



Maior encontro de corretores do ano foca em

## CAPACITAÇÃO

O Oficinas de Empreendedorismo reuniu, em Atibaia, cerca de 1,2 mil profissionais para falar sobre Gestão de Pessoas, Liderança e Vendas.



### Garantia Judicial

O seguro está na lista de obrigações da maioria das grandes empresas por ser alternativa à penhora de bens, evitando maiores perdas em processos

Pág. 10



### Débito na Sindical

Campanha abre oportunidades para empresas corretoras de seguros colocarem em dia o pagamento da Contribuição Sindical Patronal

Pág. 11



### Cursos à distância

Com temas que vão desde empreendedorismo a gestão financeira, Sincor-SP e Sebrae-SP oferecem cursos pela internet para facilitar especialização do corretor

Pág. 19



Tenha acesso aos diferenciais de produtos e serviços do mercado segurador, conhecendo nichos promissores e aprimorando suas técnicas de fidelização de clientes.

**Data:** De 07 de agosto a 02 de outubro.

**Local:** Em diversas regiões do Estado de São Paulo.

# fórum de OPORTUNIDADES

CATEGORIA	TAXA DE ADESÃO
CORRETOR DE SEGUROS SÓCIO	45,00
CORRETOR DE SEGUROS NÃO SÓCIO	100,00

*No valor estão inclusos: Taxa de Adesão + Welcome Coffee + Almoço + Coffe de Relacionamento + Estacionamento*



## PROGRAMAÇÃO

09h00	<b>Credenciamento e Welcome Coffee</b>
10h00	Abertura
10h25	Pocket palestra: Por que Empreender como Corretor de Seguros? <b>Richard Hessler Furck</b>
10h45	<b>Painel Benefícios</b> Temas: Oportunidades para o corretor de seguros estar inserido no atendimento à população no Seguro DPVAT / Situações de negócios que surgem nos segmentos de Vida e Odonto, com dicas de abordagens para vendas / Debate com a plateia Participantes: Centauro-On, Icatu Seguros e SulAmérica
12h15	<b>Almoço</b>
13h30	<b>Painel Seguros Gerais</b> Temas: Perfil do consumidor em diferentes faixas etárias/ Cross-selling (vendas cruzadas) / Oportunidades para clientes (Pessoas Física e Jurídica) / Impactos do cenário econômico na venda de seguros Participantes: AIG, Allianz Seguros, Bradesco Seguros, Mapfre Seguros e Zurich Seguros
15h00	<b>Painel Seguro Automóvel</b> Temas: Escravização do preço / Desencaixotando o seguro automóvel / Talk show com participação da plateia Participantes: HDI Seguros, Liberty Seguros, Yasuda Marítima, Porto Seguro e Tokio Marine Seguradora
16h30	<b>Sorteio e Encerramento</b>
16h45	<b>Coffee de Relacionamento</b>

CONFIRA AS REGIÕES E INSCREVA-SE!

olá



**“ Investidores e profissionais se voltam para o mercado que se destaca mesmo em economia adversa. É o momento de enxergarmos o valor de nossa atividade e nos preparar para evoluir ”**

## Sejamos os primeiros a olhar para as oportunidades de nosso setor de seguros

A ideia de renovar energias para o trabalho, proposta pelos eventos do Sincor-SP, funcionou perfeitamente para mim após a realização do Oficinas de Empreendedorismo, que aconteceu no final de junho em Atibaia. Coloco-me entre os 1.200 profissionais que, certamente, saíram de lá mais aptos e confiantes para continuar apostando em suas tarefas. O sucesso do evento o torna um dos mais relevantes de nossa agenda de capacitação e, apesar de não ser nosso maior agrupamento, foi o que mais me motivou ao saber que estamos no caminho certo.

Os participantes se mostraram dispostos a aprender, ampliar relacionamentos e empreender, conscientes de que para quem está preparado não existe tempo ruim. No contexto da capacitação do corretor de seguros, era objetivo do evento dar consciência sobre sua atividade.

Apesar da situação econômica, o mundo olha para o Brasil como oportunidade, mais ainda para o setor de seguros. Investidores e profissionais se voltam para o mercado que se destaca mesmo em economia adversa. É o momento de enxergarmos o valor de nossa atividade e nos preparar para evoluir. Em apenas 20 anos tiramos o segmento de seguros de pífios 0,9% do PIB para praticamente 6% hoje em dia, equivalente ao mercado financeiro, aos grandes bancos. Precisamos dar a nós mesmos o mérito por termos sido artífices desse crescimento.

Nosso mercado tem enfrentado muito bem a crise, o corretor tem respondido a esse cenário com muito trabalho. Não esmoreceu, continua ralando, e a prova disso são os números positivos do nosso setor. Segundo a Carta de Conjuntura, documento elaborado pelo Sincor-SP para o mercado, o setor de seguros brasileiro cresceu 18% no primeiro quadrimestre de 2015, em comparação com o mesmo período de 2014 (considerando todos os ramos, inclusive VGBL). No estado de São Paulo o crescimento foi de 13%, e em estados do norte e nordeste foi muito acima, por exemplo, Tocantins que chega a 70%.

Nosso estudo Ranking das Seguradoras, que detalha o desempenho das companhias durante o último exercício, também constata que crescemos mesmo em situação econômica desafiadora. O ano de 2014 se caracterizou como difícil para toda a economia, mas apesar de tudo o mercado de seguros conseguiu obter crescimento acima da inflação. No Ranking Total, o faturamento das seguradoras em 2014 al-

cançou o montante de R\$ 118,7 bilhões, com uma variação de quase 12% em relação ao ano anterior.

Os desafios que vemos surgir se devem à pujança de nosso setor. Novos entrantes, novas posturas do mercado, novas ideias... Claro, muita criatividade em cima do segmento que é destaque diante de uma economia parada.

O Sincor-SP tem realizado outros importantes eventos seguindo uma estratégia lógica para a criação de um cenário favorável para a atuação dos empresários da corretagem de seguros – para que nos sintamos aptos e motivados a investir, a nos capacitar e a estimular a sucessão de nossos filhos em nossas empresas.

Em diferente linha, realizamos uma dinâmica para identificar quais são os desafios e oportunidades da categoria, ouvindo profissionais de todo o Estado, durante o Encontro dos Corretores Empreendedores que percorreu nossas regionais no início de julho. Nosso objetivo foi entender as situações nas quais os corretores de seguros esperam a intervenção do Sincor-SP e assim, através do diálogo e da gestão participativa, trabalhar para atender os anseios da maioria. Uma construção em conjunto que completa nossa análise sobre “onde estamos, para onde vamos e como vamos”.

Também estamos promovendo encontros com seguradores para discutirmos produtos e práticas de cada companhia. Teremos em agosto e setembro Fóruns de Oportunidades regionais onde vamos debater especificamente ramos e produtos; além disso daremos sequência ao Voz do Empreendedor, quando incentivamos aproximação e constante relacionamento com os nossos parceiros seguradores e autoridades locais.

Com tudo isso, estamos criando um ambiente de desenvolvimento do corretor de seguros, que inclui entendimento de seu valor e papel na cadeia produtiva de seguros, capacitação para o trabalho, diálogo e sinergia com os demais participantes do mercado.

Juntos estaremos prontos para todos os desafios e oportunidades que surgirão. E essa cadeia produtiva que é motivo do respeito de todos, será antes de tudo admirada e aproveitada por nós mesmos.

Forte abraço!

**Alexandre Camillo**  
Presidente do Sincor-SP

## JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.

Editora Responsável: Elaine Lisboa – MTB: 59.454

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

Telefone: (11) 3188-5061

Redação: Camila Correia e Thamires Costa

Colaboração: Pedro Duarte e Thaís Ruco

Conselho Editorial: Boris Ber, Adevaldo Calegari, Carlos B. de Moura, Diniz Nunes

Caetano, Paulo Meinberg e Pedro Barbato Filho

Direção de Operações: Márcio Pires

Publicidade: Marlene Campos

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

Telefone: (11) 3188-5057

Direção de Arte: Agência VISIA

### DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Alexandre Camillo**

1º vice-presidente: **Boris Ber**

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

1º secretário: **Marcos Abarca**

2º secretário: **Osmar Bertacini**

1º tesoureiro: **Marco Damiani**

2º tesoureiro: **Carlos Cunha**

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

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

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

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

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

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

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

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

### DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**

ARAÇATUBA: **Francisco Flávio Machado**

ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**

BARRETOS: **João Carlos Garrucho**

BAURURU: **Fernando Antônio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Adelairton Ferreira Eloi**

FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**

FRANCA: **Hildemar José da Silveira**

GUARULHOS: **Claudemir Machi**

JUNDIAÍ: **João Henrique Rodrigues de Castro**

MARÍLIA: **Walter Reis**

MOGI DAS CRUZES: **Fábio Ferreira Mattos**

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

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Vanderlei Boiça Lima**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**

SANTOS: **Rogério Freeman**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

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

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

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: **Joilson Soares da Silva**

SOROCABA: **Eduardo Lemes**

TAUBATÉ: **Lauro Barreto**

ZONA CENTRAL: **Braz Romildo Fernandes**

ZONA LESTE: **José Carlos Rossatto**

ZONA NORTE: **Marco Antonio Nunes Cabral**

ZONA OESTE: **Edmar Fornazzari**

ZONA SUL: **Márcio Silva**

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

## SINCOR SP

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

Rua Líbero Badaró, 293 – 29º andar – São Paulo – Centro – CEP: 01009-907  
Tel.: (11) 3188-5000

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

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



Ouvidoria: **Octavio Milliet**

Telefone: (11) 3188-5023 – [ouvidoriasp@sincorsp.org.br](mailto:ouvidoriasp@sincorsp.org.br)

## vistoria



03

OLÁ

**Sejamos os primeiros a olhar para as oportunidades de nosso setor de seguros**



05

VOZ DO CORRETOR

**Comentários recebidos através das mídias do Sincor-SP**



06

COBERTURA BÁSICA

**Grandes negociações no mercado de seguros**



07

TENDÊNCIAS

**As tendências de TI na área bancária**



08

PERFIL

**Entrevista com Matias Ávila, vice-presidente Comercial da SulAmérica**



10

CENÁRIO

**Conjuntura nacional é oportuna para seguro garantia judicial**



11

CONTRIBUIÇÃO

**Oportunidade para regularizar a contribuição sindical**



12

COBERTURA ESPECIAL

**Capacitação e relacionamento comandam maior encontro de corretores do ano**



18

OPINIÃO

**"Motivos Técnicos" é aceitação tácita da proposta**



19

DIÁLOGO

**Unisincor disponibiliza cursos online para atualização dos profissionais de seguros**



20

SUA CASA

**Biblioteca: um benefício que estimula a especialização do corretor e de seus colaboradores**



21

CORRETOR DO BEM

**Corretores se unem em campanha para doação de cobertores**



22

ENCONTRO DE EMPREENDEDORES

**Evento mostra preocupações dos corretores de seguros**



24

VOZ DO EMPREENDEDOR

**Compartilhando vivências profissionais com o setor**



25

REGIONAIS

**Governo itinerante**



26

ESPAÇO DO CLUBE

**Campanha de doação de cadeiras de rodas mobiliza associados**



27

COOPERATIVISMO

**Além de fortalecer a Cooperativa, investimento em Cotas de Capital tem rentabilidade superior à Caderneta de Poupança**



28

AGENDA

**Calendário de treinamentos em agosto**



COM CORRETOR

**Nova ortografia: Acentuação em ditongos terminados em ei e oi**



29

ESCALADA ACIMA/ ESCALADA ABAIXO

**Lei do Desmanche completa um ano e já fechou 671 estabelecimentos que operavam de forma irregular**  
**Índice de Confiança e Expectativa das Seguradoras (ICES) caiu 4,8%, de 75,5% em maio para 71,9% em junho**



30

PONTO DE VISTA

**Artigo de Edmur de Almeida, coordenador da Comissão de Crédito, Garantia e Fiança do Sincor-SP**



## correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

### Oficinas de Empreendedorismo



*Estimado amigo Presidente Alexandre Camilo, o evento “Oficinas de Empreendedorismo” [...] é um marco na escalada progressiva do nosso setor no Brasil, e que no nosso Estado de São Paulo se destaca pela capacidade das nossas lideranças em fazer bem feito. Por isso, quero cumprimentá-lo, à sua diretoria e a todos os colaboradores envolvidos, pelo êxito alcançado o que, sem dúvida, os encoraja a realizar cada vez mais, contribuindo decididamente para o aperfeiçoamento dessa atividade que tanto gostamos: “O seguro”. Mais uma vez agradeço a você e a todos os amigos do Sincor-SP pela fidalguia e atenção dispensadas [...]. Gostamos muito. Receba o meu fraternal abraço e esteja certo da minha admiração.*

