto Clássico, o Seguro Garantia - que marcou nossa entrada no segmento-, e a completa reformulação do Seguro Condomínio.

Entre as inovações dos serviços, destacamos o lançamento do Cálculo de Seguros através da internet, a Conta Corrente Corretor, o novo telefone da Central de Atendimento, muito mais fácil de ser lembrado

pelos nossos corretores e clientes - 0300 33 TOKIO-, o acesso às condições gerais e guia de serviços via Internet e a completa reformulação do Portal do Corretor, que está mais completo e com funções que integram os nossos sistemas com os sistemas de gestão das corretoras, o que agiliza e reduz o trabalho operacional do dia a dia dos nossos corretores.

**Quais são as previsões para 2012?**

Em relação ao mercado de seguros, a perspectiva de crescimento em 2012 será mantida acima dos 10%, embora o setor esteja revendo suas projeções em razão das constantes mudanças nas estimativas feitas pelo Governo sobre o PIB, o índice de inflação e o cenário econômico internacional. No ramo Automóvel, por exemplo, o desenvolvimento da carteira deve se manter estável, apesar do potencial de venda de seguros massificados destinados à população de menor renda, já que este segmento tem uma demanda reprimida e grande potencial de aumento.

O ramo Patrimonial será impulsionado, principalmente, pelos seguros que envolvem os riscos empresariais, como reflexo do aumento da atividade econômica.

Além disso, o mercado está na expectativa de expansão dos seguros residenciais populares, dos produtos de garantia estendida (melhora da renda e aumento do consumo de eletrônicos e eletrodomésticos) e de riscos de engenharia, em projetos de infraestrutura do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), da Copa do Mundo de 2014 e Olimpíadas de 2016. No ramo Pessoas, espera-se que as melhores condições de renda e mais contratações continuem a sustentar o bom desempenho nas vendas de seguros de vida e também do seguro previdenciário da modalidade VGBL.

Nesse contexto, a Tokio Marine tem grandes expectativas em relação ao mercado de seguros brasileiro para os próximos cinco anos. A Companhia quer dobrar o valor do prêmio e aumentar a rentabilidade no Brasil até 2016, fortalecendo ainda mais sua atuação no País. Estes são os principais pontos do planejamento estratégico que apresentei recentemente e foi aprovado pela diretoria executiva da Tokio Marine Holdings, no Japão. Estamos muito motivados a cumprir nossas metas.

**Qual é o grande desafio da empresa?**

Nosso maior desafio daqui para frente é fortalecer ainda mais a atuação da Tokio Marine no Brasil. Para isso, nossa estratégia está baseada em três pilares: crescimento, excelência operacional e eficiência. Também vamos aprimorar as estruturas de Governança Corporativa, Capital Humano e Tecnologia da

Informação para dar suporte às três diretrizes. Vamos estabelecer uma cultura corporativa, baseada na nova missão, visão e valores da companhia.

**Quais são as previsões de crescimento da Tokio Marine nos próximos anos para o estado de São Paulo?**

São Paulo tem uma importância fundamental para os negócios da Tokio Marine, da mesma forma que tem para a economia do Brasil. Aqui está a nossa maior distribuição, além de ser a região onde vendemos todas as carteiras de seguros. Temos excelentes perspectivas de crescimento para o Estado.

**Em quais ramos de seguros a Tokio Marine pretende investir mais?**

O carro-chefe da nossa carteira é o seguro de automóvel; por isso, investimos continuamente neste produto para oferecer as melhores opções aos corretores. Temos metas de produção bastante agressivas para este produto no próximo ano. Como citei, recentemente lançamos o seguro Auto Clássico e, com isso, hoje oferecemos duas excelentes opções de seguro Auto. Também apostamos muito em nosso produto Simples Vida, que foi completamente reformulado e será disponibilizado até o final de dezembro. Ainda entre os produtos Massificados, temos excelentes opções na carteira de Residencial, que terá uma promoção de 15% de desconto em janeiro de 2012, e o seguro Condomínio, atualmente um dos mais completos do mercado.

No ramo de Seguros Corporativos também temos excelentes perspectivas. Nossa presença no segmento de Transportes, por exemplo, é bastante significativa. De acordo com a Susep, até junho de 2011 éramos o quinto do mercado em produção e estamos investindo muito nesta carteira. Como o setor de transportes é diretamente influenciado pelas demandas do consumo interno, anotamos um crescimento no volume de prêmio da carteira de transportes na ordem de 12% em 2011, contra um crescimento de 23% da Tokio Marine este ano (dados até Julho). Isso deve continuar nos próximos anos se houver a manutenção do crescimento econômico. Temos muitos diferenciais nesta área, como os produtos Transporte Nacional para Embarcadores (proprietários), Transporte Internacional para Embarcadores e RC para Transportadores. Além disso, a Tokio Marine possui ferramentas de TI que facilitam o processo de averbação, tanto para os transportes nacionais quanto internacionais e conta com uma equipe de prevenção de riscos especializada, que sugere ações de gestão para diminuição do risco de sinistros.

Vale citar também o momento bastante propício para os Seguros de Riscos de Engenharia, espe-



cialmente em função das grandes obras do PAC, da Copa e das Olimpíadas, como citei acima. Temos uma carteira bastante consistente e este ano, com o lançamento do Seguro Garantia, agora oferecemos opções completas ao mercado. Pretendemos alcançar 7% de participação no mercado de Seguro Garantia até cinco anos, além de atuar também nos segmentos voltados para as pequenas e médias empresas.

#### Existe algum novo produto ou serviço para a Tokio Marine lançar no mercado?

No próximo ano, nosso objetivo é continuar investindo fortemente em nossos produtos, serviços e no relacionamento com nossos parceiros de negócios. Entre as ações que serão promovidas estão treinamentos, lançamento de campanhas e a reformulação do Programa Nosso Corretor (PNC).

O PNC é o principal programa de relacionamento da Tokio Marine com os Corretores. Através dele, as corretoras participantes acumulam pontos de acordo com suas performances e trocam por prêmios em uma loja virtual com mais de 700 mil itens. Estas premiações incluem desde eletrodomésticos até carros, de acordo com os valores de resgate. Este ano, até o momento, foram resgatados cerca de 6.500 itens, no valor de quase R\$600 mil. Para deixar o programa ainda mais atrativo, estamos reformulando alguns critérios e já no início do ano faremos este anúncio aos Corretores.

#### Como a empresa vê o corretor de seguros em sua estratégia de desenvolvimento?

Como nosso principal canal de vendas, o Corretor de Seguros é fundamental para o desenvolvimento dos negócios da Tokio Marine. Nosso crescimento está atrelado ao desempenho do Corretor e por isso nós trabalhamos diariamente para que esta parceria seja sempre produtiva para as duas partes.

A Tokio Marine quer oferecer as melhores condições de trabalho e os melhores produtos e serviços para os nossos parceiros de negócios. Também procuramos ficar cada vez mais próximos de suas operações. Cultivamos o relacionamento, ouvimos suas dúvidas e sugestões e identificamos que mudanças podem ser implantadas, sempre com o objetivo de aprimorar esta parceria e atender as expectativas.

Este ano, visitei pessoalmente, junto com a Diretoria Comercial da Tokio Marine, nossas sucursais em cidades como Santos, Bauru, São Carlos e Jundiaí, no interior de São Paulo, Blumenau, Cascavel, Vitória, Fortaleza, Belo Horizonte e Recife, entre outras. Sempre faço questão de estar presente para ouvir as sugestões, os comentários e as críticas dos Corretores. Em 2011, também realizamos uma pesquisa inédita com abrangência nacional para avaliar o nível de satisfação dos corretores com nossos produtos e serviços. A voz do Corretor tem uma importância enorme para a Tokio Marine.

#### Recentemente, a Tokio Marine disse que quer aumentar seu relacionamento com as assessorias. Quais seus projetos em relação a isso?

As Assessorias são importantes pelo apoio e aproximação entre Corretores e Seguradoras. Acreditamos



Sincor-SP recebe Tokio Marine para entrevista. E/D: Orlando Gouveia, Alexandre Camillo, Julio Murat, Cássia Del Papa, Akira Harashima (presidente Tokio Marine), Mário Sérgio, Valmir Marques (dir. Comercial Tokio Marine), Carlos Pelais, Bruno Vaz (dir. Marketing Tokio Marine) e Mauro Laranja.

que o trabalho das Assessorias proporciona suporte e estrutura ao Corretor de Seguros. Elas têm estrutura para atender aos Corretores, proporcionando o suporte necessário para que estes possam se concentrar somente em seus clientes.

De modo geral, as Assessorias são importantes para a formação de novos corretores, reciclagem das equipes de vendas, apoio e consultoria técnica. Há uma série de ações promovidas por meio das Assessorias, como as campanhas específicas e as reuniões mensais, onde são tratadas as demandas comuns aos Corretores, o que proporciona uma melhoria contínua de processos.

A Sucursal Assessorias da Tokio Marine em São Paulo surgiu com o propósito de atender com exclusividade este importante canal de distribuição. Desta forma, criamos áreas específicas para atendimento comercial, cotações e emissão. As assessorias e corretores já puderam constatar as facilidades implantadas por nós, como a melhoria do Portal do Corretor que disponibiliza informações, cotações mais ágeis, novo sistema WEB para o Varejo, assim como para Frotas e Transportes.

