

JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

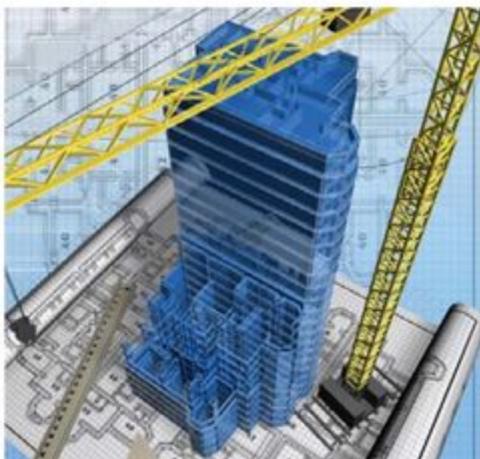
Indenização é insuficiente para cobrir cancelamento dos shows de Michael Jackson Pág. 11

História de corretor: esporte como aliado do sucesso profissional Pág. 12

Fórum de Legislação dos Corretores de Seguros



Corretor de seguros precisa conhecer as leis para defender a si e ao segurado Pág. 5



GARANTIA E FIANÇA LOCATÍCIA

Ramos crescem e apresentam oportunidades importantes para o corretor de seguros disposto a se especializar

Pág. 14



LEI SECA

Seguradoras constataam aumento da demanda por assistência 24 horas no primeiro aniversário da legislação

Pág. 10

Quer sair na frente?
Confie em seu talento
e no apoio da SulAmérica.



Campeões SulAmérica 2009. Muito mais premiados.

Aposte na confiança que a SulAmérica tem em você.

A 3ª Rodada da campanha "Campeões SulAmérica 2009", que acontece de julho a setembro, traz mais oportunidades para você garantir sua passagem e dias inesquecíveis no Club Med.

Acesse sulamerica.com.br/campeoes2009, confira o regulamento, as dicas da Ana Confiança, e lembre-se: para ganhar é preciso confiar!

SulAmérica e você. Essa liga dá negócio, dá certo, dá prêmio.



Imagens meramente ilustrativas



SulAmérica

associada ao **ING** 



Venda casada é crime!!!

Por lei, venda casada é crime, um abuso de poder econômico que ocorre toda a vez que uma empresa se aproveita de sua condição de superioridade econômica para prejudicar a concorrência, inibir o funcionamento do mercado ou ainda, aumentar arbitrariamente seus lucros. Em outras palavras, poderíamos dizer que o agente abusivo faz mau ou ilegítimo uso do poder que detém no mercado.

Das muitas maneiras possíveis de induzir o consumidor a uma compra, a venda casada é a mais “disfarçada” delas. Essa prática acontece quando o fornecimento de um produto ou serviço é condicionado à compra de outro produto ou serviço. A lei proíbe expressamente essa conduta, definida como crime contra a ordem econômica e contra as relações de consumo.

Nossa defesa contra a venda casada, visão mais evidente do abuso econômico, começa pelo próprio Banco Central, que, em sua Resolução nº 2878/0 (alterada pela Resolução nº 2892/01) diz em seu Artigo 17º que é vedada a contratação de qualquer operação condicionada à realização de outras operações ou a aquisição de outros bens e serviços “

A Lei 8.137/90, artigo 5º, II, III, tipificou essa prática como crime, determinando penas aos infratores de detenção de dois a cinco anos. Ou multa.

A ordem econômica, segundo a Resolução nº 2878/01 do Banco Central, define a prática de venda casada como sempre que alguém condicionar, subordinar ou sujeitar venda ou utilização de um serviço à aquisição de outro bem, ou ao uso de determinado serviço.

Veja o que diz o Código de Defesa do Consumidor, Lei 8078/90, artigo 39: “É vedado ao fornecedor de produtos ou serviços - condicionar o fornecimento de produto ou de serviço ao fornecimento de outro produto ou serviço, bem como, sem justa causa, a limites quantitativos.”

A Lei 8.884/94, artigo 21º, XXIII, define a venda casada como infração em seu Art.º 17: “É vedada a contratação de quaisquer opera-

ções condicionadas ou vinculadas à realização de outras operações ou à aquisição de outros bens e serviços”.

Quando aparece, por exemplo, na fatura do cartão de crédito o item “Seguro Perda e Roubo”, você se lembra de alguém ter lhe ofertado tal seguro? Mas, como o valor do seguro é baixo, acaba-se deixando por isso mesmo... Porém, somando pequenos valores de milhões de brasileiros, as empresas engordam suas receitas de forma ilícita. É o velho ditado: “De grão em grão...”

Mas não é só na área financeira que se dá a venda casada. Confira: concessionárias de energia vendendo seguro de residência ou empresa na conta de luz; grandes magazines obrigam o consumidor a contratar seguros em troca de concessão de crédito ou cartões de crédito; muitas vezes, ao fechar negócio com o salão de festas X, a decoração ou a filmagem só pode ser feita pela empresa Y. Isso também é crime!

E vou além: se a venda casada é crime, quem a pratica não deixa de ser um criminoso, um gatufo de colarinhos brancos e portador de armas diversas para atingir suas intenções.

Só que lei é lei. Não há dois pesos e duas medidas. O fiel da balança da Justiça é fiel porque não deve oscilar nem para a direita nem para a esquerda, por isso está justamente no centro. E, no centro, a Justiça está do nosso lado.

Quando olhamos à nossa volta, vemos, na letra da lei, uma poderosa arma capaz de por os adversários com as barbas de molho.

Provamos aqui que a venda casada é crime. Não há brechas na legislação. O contencioso nos tribunais ficou mais difícil.

Vamos, então, reunir as denúncias e tomar as providências legais. Nós podemos, porque mais do que nunca somos fortes. Vamos juntos nessa jornada.