Por e-mail, 22 de junho de 2015  
Presidente do SindsegSP  
MAURO CÉSAR BATISTA

### 11º Encor em Rio Grande do Sul



*[...] Agradecemos aos nossos colegas, corretores de seguros, que fizeram deste encontro um dos maiores do País. Mais de mil pessoas reunidas com um único propósito: o fortalecimento do mercado de seguros! [...] A nossa missão é transformar crise em oportunidades. Por isso, escolhemos “Crescendo com os desafios” como o tema central desse Encor [...] Muito obrigado pelo prestígio de todos. Contamos com suas participações nos nossos próximos eventos. Grande abraço.*

Por e-mail, de 2015  
Presidente do Sincor-RS  
RICARDO PANSERA

## voz do corretor

### Oficinas de Empreendedorismo



*Gostaria de agradecer pelo excelente evento Corretor Empreendedor e parabenizar toda a Diretoria do Sincor-SP pelo maravilhoso final de semana de muito trabalho. Ações assertivas como esta, só elevam o nível da nossa categoria.*

Pelo Facebook, 22 de junho de 2015  
Corretor de seguros de ERG Life Corretora  
EDSON GATTO

### Sinistro revertido



*[...] ocorreu acidente com o equipamento rural denominado “transbordo”, tendo ocasionado danos ao bem de terceiro. [...] O referido transbordo, assim como o trator que o mesmo encontrava-se acoplado, estavam segurados [...] no seguro constou a numeração da série do fabricante errada e, posteriormente, através de correção, foi emitido endosso [...] No início do processo [...] o fato ficou caracterizado como responsabilidade do segurado e [...] todos os documentos foram encaminhados. A seguradora constatou a divergência do número de série e recusou o pagamento da indenização. [...] Desta forma, vimos através da presente [...] do Sincor-SP apelar a usa que [...] seja tomada uma atitude para que a seguradora regularize essa situação, pois fatos como esse só vêm denegrir a imagem do seguro em nosso País.*

Por e-mail, 1º de junho de 2015  
Corretor de seguros de São José do Rio Preto  
ANTONINHO SEDIVAL CASSETI



Em atenção a vossa solicitação e após intervenção do Disque Sincor junto [...] a mesma esclarece que após análise da documentação apresentada [...] ficou comprovado que não consta divergência de identificação do bem segurado/sinistrado. Sendo assim, somos favoráveis ao pagamento.

Por e-mail, 16 de junho de 2015  
Disque Sincor  
RENATO DE ANDRADE

Antes de mais nada queremos agradecer pelo empenho na solução do problema, ora em pauta. Ainda bem que o nosso Sindicato, através de seus funcionários e diretores primam e zelam pelo bem-estar dos corretores de seguros.

Por e-mail, 17 de junho de 2015  
Corretor de seguros de  
ANTONINHO SEDIVAL CASSETI



Aproveite os pacotes especiais com **AVIÃO FRETADO** da **COMITIVA DOS CORRETORES DE SEGUROS DE SÃO PAULO!**

Os pacotes organizados pelo Sincor-SP incluem **inscrição + passagem aérea + hospedagem + camiseta**, garantindo maior tranquilidade e conforto para você.

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

**Data:** 8 a 10 de outubro

**Local:** Centro de Convenções do Rafain Palace Hotel

**Endereço:** Avenida Olímpio Rafagnin, 2357 - Foz de Iguaçu (PR)

**MAIS INFORMAÇÕES:**

(21) 3231-8999 / (21) 3231-8961 - **Abalone Turismo**  
[eventos@abalone.com.br](mailto:eventos@abalone.com.br)



## cobertura básica

## Grandes negociações no mercado de seguros



O mercado de seguros está cercado por negociações de peso. A mais recente, divulgada no início de julho, é a transação bilionária de compra de 70% da Chubb pela ACE. Com o negócio, a companhia se torna a maior no segmento patrimonial e de coberturas para acidentes empresariais, incluindo catástrofes. O presidente e CEO da ACE, Evan G. Greenberg, assumirá

o comando da empresa combinada, cuja negociação ficou em US\$ 28,3 bilhões. Já o presidente e CEO da Chubb, John D. Finnegan, ocupará o cargo de vice-presidente executivo para assuntos externos da América do Norte, trabalhando na integração das duas empresas.

## Atualização de valores do DPVAT

Sem reajuste desde 2006, as indenizações do seguro DPVAT podem passar por atualização. A 2ª Seção do Superior Tribunal de Justiça enviou ao Congresso Nacional sugestão de projeto

de lei que visa regular a atualização das indenizações. De acordo com o relator, a correção da tabela de valores tem que ser feita pelo Legislativo, cabendo ao STJ chamar a atenção para a atualização das indenizações às vítimas de acidentes de trânsito.



## Despesas assistenciais de saúde sobem

O impacto da inflação médica, juntamente com a alta dos custos assistenciais, desencadeou em um aumento de 16% nas despesas de saúde, fazendo com que as operadoras de planos de saúde pagassem R\$ 110,5 bilhões de março de 2014 ao mesmo mês desse ano. Já no primeiro trimestre de 2015, essas despesas totalizaram R\$ 27,5 bilhões, avanço de 13,9% na comparação com o mesmo período do ano passado, de acordo com levantamento da FenaSaúde.

## Seguro obrigatório para grandes eventos



A contratação de seguros poderá ser obrigatória para boates, casas de shows, além de eventos artísticos, culturais e esportivos. Isso é o que pretende o Projeto de Lei Complementar 1/15 ao estabelecer a contratação de apólices, como de responsabilidade civil para acidentes, para funcionamento desses locais. Antiga proposta do deputado Armando Vergílio (SD-GO), o PLC passa a ser de autoria de Lucas Vergílio (SD-GO), e voltou a ser analisado pela Câmara dos Deputados, com regime de prioridade.

## Brasil emite 1,79% dos seguros no mundo

De acordo com pesquisa da Swiss Re, o Brasil contribuiu com US\$ 85,4 bilhões em emissões de apólices de seguros, somente no ano passado. O total de prêmios diretos emitidos em toda indústria ultrapassou os US\$ 4 trilhões, apresentando um avanço de 3,7% em comparação com 2013. Em primeiro lugar está a Europa, com participação de US\$ 1,67 trilhão em vendas, seguida dos Estados Unidos, com US\$ 1,59 trilhão e em terceiro vem a Ásia, contribuindo com US\$ 1,3 trilhão.



## Governo libera pagamento do Seguro Rural

O Comitê Gestor Interministerial do Seguro Rural (CGSR) liberou a distribuição de R\$ 368 milhões, que já estavam previstos no orçamento do Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural. O valor é referente aos seguros contratados de julho a novembro deste ano. Para as apólices emitidas em 2014, e que estavam atrasadas, o Ministério da Agricultura também liberou o pagamento no valor de R\$ 390 milhões.



## tendências

## As tendências de TI na área bancária



A Pesquisa FEBRABAN de Tecnologia Bancária 2014, estudo clássico da entidade atualizado pelo 23º ano consecutivo, mostra a evolução da indústria bancária nacional, especialmente nas questões relacionadas à tecnologia.

Nesse ano, a pesquisa englobou 95% do setor bancário em relação ao número total de agências, representando também mais de 90% do total de ativos do setor – totalizando 20 instituições financeiras que operam no Brasil, maior representatividade da história da pesquisa. A seguir, algumas conclusões do estudo:

- No mundo e no Brasil, a indústria de serviços financeiros é o maior investidor em tecnologia dentre as indústrias existentes.
- Bancos estão em processo de transformação das agências, passando de um foco transacional para de negócios e de relacionamento com clientes. Ou seja, maior número de transações com movimentação financeira via internet do que em agências.
- Em 2014, as transações feitas em *Internet Banking* representaram 41% do total, sendo o canal mais representativo. O canal *Mobile Banking* já representa 12% do número total de transações (contra 6% em 2013 e 2% em 2012), já sendo o quarto canal mais relevante.
- Como efeito dessa tendência, quase metade das contas correntes utilizam o *Internet Banking* e uma em cada quatro contas utiliza o *Mobile Banking*, com concentração nas transações sem movimentação financeira.
- Em 2014, as despesas e investimentos em tecnologia pelos bancos foram de R\$ 21,5 bi. Nos últimos anos, esse valor teve um crescimento de 16% ao ano, acima da taxa de inflação.
- Nos últimos anos, as regiões Norte e Nordeste seguem liderando o crescimento do número de agências no País, a uma taxa acima de 5% ao ano, o que significa mais do que o dobro da média nacional.

Todas essas conclusões são também interessantes e importantes para o mercado de seguros brasileiro, em função da estreita ligação existente entre esses dois segmentos.

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

## MBA

O conhecimento não tem limites

Ao buscar um MBA relacionado a seguros, fale com quem:

- atua neste setor há mais de 40 anos;
- conhece o mercado e suas variáveis;
- tem corpo docente formado por acadêmicos e profissionais do segmento.

CURSOS PROGRAMADOS  
PARA O 2º SEMESTRE EM  
SÃO PAULO:

- MBA EXECUTIVO EM SEGUROS E RESSEGURO  
*início: 19/9/2015*
- MBA GESTÃO DE RISCOS E SEGUROS  
*início: a confirmar*

Mais informações:  
[www.funenseg.org.br/mbas](http://www.funenseg.org.br/mbas)  
[mbasp@esns.org.br](mailto:mbasp@esns.org.br)  
(11) 3062-2025



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

[www.funenseg.org.br](http://www.funenseg.org.br) | 0800 025 3322

## Mudanças gerenciais e desafios em saúde

O vice-presidente Comercial da SulAmérica, Matias Ávila, comenta sobre a venda da carteira de grandes riscos para a AXA Corporate e o uso de estratégias no ramo de saúde, que oferecem promoção e bem-estar ao consumidor

**JCS:** Recentemente, a SulAmérica divulgou a venda da carteira de grandes riscos para a AXA Corporate. Qual a estratégia da companhia com o negócio?

**Matias Ávila:** A SulAmérica possui uma parceria com a AXA desde 2006 para a distribuição de produtos, que estendemos para a carteira de grandes riscos, que agora integra os negócios da seguradora francesa. Assim, a SulAmérica continuará sendo uma companhia multilinha.

**JCS:** E como fica o atendimento aos segurados atuais em caso de sinistros?

**MA:** A parceria se estende como um todo. A SulAmérica continuará atuando da mesma forma com os produtos que distribui.

**JCS:** A partir de agora os corretores de seguros que operam nessa carteira já devem interagir com a AXA?

**MA:** A sinergia de negócios entre SulAmérica e AXA permitirá a ampliação das oportunidades de portfólio das duas empresas. O corretor pode contar com mais opções de negócios para distribuir com o mesmo padrão de excelência de atendimento.

**JCS:** Na carteira do DPVAT, a SulAmérica integrava a composição do consórcio com a Seguradora Líder? Como funcionava esse serviço e como fica com a mudança?

**MA:** A SulAmérica participava do consórcio Líder apenas com a carteira que foi negociada com a AXA. Com a transação, a SulAmérica não tem mais relação com o consórcio.

**JCS:** No Ranking das Seguradoras 2014, a SulAmérica manteve a 3ª posição na tabela total de seguros, detendo cerca de 11% de participação. Como a companhia atuou no ano passado para manter os resultados?



**MA:** No ano passado, registramos crescimento de 15% na receita total consolidada e 14% no lucro líquido recorrente, que chegou a um recorde histórico para a companhia.

Conseguimos enxergar boas oportunidades para crescer nos mercados em que atuamos e ser uma seguradora multilinha, o que, certamente, é um grande diferencial para a própria companhia e para os nossos parceiros.

Claro que, para aproveitar essas oportunidades nos preparamos muito nos anos anteriores, especialmente para executar nossa estratégia de ampliação comercial e otimização dos processos e da comunicação com os corretores para gerar ainda mais valor a essa parceria.

**JCS:** E na carteira de saúde, apesar de ser responsável por mais de 30% do setor entre as seguradoras, como a companhia lida com os altos índices de reclamação do consumidor, que figuram no topo do ranking do Idec?

**MA:** Entendemos as reclamações como oportunidades que os clientes nos apresentam de melhorar ainda mais nossos produtos e serviços. Temos uma ouvidoria bastante atenta a essa questão e diversos canais de comunicação para que o cliente decida como quer se comunicar conosco. O resultado é que temos melhorado todos os nossos índices de satisfação, refletido em nosso alto índice de retenção em saúde - atualmente, é superior a 90%.