#### Um corretor de seguros que queira operar diretamente com a companhia terá as mesmas condições (comissões, atendimento) que teria com o intermédio de uma assessoria?

Sim, as condições são as mesmas.

#### A seguradora está aberta para cadastramento de Corretores de Seguros no Estado de São Paulo? Explique?

Estamos absolutamente abertos ao cadastramento de Corretores. Aliás, temos registrado um crescimento constante no número de novos parceiros cadastrados em nossa companhia no estado de São Paulo. O Corretor com registro na Susep pode procurar qualquer uma das nossas Sucursais e efetuar o cadastro. Em nosso site [www.tokiomarine.com.br](http://www.tokiomarine.com.br), existe uma aba chamada Seja Nosso Corretor, onde estão disponibilizadas todas as informações necessárias para a efetivação do processo.

#### Qual a posição da seguradora sobre a prática de preços diferenciados, oferecidos para os mesmos riscos a diferentes corretores?

Não concordamos com esta prática. Acho muito importante salientar que a Tokio Marine comercializa seguros exclusivamente através de Corretores e As-

essorias e não pratica preço diferenciado por canal de vendas. Sobre tarifas e comissões, as condições são as mesmas praticadas normalmente em cada produto. Não existe diferenciação ou benefícios por canal de vendas. Por último, resalto que a Tokio Marine sempre concorre com outras seguradoras seja qual for o canal de vendas.

#### Qual a posição em relação aos problemas dos riscos declináveis (recusa de aceitação de seguros de acordo com o ramo de atuação da empresa segurada, por exemplo, sem a análise de cada caso)? Também é uma espécie de preço diferenciado e o risco pode ser aceito para determinado corretor?

Esta é uma questão muito delicada que precisa ser mais discutida por todos os atores do mercado de Seguros. É preciso analisar as transformações que a abertura do mercado de resseguro provocou no setor. Estamos muito atentos a esta questão e avaliamos que o cliente tem um papel fundamental na aceitação do risco. O patrimônio que é protegido tem cobertura e a recusa depende de como o segurado protege o bem dele. O cliente deve estar preocupado em proteger o seu risco e por consequência transferir uma parte para o segurador. Sobre preço diferenciado, ratifico a posição da Tokio Marine de ser contrária a esta prática.

#### Qual a importância do Seguro Responsabilidade do Profissional do Corretor de Seguros da Tokio Marine que o Sincor-SP disponibiliza para seus associados?

É importante ressaltar que a Tokio Marine foi a primeira seguradora a fazer uma parceira com o Sincor-SP com o objetivo de respaldar o Corretor de Seguros no exercício de sua profissão. Este produto especificamente foi desenvolvido para garantir erros, omissões e imperícias causadas involuntariamente pelo corretor. Quando o corretor é civilmente responsável pelo erro e está devidamente amparado pela apólice, a companhia assume a indenização. É uma garantia que nosso parceiro tem para não assumir a despesa por um equívoco, muitas vezes até abrindo mão de seu patrimônio. Nós fazemos uma gestão constante sobre este produto para garantir o completo entendimento do corretor sobre as coberturas contratadas, bem como manter o equilíbrio atuarial necessário para a continuidade desta importante cobertura aos nossos segurados.



# XVII Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros destaca a autorregulação

Representantes do Sincor-SP apresentaram temas relevantes no evento, tais como Seguro Garantia, Certificação Digital e Riscos Declináveis.



Presença de políticos na abertura do evento

O XVII Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros realizado em Brasília, entre os dias 23 e 25 de novembro, reuniu 3,8 mil pessoas no auditório do Centro de Convenções Ulysses Guimarães. Promovido pela Fenacor (Federação Nacional dos Corretores de Seguros), o evento contou com ampla presença de parlamentares e representantes do governo. O Sincor-SP teve participação destacada em três importantes apresentações. Em uma delas, Mário Sérgio, presidente do Sindicato, mediou o painel sobre riscos declináveis.

A solenidade de abertura foi também acompanhada por cerca de 14 mil pessoas pela Internet. No discurso de abertura, o presidente da Fenacor, Armando Vergílio dos Santos Júnior, afirmou que o futuro se mostra promissor para o mercado de seguros. Ele comentou também a importância da autorregulação, que foi o tema principal do evento – “Autorregulação: Realidade e Perspectivas”. Armando cobrou prioridade e empenho dos órgãos governamentais para a aprovação das entidades de

autorregulação, além de pedir que o governo dê mais atenção ao mercado. Na sequência, os parlamentares, representantes do governo e de entidades convidados fizeram suas explicações. O primeiro foi o governador de Goiás, Marconi Perillo. Em discurso descontraído, ele relembrou seus 20 anos de contato com os corretores de seguros. Em seguida, o presidente da Câmara dos Deputados, Marco Maia, reconheceu a importância do corretor de seguros e afirmou que o momento econômico do Brasil permite ao brasileiro incorporar o seguro à sua vida. Já para o senador Ciro Miranda, o potencial do mercado de seguros é amplo, mas a falta de regulamentação gera insegurança nos mercados estrangeiros. O superintendente da Susep, Luciano Portal Santana, por sua vez, frisou a importância do corretor de seguros no mercado, que zela pela imparcialidade na contratação do seguro. Para ele, o corretor também será fundamental na implantação e no desenvolvimento do microsseguro. Lembrando a grande evolução ocorrida do

mercado nas duas últimas décadas, o presidente da CNseg, Jorge Hilário Gouvêa Vieira, assinalou a importância do corretor neste avanço e sua participação ativa em outros nichos, como o microsseguro e os seguros de infraestrutura. Já o presidente da Escola Nacional de Seguros, Robert Bittar, defendeu que a preocupação da Escola é que o setor não tenha gargalos no seu desenvolvimento em função de falta de mão-de-obra qualificada.

Na cerimônia de abertura, houve ainda uma homenagem aos ex-presidentes da Fenacor. Um deles, Leoncio de Arruda, que está afastado de atividades por conta de problemas de saúde, esteve representado por seu filho Cristiano (Kris Arruda), e foi destacado nas palavras de Armando Vergílio, com o envio de energia positiva para restabelecimento.

Simultaneamente ao congresso, aconteceram a 16ª edição da Exposeg e o I Congresso Brasileiro de Saúde Suplementar.



## Palestras com a participação do Sincor-SP

O Sincor-SP participou com seus representantes em três apresentações do evento



Ex-presidentes da Fenacor são homenageados

### Seguro Garantia

Este workshop contou com a participação do coordenador da Comissão de Crédito e Garantia do Sincor-SP, André Dabus. Houve ainda apresentações de Roberto Barbosa, diretor da Fenacor, Gustavo Henrich, da J. Malucelli Seguradora, André Marino Gregori, do Banco Fator, e Rogério Vergara, da Mapfre Seguros.

André Dabus explicou como os corretores podem e devem usar o seguro garantia como uma ferramenta de negócios e de fidelização de clientes. Segundo ele, o corretor que opera em garantia precisa de conhecimentos aprofundados, pois o conteúdo para os contratos nesta área precisa chegar praticamente pronto nas seguradoras. “Para deslançar, é preciso, por exemplo, dominar outra língua ou, pelo menos, ter alguém que cumpra este papel, pois temos que interpretar muitos contratos em inglês”, aconselhou.

Para Dabus, no seguro garantia o corretor é ainda mais indispensável. “Seguro garantia sem corretor é encrência na certa, pois são muitos documentos e atividades. A taxa é uma referência e o seguro não pode ser decidido pelo preço”, destacou. Ro-

gério Vergara, da Mapfre, afirmou que não há ramo de seguro com taxa de crescimento como o garantia, que é de 40% ao ano. André Gregori, diretor da Fator, fez uma apresentação da seguradora, que tem apenas três anos de atuação com foco nas grandes construtoras. “Seguro garantia é relativamente jovem, tomou força de uns tempos para cá e oferece muitas oportunidades”, estimou.

### Oportunidades em certificação digital

O painel “Oportunidades, tendências de consolidação da corretagem e comercialização de produtos correlatos” contou com a presença de Manuel Matos, diretor do Sincor-SP e gestor da Rede ICP Seguros, Celso Marini, diretor da Fenacor, Thomaz Menezes, presidente da SulAmérica Seguros, José Luiz Ferreira, diretor da Porto Seguro Seguros e Amílcar Viana, corretor de seguros e presidente do Clube dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro.

No painel, foram abordadas várias oportunidades para os corretores de seguros, mas o destaque foi para a certificação digital, considerada como um grande negócio para os corretores de seguros.

Manuel Matos explicou os benefícios para os corretores que atuam como Autoridades de Registro, ao combinar negócios de dois mercados em alta: seguros e certificação digital. “Além da rentabilidade desta comercialização, o corretor que se torna Autoridade de Registro da Rede ICP Seguros tem respeitabilidade diferenciada, pois passou por um crivo e foi autorizado a emitir documentos eletrônicos em nome do Governo”, explicou.

Matos apresentou ainda um vídeo com curtos depoimentos de dezenas de corretores de seguros que estão satisfeitos com a atuação em certificação digital, cada um expondo as vantagens por um ângulo diferente – seja trazer mais clientes à corretora, dar credibilidade ao negócio, ser mais um produto para garantir segurança à população, entre outros diversos motivos.