Beornio de Arruda

“ Provamos aqui que a venda casada é crime. Não há brechas na legislação. O contencioso nos tribunais ficou mais difícil

sumário

- 3** PALAVRA DO PRESIDENTE **Venda casada é crime!!!**
- 4** SUMÁRIO / EXPEDIENTE
- 5**  CAPA
Fórum de Legislação resalta a importância do conhecimento das leis
- 6** CARTAS **Correspondências / Fórum Corretores / Cartas Leitores**
- 8** QUALIFICAÇÃO **Unisincor renova mais de 20% da grade de seus cursos**
- 9** REUNIÃO **Diretores têm reunião e treinamento**
- 10**  AUTOMÓVEL
Lei Seca e Serviços de Assistência 24 horas
- 11** SINISTRO **Morte de Michael Jackson impacta seguros**
- 12** HISTÓRIA DE CORRETOR **Duas paixões: esporte e seguros**
- 13** SOCIAL **II Torneio dos Campeões promove confraternização**
- 14**  CRESCIMENTO
Seguro Garantia e Fiança Locatícia: oportunidades
- 15** COMISSÕES SINCOR-SP **Comissão Feminina amplia relacionamentos
Riscos de Engenharia prepara Forum**
- 16** ECONOMIA POR NICHOS
Análise do mercado de automóveis
- 17** DE OLHO NA ÉTICA **Propagandas feitas por corretores de seguros**
- 18** CONHECIMENTO
ESTANTE **Tecnologia: Internet no dia a dia dos seguros
Entre Cavalos e Amigos**
- 19** TECNOLOGIA E MEIO AMBIENTE **TI Verde muda sistemas para garantir sustentabilidade**
- 20** REGIONAIS SINCOR-SP **Barretos entrega Padaria e Encor**
- 22** CCS-SP **Clube recebe presidente da Fenacor e Funenseg
BALANÇO Cumprida agenda de eventos no primeiro semestre**
- 23** ESCADA ACIMA / ESCADA ABAIXO **Ibedec denuncia venda casada BB reclama de ranking**
- 24** JOGO RÁPIDO **Generali visita o Sincor-SP**
- 25** DADOS ECONÔMICOS / AGENDA
- 26** OUTRA LEITURA **Lute / Arthur Guerra de Andrade e Flávia Ismael**

expediente

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS
Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:
Thais Ruco MTB 49.455/SP
e-mail: jcs@sincorsp.org.br
Telefone: (11) 3188-5061
Estagiária de Jornalismo: Letícia Mendes Gouveia
Assessoria Editorial: DIZ Comunicações
Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP
Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Alexandre Milanez Camillo
Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068
e-mail: publicidade@sincorsp.org.br
Direção de Arte: ÓPERA Comunicação
Tiragem: 30.000 exemplares - Circulação Nacional

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **LEONCIO DE ARRUDA**
1º Vice-presidente: **MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS**
2º Vice-presidente: **ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO**
1ª Secretária: **CÁSSIA MARIA DEL PAPA**
2º Secretário: **ADEVALDO CALEGARI**
1º Tesoureiro: **ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA**
2º Tesoureira: **LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN**

Suplentes da Diretoria Executiva: **ARTHUR CICONE JÚNIOR, JORGE TEIXEIRA BARBOSA, CELSO LOPES, PLÍNIO GILBERTO SPINA JR., CARLOS ALBERTO ANTONIETTO, LUIZ CARLOS ALVAREZ MORALES JR.**

Efetivos do Conselho Fiscal: **JULIO CÉSAR PASQUINELLI, MAURO ANTONIO LARANJA, JÚLIO CÉSAR SALLES MURAT**

Suplentes do Conselho Fiscal: **ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, MIGUEL A. FIORI SOBRINHO, JOSÉ GERALDO DA SILVA**

Delegados Fenacor: Efetivo: **LEONCIO DE ARRUDA**
Suplentes: **NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO**

Diretores Regionais:

ABCDMR **CARLOS ALBERTO PELAIS**
ARAÇATUBA **JOSÉ ANTONIO VESCHI**
ARARAQUARA **JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ**
ASSIS **WAGNER LUIZ MARTINS**
BARRETOS **ANDRÉ MENDES CAMILLO**
BAURU **FERNANDO ANTÔNIO KAUFFMAN ALVAREZ**
CAMPINAS **CARLOS APARECIDO CUNHA**
FRANCA **PAULO BATISTA DE ALCANTARA**
GUARULHOS **LUIZ CARLOS RUIVO**
JUNDIAÍ **SIMONE CRISTINA F. MARTINS**
MARÍLIA **MARCO ANTONIO MARIANO**
MOGI DAS CRUZES **WILTON JOSÉ NOGUEIRA**
NOVA ALTA PAULISTA **WALDIR BAESSA**
OSASCO **EDUARDO MINC**
PIRACICABA **CARLOS ALBERTO CAPORALI**
PRESIDENTE PRUDENTE **ROBERTO BELCHIOR**
RIBEIRÃO PRETO **PEDRO ANTONIO LOPES**
SANTOS **ARTHUR CICONE JÚNIOR**
SÃO CARLOS **ANTONIO CARLOS JOÃO**
SÃO JOÃO DA BOA VISTA **SILVIA HELENA RINALDI LARA**
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO **RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO**
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS **LUIZ ROBERTO PEREIRA**
SOROCABA **GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO**
TAUBATÉ **FRANCISCO SERGIO CASIMIRO**
ZONA NORTE **CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA**
ZONA SUL **FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA**
ZONA LESTE **MARCOS ABARCA**
ZONA OESTE **LACIR MARCONDES DE MELO**

Gerência-geral Sincor-SP: **ALBANO RIBEIRO NETO**

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

SINCOR SP

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS, RESSEGUROS, DE SAÚDE, DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO ESTADO DE SÃO PAULO.
Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar - São Paulo - Centro - CEP: 01009-907
Tel.: (11) 3188-5000
www.sincorsp.org.br

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

Fórum de Legislação ressalta a importância do conhecimento das leis



Comissão de Legislação com o Dep. Fed. Arnaldo Faria de Sá (2º D/E)



Palestrantes: José Luiz Bednarski, Renato Cunha Bueno, Plínio Rizzi, Cláudio Contador e Boris Ber

O Sincor-SP organizou no último dia 18 de junho, em sua sede, o Fórum “Negócios x Legislação – Uma abordagem para ajudar o corretor de seguros”. “Esse profissional precisa conhecer as leis que regem a sua profissão, a fim de ser um bom consultor do segurado e conhecer bem os seus direitos”, disse o presidente Leoncio de Arruda, ao abrir o encontro organizado em conjunto com a Comissão de Legislação.

Sabe-se que o corretor de seguros é o único profissional legalmente autorizado a angariar e promover contratos de seguro entre as sociedades seguradoras e as pessoas físicas ou jurídicas de direito privado. Contudo, muitos ainda não dão a devida importância para um relevante aspecto também previsto em lei: a responsabilidade civil desse profissional, que também deve ser observada em eventuais casos de prejuízos decorrentes de negligência, erros e omissões. Para abordar esse tema, Plínio Rizzi, corretor de seguros e advogado, falou sobre “Leis e Normas Jurídicas que Regem a Operação de Seguros”.