Vale lembrar que o produto Saúde é complementar à cobertura de saúde pública, e está relacionado a um leque de coberturas que o cliente adquire. Nesse sentido, o corretor tem um papel fundamental de educação e orientação do cliente quanto às características do produto que está sendo ofertado e procedimentos adequados no caso de sinistro.

**JCS:** Quais os principais desafios que a companhia enfrenta no ramo de saúde?

**MA:** Há desafios interessantes relacionados à sustentabilidade do negócio e que, bem conduzidos, trazem benefícios para empresa, corretores e clientes. Por exemplo, temos trabalhado a questão do uso consciente do seguro e trazido iniciativas de promoção à saúde e bem-estar. Neste ano, intensificamos nossa parceria com a Healthways, maior empresa de gestão de saúde do mundo, e, com isso, podemos disponibilizar diversos programas de promoção de saúde e bem-estar aos nossos segurados.

**JCS:** Qual a expectativa de resultados da seguradora em meio à retração econômica deste ano? É possível avançar em meio à crise?

**MA:** Todo ano é um ano desafiador, mas sempre temos também oportunidades. A perspectiva para todo o mercado segurador é continuar crescendo, até porque é um setor que ainda apresenta baixa penetração entre a população.

“ A sinergia de negócios entre SulAmérica e AXA permitirá a ampliação das oportunidades de portfólio das duas empresas. O corretor pode contar com mais opções de negócios para distribuir com o mesmo padrão de excelência de atendimento. ”



# CORRETOR, FIQUE BEM NA FOTO. GANHE PRÊMIOS NUM CLIQUE!



Campanha Vida

**#SELFIEdosCAMPEÕES**



Vendeu. Clicou. Ganhou!

Agora o Seguro Vida da Yasuda Marítima vale pontos que podem ser trocados por prêmios incríveis!

E você ainda ganha mais pontos se tirar uma selfie! Cadastre-se.

Confira os detalhes e o catálogo de prêmios em

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

Período da Campanha:

1º de julho à 31 de dezembro de 2015

Digitalize este código  
e baixe o APP  
**Selfie dos Campeões**



## Conjuntura nacional é oportuna para seguro garantia judicial

**Alteração na Lei de Execuções Fiscais, que aceita apólices como caução para dívidas judiciais, e maior procura pelo seguro para modalidades tradicionais dão visibilidade ao produto.**

O ramo de riscos financeiros vem se desenvolvendo consideravelmente nos últimos anos. Talvez o crescimento no número de casos de corrupção envolvendo empresas tenha dado maior visibilidade ao segmento. O fato é que o seguro garantia judicial ganhou força e está na lista de “obrigações” da maioria das grandes empresas, por ser uma alternativa de suspender a penhora de bens, evitando maiores perdas em processos judiciais.

Somente no primeiro trimestre deste ano, o volume de prêmios emitidos em seguro garantia atingiu R\$ 333,5 milhões, sendo 70% proveniente apenas de questões judiciais, de acordo com dados da Susep. Para especialistas, o segmento ainda tem muito espaço para crescer no Brasil, podendo atingir a casa dos bilhões anuais por demandas na justiça. O produto começou a ganhar destaque após a aprovação da Lei 13.043, em novembro do ano passado, que alterou a Lei de Execuções Fiscais, permitindo o uso de apólices do seguro como caução para dívidas ativas.

De acordo com o diretor de garantia da corretora de seguros Willis, Rodrigo Loureiro, a carteira já foi impactada pela mudança. “Pelo desenvolvimento do mercado

esperamos que, até o final do ano, o volume de prêmios totais de seguro garantia atinja R\$ 1,5 bilhão (em todas as suas modalidades), o que representará crescimento de quase 50% em relação a 2014, cujo número foi de R\$ 1,1 bilhão”, espera o executivo.

O cenário econômico atual também corrobora para o avanço do segmento. Paralisações em obras do governo e os escândalos de corrupção envolvendo grandes empresas fazem com que o seguro garantia tradicional garanta a execução do contrato, dando oportunidade para o crescimento do produto. “Esse cenário contribui para um aumento do número de autuações que irão gerar execuções fiscais, das quais as empresas precisarão se defender e, para isso, apresentar garantia”, conclui Rodrigo.

Segundo o gerente de riscos financeiros da MDS Insure, Leandro Martins de Freitas, a demanda aumentou muito depois da Lei. “Na MDS, o seguro garantia judicial este ano cresceu 40% comparado com o ano passado, em volume de prêmio. Já a procura dobrou e chegou aos 80%, o que mostra o grande interesse das empresas na contratação do produto”, relata.

Para o superintendente tributário do Citibank, Rogério Peres, os benefícios na contratação do seguro para instituições financeiras são inúmeros. “O produto é menos oneroso do que outras modalidades de garantia, não afetando a linha de crédito bancário da empresa; não com-

promete sua liquidez, além da rapidez na emissão, que pode levar entre 2 e 3 dias, e também não onera o balanço patrimonial da empresa”, explica o executivo.

### Espaço para o corretor

Por ser um mercado restrito e pouco conhecido, o corretor ainda não chegou ao produto. No entanto, o segmento pode ser uma grande saída no momento de crise, mas exige especialização e conhecimento do produto. De acordo com especialistas, o corretor tem que estar ciente dos riscos que a empresa cliente enfrenta dentro do seu nicho, ter conhecimento sobre análises setoriais, fluxo de caixa e até sobre empresas concorrentes. “O corretor de seguros que deseja trabalhar com o produto deve ter contatos no mercado financeiro. Além, é claro, de conhecimento profundo sobre finanças e tributos, além do conhecimento jurídico”, avalia João di Girolamo, gerente de garantia judicial da resseguradora Swiss RE.

A presença do corretor como instrutor de operações, proporcionando equilíbrio da equação econômico-financeira operacional entre o tomador e a seguradora. “Na prática, o profissional tem que maximizar os resultados entre as partes. Ele tem que analisar gerenciar e compartilhar o risco, como um gestor de riscos operacionais, agindo como o grande representante entre o cliente e a seguradora”, destaca Renata Oliver, executiva da Galcorr.

### O QUE É O SEGURO GARANTIA JUDICIAL A Comissão de Crédito, Garantia e Fiança do Sincor-SP responde

As condições padrão do seguro garantia judicial estão previstas na Circular Susep nº 477, de 30/09/2013, tendo por objetivo substituir o valor correspondente aos depósitos em juízo que o tomador necessite realizar no trâmite de procedimentos judiciais. Ao final da ação – trânsito em julgado – caso, condenado, o Tomador não realize o pagamento do valor fixado pelo juiz, a seguradora o fará e terá direito de regresso contra o Tomador.

Considerando-se uma empresa que, durante um processo judicial, por decisão do juiz é obrigada a depositar em juízo um determinado valor, este permanecerá vinculado por todo o período da ação – que, não raro, pode demorar muitos anos. Desta forma, o seguro garantia judicial evita que a empresa saque de seu caixa o valor do depósito judicial, até que a ação seja julgada em última instância. Muitas vezes, esse valor tirado do caixa pode comprometer a atividade da empresa.

Já há alguns anos, a legislação vem se modificando para a utilização do seguro, tanto é que ele pode ser aplicado no curso e na execução de sentenças cíveis ou trabalhistas, em substituição a caução para discussão de débitos inscritos na dívida ativa da União (DAU) e do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), objeto de processos judiciais e/ou parcelamentos administrativos em trâmite perante a Procuradoria Geral da Fazenda Nacional.

O seguro garantia judicial pode, ainda, ser utilizado para substituição de bens penhorados, reduzindo a possibilidade da penhora online. Além disso, evita que a conta de depósitos judiciais seja apresentada no balanço da empresa. E, por fim, esse seguro, normalmente, possui custo muito menor que uma fiança bancária e não toma o limite de crédito que a empresa tem junto aos seus bancos.



“O corretor de seguros que deseja trabalhar com o produto deve ter contatos no mercado financeiro. Além, é claro, de conhecimento profundo sobre finanças e tributos”

João di Girolamo  
gerente de garantia judicial da Swiss RE

**contribuição**

## Oportunidade para regularizar a contribuição sindical

As corretoras de seguros contam com condições especiais para pagamento da Contribuição Sindical Patronal, obrigatória para o exercício da profissão. O Sincor-SP iniciou, no dia 13 de julho, a campanha “Corretor de sucesso é Corretor regularizado”, que oferece oportunidades para as empresas colocarem em dia o tributo. O prazo para pagamento vai até 30 de agosto.

Para saber as condições específicas da empresa, os corretores de seguros podem digitar o CNPJ pelo link disponível no site do Sincor-SP, verificar todas as contribuições atrasadas e, assim, gerar boleto para pagamento, tudo com a praticidade que a internet garante.

“Essa é uma obrigatoriedade imposta por lei que precisa ser respeitada. Para ser um empreendedor de sucesso, é necessário que o corretor de seguros tenha um negócio regularizado, que honra seus compromissos e exerce a profissão como a legislação assim estabelece. E como Sindicato, nossa função é trazer ações que reforcem e estimulem a regularização”, explica o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo.



A Contribuição Sindical Patronal é fundamentada legalmente pelo artigo 149 da Constituição Federal. Sua finalidade é a de atender ao sistema de custeio da representação sindical, permitindo que a entidade possa retribuir com benefícios e também lutar pelos interesses da categoria.

O valor arrecadado é distribuído da seguinte maneira:

5% para a Confederação, 15% para a Federação, 60% para o Sindicato e 20% para o Ministério do Trabalho e Emprego. As empresas corretoras de seguros comprovadamente incluídas no Simples Nacional estão isentas da contribuição referente ao ano de 2015, entretanto, o regime não quita débitos anteriores.

## Chegou a Porto Seguro Conecta. Uma operadora de celular nova no conceito e nos serviços.

A operadora feita para seu cliente se conectar mais.

- Ligações locais e SMS nacional ilimitados para qualquer operadora + 1GB de internet, que o cliente pode aumentar como preferir;
- Para quem ainda não é cliente Auto ou do Cartão: R\$ 139,90/mês;
- Serviços exclusivos como Porto Boy e celular reserva;
- E seu cliente ainda tem desconto no seguro Auto.



Seu cliente fala ilimitado para qualquer operadora por

**R\$ 99,90**  
por mês.

Para clientes Auto ou do Cartão de Crédito Porto Seguro.



[www.portoseguroconecta.com.br](http://www.portoseguroconecta.com.br) | Fale com seu Gerente Comercial.

Informações reduzidas. Para mais informações sobre planos, regulamentos, serviços e promoções, consulte o site: [www.portoseguroconecta.com.br](http://www.portoseguroconecta.com.br). Os planos Conecta são exclusivos para contratação por Pessoa Física (PF), CNPJ: 11.281.004/0001-01. Termos de Autorização 50/51/52/2011 - Anatel. Processo SUSEP: 15414.100.233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



## Capacitação e relacionamento comandam maior encontro de corretores do ano

Nomeado “Oficinas de Empreendedorismo”, evento oferece subsídios técnicos para gestão de pessoas, liderança e vendas

Foram cerca de 1,2 mil profissionais reunidos no Oficinas de Empreendedorismo, maior encontro de corretores de seguros do ano. O evento, que aconteceu em Atibaia entre os dias 19 e 21 de junho, faz parte do Módulo Capacitação do programa Corretor de Seguros Empreendedor do Sincor-SP, que promove ações de estímulo para especialização dos corretores.

Nessa edição, foram trabalhados os temas Gestão de Pessoas, Liderança e Vendas, ministrados por professores doutores de renomadas instituições de ensino. Além disso, a programação contou com palestras motivacionais, Feira de Oportunidades Empreendedoras e atividades de entretenimento.

Na cerimônia de abertura, a mesa diretiva foi composta pelo presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, pela diretoria executiva e pelo diretor da Regional Jundiá da entidade, João Henrique de Castro, cuja unidade abrange o município de Atibaia. Completando a escalação, estavam o diretor secretário da Fenacor, Joaquim Mendanha de Ataídes, o presidente do SindsegSP, Mauro César Batista, e o secretário de governo da Prefeitura de Atibaia, Emil Ono.

Segundo Alexandre Camillo, neste primeiro ano de gestão, a diretoria da entidade atingiu o objetivo de organizar a casa e preparar o Sincor-SP para os desafios que estão surgindo, trabalhando ações que atendam aos anseios de todos os profissionais.

“O que mais se tem falado nesses últimos meses diz respeito à crise econômica do Brasil. Não entendo a situação como crise, mas como uma adversidade, da qual

o mercado de seguros está passando bem, com resultados positivos e de crescimento”, considerou.