Jose Luiz, da Porto Seguro, falou de vendas de outros produtos, como cartão de crédito. Para ele, o corretor se comprovou como o melhor canal de vendas para qualquer tipo de produto, porque tem relacionamento com o cliente. “Seguro de auto tem seu limite. Há ainda possibilidade de crescimento, mas não podemos ficar dependentes dessa única carteira. Podem ser feitas parcerias com outros corretores para explorar outras carteiras. Quem tem mais produtos com o mesmo cliente se relaciona mais com ele e ganha fidelidade”, aconselhou.

Já o presidente da SulAmérica, Thomaz Menezes, destacou que houve uma redução de 7 mil corretores de acordo com o último recadastramento da Susep. “Isso acontece por diversos motivos, inclusive pela união de pequenos. Talvez o maior exemplo seja a Brasil Insurance, que reuniu 30 corretores para ampliar o volume de negócios, reduzir custos, obter melhoria operacional, completar seu portfólio de negócios, atuar em novas praças e nichos e obter diferenciais competitivos. Se agrupar é um caminho, mas é óbvio que se você for especializado, terá oportunidades garantidas”, opinou.

Amílcar Vianna, por sua vez, falou que o corretor deve ter visão empresarial. “Empresários de outros ramos começam a olhar para nossa área, querem empreender no setor de corretagem. O corretor é um estrategista em relação ao cliente, precisa ser um especialista e conhecer a mente do seu cliente”, disse. Ele também citou associações e fusões de corretores como forma de consolidação do negó-





Painel Riscos Declináveis

cio. “Não quero recomendar venda/compra, mas é um assunto que não podemos deixar de cogitar, tem empresas querendo nossas empresas, temos que analisar, valorizar nossa tarefa”, avaliou.

### Riscos Declináveis

O painel foi mediado por Mário Sérgio, presidente do Sincor-SP e contou com apresentação de Nelson Fontana, coordenador da Comissão Riscos Patrimoniais do Sincor-SP, ramo no qual concentram-se problemas de riscos declináveis. Teve ainda participações de José Farias de Sousa, diretor Comercial do IRB-RE, Octávio Luiz Bromatti, diretor de Riscos Industriais da Mapfre Seguros, Humberto Marques Silva, diretor Comercial da Bradesco Auto/RE e Felipe Smith, diretor Executivo da Tokio Marine.

Mário Sérgio afirmou que recebeu com muita satisfação o convite para este painel de Riscos Declináveis, pois, apesar de já ter obtido avanços, o assunto ainda tem muito a caminhar para que os corretores de seguros atendam seus segurados de forma satisfatória. Ele explicou que a Comissão Riscos Patrimoniais do Sindicato tem se dedicado bastante a este tema.

Para o diretor do IRB, José Farias, o termo mais adequado seria “riscos gravosos”, pois são os que estão nos trazendo mais preocupação e esforço para trazermos solução e colocação. Ele lembrou que, na época do monopólio, a capacidade de resseguros era 100% do IRB, que participava também fazendo as inspeções e recomendações “Era uma situação extremamente difícil dizer não a um risco”. Na fase pós-abertura, houve ampliação da capacidade, novas coberturas, revisão do preço,

exigência das informações e severa observância dos princípios técnicos. “Os riscos gravosos podem ser trabalhados, existe uma série de medidas que podem ser tomadas para ajudar. Mas assim como nós temos negócios recusados, nós temos muitos aceitos também. Se assumirmos 100% dos riscos gravosos, o IRB vai quebrar. Podemos conversar, assumir 40% do risco, mas não mais 100%. Iremos participar de forma proporcional”, antecipou.

Mário Sérgio contou que um corretor de seguros, que não conseguia colocar um risco gravoso, pediu ajuda ao Sincor-SP, que, por sua vez, conseguiu que uma seguradora aceitasse. Dois meses depois houve um sinistro alto. “Por isso temos que entender o lado dos seguradores e ressegurados também”, alertou.

Octávio Luiz Bromatti, da Mapfre, que é também vice-presidente da Comissão Riscos Patrimoniais da Fensseg, disse que é normal a recusa de risco e de algumas atividades. “Todo risco é declinável. Por isso, podemos falar em riscos gravosos. Não se trata de aumentar preço e franquias, então por que não aceitar os riscos? Uma das dificuldades se embasa em um dos princípios do mutualismo. Para esses nichos diferenciados, o prêmio arrecadado não tem compensado”, explicou. Ele defendeu que as seguradoras, como gestoras de fundos dos segurados, não podem continuar subsidiando segmentos de riscos gravosos com prêmios de outras carteiras/riscos. Segundo ele, é necessária uma conscientização do segurado na constante melhoria do seu risco.

Humberto Marques, da Bradesco, afirmou que este é um assunto novo, que no último congresso não estava em debate. “Isso porque estamos vivendo uma fase nova no mercado, uma curva de aprendizado e temos que debater para evoluir.



Painel Oportunidades



Workshop Garantia



Armando Vergílio



Corretores de seguros do Sincor-SP

Ninguém quer declinar riscos, faz parte do nosso negócio fazer mais seguros, mas temos que analisar e não deixar que os riscos declináveis tragam prejuízos para os demais riscos”, acrescentou.

O corretor de seguros do Sincor-SP Nelson Fontana esclareceu: “Não temos a ideia de que as seguradoras aceitem tudo, sabemos que há riscos inaceitáveis. O que nós somos contra é que se recuse sem ver. Muitos riscos que são seguráveis estão sendo recusados. Se não resolvermos, a sociedade vai arrumar outras formas de se proteger, aí vemos a ação das cooperativas e associações de seguros”, destacou.



# Trabalhar bem e saber comunicar



**J. B. Oliveira**

Consultor de Empresas, Professor Universitário, Advogado e Jornalista. É autor do livro "Falar Bem é Bem Fácil", e membro da Academia Cristã de Letras.

O título acima corresponde à expressão "Bien faire et savoir dire", que é o slogan de uma associação de Relações Públicas. O sentido é claro: não basta trabalhar bem, ter um bom produto ou serviço se não souber comunicar essas qualidades ao mercado. Ou seja: "savoir dire" é complemento indispensável do "bien faire".

Há alguns anos, certa organização internacional de consultoria e auditoria financeira e contábil procurou nossa empresa de treinamento e qualificação de pessoas, em busca de ajuda profissional.

– Temos o melhor processo de formação de profissionais em auditoria e consultoria: recrutamos os melhores alunos nas faculdades e os admitimos como estagiários, daí passando-os a trainees e, por fim, a funcionários efetivos. Assim, quando atingem o nível de sênior, são exímios conhecedores de todas as atividades da empresa. O problema é que não são capazes de verbalizar isso no contato com clientes!

Reunindo-os num hotel fazenda, ministramos

nosso exclusivo Curso de Oratória Negocial, que agrega modernas táticas da oratória convencional à área de negociação e vendas, e os resultados foram excelentes. Mesmo os mais introvertidos conseguiram falar desinibida e convincentemente!

O que fizemos – como fazem tantos outros bons professores de oratória – foi transmitir-lhes algumas Dicas. Aliás, "Boas Dicas Para Boas Falas". A obra, disponível para aquisição apenas pelo site [www.jboliveira.com.br](http://www.jboliveira.com.br), elenca um conjunto de pontos-chave do processo comunicacional humano, verdadeiros vetores dessa arte-ciência, todos iniciados pela letra C.

O item Corporalidade, por exemplo, dá estas dicas: "Está redondamente enganado quem supõe que comunicação se restringe ao mero universo da palavra(...)". "O que acontece com quem pleiteia um emprego? Comparece diante do entrevistador de qualquer jeito, com a roupa desajeitada, sapato sujo e aparência facial desleixada? Claro que não (...)". "No caso do comunicador, sua primeira "fala" frente ao público vai se dar pela linguagem corporal. E, como em todos os capítulos, o fecho é feito pela "Dica da dica". Neste caso é: "Importante: seu corpo fala. Faça com que ele fale sempre a seu favor. Jamais contra!"

No mundo corporativo e especialmente no segmento de seguro – que, extrapolando as esferas comercial e econômica, atinge a área sócio-humanitária – comunicar-se bem não é virtude. É obrigação!

## DICAS

- Organize suas ideias antes de começar a falar, ou: "antes de ligar a boca, ligue o cérebro"!
- A sabedoria oriental diz que há três coisas que não voltam atrás: a seta disparada, a palavra proferida e a oportunidade perdida.
- Não permita que qualquer mensagem comece "no ar" ou não seja completada. Isso gera a terrível CSPNC – Comunicação Sem Pé Nem Cabeça! Componha cada mensagem com início, meio e fim (nessa ordem!).
- Monte sua mensagem por itens: 1, 2, 3, 4... Ao falar, vá acompanhando essa itemização. Isso tornará, de sua parte, mais racional a exposição e, da parte dos ouvintes, mais fácil a assimilação das ideias.
- Articule bem as palavras, pronunciando-as com inteireza e correção. Evite "comer" partes dos vocábulos ou adulterá-los, como "tamos"; "tô"; "dotô"; "perai"; "fazeno"; (em lugar de estamos; estou; doutor; espere aí; fazendo).
- Evite abusar de termos estrangeiros, reduzindo seu uso aos casos em que não tenha como utilizar palavras nacionais. Se não dominar a língua alienígena, não se exponha a erros ou ao ridículo.
- Cuide de sua colocação de voz. Observe se não está falando com tonalidade muito alta ou muito baixa. Cuide também para que sua voz não seja muito aguda nem muito grave.
- Saiba combinar Razão e Emoção. Exponha sua mensagem de forma lógica, coerente e precisa. Razão é fator indispensável à correta formulação de uma proposta. Mas não deixe de aplicar a dosagem certa de Emoção. Principalmente em seguro, que se destina a proteger valores como bens patrimoniais, vida, saúde, educação, e, sempre, em última instância, a tranquilidade da família!
- Mantenha ritmo certo de pronúncia das palavras: não as dispare como "metralhadora verbal", nem tampouco as pronuncie arrastada e preguiçosamente, inserindo longas pausas e tornando enfadonha e cansativa a comunicação.
- Use sempre polidez. Nunca diga frases ao estilo de: "Não é nada disso"; "O senhor não entendeu". Chame a culpa para si e diga: "Desculpe, eu não fui claro"; "Perdão, eu não soube me expressar bem", etc..