Rizzi comentou que ainda existe uma cultura de impunidade entre os integrantes da classe, que precisa ser dissipada. Segundo ele, há processos já encerrados que apontam a responsabilidade do profissional – o que colabora para a formação de uma jurisprudência em torno do assunto. Ele abordou

detalhes das obrigações da categoria, conforme a Lei 4.594/64 e o Decreto Lei 7366/2000, que regulam a profissão.

Outras apresentações

A visão jurídica do Ministério Público com relação ao mercado de seguros foi o tema abordado pelo promotor de justiça José Luiz Bednarski. Ele defendeu que a função do corretor de seguros não é defender produtos da seguradora, mas sim representar legalmente o cliente e proteger os seus direitos.

As diversas exigências legais que o corretor de seguros precisa observar para também trabalhar com resseguros foi o assunto tratado por Renato Cunha Bueno, que coordena a Comissão de Resseguros do Sincor-SP. Ele entende que o profissional eventualmente impedido de atender a tantos quesitos não precisa perder negócios, desde que faça parceria com um broker (corretor de resseguros).

Na sequência, Cláudio Contador, diretor de pesquisa e Desenvolvimento da Escola Nacional de Seguros – Funenseg, destacou que o corretor precisa ficar de olho na normatização do setor de microsseguros, que será apresentada em breve por uma comissão especialmente criada pelo

Conselho Nacional de Seguros Privados. Conforme Contador, o corretor precisa abraçar essa negociação para não dar espaço para que outros canais realizem a comercialização.

Com relação aos trâmites que tornam possível a aprovação de uma lei, o deputado federal Arnaldo Faria de Sá mostrou que o processo não é tão simples como parece e, por isso, nem sempre é possível atender todos os anseios da categoria.

A última apresentação ficou a cargo de Boris Ber, diretor de marketing do Sincor-SP. Ele aproveitou o tema do Fórum para lembrar que a legislação reserva várias oportunidades de negócios por meio dos seguros obrigatórios criados nas esferas municipal, estadual e federal. “Muitas vezes o corretor de seguros não as aproveita por pura falta de conhecimento. Por isso, o profissional precisa entender as leis também pela perspectiva de explorar novos nichos, produtos e serviços”, considerou.

Nivaldo Mazone Jr, coordenador da Comissão de Legislação do Sincor-SP, encerrou o evento com um debate livre, para esclarecimento de dúvidas sobre as apresentações. A comissão é ainda composta pelos corretores de seguros Eduardo Augusto de Albuquerque, Claudia Regina Sacalina Camargo e Roseli Grassetti Pezzuol.

fórum dos corretores

Opiniões de corretores de seguros em relação a empresas e entidades do setor, com direito de resposta

Cobranças indevidas

À Bradesco Auto/Re Seguros,

Logo no começo do ano solicitei o estorno de algumas cobranças indevidas, fui informado que a Bradesco estava em atraso, mas que não devia me preocupar pois haveria nenhum tipo de problema.

Em 25 de fevereiro, sobre a fatura 902458, ramo 120, proposta 114964, segurado Cleudson, o qual o segurado esqueceu de pagar, foi obrigado a fazer nova vistoria, esta sim foi efetivada e continua vigente, não houve má intenção, tanto é que o carro esta na companhia. Em 10 de fevereiro, faturas diversas, ramo 129, proposta 123033, segurado Robson Camboim Barbosa, houve cancelamento referente a perda total e debitaram R\$ 132,00. Fui informado que a Bradesco iria emitir uma cobrança simbólica, depois da emissão tudo seria estornado e comissão seria paga pelo CCB 05/83.090.283.883-3, valor R\$ 1.155,68, vencimento 13 de março. Por favor me ajude, tenho tudo em mãos caso precise. Agora tenho um caso recente: em 26 de maio, fatura 427459, ramo 120, proposta 123700, segurado Osvaldo Mencarini, o cliente mandou renovar, efetuei a proposta, mas ele não realizou o pagamento, não tenho culpa, não foi realizada vistoria.

Ricardo Medina

Corretor de Seguros

Resposta da Bradesco:

Medina,

Referente a sua solicitação, informo que somente posso devolver a cobrança para propostas que foram canceladas indevidamente ou recusadas pela seguradora.

No caso em referência, a cobrança de R\$ 50,00 é devido à cobertura pelo período entre a transmissão da proposta e o vencimento do boleto.

Grato,

Valdez Loremborgue Spineli
Superintendência Executiva de Produção
SP Capital I
Bradesco Auto/Re Cia de Seguros

Tréplica corretor:

Valdez,

Neste caso o segurado mandou renovar e não pagou, sei que a Bradesco cobriu, mas então que cobre do segurado, não sou responsável pelas atitudes do segurado, não é justo eu pagar pelos outros ou por algo, então eu quero a minha comissão do período que ficou assegurado.

Medina

Sinistros negados – divergência do proprietário do veículo e segurado

Ao Disque-Sincor,

Gostaria de ter esclarecimento oficial da Sulamérica Seguros sobre o assunto relatado a seguir. Alguns corretores estão tendo sinistros negados por divergência do proprietário do veículo em relação ao segurado. As condições Gerais da apólice da Sulamérica são claras conforme segue, não dando cobertura a essa situação, porém, as atendentes/gerentes da Sulamérica. Insistem em dizer que há cobertura quando da proximidade de relacionamento do proprietário e o segurado (Ex.: Marido/Esposa, Pai/Filho enfim).

“Condições de Comercialização do Sulamérica Auto – Independentemente das condições de contratação aqui apresentadas, a Sulamérica se reserva..... Condições Básicas para Contratação do Sulamérica Auto – As condições básicas para a contratação do seguro são as seguintes: – obrigatoriedade de que o Segurado seja o proprietário do veículo, admitindo-se a hipótese de o mesmo estar alienado (inclusive nos casos de Leasing); – obrigatoriedade de que o Segurado informe o seu próprio CPF/CNPJ, em função de possível perda de cobertura, caso se ja.....”

O que está correto, as condições escritas na apólice ou a orientação dos funcionários Sulamérica? O importante é termos isto por escrito afinal, por que outros corretores estão tendo seus sinistros negados por este fato ?!