Já para o presidente do SindsegSP, Mauro Batista, mesmo com cenário econômico pouco otimista, a indústria do seguro vem se fortalecendo. “O seguro está presente em todos os momentos, quando estamos em prosperidade, mas também quando as expectativas não são tão boas e, talvez, nessas épocas sua importância seja até maior”. Batista afirma que, seja qual for o momento em que a sociedade esteja vivendo e a evolução que a cerca com as novas tecnologias, o corretor de seguros preparado será sempre essencial para o desenvolvimento da atividade seguradora.

No ponto de vista do diretor da Fenacor, o que fal-

ta para o corretor de seguros é o resgate da essência de vendedor. “Nossa categoria precisa reassumir o papel de vendedor, levando a técnica, a segurança, mas também a tranquilidade e o sentimento de realização de sonhos”, acredita Mendanha.

O presidente do Sincor-SP se lembrou da época quando iniciou a carreira de corretor de seguros, com a mudança frequente da moeda dificultando os cálculos de seguros. “Haveria desafios maiores do que naquela época? E, na dinâmica do mundo moderno, novas situações aparecerão, por isso, espero que aproveitem essa nova proposta de evento e saiam enriquecidos para fortalecer o seu negócio, vendo oportunidade em meio à instabilidade econômica”, concluiu Camillo.



Presidente do Sincor-SP fala sobre conjuntura do mercado em meio a instabilidade econômica do País

Prof. Dr. Clóvis de Barros Filho

### A vida que vale a pena ser vivida



De acordo com o palestrante, a vida só vale a pena quando se alcança a excelência, que é o máximo de si mesmo. Cada pessoa tem um talento intrínseco, do qual, sem os recursos necessários, é impossível descobrir. “Como saber se você é um excelente desenhista, se nunca teve acesso a papel e lápis?”, explica Clóvis.

Lembrando o filósofo grego Aristóteles, o palestrante ainda destacou que descobrir o próprio talento é trilhar o caminho da excelência e o corretor de seguros que realmente está realizado com a escolha profissional proporciona a busca pela excelência também de sua equipe.

Em entrevista exclusiva para o JCS, Clóvis mergulhou no universo do corretor de seguros, descrevendo como vê a profissão. “A segurança diante do futuro é condição de uma vida boa no presente, e, por isso, o trabalho do corretor é de tangibilizar essa angústia e mostrar para as pessoas que há soluções garantidoras de uma vida tranquila no caso de um infortúnio, e isso não apenas para si, mas para os entes queridos e as pessoas que ama. Então, é evidente que se trata de um trabalho com dimensão incalculável”, pontuou.

Prof. Dr. Dado Schneider

### Atitudes assertivas para o empreendedorismo

Com uma palestra bem-humorada e mostrando as mudanças das formas de comunicação com as novas tecnologias, Schneider enfatizou que para empreender é imprescindível estar atualizado com os novos meios de comunicação. “Não tem como o corretor estar sem acesso a ferramentas como *WhatsApp, Facebook, Twitter, Snapchat*, e tantos outros serviços que estão sendo utilizados por esta geração”, disse.

Segundo ele, sair da “ignorância tecnológica” não é mais opção no mundo dos negócios. “Não estou falando para gostar da mudança, mas de fazer um grande esforço para entender e tentar aceitar o novo. Aceitar o novo não é opcional, mas um desafio para sobrevivência”, comentou.



### Avaliação dos corretores

Seguindo os padrões de eventos anteriores, o Sincor-SP realizou uma pesquisa online para ouvir a opinião dos participantes. O Oficinas de Empreendedorismo foi avaliado positivamente por 98,69% dos corretores de seguros.

A palestra de abertura, ministrada pelo Prof. Dr. Clóvis de Barros Filho, foi classificada como ótima e boa por 98,72% dos corretores, já a do Prof. Dr. Dado Schneider, que encerrou o evento, teve 96,12% de aprovação. A Feira de Oportunidades Empreendedoras, com a presença das seguradoras, teve classificação como ótima e boa por 87,75% dos participantes do evento.

O Prof. Dr. Charles J. Szulcsewski, da oficina de Vendas, teve avaliação entre ótima e boa por 75,84% dos participantes, ao passo que o índice de aprovação da oficina de Liderança, do Prof. Dr. Sérgio Nery, foi de 62,34%. Ministrada pelo Prof. Dr. Joel Dutra, a oficina de Gestão de Pessoas foi avaliada por 58,44% como ótima e boa.

Os serviços prestados pelo hotel foram classificados como ótimo ou bom por 97,44%, e a estrutura também foi aprovada por 98,03% dos congressistas. Os momentos de lazer do Oficinas, como o “arraiá” e o jogo de futebol, tiveram avaliação positiva por 90% e 45% dos participantes, respectivamente.

**98%**  
dos corretores  
aprovam o evento

**97%**  
gostaram  
dos serviços  
prestados

**87%**  
avaliaram  
positivamente  
a Feira de  
Oportunidades

### Festa junina, jogos interativos e sorteios

Além da grade intensa de palestras, o evento trouxe descontração para os corretores de seguros, que puderam participar da festa junina “Arraiá dos Empreendedores” e da partida de futebol “Jogo dos Empreendedores Campeões”. E quem levou para casa a Scooter 0km sorteada pelo Sincor-SP foi o corretor de seguros de Fernandópolis Silvio Pantano.



## Gestão de pessoas pode ser a resposta para reforçar o diálogo entre as diferentes gerações

Para o Prof. Dr. Joel Dutra um dos principais desafios das organizações é atender aos anseios de gerações completamente diferentes

Nas organizações, eles pensam em qualidade, status e felicidade. Mais de 80% bancaram os estudos universitários. Ao passarem na entrevista, pretendem ficar mais de cinco anos no emprego, mas 56% saem, em média, com dois anos de experiência. Esse é o retrato do jovem trabalhador no Brasil, segundo pesquisa divulgada pelo Prof. Dr. Joel Dutra na Oficina de Gestão de Pessoas.

Segundo o professor, as empresas que sabem lidar melhor com os jovens são as que mais permanecem e se consolidam no mercado e isso porque a nova geração traz criatividade ao ambiente corporativo e adquire conhecimento com facilidade.

“A minha geração, *Baby Boomer* [nascidos entre 1946 a 1964], foi educada em um ambiente autoritário, que segue regras e procedimentos. Mas educamos nossos filhos de outra maneira, com diálogo e liberdade, o que resultou em uma geração atenta e ávida por resultados rápidos”, explica Dutra.

E as organizações estão sendo desafiadas para atender aos anseios de gerações completamente diferentes, mas que trazem resultados importantes. Os principais desafios do presente, segundo o professor, são: maior nível de exigência das pessoas, o diálogo entre diferentes gerações e o preparo e desenvolvimento da liderança.

“São muitas oportunidades que surgem no mercado, o que traz facilidade para as pessoas mudarem de emprego. Antigamente, ficar pouco tempo em uma empresa significava ‘sujar a carteira’, mas hoje isso não acontece mais”, disse Dutra.

Já os desafios futuros são as gerações saindo e entrando no mercado, a diversidade na gestão de pessoas, o impacto da tecnologia na organização do trabalho e as mudanças de comportamento das pessoas na relação com a corporação.

“Os corretores de seguros como empregadores precisavam rever essas relações para que o diálogo entre as gerações traga resultados e reforce o desenvolvimento profissional. As pessoas permanecem quando identificam oportunidades de carreira”, conclui.



### COMO OS JOVENS SE AUTODEFINEM COMO PROFISSIONAIS?

#### CARACTERÍSTICAS E QUALIDADES QUE PROCURAM DESTACAR:

<b>Ambiciosos e insatisfeitos</b> <i>“quero sempre mais”</i>	<b>Antenados e criativos</b> <i>“sempre procuro ser inovador”</i>	<b>Organizados e metódicos</b> <i>“sou chata e organizada”</i>	<b>Objetivos e ágeis</b> <i>“não perco tempo”</i>	<b>Disponíveis e flexíveis</b> <i>“estou sempre pronta”</i>
---	--	---	--	--

#### PONTOS QUE RECONHECEM A NECESSIDADE DE APRIMORAMENTO/DESENVOLVIMENTO:

<b>Saber vender as ideias/fazer o marketing pessoal</b>	<b>Delegar tarefas, dividir trabalhos</b>	<b>Respeitar e lidar com hierarquias</b>	<b>Ter autocrítica condizente com a realidade</b>	<b>Ser mais persistente/tolerante a frustração</b>
---	---	--	---	--

### Conversa com Joel Dutra

Professor Livre Docente da FEA-USP, consultor e diretor-instituidor da Growth Consultoria Desenvolvimento de Pessoas & Organizações.

**JCS:** As pessoas enfrentam diversos estágios no decorrer da vida profissional. Como acontecem as mudanças de carreira?

**JD:** A primeira fase é a racional, quando se está no limite da carreira e percebe que não há perspectiva de crescimento. Surge a escolha da mudança, mas sair da região de conforto para algo desconhecido incomoda todas as pessoas. É como se estivesse em cima de uma piscina de 10 metros. Você sabe que pode pular, mas e o medo?

A segunda fase é a emocional, o momento da renúncia. Nela, o processo já aconteceu, mas, às vezes, não percebemos que a escolha pode machucar. E quando nos machucamos, perdemos o chão. É o que chamamos de limbo (terceira fase). Ficamos sem referência, desorientados, com sentimento de profunda incompetência e, por isso, essa fase não pode ser muito longa. É necessário buscar novamente outro caminho para retomar as atividades.

**JCS:** Pensando no perfil do corretor, qual a importância dele desenvolver e entender sua competência profissional?



**JD:** Podem acontecer duas coisas: a primeira é a pessoa que estava em uma organização e, de repente, escolhe assumir um trabalho individual como corretor de seguros. Ou vice-versa, o corretor que decide ir para uma seguradora. As fases dessas mudanças precisam ser entendidas.

O outro momento é quando o corretor está bem-sucedido e, de repente, os filhos começam a assumir a gestão da corretora. Ele perde o comando e passa a ser conselheiro. Muitas vezes, as pessoas não conseguem delegar para gerações seguintes e não conseguem fazer uma transição saudável.

**JCS:** E como descobrir se está no ramo certo?

**JD:** O que precisa ser avaliado é: se a pessoa gosta disso e se o tipo de trabalho casa com suas habilidades.

# Liderança deve estar ligada à maturidade para obtenção de melhores resultados

O Prof. Dr. Sérgio Nery apresenta modelo de liderança situacional, que se adequa às diferentes situações para explorar o potencial da equipe

“O jeito de liderar do passado não é nem um pouco parecido com o modelo atual”. É o que pontua logo de início o Prof. Dr. Sérgio Nery durante a Oficina de Liderança. Segundo ele, existem diversos estilos de coordenação de equipe que devem ser utilizados em situações diferentes, independentemente da personalidade do líder. “Não existe um estilo que englobe todos os cenários”.

Nery afirma que o modelo mais famoso de liderança situacional é dos americanos Paul Hersey e Kenneth Blanchard e se baseia no comportamento do líder e na maturidade do colaborador. O conceito é dividido em quatro estilos de liderança juntamente com quatro níveis de desenvolvimento do encarregado, divididos em Direção, Treinamento, Apoio e Delegação.

O professor ainda explica que a abordagem busca resolver e descobrir qual estilo de liderança ajusta-se a qual situação e para isso é importante saber como resolver e avaliar cada cenário.

No entanto, Nery lembra que o líder deve ter competências cruciais para obter uma parceria para o bom desempenho de suas equipes. “O líder deve saber avaliar as necessidades, usar os diferentes estilos de liderança e também conhecer seus subordinados”, esclareceu.

Para a corretora de seguros da Zona Oeste, Valeria Marcelina Tavares Schellenberg, a palestra foi elucidativa. “Pude perceber que preciso melhorar quanto à liderança na empresa. Dentro dos quatro estilos apresentado no exercício da Oficina, me destaquei com o Treinamento, mas na questão de Delegação praticamente zerei. Isso me mostrou que preciso equilibrar os quatro pontos”. Valeria é corretora de seguros há 25 anos.

O que foi diferente para o corretor de seguros de Campinas, Wander Felipe Damiani Gouvêa. “No resultado do exercício me identifiquei com o perfil de Apoio e Delegação, mas sempre há pontos a melhorar e buscar conhecimento”, disse. Gouvêa está na profissão há 10 anos.

“O líder deve saber avaliar as necessidades, usar os diferentes estilos de liderança e também conhecer seus subordinados.”