## estante



### O ÓBVIO QUE IGNORAMOS COMO SIMPLES ATITUDES PODEM FAZER VOCÊ OBTER SUCESSO EM TUDO O QUE REALIZA

Por que algumas pessoas parecem ter nascido para a sorte e o sucesso? O que vem à mente quando pensamos no que faz com que algumas pessoas tenham sucesso e outras não? Destino? Oportunidades? Educação? Inteligência? Sorte? Hábitos? Potencial?

Em "O óbvio que ignoramos", o jornalista e filósofo Jacob Pétry mostra que nenhum desses fatores é determinante nos resultados que alcançamos. É que, tampouco, há um fator místico ou mágico que faz com que algumas pessoas se tornem ricas, saudáveis, felizes, vivendo uma vida cheia de sentido, enquanto outras nunca encontram o seu espaço.

Com habilidade de integrar ideias de diferentes disciplinas, o au-

tor derruba inúmeros mitos sobre sucesso e fracasso e chega a revelações surpreendentes sobre os problemas que interferem na realização do nosso potencial. Usando exemplos concretos de pessoas como Gisele Bündchen, Elizabeth Gilbert, John Kennedy, entre muitos outros, o autor nos mostra o que diferencia as pessoas com resultados extraordinários das demais: princípios simples e óbvios, mas geralmente ignorados pela maioria.

Pessoas de sucesso seguem uma lógica óbvia e simples, mas muito poderosa. No livro, o autor apresenta as 10 chaves destas atitudes de sucesso, de modo que o leitor possa colocá-las em prática imediatamente.

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



## Bauru fala a jornal sobre previdência privada

Jornal da Cidade Bauru, segunda-feira, 12 de setembro de 2011 - Página 9

### Aposentadoria pública perde espaço

Para escapar do temor que acomete quem se aposenta com salários mais baixos, cresce procura por previdência privada



O Jornal da Cidade, de Bauru, de 12 de setembro, publicou com destaque a matéria "Aposentadoria pública perde espaço", ressaltando que para escapar do temor que acomete quem se aposenta com salários mais baixos, cresce a procura por previdência privada. O diretor regional do Sincor-SP, Fernando Alvarez, assegurou que a previdência privada caminha para ser mais importante que a previdência pública, em um futuro muito próximo. Ele destacou a mobilidade de planos, com seguro de vida embutido, e um conjunto de coberturas que a pública não consegue atingir. Alvarez explicou que um recém-nascido pode ter um plano particular. "A mobilidade da previdência privada irá superar em muito a pública. É claro que uma irá complementar a outra", projeta.

## São José dos Campos entrega Padaria Agente do Bem-Estar Social e doação



A regional de São José dos Campos do Sincor-SP, comandada pelo diretor Luiz Roberto Pereira, entregou mais uma Padaria Agente do Bem-Estar Social, desta vez para a Sociedade Beneficente São Mateus, que tem como proposta oferecer atendimento social à comunidade carente do bairro Chácara Primavera e adjacentes. O diretor regional também reuniu corretores e seguradores e conseguiu arrecadar R\$ 2 mil em dinheiro, para a compra de insumos para a padaria. As entregas aconteceram no dia 22 de novembro.

## Jundiaí entrega Padaria Agente do Bem-Estar Social



No dia 17 de outubro, a Regional de Jundiaí, representada pela diretora Simone Cristina Fávaro Martins, realizou a entrega de uma Padaria Agente do Bem-Estar Social para a Associação Promocional Santa Marta, na cidade de Campo Limpo Paulista. A entidade abriga e trata adolescentes dependentes químicos. A diretora e o corretor de seguros Richard (Ried Corretora de Seguros), que intermediou o processo, foram recebidos com um delicioso café da tarde pelo pastor Wilson Leonardo da Silva, que além de responsável pela Associação é presidente do Rotary Club Campo Limpo. A entrega da Padaria foi publicada no Jornal Notícia, da região.

## Zona Leste realiza Encor de confraternização



A regional do Sincor-SP na Zona Leste da capital promoveu um Encor de confraternização de final de ano, em almoço no Partenon Garden Buffet, dia 08 de dezembro. Estiveram presentes aproximadamente 200 corretores da região.

O diretor regional Marcos Abarca, que abriu a festividade, parabenizou os profissionais presentes e enalteceu a nobre missão do corretor de seguros, que, em sua missão de ser agente do bem-estar social, zela pelo patrimônio e garantia financeira de seus clientes. Durante o evento, a design Elenai S. Oliveira, da empresa ODD Estúdio e Design, proferiu uma palestra sobre o tema: "Importância da Marca em uma Empresa".

## Barretos realiza Encor de confraternização



A regional do Sincor-SP em Barretos realizou um Encor no dia 03 de dezembro, em almoço no Rancho 8 Segundos, para confraternizar o fim de 2011. Houve churrasco e música ao vivo. O diretor regional André Mendes Camillo fez uma retrospectiva do ano, baseando-se nos Encor's realizados. "Participaram 66 pessoas, foi a festa de confraternização que contou com o maior número de corretores de seguros", alegre-se o diretor regional. O evento também recebeu a diretoria da Santa Casa, entidade que tem recebido ações sociais da regional.

## Ribeirão Preto participa de ação do Dia Mundial em Memória às Vítimas de Trânsito



A regional do Sincor-SP em Ribeirão Preto, comandada pelo diretor Vicente Tozzo, participou de atividade para o Dia Mundial em Memória às Vítimas de Trânsito, no dia 19 de novembro.

Os números alarmantes de mortes em consequência da violência no trânsito motivaram a ONU (Organização das Nações Unidas) a estabelecer, em 2005, todo o terceiro domingo do mês de novembro como Dia Mundial em Memória às Vítimas de Acidentes de Trânsito. Nesta data, são homenageadas as pessoas que morreram em virtude de acidentes de trânsito, suas famílias e todos aqueles que, de alguma forma, tiveram suas vidas afetadas por tragédias.

Por isso, o Gapat – Grupo Técnico de Avaliação e Prevenção de Acidentes de Trânsito e Trans-



porte – realizou atividades no dia 19 de novembro, sábado, para marcar o Dia Mundial em Memória às Vítimas de Trânsito. O evento aconteceu das 17h30 às 19h no Parque Luis Carlos Raia, no Jardim Botânico. O evento contou com apresentação musical, preleção de líderes religiosos e coral.

## Mogi das Cruzes entrega brinquedos para entidade infantil



No mês de outubro, a Regional Mogi das Cruzes do Sincor-SP realizou o primeiro Festival de Futebol Society e o “passaporte” de entrada foi uma doação de brinquedo. Assim, foram arrecadados mais de 250 brinquedos que foram doados em novembro para a entidade beneficente Lar Batista que abriga mais de 200 crianças. Na entrega, os corretores foram agraciados com a apresentação de um coral, momento único de emoção, pois a alegria de receber os brinquedos estava estampada no semblante de cada criança.

Na entrega, os corretores foram agraciados com a apresentação de um coral, momento único de emoção, pois a alegria de receber os brinquedos estava estampada no semblante de cada criança.

## Assis participa de inauguração de seguradora



A Bradesco Auto/RE inaugurou o Núcleo de Produção na cidade de Ourinhos no dia 11 de novembro, com a presença de cerca de 30 corretores de toda Região de atuação da Regional do Sincor Assis. “A seguradora mais uma vez demonstra sua preocupação em estar ao lado do corretor de seguros, pois com mais este Núcleo facilitará o trâmite dos negócios do corretor que atua nesta região”, ressaltou o diretor Regional de Assis do Sincor-SP, Wagner Luiz Martins.

“A seguradora mais uma vez demonstra sua preocupação em estar ao lado do corretor de seguros, pois com mais este Núcleo facilitará o trâmite dos negócios do corretor que atua nesta região”, ressaltou o diretor Regional de Assis do Sincor-SP, Wagner Luiz Martins.

## Mogi das Cruzes tem reunião com seguradores da região



Em reunião na regional do Sincor-SP em Mogi das Cruzes, o diretor executivo da Bradesco Seguros, Salomar A. Osti, apresentou a nova superintendente da seguradora para a região do Alto Tietê - Ana Maria de Oliveira Ortega.