No aguardo urgente de um posicionamento,

Forte Abraço,

Eduardo V. Pileggi
Pileggi Corretora de Seguros Ltda

Resposta SulAmérica:

Esclarecemos que as condições de comercialização/contratação desta seguradora está condicionada à obrigatoriedade que o segurado seja o proprietário do veículo, admitindo-se a hipótese de o mesmo estar alienado (inclusive nos casos de leasing).

Atenciosamente,

SulAmérica Seguros
e Previdência

correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Especial Seguros – revista Quatro Rodas

Trecho da carta que foi publicado na revista

Com relação à venda de seguros em revendas/concessionárias a preços reduzidos, não existe milagre, muito provavelmente essa diferença está sendo absorvida pela montadora e repassada ao consumidor de forma indireta no preço do veículo. Da mesma forma, diluindo o seguro em 36 meses junto ao financiamento do veículo, provavelmente está embutida na taxa a diferença. Solicite um cálculo de financiamento do veículo com seguro e sem seguro e perceberá a manipulação. Todo seguro de automóvel tem a garantia de peças originais.

Leoncio de Arruda

Presidente do Sincor-SP. São Paulo – SP

Resposta Quatro Rodas:

O objetivo da reportagem “Original de Fábrica” foi apresentar uma opção oferecida no mercado, a de fazer o seguro diretamente na concessionária, o que pode trazer vantagens para o consumidor em relação ao prêmio. Vale dizer que em nenhum momento a matéria questiona a idoneidade dos corretores, categoria que merece todo nosso respeito. É inegável a importância da mediação de um profissional em um negócio que envolve quantias consideráveis, tanto no valor do prêmio como no valor da cobertura.

Oferta de seguro no Itaucard

À Itá Unibanco Seguros S/A,

Prezado Sr. José Castro de Araújo Rudge, Recepcionamos neste Sindicato reclamações sobre a forma de distribuição e publicidade do seguro de Responsabilidade Civil Familiar Itaucard garantido por essa seguradora.

Entre outras questões, a “mala direta” está sendo encaminhada para segurados das carteiras dos corretores de seguros, que indagam: “Onde assino a proposta de seguro? Vou ter problemas?”.

Gostaríamos de saber qual é a equipe especializada que está pronta para o atendimento. São corretores de seguros ou prepostos devidamente habilitados na SUSEP?

Gostaríamos de saber também qual é o critério de análise do risco, pois se houver pagamento está automaticamente no seguro.

Finalmente, podemos informar aos nossos corretores de seguros que o seguro de Responsabilidade Civil Familiar está disponível para eles também oferecerem aos seus segurados?

No aguardo de vossa manifestação.

Cordialmente,

Leoncio de Arruda

Presidente do Sincor-SP. São Paulo – SP

JCS do mês de junho (edição 337) sobre o Sincor-SP e o Ministério Público terem obtido as primeiras vitórias contra associações que vendem seguros. Vamos continuar combatendo essa prática ilícita.

Parabéns a todos envolvidos!
Atenciosamente,

Nelson Ancosqui Filho

Superintendente - Auto

Grupo Interbrok: Wood Interbrok - Adams & Porter - WIM Central de Seguros
São Paulo-SP

Atendimento Comitê de Ética

Prezado Sr. Leoncio e demais interessados,

Gostaria de expressar o meu agradecimento pelo trabalho apresentando no Sindicato através da Sra. Valeria Mattos Maia Alves, funcionária que assessora o Comitê de Ética, isto demonstra que realmente existe um trabalho por trás dos corretores.

Estivemos com problemas de plagio em sites devido ao nome de minha corretora ser de fácil imaginação – a empresa chama-se Cotando Seguro –, outras corretoras estavam usando o mesmo nome em seus sites, o que é uma prática abusiva. Inclusive, vários clientes têm entrado em contato reclamando que não estávamos dando retorno a eles, descobrimos que estavam falando com outras corretoras e não com a verdadeira Cotando Seguro. Sendo assim, entramos em contato com o Sincor-SP, quando a Sra. Valeria nos atendeu muito bem e iniciou seus trabalhos solicitando um prazo que foi cumprido e as falsas Cotando Seguro deixaram de utilizar nosso nome.

Fico muito contente em saber que podemos contar com o Sincor-SP.

Atenciosamente,

Anderson Luis Gimenez

Cotando Seguro

Matriz – Vila Sta Teresinha-São Paulo-SP;
Filiais: Itaquera-São Paulo-SP, Ourinhos-SP,
Santa Cruz-SP, Espírito Santo.

Site “Seguro Transporte – Embarque Nessa”

Mais uma vez vocês do Sincor-SP saíram quilômetros na frente ao construir uma home com tamanha variedade (www.sincorsp.org.br/sitetransportes),

parabenizo a todos pela eficiente e relevante gama de informações. Sou perito de auto da Porto Seguro, estou inclinado a esta área, pois acredito que o mercado ainda guarda espaço para quem procura se especializar neste ramo. Gostaria de receber informações sobre transportes no meu e-mail. Sou formado em logística, estou terminando minha certificação pela SUSEP em comissário de avarias, e preciso me antenar e saber quais as empresas, quais são as novas tendências do mercado segurador no ramo transportes.

Rafael Cordeiro

Perito Automóvel

Porto Seguro Seguros

Reposta Comissão Transportes Sincor-SP:

Nossa intenção é prestar serviços a todo mercado de corretor de seguros, agradeço em nome de toda nossa equipe, o mercado segurador está bem preocupado com todos os ramos de seguro.

A intenção do Sincor-SP é sermos eficiente em todas as comissões, todas as diretorias regionais temos hoje mais de 600 pessoas trabalhando intensamente nisto.

Você está no caminho certo procurando se especializar e continue assim, nada vende a eficiência e qualificação e assim que terminar seu curso filia-se a seu sindicato. Sou de Campinas e aqui tem um ditado da terra: “Andorinha não faz verão sozinha”.

Conte sempre conosco.