## ESTILOS DE LIDERANÇA

### DIREÇÃO

Adequado a pessoas com baixo nível de maturidade. Quando os subordinados não são aptos e não têm vontade de assumir responsabilidades

### TREINAMENTO

Compreende alto nível de comportamento orientado para a tarefa e para o relacionamento. Quando os subordinados mostram vontade, mas não se sentem preparados para assumir responsabilidades

### APOIO

Estilo que orienta, com alto nível de relacionamento, mas com pouca ênfase na tarefa. Quando os subordinados são capazes, mas não estão dispostos a assumir responsabilidades

### DELEGAÇÃO

Consiste em dar pouca atenção tanto à tarefa quanto ao relacionamento. Os subordinados são capazes e querem assumir responsabilidades

## Conversa com Sérgio Nery

Mestre em Filosofia pela PUC-SP e Administrador de Empresas, com MBA em Recursos Humanos pela FIA-FEA USP.

**JCS: A mudança no estilo de liderança pode ser traumática para o profissional?**

**SN:** Nenhum pouco, muito pelo contrário, pois a ideia de fazer uma alteração no estilo vai ajudá-lo a se autoconhecer e ajudar as demais pessoas a se desenvolverem.

**JCS: Durante esse processo de um líder, você acredita que os colaboradores podem ficar inseguros?**

**SN:** Não. Se conhecer muito uma atividade e tiver um líder que me direciona o tempo inteiro, acabo me desmotivando. A mesma coisa se dá ao contrário, se sou uma pessoa que não conheço nada daquela determinada atividade e meu líder entrega algo que não posso resolver, também acabo me desmotivando, pois começo a me sentir incompetente. Assim, quando o líder aplica várias formas de liderança, o colaborador se sente seguro.



**JCS: Dentro de uma corretora, geralmente os familiares trabalham juntos. Qual a postura do líder nesse caso?**

**SN:** Da mesma forma. É importante que ele perceba o quanto aquelas pessoas são competentes para fazer aquele determinado trabalho. Não é porque é meu filho que não tenho que ajudar. É preciso colocá-lo em uma boa escola, explicar o passo a passo, treinar, apoiar e, por último, delegar a atividade. Mas isso não é tarefa simples. Já vi muitas pessoas que não tiveram esse cuidado, colocando, por exemplo, a esposa para cuidar da área financeira sem entender nada de finanças.

## Vendas exigem conhecimento do perfil de cada cliente para oferta de produtos

O Prof. Dr. Charles Szulcsewski mostra que a venda consultiva é o caminho para conquistar pessoas e afastar a crise

Na abertura da palestra de Vendas, o Prof. Dr. Charles Szulcsewski questionou os corretores de seguros o motivo do cliente não comprar. E a resposta foi simples: “O cliente não compra, porque ele não conhece.”

Na visão do professor, a venda tem que ser simples e óbvia, mas personalizada. “Não dá para vender o mesmo produto para todas as pessoas, cada indivíduo é diferente, por isso, é importante conhecer o cliente, deixá-lo desabafar e contar sobre sua vida. Isso abrirá oportunidades ao vendedor, que, a partir de então, saberá exatamente o que oferecer”, aconselha.

O bom relacionamento com o cliente também foi destacado por Szulcsewski como fundamental para vendas e ainda alertou para as atuais características dos consumidores, que são exigentes, críticos, desconfiados, impacientes e inseguros, além de muitos sofrerem de carência afetiva.

“A má qualidade nos serviços oferecidos faz com que o cliente compre daquele vendedor que tem mais informações sobre o produto, maior disponibilidade e, claro, um bom atendimento”, pontua.

Szulcsewski explica que a venda consultiva ajuda a manter os clientes atuais e a conquistar novos, mas é necessário prestar orientação de longo prazo, buscar um relacionamento duradouro e ter compromisso com o serviço que está oferecendo. E os princípios da venda consultiva estão voltados às necessidades do cliente, ajudando a descobrir a melhor solução e garantindo a boa prestação de serviços do fornecedor.

“O mundo está sofrendo de carência afetiva devido ao avanço da tecnologia. Assim, para vender é preciso intensificar o relacionamento e atender a cada cliente de maneira personalizada. A crise tem para uns e não para outros, porque a prestação de serviços no Brasil é medíocre, mas se soubermos escolher o perfil de cliente da carteira e atendê-lo bem, o sucesso nas vendas é garantido”, sinaliza.

O corretor de seguros de Paulínia, Abinadabi Ramos Teodoro, diz que vai reforçar essa abordagem. “Percebi que preciso dar atenção maior ao relacionamento com meus clientes e aperfeiçoar os contatos com os antigos e novos segurados para ter o máximo de proveito.”



“Não dá para vender o mesmo produto para todas as pessoas, cada indivíduo é diferente, por isso, é importante conhecer o cliente, deixá-lo desabafar e contar sobre sua vida”

### Conversa com Charles Szulcsewski

Doutor em Administração pela FEA-USP, professor e coordenador da área de Vendas dos programas de pós-graduação da ESPM

**JCS:** Diante do cenário brasileiro, qual é a sua dica para o corretor empreender?

**CS:** O ramo de automóveis todo mundo quer vender. Então, para se destacar e ganhar dinheiro, o corretor tem que procurar outros produtos, pois este já caiu no lugar comum.

**JCS:** Mesmo tendo rentabilidade e oferecendo boas condições ao cliente?

**CS:** Então, uma taxa ou precificação melhor pode ser que impacte na hora do cliente aceitar ou não uma oferta, mas quando se investe em produtos diferenciados, pode-se vender menos e ter uma rentabilidade melhor.



**JCS:** O caminho é a diferenciação...

**CS:** Sim. Cabe ao corretor decidir se ele quer ser um pato na lagoa ou um tubarão no aquário. Quando se trabalha com produtos mais sofisticados e com rentabilidade maior, ele vira um tubarão no aquário. Muitas vezes, é melhor vender para menos clientes, ganhando mais, do que vender um monte, mas tendo pouca rentabilidade e ficar concorrendo o tempo todo. Então, a diferenciação é fundamental.



# Expositores comentam sobre o evento

A Feira de Oportunidades Empreendedoras contou com 10 estantes para reforçar relacionamento dos corretores de seguros e as empresas parceiras. Na ocasião, executivos comentam sobre o trabalho



“*Trabalhamos para o corretor de seguros empreender. Além do segmento de saúde, também temos outros benefícios que os profissionais podem oferecer para ampliar e diversificar a carteira.*”

**Viviane Zanoni**  
Superintendente comercial de canais da Admix



“*O Sincor-SP está de parabéns pelo evento. Movimentar tantas pessoas para falar de empreendedorismo em um momento tão complexo que o País vive é uma atitude não só empreendedora, mas muito nobre.*”

**Jonson Marques de Sousa**  
Diretor Comercial da Mapfre Seguros



“*O que o Sincor-SP faz hoje, de trabalhar essa questão do empreendedorismo, é uma mola propulsora que vai ajudar bastante o corretor. E já se vê, claramente nesse profissional, o desejo de mudar.*”

**Enrico Ventura**  
Diretor da Bradesco Seguros



“*A Porto Seguro sempre teve na relação com os corretores essa veia de impulsionar o corretor a empreender [...] Quanto mais o corretor tiver essa visão, será melhor para o mercado e para ele, com certeza.*”

**Eva Miguel**  
Diretora do Interior Paulista na Porto Seguro



“*Nós achamos espetacular o modelo de evento, não só por estarmos em um momento diferente do País, mas porque o corretor de seguros tem que se profissionalizar ao máximo e tratar seu negócio de forma empreendedora.*”

**Ricardo José Iglesias Teixeira**  
Diretor presidente da Centauro-On



“*Corretor não pode ter medo. Empreender também é uma questão de atitude e coragem [...] Acredito que ele está se preparando cada vez mais, investindo em conhecimento, se interessando. O corretor deixou de ser apenas vendedor para ser um empresário.*”

**Christian Menezes**  
Diretor Comercial - Regional Interior de São Paulo da SulAmérica



“*Atualmente, a rede social é uma ferramenta muito importante na divulgação da marca e para vender a imagem da corretora a um público que talvez não a conheça [...] O site apresenta o negócio de maneira mais formal, já o Facebook permite a aproximação com o cliente.*”

**Paulo Moraes**  
Diretor de Marketing e Planejamento Comercial da HDI Seguros



“*O seguro de automóvel é a abertura para novos seguros [...] De um seguro de vida, o corretor pode fazer um automóvel, de um auto, pode fazer um seguro de vida. Ele tem que acreditar e diversificar sua carteira.*”

**Wilson Lima**  
Diretor Comercial da Yasuda Marítima



“*Mesmo nos momentos de crise, as pessoas pensam em guardar dinheiro, se perguntando como vai ser o futuro [...] A situação econômica vislumbra um ponto de vista de consumo para negócios, serviços e segurança.*”

**Silas Kasahaya**  
Superintendente Comercial da Icatu Seguros



“*Gostaria que tivesse mais eventos com esse tema [...] Quanto mais o corretor tiver capacitação e interação com as seguradoras, entendendo o mercado, terá mais condição para levar solução ao cliente dele.*”

**Paulo Robson Alves**  
Diretor de Transportes da Zurich



## Thiago Marques Fecher

Corretor de Seguros com 10 anos de experiência, sócio da Aris Corretora de Seguros e Advogado.

## “Motivos Técnicos” é aceitação tácita da proposta

A seguradora tem o dever de prestar informação clara ao seu cliente. Os corretores de seguros e seus clientes estão vivenciando uma prática extremamente abusiva na contratação de seguros de quaisquer ramos que merece atenção e ação de todos os atuantes nesse mercado, sejam eles os próprios corretores e seus clientes, suas entidades representativas, órgãos públicos ou privados de defesa dos consumidores e agentes de fiscalização.

Tornou-se hábito para as seguradoras fundamentar a recusa de suas propostas em argumentos vagos e genéricos como “motivos técnicos”, “normas internas”, entre tantos outros que não apresentam para o consumidor aquilo que é de obrigação da seguradora prestar: informação.

Antes de aprofundar sobre o tema da ilegalidade de tal conduta, vale ressaltar que, após a instituição do Código de Defesa do Consumidor, as relações contratuais entre segurado e seguradora passaram a respeitar suas normas que, por ser lei federal, se sobrepõe a qualquer norma que lhe contrarie contida na proposta ou nas condições gerais do seguro.

Pois bem, como fornecedora de serviço, a seguradora tem o dever de prestar informação para o consumidor, informação essa que deve ser clara, precisa e acessível ao mesmo. O que se vê em casos recentes de recusas por “motivos técnicos” é a falta ou inacessibilidade do motivo da recusa ao consumidor.

Dessa forma, nem o segurado nem o corretor tem acesso ao que motivou a negativa da contratação da apólice e ambos ficam desamparados, principalmente o cliente que fica sem a cobertura securitária em seu bem, como o corretor que fica sem sua única fonte de receita que é a comissão.

Poucos são os casos de segurados que recorrem a meios judiciais para exigir seu direito à informação, garantido pelo

CDC, mas, nos julgados existentes, é quase impossível identificar decisão favorável às seguradoras.

Os tribunais têm entendido que “motivos técnicos” são “justificativa imprecisa e genérica” (Apelação 0042593-47.2010.8.26.0114, pela Colenda 29ª Câmara de Direito Privado do Tribunal de Justiça de São Paulo), “não justifica nem específica com clareza as suas razões para a recusa” e “mera afirmação genérica” (Apelação nº 0008772-08.2010.8.26.0161, pela Colenda 28ª Câmara de Direito Privado do Tribunal de Justiça de São Paulo) e, ainda, tem caracterizada essa prática como recusa vazia, ou seja, nula.

A combinação da caracterização das recusas por “motivos técnicos” como recusa vazia com o artigo 2º, §6º da Circular 251 é ainda mais surpreendente, pois faz com que a seguradora possa ter que aceitar o seguro, isso porque recusa vazia não gera efeitos e, se a mesma foi recebida no último dia do prazo de quinze dias para manifestação da seguradora sobre a proposta, o resultado é óbvio:

**“§6º A ausência de manifestação, por escrito, da sociedade seguradora, nos prazos previstos neste artigo, caracterizará a aceitação tácita da proposta.”**

Circular SUSEP 251/2004.

Se a recusa vazia não gera efeitos, há ausência de recusa, ou seja, aceitação tácita. O segurado tem o direito de ter sua apólice emitida e o corretor tem o dever de informá-lo sobre isto, assim como também exigir a emissão da apólice. Não se trata de restringir o direito da seguradora de analisar e recusar as propostas que lhes são apresentadas, mas de exigir que façam isso com transparência e ética, que um mercado saudável exige.