O objetivo é dar continuidade ao trabalho já realizado em parceria para fomentar mais negócios no canal corretor na região do Alto Tietê. A regional do Sindicato, através de seu diretor Wilton Nogueira, deseja à nova superintendente todo o sucesso.

## O ESTADO DE S.PAULO

5/12/2011

### Se a apólice for bem feita, seguro do carro pode ficar até 15% mais barato

Reportagem publicada pelo jornal O ESTADO de S. PAULO mostrou que com práticas simples é possível obter descontos de até 15% no seguro do automóvel. O assessor técnico da presidência do Sincor-SP, Marcos Pummer, foi ouvido para comentar o assunto. “Travas e rastreadores devem ser informados pelo contratante e podem reduzir o valor do seguro, quando não se trata de um automóvel em que a seguradora já exige o uso de algum rastreador”, explicou. A utilização de garagem e estacionamentos para o pernoite e no trabalho e faculdade também colaboram para baixar o preço. Pummer lembrou ainda que o barato nem sempre é o melhor negócio. “É importante contratar um corretor que vai ajudar caso haja sinistro, pois as seguradoras podem se negar a pagar o valor se informações incorretas forem fornecidas apenas para baratear o serviço”.

30/11/2011

### Corretora de seguros deve pagar 4% de Cofins

ECONÔMICO  
**Valor**

O Sincor-SP ganhou destaque no jornal VALOR ECONÔMICO em reportagem sobre o recolhimento da Cofins para corretoras de seguros. O coordenador do departamento de Tributos do Sincor-SP, Wilson Bezutte, foi ouvido para falar sobre o tema. O Sincor-SP tem recomendado aos seus quase 11 mil associados a recolher a contribuição com alíquota de 4%. De acordo com Wilson Bezutte, a Superintendência da Receita Federal de São Paulo (8ª Região) entende dessa maneira. “Formulamos duas soluções de consulta que vieram com essa orientação, mas conhecemos outras, como a do Rio de Janeiro, que instruíram os contribuintes a pagar 3% de Cofins sobre o faturamento”. No entendimento do Sindicato, as corretoras estão vinculadas ao Sistema Financeiro Nacional e, por isso, devem seguir a tributação do setor. “Adoraríamos ter a possibilidade de diminuir a alíquota. Mas, para isso, teríamos que revogar as leis”, disse Bezutte.

8/11/2011

### 8 coisas que podem baratear o seguro do carro

**EXAME.COM**

O portal EXAME.COM publicou reportagem que mostrou o que pode baratear ou encarecer o seguro de automóveis. O portal ouviu o presidente Mário Sérgio de Almeida Santos para falar sobre o assunto. Ele explicou que o período que o carro passa dentro de uma vaga segura pode resultar num desconto para o segurado, que pode variar entre 5% e 10%. “Se o segurado declarar que tem garagem, a cobertura só vai ser válida caso o veículo esteja estacionado no lugar indicado”, destacou Mário Sérgio.

1/11/2011

### Mais de 300 seguradoras estão ilegais no País, diz Susep

**DCI**

O DCI publicou reportagem mostrando que, de acordo com estimativas da Susep e do Ministério da Fazenda, mais de 300 seguradoras atuam de forma irregular no Brasil. O presidente Mário Sérgio de Almeida Santos foi ouvido para comentar o assunto e ressaltou que há dois tipos de irregularidade no Brasil. “99% das seguradoras irregulares são consórcios, cooperativas e associações que oferecem apólices veiculares de táxis, automóveis e caminhões. Do outro lado, estão duas empresas estrangeiras, já identificadas pela Susep, e há mais três que estão em processo”.



# Comissões do Sincor-SP definem metas para o 1º semestre de 2012

O Sincor-SP, através de suas Comissões (técnicas ou não), atua na defesa do corretor de seguros em diversas frentes. A cada início de semestre os grupos redefinem as metas que serão a base para trabalhos, além dos desafios que surgem ao longo do caminho. Confira:

## AC Sincor

Trabalhar na expansão das Autoridades de Registro da Autoridade Certificadora Sincor para 300 pontos emissores de certificados digitais, para bem atender à demanda criada pelas obrigações do governo.

## Automóvel

Analisar e trabalhar os assuntos: veículos condenados, oficinas referenciadas, cooperativas e associações de caminhoneiros e microsseguro.

## Benefícios

Realizar reuniões regulares com a Comissão de Benefícios para análises e acompanhamento. Pesquisa e indicação de novos benefícios aos associados. Monitoração da eficácia dos benefícios implantados e levantamento estatístico de sua utilização. Divulgação e acompanhamento junto aos associados e Regionais. Envolver as diretorias Regionais na busca de benefícios locais.

## Contra Venda Casada e Preço Diferenciado

Através dos Assistentes da Comissão, abranger o maior número de Municípios contra a venda ilegal de Produtos/Serviços de Seguros, em conjunto com outros contratos, com alegação de evasão de recolhimentos de ISS local. Treinar cada vez mais os assistentes para que eles possam regionalizar o atendimento dos problemas encontrados e buscar soluções junto aos Órgãos Públicos e Seguradores locais. Diminuir ao máximo a diferença de custos de seguros entre corretores de seguros. Realizar reuniões periódicas com seguradores que praticam o preço diferenciado.

## Corretor de Seguros do Futuro

Realizar fórum sobre sucessão, empreendedorismo, mídias sociais e bolsa de valores. Incluir curso

sobre mídias sociais na grade da Unisincor. Reforçar o incentivo ao projeto "Jovens Aprendizes". Continuar estudando a viabilidade da criação de um curso de qualificação para o corretor de seguros juntamente com a Promeseg e outras comissões. Apoiar a pasta de sustentabilidade, a formatação do XV Conec e a campanha "Corretor melhor é Corretor Sincor". Buscar aproximação com a Escola Nacional de Seguros.

## Crédito e Garantia

Transformar a Comissão Técnica de Seguro de Crédito e Garantia em Nacional (âmbito Fenacor). Aumentar o número de corretores de seguros especialistas em seguro de Crédito e Garantia na comissão. Instituir reuniões trimestrais e uma deliberativa.

## Cultura do Seguro

No Programa Cultura do Seguro - Educar Pra Proteger: atingir a marca de 30.000 alunos para

assistirem às palestras, aumentar o número de palestrantes e realizar novo treinamento de reciclagem para os palestrantes já atuantes e para os novos. No Programa Cultura do Seguro – Universitários - Pense Seguro: iniciar o programa para as Universidades, selecionar os palestrantes para o programa, realizar treinamento para os palestrantes e atingir a marca de 5.000 alunos para assistirem às palestras. Os dois programas objetivam disseminar a Cultura do Seguro entre os estudantes do Estado de São Paulo.

## Disque Sincor

Dar sequência ao padrão de atendimento dispensado aos associados, procurando melhorar ainda mais o índice, já vitorioso, de reversões de decisões das seguradoras, particularmente no que diz respeito a sinistros recusados. Incrementar um contato mais próximo com nossos interlocutores dentro das seguradoras, fomentando um número maior e mais diversificado de visitas desses interlocutores





ao Sincor-SP.

Obter, através de ação conjunta com a Presidência e Diretoria Executiva, um maior apoio das diversas comissões técnicas em assuntos afetos às suas respectivas pastas, de modo a obtermos apoio efetivo nos respectivos assuntos. O Disque Sincor continuará dentro de suas competências, buscando elementos que possam lhe auxiliar na solução de impasses.

### Feminina

Dar continuidade ao desenvolvimento do Seguro de Vida e Residência específico para o público feminino.

### Ética

Dar prosseguimento à atuação dos integrantes do Comitê para recepção e avaliação de ocorrências que envolvam os corretores habilitados pela Susep. Esta ação tem por objetivo monitorar a qualidade dos serviços prestados por estes profissionais e aplicar-lhes as regras do Código Nacional de Ética. Prestar atendimento ao consumidor de seguros para verificar se o corretor de seu seguro possui alguma ocorrência em nosso sistema de reclamações. Realizar estudos para inserção do tema “Ética” em palestras ou outros projetos desenvolvidos pelo Sincor-SP.

### Intersindical

1) Preço Justo - Apresentar soluções para preços e condições diferenciadas dentro da mesma seguradora. Acordar com as seguradoras que o desconto máximo será igual para todos os corretores; 2) Não usar o perfil para negar sinistro no caso de mudança no meio da vigência; 3) Resolver problema de chassi remarcado onde o segurado fica com o mico na mão; 4) Lutar por transferência ou baixa imediata em documentos do automóvel no caso de indenização integral; 5) Cobrar a entrega da 2ª via de vistoria ao segurado; 6) Cobrança entrega de apólices completas ao segurado.

### Jurídica

Realizar o I Fórum Jurídico para Corretores de Seguros nas 10 regionais do Sincor-SP que ainda não receberam o evento. Continuar o atendimento às consultas e dúvidas dos associados e demais departamentos do Sindicato.

### Oportunidades de Negócios

Criar maior interatividade com os corretores e seguradores no hot site da Comissão. Divulgar, com ênfase, negócios relacionados à certificação digital, licitações de seguros e outros. Criar e realizar fóruns sobre oportunidades de negócios. Participar de integração com outras comissões, por projetos e ações, voltadas aos corretores de seguros.