Ralpho Wallace Sarubbi

Coordenador da Comissão Transportes do Sincor-SP

Erratas - JCS Junho/09

Diferente do que foi publicado na edição passada do JCS (Junho/337), o nome do deputado federal do PV-SP que visitou o Sincor-SP em 01 de junho é Sérgio Neschar. Na oportunidade, Neschar mais uma vez se mostrou à disposição e trabalhando pela categoria dos corretores de seguros, até por ser casado com uma corretora.

cartas dos leitores

Tribuna livre para comentários sobre o setor e matérias publicadas

Reformulação JCS

Ficou muito bom o JCS depois das modificações, com reportagens e colunas sobre vários assuntos. No começo achei muito diferente o papel, mas o conteúdo compensou, pois ficou melhor para ler.

Parabéns a toda equipe.

Nilson Moraes

Nillmor Corretora de Seguros Ltda.
São Paulo-SP

Associações que vendem seguros

Fiquei satisfeito pela matéria que saiu no

Unisincor renova em mais de 30% sua grade de cursos

A Unisincor renovou em mais de 30% sua grade de cursos, a fim de atender novas tendências e solicitações. Acompanhando esta renovação, a universidade está adotando novo visual em seu e-mail marketing, em suas apostilas e certificados, além da preocupação em fornecer aos participantes um material com conteúdo de qualidade. "Temos procurado atender às solicitações dos corretores, trazendo novos treinamentos sobre assuntos relevantes no mercado de seguros, por isso a demanda tem sido significativa. Não paramos por aí, continuamos desenvolvendo outros temas e modalidades de curso." - afirma Eduardo Pileggi diretor do departamento.



BALANÇO DO 1º SEMESTRE DE 2009

No 1º semestre de 2009, foram realizados 40 cursos, com a participação de 1.232 corretores na sede e regionais: Norte, Sul, Leste e Oeste e nas regionais do interior: ABCDMR, Bauru, Barretos, Guarulhos, Ribeirão Preto, São Carlos, S. J. do Rio Preto. Houve mais de 90% de comparecimento nos cursos e os mais procurados foram: O Corretor de Seguros como Consultor de Benefícios em Saúde – Seguro Responsabilidade Civil Geral – Vendas Consultivas (Encantar clientes e potencializar resultados) – Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros - Administre uma Corretora de Forma Eficaz e Lucrativa - Técnico de Automóvel, RCF-V, APP e DPVAT – Regulação de Sinistros em Seguros Compreensivos Empresariais.

Confira abaixo os 48 cursos atualmente oferecidos

Saiba quais cursos acontecerão em breve, consultando o calendário 2009 no site www.unisincor.com.br

ADMINISTRATIVOS

- 1) **Administrando o Tempo e Obtendo Novos e Melhores Resultados** – Elias S. Lifante
- 2) **Administre a Corretora de forma eficaz e lucrativa** – Andresa Pugliese
- 3) **Desenvolvimento de Competências para Profissionais da Área Administrativa** – Suely M. de Aguiar
- 4) **Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros** – Angélica M. Valverde

APERFEIÇOAMENTO

- 5) **Acordo ortográfico: Mudanças na língua portuguesa** – Suely M. de Aguiar **[NOVO]**
- 6) **Aperfeiçoe a sua Imagem com uma Boa Letra!** – Suely M. de Aguiar
- 7) **Atualização e Reciclagem Gramatical** – Suely M. de Aguiar
- 8) **Redação Empresarial para Corretores de Seguros** – Suely M. de Aguiar
- 9) **Trabalho em Equipe: Expectativas Superadas** – Edna Ortolan

COMPORTAMENTAIS / MOTIVACIONAIS

- 10) **Como Encantar o Cliente com Qualidade** – Edna Ortolan
- 11) **Desenvolvimento das Relações Interpessoais** – Edna Ortolan
- 12) **Excelência no Atendimento - Entender para Atender** – Eduardo Besana **[NOVO]**
- 13) **Fidelização de Clientes: Um Processo Contínuo de Lucratividade** – Edna Ortolan
- 14) **Motivação em Vendas** – Edna Ortolan
- 15) **Palestra: Desenvolvendo a Qualidade Pessoal Através das Técnicas da Neurolinguística** – Elias S. Lifante

FINANCEIROS

- 16) **Ações Estratégicas e Financeiras para Corretores de Seguros** – Ari Eggerling **[NOVO]**
- 17) **Os Benefícios da Calculadora HP12-C** – Ari Eggerling
- 18) **Palestra: Tributação na Corretagem de Seguros** – Wilson F. Bezzute
- 19) **Palestra: Planejamento Financeiro Pessoal** – Ari Eggerling

TÉCNICOS

- 20) **Análise de Sinistro de Auto** – Angélica M. Valverde
- 21) **Noções de Direito do Consumidor e Responsabilidade do Corretor** – Jean Felipe C. Oliveira
- 22) **O Corretor como Consultor de Benefícios**

em Saúde – Ari Eggerling

- 23) **Palestra: Abertura de Resseguro no Brasil: Desafios e Oportunidades** – Paulo Roberto Lopes
- 24) **Palestra: Resseguro para Corretores de Seguros** – Nelson Fontana **[NOVO]**
- 25) **Previdência Complementar – Oportunidade de Negócios** – Ivan Velásquez
- 26) **Regulação de Sinistros em Seguros Compreensivos Empresariais** – Julio Benzoni **[NOVO]**
- 27) **Seguro de Auto RCF-V, APP e DPVAT. – Técnico / Sinistro** – Angélica M. Valverde
- 28) **Seguro de Fiança Locatícia** – Pedro Vitali **[NOVO]**
- 29) **Seguro de Pessoas e suas particularidades** – Osmar Bertacini
- 30) **Seguro de Responsabilidade Civil Geral** – Julio Benzoni
- 31) **Seguro de Riscos de Engenharia** – Cezario Peixoto **[NOVO]**
- 32) **Seguro de Transportes e RC Transportador** – Renato M. M. Carvalho
- 33) **Seguro Garantia** – Maurício de Oliveira Leite
- 34) **Seguro Multirrisco** – Júlio César Benzoni **[NOVO]**
- 35) **Seguro Rural – Um grande negócio em Seguros!** – Federico Marina **[NOVO]**