“ Não se trata de restringir o direito da seguradora de analisar e recusar as propostas que lhes são apresentadas, mas de exigir que façam isso com transparência e ética, que um mercado saudável exige ”

## Unisincor disponibiliza cursos online para atualização dos profissionais de seguros

**Parceria entre Sincor-SP e Sebrae-SP oferece treinamentos voltados à empreendedorismo, tecnologia, finanças, marketing, gestão de pessoas e planejamento**

O ensino à distância no Brasil começou em meados 1900, com cursos realizados através de correspondência. Desde então, as tecnologias foram surgindo, passando pelo rádio, televisão e conquistando a internet. Em uma época em que milhões de pessoas no mundo têm acesso à web e estão presentes nas redes sociais, o método de ensino não poderia ser diferente. Segundo o Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep), cerca de 15% das matrículas de ensino superior no ano passado foram para cursos à distância.

Inserida nesse ambiente online e preocupada com a rotina agitada dos corretores de seguros, a Universidade Corporativa Sincor (Unisincor) fechou parceria com o Sebrae-SP para oferecer cursos à distância. Com foco no desejo de inovação e no empreendedorismo do profissional, os treinamentos englobam temas que vão desde marketing a gestão financeira, de maneira completamente gratuita.

“O Sebrae-SP atende os micro e pequenos empresários e o Sincor-SP agrégua grande parte desse grupo, por isso, pensamos em uma parceria que incentivasse esses profissionais a empreender mais”, explica o coordenador estadual da parceria no Sebrae-SP, Márcio Bertolini. “Quando pensamos em corretores de seguros, associamos a competitividade, e o profissional que



tiver controle e gestão de seus negócios estará sempre à frente”, completa o coordenador.

A entidade também possui parcerias com diversas organizações a fim de oferecer aos micro e pequenos empresários cursos e treinamentos que preparem o profissional para qualquer mercado. Para Bertolini, os cursos à distância são ideais para os empresários, pois podem ser acessados de qualquer lugar. “Os empresários estão sempre em busca de novos clientes e na administração de seus negócios, sem tempo de frequentar a sala de aula. A parceria permite que o profissional conclua os treinamentos em até três horas”, orienta.

De acordo com o 2º tesoureiro e responsável pela Unisincor, Carlos Cunha, o objetivo dos cursos de EAD é aproveitar as bases locais das instituições para otimizar o tempo dos participantes, treinando corre-

tores e funcionários de corretoras e seguradoras. “Além de trabalhar com essa nova plataforma, queremos ainda formar mão de obra para o mercado, estruturar treinamentos, como também nos aproximar de instituições de ensino”, ressalta.

Segundo o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, a união vai ao encontro da missão do Sindicato de incentivar o corretor a empreender e buscar desenvolvimento. “O conhecimento é a melhor forma de obter sucesso, e, pensando nisso, o Sincor-SP e o Sebrae-SP se uniram para oferecer cursos que sejam de fácil acesso para o corretor”, declara.

Para participar dos treinamentos, o profissional deve entrar no site da Unisincor ([www.unisincor.com.br](http://www.unisincor.com.br)), escolher o curso e fazer um cadastro no Portal de Educação a Distância do Sebrae-SP.

“Os empresários estão sempre em busca de novos clientes e na administração de seus negócios, sem tempo de frequentar a sala de aula. A parceria permite que o profissional conclua os treinamentos em até três horas”, orienta.”

Márcio Bertolini  
coordenador do Sebrae-SP



**Moshe**  
Informática

**O GERENCIADOR  
QUE RESOLVE!**



## Biblioteca: um benefício que estimula a especialização do corretor e de seus colaboradores



A Biblioteca do Sincor-SP é um dos mais completos acervos de literatura e vídeos de treinamento do Estado voltados à atividade dos corretores de seguros. São 1.052 livros, 160 DVDs e nove audiolivros, cujos temas abordam as áreas de seguros, jurídica, administrativa, comercial e marketing, dicas de carreiras, ficção e até treinamentos para auxílio na empresa e aperfeiçoamento de equipe.

### Biblioteca Wolfgang S. Siebner

Em abril de 2008, a biblioteca foi batizada com o nome do presidente do Sincor-SP, na gestão 1981-1989, Wolfgang Stefan Siebner, com o intuito de prestar homenagem ao profissional que lutou pela elevação e reconhecimento dos corretores de seguros.

### Serviços oferecidos

Atualmente, a Biblioteca está sob os cuidados de Marília Diniz e conta com a coordenação do diretor de operações do Sindicato, Márcio Pires. O departamento está aberto para receber

doações de livros e sugestões para futuras aquisições. “A proposta é fazer da biblioteca o principal local de apoio e referência para os corretores. Estamos sempre em busca de novos títulos e atualização dos temas”, explica o diretor.

Os empréstimos estão disponíveis para os corretores sócios, diretores e funcionários de corretoras de todo o Estado. O acervo também permite o livre acesso ao público externo, no entanto, para consultas dos materiais e pesquisas somente no local.

O usuário poderá retirar simultaneamente até dois materiais. Se for DVD, terá 15 dias para devolução; em caso de livro, 30 dias. Em ambas as situações, será possível renovar, desde que não haja reserva para as obras. Os pedidos de renovação e reserva poderão ser feitos por telefone ou e-mail.

Para conhecer os títulos disponíveis ou fazer reservas, basta acessar [www.sincorsp.org.br](http://www.sincorsp.org.br), clicando no menu lateral Biblioteca ou através do e-mail [marilia.diniz@sincorsp.org.br](mailto:marilia.diniz@sincorsp.org.br), e telefone (11) 3188-5057. Horário de atendimento: 2ª a 6ª feira, das 8h30 às 12h e das 13h às 17h30.

### Os 5 livros mais requisitados

1. A Lógica, como faturar milhões com seguro de vida, de Alberto Júnior
2. Transportes, Unitização e Seguros Internacionais de Carga, de Samir Keedi
3. Quem pensa enriquece, de Napoleon Hill
4. Seguro Saúde – Lei 9.656, de Luiz Guilherme de Andrade V. Guilherme
5. Pai Rico, Pai Pobre, de Robert T. Kiyosaki e Sharon L. Lechter

### Os 5 livros mais bem avaliados

1. A Lógica, como faturar milhões com seguro de vida, de Alberto Júnior
2. Seguro Saúde – Lei 9.656, de Luiz Guilherme de Andrade V. Guilherme
3. Consiga o que você quer, de Stuart Diamond
4. O sucesso não ocorre por acaso, de Lair Ribeiro
5. Desafio aos deuses – A fascinante história do risco, de Peter L. Bernstein

### Os 5 DVDs mais requisitados

1. Gestão de Meritocracia
2. Erros e Acertos no Atendimento Telefônico
3. 10 Exemplos de Excelência no Atendimento
4. Estratégias Poderosas de Vendas
5. O Enterro das Desculpas / Network – aprimorando nossos relacionamentos / O vendedor na Era Digital

### Os 5 DVDs mais bem avaliados

1. As 7 chaves de fidelização de clientes
2. Atendimento excelente ao cliente
3. Erros e acertos no atendimento telefônico
4. 14 técnicas de fechamento para vender mais
5. Como construir estratégias poderosas de vendas – Séries: Motivação / Estratégia / Técnicas de vendas / Liderança / Conhecimento

## DEPARTAMENTOS DO SINCOR-SP



SOCIAL



CADASTRO

DISQUE  
SINCOR

OUVIDORIA



BENEFÍCIOS



JURÍDICO



BIBLIOTECA



UNISINCOR



EVENTOS

**corretor do bem**

# Corretores de seguros se unem em campanha para doação de cobertores a mais de 2 mil pessoas

O inverno chegou e tornou mais difícil a vida de milhares de pessoas e instituições que dependem de ajuda para comprar agasalhos. Para colaborar nessa causa, os corretores de seguros se uniram na campanha “Corretor do Bem” e conseguiram arrecadar cerca de R\$ 50 mil, que serão revertidos na compra de cobertores para doação a instituições beneficentes de todo o Estado de São Paulo.

Através da [juntos.com.vc](http://juntos.com.vc), organização que realiza

financiamento coletivo para ações sociais, os profissionais fizeram as doações pela internet. Esse modelo é chamado de crowdfunding e funciona como uma vaquinha digital, onde as pessoas fazem doações através de sites para ajudar na realização de projetos.

De acordo com o coordenador do departamento Social do Sincor-SP, Luiz Morales, os corretores de seguros mostraram que estão preocupados não apenas em oferecer proteção securitária, mas em ajudar

as pessoas nos momentos em que mais precisam. “A campanha atingiu seu objetivo e transmite o que queríamos desde o início: reforçar o papel do corretor de seguros como agente do bem-estar social, que trabalha pela coletividade”, afirma Morales.

O coordenador ainda agradece a parceria de diversas empresas do mercado de seguros, que também participaram da doação através do site [www.juntos.com.vc/corretordobem](http://www.juntos.com.vc/corretordobem)

## LISTA DE INSTITUIÇÕES QUE SERÃO BENEFICIADAS:

**ABCDMR** – Comunidade Padre Pio  
**Araçatuba** – Albergue Noturno Senhor Bom Jesus da Lapa  
**Araraquara** – Associação São Pio  
**Assis** – Sociedade São Vicente de Paulo Lar dos Velhos de Assis  
**Barretos** – Fundação Padre Gabriel Corer  
**Bauru** – CEAC – Centro Espírita Amor e Caridade  
**Campinas** – Paróquia Frei Galvão  
**Fernandópolis** – Comunidade Assistencial Irmão de Emaus (Casa Abrigo)  
**Franca** – Fundação Espírita Judas Iscariotes Lar de Ofélia  
**Guarulhos** – Recanto dos Avós  
**Jundiaí** – Associação Casa do Sr. Jesus  
**Marília** – CACAM – Centro de Apoio à Criança e Adolescente de Marília  
**Mogi das Cruzes** – Instituto Pro Mais Vida  
**Nova Alta Paulista** – Lar Batista de Crianças  
**Osasco** – CEI Madre Camila I

**Piracicaba** – Casa do Bom Menino  
**Presidente Prudente** – SOS Crianças – Serviços de Obras Sociais  
**Ribeirão Preto** – Rango do Bem  
**Santos** – Casa Crescer e Brilhar  
**São Carlos** – Cantinho Fraternal Dona Maria Jacinta  
**São João da Boa Vista** – Lar Santo Antonio  
**São José do Rio Preto** – Fundo Social Solidariedade de S. J. do Rio Preto  
**São José dos Campos** – Asilo Santo Antonio  
**Sorocaba** – Lar Casa Bela  
**Taubaté** – Comunidade Bom Bastor  
**SP – Centro** – Federação Espírita do Estado de São Paulo  
**SP – Leste** – Associação Beneficente Promocional Belém  
**SP – Norte** – Congregação dos Humildes Servos da Rainha do Amor  
**SP – Oeste** – GAAN – Lar Abrigo Alvorada Nova  
**SP – Sul** – Ninho da Esperança



## exposição

# Mostra acontece em Campinas, São Paulo e Jundiaí

A exposição itinerante “O corretor de seguros através dos séculos” agora conta com dois jogos de painéis que estão circulando pelo Estado de maneira simultânea. Entre os dias 26 de junho e 10 de julho, a mostra ficou exposta no Paço Municipal da Prefeitura de Campinas, de 13 a 23 de julho nos dois prédios da Tokio Marine em São Paulo e, de 17 de julho a 11 de agosto, está disponível em Jundiaí, na Prefeitura do município.

O conteúdo foi elaborado pela historiadora, especialista em arquivística e pesquisadora na área de patrimônio histórico, Ana Lucia Queiroz, pela produtora cultural e artista plástica, Marta Oliveira, e pela jornalista e fotógrafa Márcia Zoet, da Illumina Imagens e Memória. O trabalho pode ser acompanhado através do site [www.historiacorretordeseguros.com.br](http://www.historiacorretordeseguros.com.br)



Campinas – De 26 de junho a 10 de julho



Jundiaí – De 17 de julho a 11 de agosto

## ITINERANCIA DA EXPOSIÇÃO

De 07 a 21  
de maio  
Em Bauru

De 03 a 17  
de junho  
Em Marília

De 19 a 21  
de junho  
Em Atibaia

De 26 de junho  
a 10 de julho  
Em Campinas

De 13 a 23  
de julho  
Em São Paulo

De 17 de julho  
a 11 de agosto  
Em Jundiaí

## encontro de empreendedores

# Encontro de Empreendedores mostra preocupações dos corretores de seguros



**De acordo com levantamento feito durante o evento, concorrência com bancos, concessionárias e lojas de departamento é o que mais preocupa categoria**

“Os desafios e oportunidades da corretagem de seguros” foram amplamente discutidos pelos profissionais durante o Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores, que percorreu as regionais do Sincor-SP durante os dias 29 de junho e 7 de julho. Com ampla participação dos profissionais, o evento trouxe os principais desafios enfrentados no mercado nas diversas regiões do Estado.