### Político-Parlamentar

Estudar o regimento interno do Poder Legislativo da esfera federal, programar visitas ao Poder Legislativo (Brasília/DF), monitorar os Projetos de Lei em andamento e divulgar os trabalhos da Comissão em todas as Diretorias Regionais e demais Comissões da casa.

### Promeseg (Padronização e Readequação do Mercado de Seguros) e Perfil de um Corretor Moderno

Através da transmissão de notícias, interagir com os demais coordenadores de Comissões, bem como com o presidente e Diretoria Executiva. Decidir com o grupo ações pontuais e coordenar metas objetivas da Comissão. Dar continuidade e fomento ao CAAC e o PAS. Viabilizar o Projeto EMPRECOR – Empresário Corretor de Seguros. Realizar fóruns sobre os projetos CAAC; PAS e EMPRECOR no decurso de 2012.

### Responsabilidade Civil

Realizar fórum de responsabilidade civil profissional para os corretores de seguros, nas regionais do Sincor-SP (agenda a ser definida com a Diretoria Executiva). Atualizar o hot site da Comissão. Preparar a atualização técnica das apólices de seguro de responsabilidade civil profissional para corretores associados.

### Resseguros

Apoiar as demais Comissões, como já tem ocorrido. Envolvimento com questões como as de “riscos declináveis”. Realizar palestras e cursos sobre o assunto.

### Riscos de Engenharia

Realizar estudo da Circular 419 da Susep e o “itself”. Inserir no hot site da Comissão a sinopse das condições do seguro. Incluir mais um novo membro na comissão que opere com o grupo.

### Riscos Patrimoniais

*(Metas a serem formuladas e divulgadas pelo novo coordenador a ser indicado pelo presidente Mário Sérgio, em vista do afastamento de Nelson Fontana, por motivo de força maior.)*

### Rural

Analisar o desenvolvimento do mercado do seguro rural referente ao ano 2011. Fazer gestão junto aos órgãos competentes para liberação de Subvenção à Contratação do Seguro Rural pelo Governo Federal e pelo Governo de São Paulo, exercício 2012. Analisar junto às seguradoras novos produtos do seguro rural. Difundir através de matérias no JCS este nicho de mercado.

### Saúde

Manter a constante divulgação do “Multicálculo” de Saúde no site da comissão. Divulgar notícias da Agência Nacional de Saúde – ANS – sobre alterações no saúde. Participar, se for o caso, em Audiências Públicas junto à Agência Nacional de Saúde para benefício do consumidor. Continuar dando esclarecimentos aos corretores e consumidores através do link “Tire suas Dúvidas sobre Seguro Saúde” no portal do Sincor-SP, bem como atendendo o Disque-Sincor e o Jurídico.

### Social

Aumentar o número de associados por meio da campanha “Corretor Melhor é Corretor Sincor”. Acompanhar e dinamizar as ações já existentes. Manter, fortalecer e ampliar a atuação do corretor de seguros Agente do Bem-Estar Social na área de responsabilidade Social.

### Transportes

Realizar fóruns técnicos “Introdução aos Seguros de Transportes” em todas as regionais do Sincor-SP. Promover ações integradas com comissões de outras entidades como Fenseg, Setcesp e Sescon. Analisar novas condições e clausulados do ramo.

### Tributos

Renovar a palestra “Tributação na Corretagem de Seguros”. Apoiar irrestritamente e participar junto à Comissão Jurídica na apresentação do “Fórum Jurídico para Corretores de Seguros”. Recompôr, principalmente junto às Regionais do Sindicato, o trabalho de redução do ISS em cada município do Estado de São Paulo para redução da carga tributária. Viabilizar, com membros da Comissão jurídica, treinamento, capacitação, orientação e informações na administração geral de uma corretora de seguros.

### Vida, Previdência e Capitalização

Realizar fórum nas diretorias regionais sobre Seguro de Vida. Buscar parcerias com a FIESP para viabilização do projeto Seguro de Vida obrigatório pelo CNPJ. Viabilizar, através do Secretário Municipal Marcos Belizário, o projeto de Seguro de Vida obrigatório para os funcionários da Prefeitura Municipal de São Paulo com a participação do corretor de seguros. Realizar estudo para abater o prêmio de Seguro de Vida no imposto de renda da pessoa física. Dar continuidade às palestras “Bate-papo sobre seguro de vida” nas regionais do Sindicato, para incentivar funcionários de Corretora de Seguros a vender seguros de vida dentro da sua própria carteira.



## Seguro em Todo o Estado fecha quarto ano com apresentação em São Carlos



Sociedade mobilizada no evento em São Carlos

A cidade de São Carlos recebeu o programa Seguro em Todo o Estado, parte do Cultura do Seguro, mantido pelo Sincor-SP e Sindseg SP (Sindicato das Seguradoras de São Paulo), na noite de 1º de dezembro, na sede do São Carlos Clube.

A apresentação em São Carlos fecha o quarto ano consecutivo de apresentações do Programa, que já reuniu mais de 5 mil pessoas, tendo passado pelas cidades de Araçatuba, Bauru, Franca, Jundiaí, Marília, Piracicaba, Presidente Prudente, Ribeirão Preto, Santos, São José do Rio Preto, São José dos Campos e Mogi das Cruzes. Após a primeira edição, em 2008,

as entidades apuraram a opinião dos participantes: 88% dos pesquisados afirmaram que aumentaram seus conhecimentos sobre o mercado de seguros, 64% melhoraram a percepção sobre a atividade e 95% mostraram-se cientes de que suas atividades profissionais e pessoais estão cercadas de riscos e que a melhor prevenção é contratar um seguro.

Embora, no mesmo momento, em São Carlos estivesse acontecendo mais quatro importantes eventos na cidade, a sociedade se mobilizou para participar: compareceram 437 pessoas. Com isso, o programa atingiu o objetivo de reunir empresários,



lideranças e outros formadores de opinião, para conhecerem mais sobre seguros. “O sucesso de público foi fruto do trabalho feito pelo diretor regional do Sincor-SP Antonio Carlos João, bem como pela importância do tema”, define o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio.

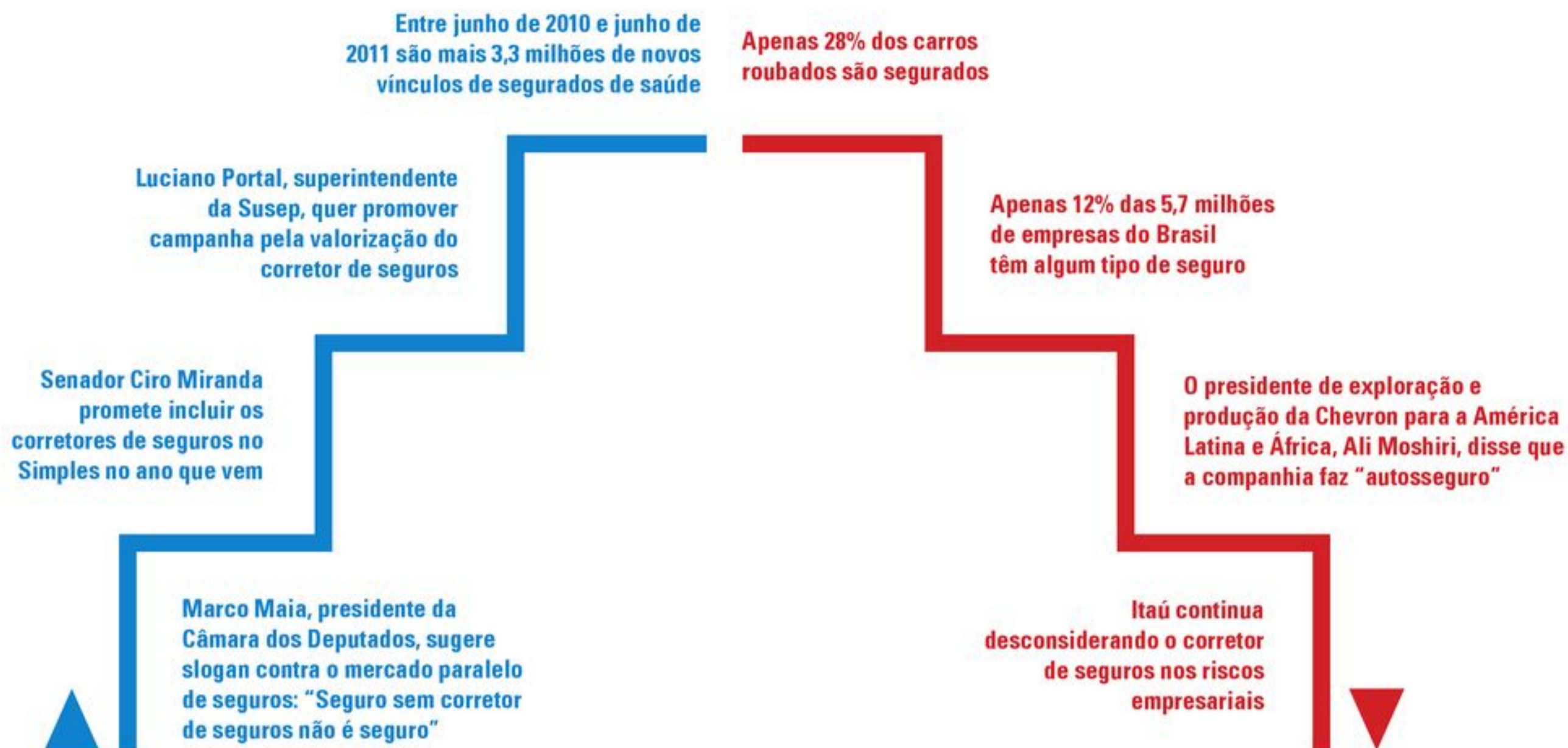
O presidente do Sincor-SP falou que “Sensibilizar empresários e formadores de opinião sobre a importância do seguro e o papel do corretor como legítimo defensor do segurado são nossos grandes objetivos”. Já o presidente do Sindseg-SP, Mauro Batista, ressaltou que o ramo de seguros tem grande potencial de expansão no mercado brasileiro. Porém, o setor ainda precisa ultrapassar alguns obstáculos: “Apesar do avanço, o segmento ainda vive o desafio de levar toda a positividade do setor ao conhecimento de maior número de famílias e empresas”.