VENDAS

- 36) **Análise Transacional em Vendas** – Elias S. Lifante
- 37) **Como Conquistar e Manter Clientes** – Elias S. Lifante
- 38) **Criatividade nos Negócios e Otimizando Resultados** – Elias S. Lifante
- 39) **Estratégia de Negociação na Comercialização de Seguros** – Elias S. Lifante
- 40) **Etapas Fundamentais para uma Venda Eficaz** – Eduardo Besana **[NOVO]**
- 41) **Inteligência Emocional Aplicada a Negociação e Atendimento ao Cliente** – Elias S. Lifante
- 42) **Liderança Estratégica: quando as vendas caem** – Eduardo Besana **[NOVO]**
- 43) **Otimizando Resultados em Telemarketing** (desenvolvendo operadores eficazes) – Elias S. Lifante
- 44) **Palestra: Neurolinguística & Comercialização de Seguros** – Elias S. Lifante
- 45) **Programação Neurolinguística Aplicada em Vendas** (Básico e Avançado) - Elias S. Lifante
- 46) **Técnicas de Vendas e Marketing em Seguros** – Edna Ortolan
- 47) **Telemarketing Gerando Negócios** – Sônia Paulino
- 48) **Vendas Consultivas** (Encantar clientes e potencializar resultados) - Elias S. Lifante

reunião

Diretores do Sincor-SP têm final de semana de reuniões e treinamento



No fim de semana de sexta-feira 26 e sábado 27 de junho, diretores executivos e regionais do Sincor-SP estiveram reunidos no Guararema Parque Hotel, em Guararema-SP.

Na sexta-feira, após reunião entre eles, o grupo recebeu a diretoria da Mapfre Seguros – Dirceu Tiegs, vice-presidente; João Bosco Medeiros, diretor técnico e Jonson Marques, diretor territorial – para discutir o relacionamento profissional entre a seguradora e corretores de seguros.

Os diretores da Mapfre disseram que a seguradora pretende investir no canal corretor de seguros.

“Crescemos em mil o número de corretores no último ano e, com isso, hoje temos 12.254 profissionais cadastrados no Brasil. Mas queremos pelo menos mais 6 mil corretores de seguros no país”, frisou Dirceu Tiegs. Para os diretores do Sincor-SP, que apresentaram algumas queixas em relação à área operacional da seguradora, se as falhas forem melhoradas não serão necessários mais corretores, os que estão cadastrados assumirão toda a produção.

No sábado, os diretores do Sincor-SP tiveram um treinamento para falar com a imprensa, com profissionais especializados – primeiro com J.B.

Oliveira, que além de advogado é jornalista e professor de comunicação, sobre a oratória e expressão; depois com a empresa Toque de Areia, pioneira em “teatro treinamento”, sobre desinibição. Os diretores são líderes frequentemente procurados por jornalistas, por isso o preparo é importante para difundirem melhor os conceitos do seguro para a população. O treinamento também os preparará para agir como imprensa, já que está sendo aberta oportunidade de cada diretor regional ter espaço numa rádio ou TV local para abordar o tema seguros.



Segurança e tranquilidade para você, seu patrimônio e sua família.

Conte com a solidez e a tradição do Grupo Generali, fundado há 178 anos e que opera em mais de 60 países.

Procure o Gerente da Generali ou ligue para o SAC - Generali Atendimento: 0800-70-70-211.



GENERALI
SEGUROS

Acesse o site www.generaliseguros.com.br

Lei Seca incentiva uso de serviços de assistência 24 horas

No primeiro aniversário da legislação, seguradoras afirmam ter constatado aumento da demanda pelo motorista reserva e guinchos

Depois de criar polêmica sobre a real eficácia e vantagens que poderia trazer, a Lei 11.705, de 20 de junho de 2008, conhecida como Lei Seca, completou um ano. A criação da medida, que visa inibir o consumo de álcool associado à direção, recebeu influência da pesquisa “Beber e Dirigir Não é Seguro”, realizada entre 2006 e 2007 com o apoio da Comissão Social do Sincor-SP.

Hoje, no Brasil, motoristas flagrados excedendo o limite de 0,2 grama de álcool por litro de sangue, estão sujeitos à multa de R\$ 957, perda da carteira de motorista por um ano e apreensão do carro. Além disso, extrapolar 0,6 grama de álcool por litro de sangue é considerado crime e pode levar à prisão.

Após o primeiro ano de vigência da Lei Seca, especialistas de diversos setores já começam a calcular os primeiros resultados. De acordo com o Ministério da Saúde, houve uma significativa redução de 22,5% na mortalidade no trânsito, ao se comparar o segundo semestre de 2008 com o mesmo período de 2007. O número de óbitos caiu de 3,5 mil para 2,7 mil.

Mercado de Seguros

No mercado de seguros, a legislação impactou de forma mais visível o ramo de automóvel. Para aproveitar a oportunidade, a Porto Seguro, por



exemplo, lançou o “Guincho Lei Seca” logo no início da vigência da nova lei. Até maio de 2009, a seguradora havia contabilizado cerca de 500 atendimentos, numa média de 45 por mês. Segundo Marcelo Sebastião, diretor do ramo automóvel da seguradora, o pico de solicitações ocorreu no mês de setembro de 2008, quando a lei foi fortemente divulgada na mídia.

Para a SulAmérica, o período de pico na busca por serviços de assistência 24 horas aconteceu em agosto de 2008, quando o seu “Motorista Amigo” realizou 290 atendimentos em apenas um mês. Nesse ano de 2009 a seguradora registrou uma queda de 36% nas solicitações em relação a 2008, mas constatou que o volume de utilização ainda é superior ao do período pré-Lei.

Nos últimos 12 meses, a Itaú-Unibanco verificou um aumento de 8% na contratação de seu

produto “Motorista Substituto”. No mesmo período, a utilização do “motorista reserva” da Liberty cresceu 15%. Essa companhia também observou que o índice de usuários que optaram por agregar o serviço no seguro de auto aumentou de 70% para 90% depois que a lei entrou em vigor.

De um modo geral, as seguradoras afirmam que não possuem estatísticas consistentes para avaliar o quanto a Lei Seca contribuiu com essas variações, mas são resolutas ao dizerem que acreditam na sua influência. “Observamos uma maior consciência dos nossos clientes, que aproveitam os benefícios oferecidos pelo seguro para aumentar a própria proteção e a dos outros também” - é o que acha Carlos Alberto Trindade Filho, vice-presidente de auto e massificados da SulAmérica.

Em meio a duas paixões: esportes e seguros

É da natureza do corretor de seguros a sociabilidade. Através do convívio social, de atividades esportivas e de hobbies, o profissional aumenta seus contatos e incrementa sua carteira de clientes. Para o corretor de seguros paulistano Brasil Geraldo, que tem 81 anos de idade e já foi presidente do Sincor-SP interinamente, o esporte foi um prazer que serviu como grande aliado de sua carreira. “No basquete fiz muitos amigos, que se tornaram clientes”, relembra. “O mercado de seguros foi meu segundo amor, depois do basquete”, diz.