A concorrência com bancos, concessionárias, lojas de departamentos, entre outros segmentos, foi apontada como uma das maiores preocupações dos corretores em 17 regiões de São Paulo. Em segundo lugar ficou a comissão padrão referencial, que foi destacada pelos profissionais como um dos problemas que mais afetam os negócios. Os serviços oferecidos por terceiros, como oficinas e vistorias, também estão dificultando o trabalho do corretor, de modo que figurou em terceiro lugar na tabu-



lação do Encontro. A qualificação em outros ramos também foi lembrada pelos corretores como uma das dificuldades do mercado.

Pontos como soluções tecnológicas, aprimoramento da mão de obra, recolhimento da assinatura nas propostas de seguros, perfil do clien-

te, dicas para o momento de crise e os seguros vendidos somente através da internet também foram abordados no Encontro, no entanto, tiveram pouca relevância para os profissionais.

Segundo o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, o objetivo do evento era ouvir a catego-

ria a fim de entender as situações que cada profissional espera intervenção do Sindicato. “Através do diálogo e da gestão participativa iremos trabalhar para atender os anseios da maioria, o que é muito importante para construir um cenário favorável aos nossos negócios”, ressalta.

### CORRETORES APROVAM O EVENTO

Os participantes do Encontro também responderam a pesquisa de satisfação, realizada através de uma ferramenta online, onde 96,35% classificaram como ótimo ou bom. O tema dessa edição, “Os desafios e oportunidades da corretagem de seguros”, foi avaliado como ótimo ou bom por 92,75% dos corretores. De acordo com o levantamento, a maioria dos corretores, 75,91%, ficou sabendo do Encontro através de e-mail, e 37,96% pelo escritório da Regional.



# A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DO SEGURO

**23 anos**  
no ar

Toda  
**segunda-feira,**  
das 7h às 8h

**102,5 MHz**  
Rádio Imprensa FM

Programa apresentado  
por **Pedro Barbatto Filho**  
Com apoio do Sincor-SP  
[www.pbfproducoes.com.br](http://www.pbfproducoes.com.br)

## Compartilhando vivências profissionais com o setor

As empresas parceiras dos corretores de seguros participaram dos encontros “Voz do Empreendedor” durante o mês de junho. Sempre trazendo novidades e orientações aos profissionais, as companhias marcaram presença nas regionais do Sincor-SP.



Bauru e Porto Seguro – 09.06



Guarulhos e HDI Seguros – 09.06



São Carlos e Porto Seguro – 09.06



Fernandópolis e Porto Seguro – 10.06



Franca e Bradesco Seguros – 10.06



Osasco e Yasuda Marítima – 10.06



Jundiaí e Porto Seguro – 11.06



Mogi das Cruzes e Porto Seguro – 11.06



Taubaté e Bradesco Seguros – 16.06



São José do Rio Preto e Tokio Marine – 17.06



Sorocaba e Zurich – 17.06



Ribeirão Preto e HDI Seguros – 18.06



Zona Norte e Admix – 18.06



Araçatuba e HDI Seguros – 23.06



Presidente Prudente e Mapfre Seguros – 23.06



Zona Sul e Tokio Marine – 23.06



ABCDFMR e Yasuda Marítima – 24.06



Bauru e Tokio Marine – 24.06



Zona Leste e Allianz Seguros – 24.06



São Carlos e Mapfre Seguros – 25.06



Marília e Yasuda Marítima – 26.06



Zona Oeste e Allianz Seguros – 26.06



Araraquara e Bradesco Seguros – 30.06



**regionais**

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO E CAMPINAS

**Governo Itinerante**

O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, juntamente com a diretoria visitaram as prefeituras de São José do Rio Preto, Catanduva e Campinas durante o Governo Itinerante. Em Rio Preto, o chefe de gabinete, Alexandre de Azevedo Marquês, representando o prefeito da cidade, recebeu os corretores. Já em Catanduva, os diretores foram recebidos pelo presidente da Câmara Municipal, Julinho Ramos, e pelo vice-prefeito, Carlos Roberto Tafuri. Na cidade de Campinas, o vice-prefeito, Henrique Magalhães Teixeira, o presidente da Câmara Municipal, Rafael Zimbaldi, acompanhado de André Von Zuber e do assessor parlamentar, Cardoso Roverson, receberam a diretoria do Sincor-SP.

ZONA SUL

**Linguagem de vendas**

O curso de “Neurolinguística aplicada em vendas” aconteceu na Regional Zona Sul, dirigida por Márcio Silva, de 8 a 11 de junho.



TAUBATÉ

**Estratégias comerciais**

Os corretores de seguros da Regional Taubaté, liderada por Lauro Barreto, participaram do curso “Gestão estratégica na administração de vendas”, nos dias 26 e 27 de junho.



SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

**Entidades alinhadas**

Acompanhado do presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, o diretor regional, Antonio Roberto Mantovan, e diretores da entidade visitaram o Sebrae-SP local e foram recebidos pelo representante da entidade, Marcos José Amâncio.



SOROCABA

**Treinamento para iniciantes**

A Regional Sorocaba, liderada por Eduardo Lemes, recebeu o curso “Preparatório para funcionários de uma corretora de seguros”, de 22 a 25 de junho.



OSASCO

**Diálogo**

No dia 10 de junho, o diretor Eduardo Minc recebeu os executivos das seguradoras na Regional Osasco para um diálogo sobre os produtos e mudança no mercado.



GUARULHOS

**Planejamento**

As seguradoras parceiras e os assistentes de Comissões Técnicas estiveram presentes na Regional Guarulhos, liderada por Claudemir Machi, no dia 16 de junho. Representantes da Allianz, HDI, Mapfre, Porto Seguro, Suhai e Tokio Marine, além dos assistentes das Comissões de Auto, Pessoas e Benefícios discutiram os próximos planos para a Regional.



FERNANDÓPOLIS

**Sinergia com mercado**

A Regional Fernandópolis, dirigida por Odeir Vilar, recebeu a visita do novo superintendente comercial da Bradesco Seguros, Douglas Caldeira, acompanhado dos executivos da companhia Ricardo Costa e Mário Caminotto.



MARÍLIA

**Empreender é seguro**

O Sincor-SP em parceria com o Sebrae-SP realizaram a palestra “Empreender é seguro”, no dia 25 de junho, na Regional Marília, dirigida por Walter Reis.



PIRACICABA

**Aperfeiçoamento**

O curso “Análise de sinistro de automóvel – avançado” aconteceu na Regional Piracicaba, dirigida por Carlos Caporali, nos dias 26 e 27 de junho.



SANTOS

**Comunicação**

A Regional Santos dirigida por Rogério Freeman realizou a palestra “O impacto da comunicação nos negócios”, no dia 02 de junho.



ZONA NORTE

**Aperfeiçoamento**

A Regional Zona Norte reuniu os integrantes locais das comissões, no dia 11 de junho, para discutir sobre os questionamentos e problemas dos corretores de seguros que afetam a região.



## Campanha de doação de cadeiras de rodas mobiliza associados do CCS-SP



### Movidos pela solidariedade, corretores de seguros colaboram com a campanha que troca lacres de alumínio por cadeiras de rodas para doar aos mais carentes

A cada almoço mensal do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), a associada Cristina Faviere recolhe quantidade maior de lacres de alumínio de latas de refrigerante e cerveja para trocar por cadeiras de rodas. Idealizadora da campanha “FAZER O BEM... Transforma”, ela viu a iniciativa crescer e ganhar força desde que conquistou o apoio dos associados da entidade, em janeiro de 2014.

Desde o início da ação, 92 cadeiras de rodas foram doadas a pessoas carentes com deficiência motora, das quais 12 com a colaboração dos associados do Clube dos Corretores. Para cada cadeira são necessários, aproximadamente, 80 quilos de lacres, equivalente a 140 garrafas pets de dois litros. Mas, além de lacres, a campanha também recebe doações de cadeiras e de peças para o bazar beneficente que Cristina promove esporadicamente.

Recentemente, a campanha iniciou nova fase com a doação de cadeiras de rodas adaptadas para pessoas com paralisia cerebral, graças ao apoio de uma famosa grife de roupas, que cedeu peças para a venda em

bazar beneficente.

Cada cadeira adaptada custa em torno de R\$ 3 mil, valor muito superior ao da cadeira simples, que não passa de R\$ 350. Além do preço mais alto, também o prazo de entrega é mais longo, em torno de 60 dias. “A cadeira não vem pronta. A adaptação é feita a partir de modelo simples”, explica Cristina.

Nos almoços mensais do CCS-SP, o mentor Adevaldo Calegari reforça o convite à colaboração dos corretores. “A nossa campanha de lacres continua a pleno valor. Não se esqueçam disso. Temos batido recordes a cada mês, mas acredito que possamos fazer mais. Conto com todos vocês”, diz.

Outra iniciativa da campanha “FAZER O BEM... Transforma” é a arrecadação de mechas de cabelo para a confecção de perucas para mulheres em tratamento de câncer. As perucas são confeccionadas pelo Ateliê Viva, com mechas de cabelo de 20 centímetros.

“Um simples gesto pode não mudar o mundo, mas, com certeza, poderá mudar o mundo de alguém, proporcionando um pouco mais de conforto, acessibilidade e autoestima. Por isso, convido a todos para juntos fazermos um mundo melhor para alguém”, estimula Cristina. É possível conferir todas as ações realizadas através do site da campanha [www.fazero bemtransforma.com.br](http://www.fazero bemtransforma.com.br), como também na página do Facebook [/fazero bemtransforma](https://www.facebook.com/fazero bemtransforma).

## bônus

CAMARACOR

### Gestão de alta performance

O chairman da Chubb Seguros, Acácio Queiroz, foi recebido na 29ª edição da Tribuna Livre da Camaracor-SP, no dia 29 de junho. Usando como base o livro autobiográfico “Minhas Bagagens”, Acácio apresentou palestra sobre gestão de alta performance e construção de carreira.



APTS

### Contrato de seguro

Onze anos depois da apresentação na Câmara dos Deputados do primeiro Projeto de Lei de Contrato de Seguro (PL 3.555/04), o texto original passou por diversas transformações. Hoje, a proposta tramita na Câmara e no Senado Federal e está na “reta final”, segundo Ernesto Tzirulnik, presidente do Instituto Brasileiro de Direito do Seguro (IBDS) e um dos idealizadores da lei, que apresentou o tema durante a Palestra do Meio-Dia da APTS, realizada no dia 17 de junho.



ACONSEG-SP

### Caminho inteligente

Durante almoço mensal da Aconseg-SP, que aconteceu em 10 de junho, o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, destacou a atuação das assessorias de seguros, defendendo maior sinergia entre as entidades. “Se o modelo de negócio é terceirizar a área comercial, assessoria é um caminho extremamente inteligente e adequado ao setor”, enfatizou.



CIST

### Crescimento do resseguro no Brasil

O almoço-palestra do CIST no mês de junho aconteceu no dia 18 de junho, com a participação de Luiz Macoto Sakamoto, diretor da Sompo Japan Nipponkoa do Brasil (Yasuda Marítima). Propondo reflexões sobre os oito anos de abertura do resseguro no Brasil, o convidado explicou como se deu a mudança.



**cooperativismo****Além de fortalecer a Cooperativa, investimento em Cotas de Capital tem rentabilidade superior a Caderneta de Poupança**

Capital social é o montante total de recursos que os sócios se comprometem a transferir do seu patrimônio pessoal para a formação do patrimônio de uma sociedade. Nas cooperativas de créditos ocorre da mesma forma. Para tornar possível o desenvolvimento dos serviços prestados é preciso haver a capitalização mensal, pois como donos os cooperados assumem de fato essa condição e aplicam capital na empresa que lhes pertence, para investir, fortalecer o capital e evitar dependência de capital de terceiros.

A subscrição de cotas – ato de assumir a obrigação de contribuir para a formação do capital social, recebendo, em contrapartida, participação societária – é uma aplicação financeira. No caso dos cotistas da Sicoob Credicor-SP (Cooperativa de Crédito Mútuo dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo), mais do que beneficiar a instituição, é um considerável investimento pessoal. Todos os anos, exatamente em 31 de dezembro, a Cooperativa remunera as cotas de capital em até 100% da SELIC sobre o saldo

médio anual, um rendimento bastante competitivo com outras modalidades de investimentos. Vejamos que, em 2014, foi 42% superior ao rendimento da Caderneta de Poupança.