Além de apresentações sobre números do setor de seguros e benefícios gerados à sociedade, a palestra do professor Luiz Marins, especialista em gestão organizacional, abordou questões como o uso do seguro como instrumento de desenvolvimento social e econômico para empresas e profissionais liberais. O especialista também discorreu sobre as opções diferenciadas de seguros existentes no mercado e as análises necessárias para escolha do tipo mais interessante e estratégico para fomentar um negócio ou evitar prejuízos em casos de sinistros. De acordo com Marins, o interior de São Paulo movimentou US\$257 bilhões por ano, o que representa o 27º PIB do mundo. “Toda a economia da Argentina é menor que a do interior do Estado de São Paulo – a da Argentina é de US\$ 214 bilhões (31º PIB do mundo) e a do interior de São Paulo é de US\$ 257 bilhões (27º PIB do mundo).”



# escada acima / escada abaixo

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.



A Dell recomenda o Windows® 7.



The power to do more



• Uma oferta de presente para você.

Promoção exclusiva para corretores Sincor. Aproveite!

## Inspiron™ 15R

Combina performance superior com muito estilo.

De ~~R\$ 2.699~~  
Por R\$ 1.999 à vista.

ou **10x de R\$ 199,90** sem juros nos cartões.

Frete grátis para Sul e Sudeste

- Segunda Geração do Processador Intel® Core™ i5 2430M
- Windows® 7 Home Premium original
- HD de 500 GB
- 1 ano de garantia com diagnóstico remoto e serviço executado em domicílio
- 1 ano de CompleteCare - Serviço exclusivo contra danos acidentais
- 3 anos de McAfee Security Center

Desconto de 26% já incluso nesta oferta

**6 GB de memória**



Um mundo sem ameaças

Esta oferta é válida até 30/12/2011. O valor refere-se à capa de cor preta. Consulte a disponibilidade e os valores das capas removíveis.

**Acesse [dell.com.br/sincor](http://dell.com.br/sincor)**

**Ou ligue 0800 970 0246**

De segunda a sexta, das 8h às 20h.



### Sincor-SP realiza reunião com diretoria regional



Os diretores executivos e regionais do Sincor-SP estiveram reunidos no dia 9 de dezembro, no Hotel Maksoud Plaza. Um dos temas abordados foi a realização dos Fóruns Técnicos no Interior. O presidente do Sincor SP, Mário Sérgio, solicitou empenho aos diretores regionais na promoção desses mini-eventos e pediu que eles listem sugestões de temas interessantes para cada região, compatíveis com as Comissões Técnicas existentes. Na oportunidade, os participantes conversaram sobre o reinício dos Encor's 2012, avaliaram os eventos Seguro em Todo o Estado, realizados em 2011, discutiram a proposta "Recado do Diretor Regional" (em vídeos para serem enviados aos corretores de cada região) e foram informados sobre o lançamento do XV Conec e sobre as principais bandeiras para o início de 2012.

### Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo realiza confraternização



O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) realizou um jantar dançante de confraternização no dia 14 de dezembro, no Espaço Quatá. "Queremos celebrar o ano de 2011, que foi especial por desafios e conquistas para o mercado de seguros", afirmou o mentor do CCS-SP, Nilson Arelló Barbosa. A banda Trivox animou os corretores de seguros durante toda a noite. Foram sorteadas quatro TVs LED 32". O presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, foi convidado a participar da realização dos sorteios.

### CVG-SP realiza almoço em homenagem a ex-presidentes da entidade



Em maio de 2011, o Clube Vida em Grupo de São Paulo (CVG-SP) completou 30 anos! Para encerrar o ano com chave de ouro, no dia 15 de dezembro, foi realizado um almoço no Terraço Itália para homenagear os principais responsáveis pela condução íntegra e de sucesso desta entidade durante estes 30 anos. "Organizamos um exclusivo e especial almoço onde receberemos nossos Conselheiros, ou seja, nossos ex-presidentes. Nada mais justo!", explica o atual presidente, Osmar Bertacini. Na ocasião, estiveram reunidas as mais expressivas autoridades do mercado segurador paulista, entre elas o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio e os presidentes das seguradoras associadas.

### Resseguro: CNSP aprova regras para a transferência de riscos

O Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) aprovou Resolução que estabelece regras para a transferência dos riscos não aceitos pelas resseguradoras locais para as empresas admitidas ou eventuais. Em último caso, se tais riscos também não forem aceitos pelas admitidas ou eventuais, será permitida a colocação do excedente em resseguradoras que ainda não têm autorização para operar no mercado brasileiro.

Essa norma complementa as resoluções sancionadas pelo CNSP no final do ano passado, as quais, entre outras medidas, tornaram obrigatória a colocação de, no mínimo, 40% dos riscos domésticos em resseguradoras locais.

Segundo o superintendente da Susep, Luciano Portal Santana, essa medida, que foi aprovada com o objetivo de fortalecer o mercado local, trouxe os resultados esperados, pois o número total de resseguradoras locais, que não passava de seis operadoras em dezembro de 2010, em um universo de mais de 90 empresas autorizadas a operar no Brasil, chegará, em breve, a 12, com crescimento de 100%.

A Susep também analisa a possibilidade de criar, junto com entidades do setor privado, um

sistema de informática que possibilite agilizar o acompanhamento das consultas e eventuais negativas de coberturas pelas resseguradoras locais, admitidas e eventuais.

Além disso, as empresas terão que guardar a documentação para comprovar que todo o trâmite foi seguido à risca, dentro dos prazos estabelecidos.

### Seguradora de Israel quer atuar no Brasil sem corretores

A seguradora israelense Direct Insurance está desembarcando no Brasil para disputar o mercado de automóveis nas regiões Sul e Sudeste. Dona de 23% do mercado de seguros de Israel, a entrada no mercado brasileiro tem o apoio financeiro do Banco Mundial, por meio da International Finance Corporation. O investimento na operação brasileira é estimado em R\$ 400 milhões para os próximos quatro a cinco anos. A Direct Insurance investirá diretamente R\$ 100 milhões para ter 25% da operação brasileira. O objetivo da Direct Insurance é comercializar seguros de automóvel, residência, vida e viagem pela internet no formato de venda direta, sem a intermediação de corretores. Como no Brasil, pelas regras da Susep, as seguradoras são obrigadas a recolherem o valor referente à corretagem, o intuito da israelense era repassar esta fatia a uma empresa do grupo, em um formato semelhante ao adotado pelos bancos que atuam no mercado brasileiro de seguros.

### ANS define regras para a manutenção de plano de saúde por demitidos e aposentados

A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) publicou no dia 25 de novembro a Resolução Normativa nº 279, que assegura aos demitidos e aposentados a manutenção do plano de saúde empresarial com cobertura idêntica à vigente durante o contrato de trabalho. Para ter direito ao benefício, o ex-empregado deverá ter sido demitido sem justa causa e deve ter contribuído no pagamento do plano de saúde. A resolução entra em vigor 90 dias após sua publicação. Os empregados demitidos poderão permanecer no plano de saúde por um período equivalente a um terço do tempo em que foram beneficiários dentro da empresa, respeitando o limite mínimo de seis meses e máximo de dois anos. Já os aposentados, que contribuíram por mais de dez anos, podem manter o plano pelo tempo que desejarem. Quando o período for inferior, cada ano de contribuição dará direito a um ano no plano coletivo depois da aposentadoria.