Brasil começou a brincar de basquete aos 12 anos e já aos 14 ingressou o mercado de seguros com a ajuda de um tio que o indicou para ser office-boy da seguradora Eric Sadler & Cia. Ltda, em 1943. Sem deixar de lado o esporte, aos 17 anos entrou para a Cia. Continental de Seguros, como inspetor de riscos. No ano seguinte, foi transferido para a empresa Dillon & Pécio Bueno Ltda, como sub-chefe da seção incêndio. Logo depois, foi promovido à chefia.

A primeira experiência como corretor aconteceu em 1947, quando intermediou a contratação de seguros para a extinta Cia. Novo Mundo. “Naquela época, para ser corretor de seguros não era preciso curso, apenas uma autorização solicitada pela seguradora ao Ministério do Trabalho”, conta ele.

Nos esportes, em 1949, integrou o time de basquete que foi campeão paulista. Neste mesmo ano, foi convocado pela seleção de São Paulo para disputar o Campeonato Brasileiro, em Salvador-BA. Na oportunidade, a equipe foi vice-campeã no basquete e campeã brasileira em lance livre. Em seguida, foi convocado pela Seleção Brasileira para o Pan-Americano de Buenos Aires, mas pediu dispensa por motivos particulares. Em 1952, chegou a ser cogitado para integrar a Seleção Brasileira na Olimpíada de Helsink, Finlândia.

Ainda em 1953, Geraldo foi remanejado para Recife pelo Grupo Atlântica de Seguros, que havia assumido representações da empresa onde trabalhava. Lá, permaneceu por quase sete anos como responsável pela região Nordeste.

Brasil Geraldo sempre esteve envolvido em organizações de corretores de seguros. Em 1954,



Brasil Geraldo

fundou o Clube da Bolinha de Recife, que realiza reuniões mensais com gerentes locais de seguradoras. Em 1958, participou diretamente da criação do Sincor-PE, onde indicou o primeiro presidente e assumiu a coordenação da comissão de Seguros Incêndio e Lucros Cessantes.

Paralelamente, não deixou o basquete. Em 1953, foi campeão pernambucano pelo Clube Náutico Capibaribe. No mesmo ano, disputou outros campeonatos e foi designado diretor do departamento de basquete do clube. Em 1955, disputou, representando Pernambuco, o campeonato Brasileiro. No ano seguinte, foi fundador e primeiro presidente da Federação Pernambucana de Basquete. Também inaugurou ginásios de esportes em Alagoas e no Rio Grande do Norte juntamente com os respectivos governadores. “O basquete me abriu portas e me possibilitou estar em meio a pessoas da alta sociedade”, frisa.

“ O mercado de seguros foi meu segundo amor, depois do basquete

Em 1959, retornou a São Paulo e neste ano foi novamente homenageado pelo Náutico, recebendo placa e destaque em uma página do livro “O basquete no Náutico”. Em São Paulo, encerrou sua carreira na modalidade e, com o tempo, passou a se dedicar ao futebol e, mais recentemente, ao bocha e tamboréu.

Em 1960 fundou a Dillon, sua primeira corretora. Hoje, a empresa possui outro nome: a Goodwork, que comanda ao lado de sua sócia Maria Rosa Morandi. Brasil Geraldo exerceu cargos de diretor do Sincor-SP, chegando à vice-presidente na gestão de Petr Purm (1976 a 1980). Participou da compra da primeira sede própria do Sindicato e deu início ao Jornal dos Corretores de Seguros, juntamente com outros 24 fundadores do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo.

Hoje, aos 81 anos de idade, se encontra em seu terceiro casamento. Possui sete filhos, 12 netos e um bisneto, Brasil Geraldo continua exercendo a profissão. Entretanto, lamenta a situação atual da atividade: “Fico triste pela promiscuidade profissional provocada por grupos poderosos que põem em cheque a condição de corretor independente”.

Você, corretor de seguros que tem uma trajetória profissional interessante, escreva para jcs@sincorsp.org.br. Queremos conhecer sua história!

II Torneio dos Campeões: confraternização e responsabilidade social



O II Torneio dos Campeões, atividade esportiva organizada pelo Sincor-SP, será realizado este ano durante o mês de agosto e as inscrições deverão se encerrar já em julho. Diferentemente da edição passada, quando cada equipe da competição foi formada por uma corretora de seguros, desta vez os times serão integrados por membros das regionais do Sindicato. O objetivo é obter uma confraternização ainda maior. Nesta versão do torneio foram incluídas as modalidades de futebol society, truco e corrida – escolhidas por pesquisa junto aos associados.

As eliminatórias de futebol e truco acontecerão no dia 1º de agosto em seis cidades (chamadas de “sedes”). Os times serão compostos por corretores de seguros locais e das regiões circunvizinhas:

- 1) Sede Capital: + Norte, Sul, Leste, Oeste, Central, Santos, ABCDMR, Guarulhos, Mogi das Cruzes, São José Campos, Taubaté e Osasco;
- 2) Sede Campinas: + Sorocaba, Jundiaí, Piracicaba, São João da Boa Vista e São Carlos;
- 3) Sede Ribeirão Preto: + Franca e Barretos;
- 4) Sede Presidente Prudente: + Assis e Adamantina;
- 5) Sede São José do Rio Preto: + Araçatuba;
- 6) Sede Bauru: + Araraquara e Marília.

As finais de futebol e truco acontecerão na capital, dia 15 de agosto, quando também acontecerão a corrida e as premiações das equipes e torcidas.

Podem participar corretores associados, além de filhos, cônjuges e funcionários (desde que comprovado). Não serão admitidos atletas federados. Os valores são de R\$ 200 por equipe de futebol (12 a 16 pessoas), R\$ 30 por dupla de truco e R\$ 10 por participante da corrida (caso a pessoa participe de outra modalidade, não precisará pagar esta). A arrecadação visa custear o evento e projetos sociais do Sincor-SP.

“É uma excelente oportunidade para o corretor de seguros colocar em prática seu espírito esportivo e de agente do bem estar social”, diz Alexandre M. Camillo, 2º vice-presidente do Sincor-SP e coordenador da Comissão Social.