O valor mínimo de subscrição de cotas é de R\$ 10,00. Porém, esse investimento mensal pode ser ampliado. “Tendo em vista que se trata de um bom investimento, aconselhamos nossos cotistas, que são donos da Cooperativa, a aumentar sua subscrição de cotas mensais, no valor que desejar, garantindo assim um futuro melhor, economizando sistematicamente, mês a mês para ter tranquilidade e segurança financeira”, sugere o presidente da Credicor-SP, Luiz

Ioels. “Verifique qual foi sua opção quando fez sua adesão à Cooperativa e considere a possibilidade de ampliar seu investimento em cotas”, declara.

Ioels ressalta que o valor da Conta Capital, entre outros investimentos, são recursos utilizados para disponibilizar créditos aos cooperados e aumentar o leque de benefícios oferecidos e como resultado, um maior desenvolvimento de nossa Cooperativa de Crédito. “A produção acumulada reflete diretamente no ganho e, mais do que isso, o conjunto ganha. Investir na capitalização da nossa cooperativa, além de ser um ótimo negócio, como demonstramos, é ajudar a fortalecer a imagem da categoria”, conclui.

Investimento	Rendimento anual - Exercício 2014
Caderneta de Poupança	7%
CDB (considerando remuneração de 100% do CDI, o que é raro)	10,81%
<b>Cotas Credicor-SP (100% da Selic sobre o saldo médio em cotas)</b>	<b>11,15%</b>

**ERRAMOS**

Na edição 407 - Junho do JCS, página 26, fora mencionados os valores em milhões, quando o correto é em mil. E, na página 27, o quadro informativo aponta erroneamente “Contribuição Sindical” quando o certo é “Contribuição Social”

SINCOR-RS

**Vencendo desafios**

O vice-presidente do Sincor-SP, Boris Ber, apresentou a primeira palestra do 11º Encor, evento promovido pelo Sincor-RS, na cidade de Gramado, no dia 12 de junho.

Com o tema “Vencendo novos desafios”, Boris estabeleceu uma conversa franca de corretor para corretores de seguros, com o relato de experiências pessoais na profissão. O presidente Alexandre Camillo acompanhou a apresentação, na plateia.



UCS

**Seguro empresarial e parceria**

Durante o 4º Trocando Ideias realizado neste ano pela União dos Corretores de Seguros, o coordenador Técnico de R.E da Yasuda Marítima, Pedro Luiz Coelho, ministrou uma palestra sobre seguro empresarial, enfatizando a importância da parceria do **corretor com a seguradora**. Dentro do tema, o palestrante abordou produtos segmentados, novas coberturas e política de aceitação.



CORRERP

**Nova diretoria**

No dia 9 de junho, o Clube dos Corretores de Seguros de São José do Rio Preto realizou a **cerimônia de posse** da diretoria que irá comandar a entidade. O CORRERP agora conta



como mentor Jose Luis Gonçalves, que assume ao lado de Rosimar Alves Borges Bolonez (tesoureira), Adolpho Mendes Prado Neto (secretário) e Rafael Paes Monteiro da Silva, Antonio Marcos Rodríguez e Marco Antonio Damiani na Junta Fiscalizadora.

SINCOR-AM

**V Fórum Manaus Seguros**

O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, realizou, em 11 de junho, a palestra de abertura do “V Fórum Manaus Seguros”, evento do Sincor-AM que aconteceu durante todo o dia, no Manaus Plaza Centro de Convenções. Camillo deu enfoque ao tema do fórum “Seguros: novos canais, Corretor: novos desafios” abordando ainda o mantra de sua gestão: empreendedorismo.





AGOSTO 2015

**Preparatório para funcionários de uma corretora de seguros**

**Docente:** Angélica Valverde  
**Data:** 03 a 06/08

**Local:** Regional Centro  
**Horário:** 18h45 às 21h45

**Data:** 07/08

**Local:** Regional Araçatuba  
**Horário:** 18h às 22h e 08/08 das 9h às 18h

**Comunicação corporativa escrita**

**Docente:** Suelly Aguiar  
**Data:** 10 a 13/08

**Local:** Regional Centro  
**Horário:** 18h45 às 21h45

**Responsabilidade Civil Geral**

**Docente:** Nivaldo Santos  
**Data:** 17 a 20/08

**Local:** Regional Centro  
**Horário:** 18h45 às 21h45

**Análise de sinistro de automóvel e RCF-V – Básico**

**Docente:** Angélica Valverde  
**Data:** 17 a 20/08

**Local:** Regional Oeste  
**Horário:** 19h às 22h

**Gestão estratégica na administração de vendas**

**Docente:** Jorge Roberto Cavalcanti  
**Data:** 17 a 20/08

**Local:** Regional Guarulhos  
**Horário:** 19h às 22h

**Neurolinguística aplicada em vendas**

**Docente:** Márcia Oliveira  
**Data:** 24 a 27/08

**Local:** Regional Jundiaí  
**Horário:** 19h às 22h

**Seguro multirisco**

**Docente:** Julio Benzoni  
**Data:** 24 a 27/08

**Local:** Regional Centro  
**Horário:** 18h45 às 21h45

**Análise de sinistro de automóvel e RCF-V – Avançado**

**Docente:** Angélica Valverde  
**Data:** 24 a 27/08

**Local:** Regional Zona Sul  
**Horário:** 19h às 22h

**Técnico de automóvel, RCF-V, APP e DPVAT – Básico**

**Docente:** Angélica Valverde  
**Data:** 31/08 a 03/09

**Local:** Regional Centro  
**Horário:** 18h45 às 21h45

**Excel básico para corretores de seguros**

**Docente:** Ari Eggerling  
**Data:** 31/08 a 03/09

**Local:** Regional Zona Norte  
**Horário:** 19h às 22h

Agenda sujeita a alterações. Conteúdo completo em [www.unisincor.com.br](http://www.unisincor.com.br)

## com corretor

Continuando com as regras do acordo ortográfico...

**Acento agudo nos ditongos abertos ei e oi**

Não se usa mais o acento nos ditongos abertos ei e oi das palavras paroxítonas. (\*\*)

Exemplos: **ideia**, **assembleia**, **estreia**, **reestreia**, **geleia**, **heroico** etc.

**Observação:**

Essa regra é válida somente para palavras paroxítonas. Assim, continuam a ser acentuadas as palavras oxítonas (\*) terminadas em **éis**, **éu**, **éus**, **óis**, **óis**.

Exemplos: **papéis**, **hotéis**, **troféu**, **troféus**, **herói**, **heróis** etc.

Este quadro é produzido pela docente da Unisincor, Suelly Aguiar

## 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.

**1. Lei do Desmanche completa um ano e já fechou 671 estabelecimentos que operavam de forma irregular**  
*(Secretaria de Segurança Pública)*

**2. Governo federal discute medidas para incentivar a venda de planos individuais de saúde no País**  
*(Sindseg-SP)*

**3. Lei que obriga contratação de seguro para jogadores e técnicos de futebol deve ser aprovada**  
*(Agência Câmara)*





Obtenha novos clientes e aumente sua renda com certificação digital e seguros

FALE COM NOSSA EQUIPE:  
**(11) 3188-5034**

**1. Índice de Confiança e Expectativa das Seguradoras (ICES) caiu 4,8%, de 75,5% em maio para 71,9% em junho (Fenacor)**

**2. Carteiras assinadas em micro e pequenas empresas de comércio têm queda de 456 vagas em maio (Sebrae)**

**3. Levantamento aponta que não existe cobertura para 70% dos riscos das empresas (Marsh Corretora)**



## Edmur de Almeida

Corretor de Seguros e coordenador da Comissão de Crédito, Garantia e Fiança do Sincor-SP. Edmur também é diretor da ANSP (Academia Nacional de Seguros e Previdência) e professor e coordenador técnico do MBA Gestão de Negócios com Ênfase em Seguros do IBMEC.

# O seguro de crédito e o vendedor de guarda-chuvas

Imaginemos três cenas.

Na primeira, você está subindo as escadas na saída do metrô. Céu limpo, sol a pique, 40 graus, meio da tarde. No fim da escada, um vendedor de guarda-chuvas. Você não entende porque ele está lá num dia de forte calor, mas, com certeza, não é uma miragem. Ele lhe oferece duas peças por R\$ 10. Como você perdeu todos os seus guarda-chuvas, não seria uma má ideia ficar preparado para uma chuva inesperada. Mas você negocia: que tal quatro pelo mesmo valor? O vendedor oferece três. Como ainda é um bom negócio, você bate o martelo e leva os três guarda-chuvas para casa ao custo de pouco mais de R\$ 3 cada um.

Segunda: você está subindo as escadas na saída do metrô. Céu nublado, sem sol, 22 graus, meio da tarde. No fim da escada, um vendedor de guarda-chuvas. Não é disso exatamente que você precisa agora? Ele oferece uma peça por R\$ 10. Depois de muito choro, você consegue um desconto e paga R\$ 8.

Terceira: mesmo fim de escada. Tempestade, raios, muita água, gente se protegendo debaixo dos toldos ou das marquises das lojas... Você precisa muito de um guarda-chuva, mas onde está o vendedor?

Com a oferta de seguro de crédito acontece exatamente o mesmo.

“*Por falta de cultura desse seguro no Brasil, grande parte dos empresários procura as seguradoras somente quando o tempo fecha. Aí, ou não há ofertas do produto ou está caríssimo*”

Em épocas de crescimento econômico, com todo mundo – pessoas e empresas – ganhando dinheiro e pagando suas contas e com a inadimplência em níveis baixos, você encontra ampla oferta de seguro de crédito. É a hora certa para sua empresa comprá-lo, mesmo sabendo que, nesse momento, não precisa dele.

Ainda seria possível contratar esse seguro em épocas como a de agora. Embora a economia esteja dando sinais de fragilidade, sabemos que, com as medidas

certas, ainda se pode colocar o trem nos trilhos novamente. Entretanto, não há boas margens de manobra para a negociação de preços e condições.

Já, em épocas de crises econômicas, como a de 2008/2009, provavelmente você não encontrará o seguro de crédito “no fim da escada”. E não podemos nos esquecer de que essas crises têm ocorrido a intervalos de tempos cada vez menores, sendo altamente impactadas pela globalização dos mercados e pelo sofisticado ambiente tecnológico das operações realizadas ao redor do mundo.

As seguradoras de crédito “juntam dinheiro” nas épocas de “vacas gordas” para “distribuir dinheiro” nas épocas de “vacas magras”. E ganham dinheiro fazendo isso. É assim que funciona e não há nada de errado nessa lógica. No entanto, por falta de cultura desse seguro no Brasil, grande parte dos empresários procura as seguradoras somente quando o tempo fecha. Aí, ou não há ofertas do produto ou está caríssimo.

O seguro de crédito não se presta a bancar o “contas a receber” de uma empresa quando a inadimplência está dentro de um patamar em que o preço financia essa perda. Ele entra em cena é quando a perda (inadimplência dos clientes) atinge um nível que precisa ser financiada pelo capital (acionista).

É uma proteção que faz todo o sentido em momentos de crise em que médios e grandes clientes atrasam pagamentos (mora) por longo tempo ou mesmo, em alguns casos, simplesmente quebram. Se esse raciocínio lógico for assimilado pelos donos ou gestores de empresas, passaremos a viver uma época de grande desempenho do seguro de crédito no Brasil.

Quer comprar guarda-chuva bom e barato? Faça isso em dias de céu de brigadeiro...



Que tal **aumentar suas vendas** e ainda fidelizar seus clientes?

Faça parte do **Programa Corretor Parceiro Admix** e conte com uma empresa especializada na comercialização e gestão de planos de saúde empresariais.

Com a **Admix**, você tem todo o suporte técnico e operacional para manter sua carteira sempre saudável e blindada contra a concorrência.

E ainda participa de campanhas exclusivas com muitos prêmios como viagens, carros e bônus em dinheiro.

Junte-se a nós e tenha uma **nova experiência comercial: 11 4873.5261.**

**Admix**

Porque saúde deve ser para todos.

**SULAMÉRICA**

**SAÚDE E ODONTO PME.**

**INVESTIR NA SAÚDE**

**DO SEU CLIENTE**

**É UM ÓTIMO NEGÓCIO.**

A vida é imprevisível.  
E isso é muito bom.



Com os produtos SulAmérica Saúde e Odonto PME, você e seu cliente saem sempre ganhando. O processo de cotação é fácil e a emissão é rápida, o que facilita suas vendas. Você ainda conta com nosso apoio estratégico para fidelizar seus clientes, além de programas de incentivo com premiações e comissionamento altamente competitivos. Aproveite essas vantagens e boas vendas!

**Viva o imprevisível e deixe o resto com a SulAmérica.**

Ouvidoria: 0800 725 3374.

**SulAmérica**

OFEREÇA SULAMÉRICA PARA O SEU CLIENTE.