## dados econômicos

## informação legal

## Indicadores Estatísticos

	DEZ 10	ANO 10	JAN 11	FEV 11	MAR 11	ABR 11	MAI 11	JUN 11
IGP-M	0.69%	<b>11.32%</b>	0.79%	1.00%	0.62%	0.45%	0.43%	-0.18%
TR mensal	0.1406%	<b>0.69%</b>	0.0715%	0.0524%	0.1212%	0.0369%	0.1570%	0.1114%
Poupança Mensal	0.6413%	<b>6.90%</b>	0.5719%	0.5527%	0.6218%	0.5371%	0.6578%	0.6120%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.6662	<b>-4.31%</b>	1.6734	1.6612	1.6287	1.5733	1.5799	1.5611
Receita Brasil Seguros (1)	4.916	<b>53.000</b>	5.276	4.603	5.006	4.749	4.952	5.136
Receita SP Seguros (1)	2.343	<b>25.130</b>	2.542	2.298	2.404	2.263	2.408	2.469
Receita Brasil Auto (2)	2.182	<b>22.854</b>	2.063	1.856	2.121	1.929	2.090	2.024
Receita SP Auto (2)	0.895	<b>9.389</b>	0.874	0.752	0.846	0.735	0.838	0.790
Auto Veículos Produção (3)	283.7	<b>3.644.1</b>	262.0	320.8	294.5	280.1	303.5	295.6
Auto Veículos Licenciados (4)	381.6	<b>3.515.2</b>	244.9	274.2	306.1	289.2	318.5	304.3
INCC - FGV (5)	0.67%	<b>7.77%</b>	0.41%	0.28%	0.43%	1.06%	2.94%	0.37%

	JUL 11	AGO 11	SET 11	OUT 11	NOV 11	DEZ 11	ANO 11
IGP-M	-0.12%	0.44%	0.65%	0.53%	0.50%		<b>5.22%</b>
TR mensal	0.1229%	0.2076%	0.1003%	0.0620%	0.0645%	0.0937%	<b>1.21%</b>
Poupança Mensal	0.6235%	0.7086%	0.6008%	0.5623%	0.5648%	0.5942%	<b>7.45%</b>
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.5563	1.5872	1.8544	1.6885	1.8109		<b>8.96%</b>
Receita Brasil Seguros (1)	4.977						<b>34.699</b>
Receita SP Seguros (1)	2.551						<b>16.935</b>
Receita Brasil Auto (2)	2.062						<b>14.145</b>
Receita SP Auto (2)	0.833						<b>5.668</b>
Auto Veículos Produção (3)	307.2	325.3	261.2	265.6			<b>2.915.8</b>
Auto Veículos Licenciados (4)	306.2	327.6	311.6	280.6			<b>2.963.2</b>
INCC - FGV (5)	0.45%	0.13%	0.14%	0.23%			<b>6.60%</b>

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

## INSS | Contribuições Previdenciárias

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

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)
Até 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.

## Sobre a Cofins

A Receita Federal, por meio da Solução de Divergência nº 26, de 24/11/2011, esclarece que o corretor de seguros deve recolher aos cofres públicos a alíquota de 4% referente à Cofins:

**Solução de Divergência nº 26, de 24 de novembro de 2011**

D.O.U.: 29.11.2011

Assunto: Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - Cofins

**Ementa:** As sociedades corretoras de seguros se subsumem ao § 1º do art. 22 da Lei no 8.212, de 24 de julho de 1991, e, portanto, estão sujeitas ao regime de apuração cumulativa da Cofins, conforme o inciso I do art. 10 da Lei no 10.833, de 29 de dezembro de 2003, e à alíquota de 4% (quatro por cento) da mesma contribuição, consoante art. 18 da Lei no 10.684, de 30 de maio de 2003.

**Dispositivos Legais:** Lei 10.833, de 29 de dezembro de 2003, art. 10, inciso I; Lei 10.684, de 30 de maio de 2003, art. 18; e Lei 8.212, de 24 de julho de 1991, art. 22, § 1º.

Destacamos, ainda, notícia publicada pelo periódico Valor Econômico de interesse das corretoras de seguros que aderiram ao REFIS/2009: "A Receita Federal vai abrir novo prazo, no início de 2012, para que os contribuintes que aderiram ao Refis da Crise possam incluir ou excluir débitos do programa de parcelamento. A chamada 'reconsolidação' só não acontecerá neste ano porque, de acordo com o Fisco, um novo sistema de informática está sendo desenvolvido para fazer as modificações necessárias. O prazo será reaberto porque a Receita já recebeu mais de 7,5 mil pedidos de revisão. 'Por enquanto, só analisamos alguns desses pedidos, por ordem judicial', afirma o subsecretário de arrecadação e atendimento da Receita, Carlos Roberto Occaso. (Valor Econômico Legislação & Tributos, 25.10.11)."

**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](mailto:juridico@sincorsp.org.br)**

## agenda



## JANEIRO 2012

**16 a 19**

**Gestão de Redes Sociais**

Local: Sede Sincor-SP – Docente: Fernando

**23 a 26**

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

Local: Regional Campinas – Docente: Angélica

**23 a 25**

**Seguro Fiança Locatícia**

Local: Regional ABCDMR – Docente: Pedro

**30/1 a 1º/2**

**Seguro Fiança Locatícia**

Local: Sede Sincor-SP – Docente: Pedro



## Amigo-oculto nos Ministérios



artigo

## Como alavancar os lucros da empresa com campanhas de incentivo?



**Eduardo Gonçalves**

Diretor de Atendimento e Novos Negócios da SimGroup, empresa especializada em motivação, reconhecimento e premiação.

Lidar com investimentos buscando melhorar o desempenho das equipes é um desafio constante para qualquer empresa, mas se encarado de maneira objetiva e planejada gera retornos satisfatórios. Uma alternativa eficiente para companhias que buscam melhorar o desempenho das equipes e aumentar os resultados é o marketing de incentivo. Este segmento, ainda ascendente no Brasil e pouco conhecido, engloba programas de relacionamento, fidelização, endomarketing, campanhas de incentivo, entre outros. Hoje, percebemos que grandes empresas já têm dentro da cultura organizacional ações que buscam a motivação de talentos para alcançar as vendas. No entanto, pequenas e médias, principalmente do

varejo, também podem buscar o marketing de incentivo como uma solução viável e altamente rentável para o negócio.

A procura por soluções de motivação e o crescimento dos investimentos em grandes campanhas de incentivo se dá, por exemplo, na medida em que as companhias buscam conquistar novas fatias do mercado e gerar estratégias mais agressivas para driblar a forte concorrência. Contudo, o amadurecimento dos negócios também impulsiona altos investimentos e os setores da indústria só têm a ganhar com ações que englobam o marketing de incentivo.

Mas o que seria o marketing de incentivo e como sua empresa poderia ganhar com ele? Resumidamente, ele serve para motivar a ação de profissionais, incentivar seu colaborador a sair do lugar-comum e mostrar que ele tem um caminho maior a percorrer. Se você precisa aumentar a carta de clientes e melhorar o índice das vendas, uma das soluções é buscar uma agência especializada em motivação, reconhecimento e premiação para montar uma campanha de incentivo. Atualmente, essa ferramenta se posiciona como uma alternativa viável para permitir que profissionais atinjam seus objetivos, conquistem os resultados que estão propostos na ação, sejam reconhecidos e recompensados pela meta atingida.

Ela é indicada para todas as empresas que têm

duas situações efetivas. Para quem tem colaborador e para quem tem um objetivo. A regra básica é que a campanha de incentivo não gere custo algum para a empresa, já que ela traz uma característica autossustentável. Em outras palavras, o custo em premiação deve estar percentualmente adequado às estimativas de crescimento.

Perceba que a prática de se incentivar pessoas já existe há muito tempo. Há décadas e décadas que se estabelecem objetivos e se faz premiação. Mas, o cenário atual indica que somente 15% das empresas brasileiras conhecem esse segmento do marketing ou usam o trabalho profissional do marketing de incentivo no desenvolvimento de suas campanhas. O restante desse percentual (85%) continua incentivando com ferramentas caseiras, premiando com geladeiras e televisores e reconhecendo o colaborador de maneira aleatória sem visualizar resultados efetivos.

Nós temos trabalhado fortemente para que esta prática de incentivo seja implementada através de um trabalho profissional. Queremos mostrar que o prêmio não é o objetivo final do processo. O importante é o que o colaborador carregará na memória após todo o processo de conquista de suas metas.



CAMPANHA ARTILHEIROS LIBERTY.  
É A SUA CHANCE DE VER AS ELIMINATÓRIAS  
DA COPA DO MUNDO DA FIFA™ DE PERTO.

**ARTILHEIROS**

Campanha Artilheiros Liberty. Venda os produtos Liberty e Indiana, acumule pontos e concorra a **viagens com acompanhante** para conhecer um país da **Europa ou da América do Sul** ou ainda a **vouchers de viagem de R\$ 2.000,00**.

Serão mais de 350 corretores premiados.

Acesse o site [libertyseguros.com.br/artilheiros](http://libertyseguros.com.br/artilheiros) e saiba mais.

De 01/10/2011 a 30/06/2012.

Cada venda realizada é gol. Seja um Artilheiro e comece logo a marcar os seus!





# Árvore de Natal da Bradesco Seguros. Um presente para a família brasileira.

Natal é tempo de união. Tempo de viver grandes momentos.  
A Árvore de Natal da Bradesco Seguros, um dos maiores símbolos  
do Natal no Brasil, está esperando a sua visita.  
Venha com a sua família para ver de perto a maior Árvore de Natal  
flutuante do mundo, na Lagoa Rodrigo de Freitas, Rio de Janeiro.

CNPJ: 33.055.146/0001



Conheça as novidades:  
[facebook.com/ArvoreBradescoSeguros](https://www.facebook.com/ArvoreBradescoSeguros)  
[twitter.com/arvoredenatalbs](https://twitter.com/arvoredenatalbs)



Baixé um leitor de QR Code em seu celular,  
aproxime o telefone do código ao lado e conheça  
a Árvore de Natal da Bradesco Seguros 7011  
[bradescoseguros.com.br](http://bradescoseguros.com.br)  
[arvorenatalbradescoseguros.com.br](http://arvorenatalbradescoseguros.com.br)

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966  
Ouvidoria: 0800 701 7000



**Bradesco Seguros**

É melhor ter.