Porto Seguro Serviços.
Mais do que trabalho em equipe,
sinônimo de tranquilidade para
o condomínio e os seus clientes.

Além da prestação de serviços essenciais ao condomínio, incluindo seguranças*, porteiros e zeladores, o Porto Seguro Serviços oferece manutenções periódicas e um exclusivo Programa de Relacionamento, que garante reparos emergenciais gratuitos aos apartamentos e permite ao condomínio acumular pontos e trocar por mais serviços e vantagens.

É garantia de mais comodidade para os seus clientes e bons negócios para você.

Para mais informações, ligue
(11) 3366-3240 - Gde. São Paulo,
4004-2600 - demais localidades
ou consulte seu produtor.

www.portoseguro.com/servicos

*Serviço prestado por empresas parceiras.
Informações reduzidas. | Consulte as Condições Gerais. | CNPJ: 09.436.686/0001-32.



Seguro Garantia e Fiança Locatícia apresentam oportunidades importantes

Basta investir em conhecimento e especialização

O mercado de seguros, cujos negócios estão mais concentrados nos segmentos de Automóvel e Vida, também apresenta oportunidades importantes em áreas menos disputadas. O Seguro Garantia e a Fiança Locatícia, por exemplo, compreendem dois setores em expansão e que vêm oferecendo possibilidades de crescimento para o corretor disposto a investir em conhecimento e especialização.

Ainda pouco conhecido, o Seguro Garantia tem por objetivo garantir o cumprimento de obrigações contratuais, seja construir, fabricar, fornecer ou prestar serviços. A modalidade qualifica as empresas quanto as suas condições de cumprir os objetivos de licitações nas quais pretendem ingressar, no âmbito público ou privado. Essa área do seguro se difere das demais pelo nível de especialização requerida dos corretores. Por isso, seguradoras especializadas no ramo normalmente promovem programas de capacitação e reciclagem. As companhias com sucursais regionais, em particular, podem ainda contribuir para preparar o corretor no aproveitamento de oportunidades específicas em determinadas localidades.

Em grande parte, o segmento de Seguro Garantia vem crescendo porque a crise financeira mundial diminuiu a oferta de créditos, o que provocou drástica redução na demanda pela carta de fiança bancária, a principal concorrente dos produtos da área. Este fato deflagrou uma migração de clientes das instituições financeiras para o setor de seguros. Com isso, uma parte significativa do mercado vem descobrindo as vantagens do Seguro Garantia sobre o produto rival. “Ele não toma o limite de crédito dos clientes, possui taxas mais competitivas e deixa a linha bancária disponível para girar no dia a dia, entre outras diferenças”, diz Carlos Roberto Fargetti, diretor comercial da J. Malucelli Seguradora.

Com bons conhecimentos e treinamento, o corretor pode operar nas mais diversas modalidades da carteira, tais como Garantia do Licitante, Executante Construtor, Fornecedor e Prestador de Serviço. Há também alguns nichos interessantes que exigem conhecimentos mais específicos: Concessões Públicas, Setor Energético, Aduaneira, Completion e Judicial.

Fiança Locatícia

Tal qual o Garantia, o seguro de Fiança Locatícia também garante o cumprimento de um contrato. Mas ele está relacionado especificamente com a locação de imóveis. O seguro garante ao locador o pagamento dos aluguéis e encargos vencidos e não pagos pelo locatário. As coberturas podem ainda compreender danos ao imóvel, multas contratuais e despesas judiciais decorrentes de uma eventual ação de despejo ou cobrança. Esse segmento, relativamente novo no Brasil, também se encontra em expansão, em função da progressiva sofisticação do mercado imobiliário, que vem valorizando as oportunidades de reduzir riscos e custos, dentro de um cenário cada vez mais competitivo.

O seguro de Fiança Locatícia também se caracteriza pela praticidade, uma vez que substitui a exigência dos tradicionais fiadores e avalistas, bem como a necessidade de caução nos contratos de locação. A ferramenta, com isso, atende necessidades de todos os envolvidos no negócio: proprietários, inquilinos e administradoras de imóveis.

“O seguro, contudo, se encontra ainda nas mãos das imobiliárias, que determinam com qual corretor de seguros a contratação deve ser feita”,

diz Mauro Antonio Laranja, corretor de seguros da Dimensional, membro do conselho fiscal e assistente da comissão Contra Venda Casada do Sincor-SP além de mentor do Clube do Corretores de Seguros de São José do Rio Preto. Buscando minimizar esse problema, Mauro dá as dicas: “A imobiliária tem que ter esse produto para oferecer, vindo de um corretor de seguros que, por sua vez, precisa se especializar no setor”. Segundo ele, o profissional deve conhecer bem aspectos como condições gerais, normas de operação e procedimentos. “Além disso, precisa saber quais coberturas devem ser contratadas e quais devem ser ofertadas para não prejudicar o proprietário do imóvel. Por isso, é aconselhável que se mantenha em constante reciclagem”.

Conforme Mauro Laranja, a imobiliária deve conhecer o corretor e saber se ele domina o produto que está comercializando. Precisa ainda detalhar e conferir as coberturas contratadas e acompanhar o vencimento da apólice para evitar a interrupção da proteção, além de comunicar eventuais sinistros dentro dos prazos estabelecidos. E, como informa o departamento jurídico do Creci-SP, “jamais obrigar que o seguro seja feito exclusivamente com um corretor ligado à imobiliária, para não caracterizar venda casada, uma prática ilegal e abusiva que fere o Código de Defesa do Consumidor, passível de punição pelo Creci”.



Comissão feminina tem novas reuniões com seguradoras



Chubb Seguros recebe a Comissão Feminina

Dando prosseguimento ao trabalho de analisar os produtos de seguros oferecidos às mulheres, a Comissão Feminina do Sincor-SP visitou a Chubb Seguros no dia 18 de junho. O grupo, acompanhado de Cássia Maria Del Papa, 1ª diretora secretária do Sindicato, foi recebido por Acácio Queiroz, presidente da companhia, e sua equipe. Acácio aproveitou a ocasião para elogiar a atuação do Sincor-SP e do presidente Leoncio Arruda no mercado de seguros. “Nunca fizemos parceria com banco, queremos trabalhar somente com o corretor de seguros” afirmou ele.

Durante o encontro, a Chubb apresentou seus produtos voltados ao público feminino, principalmente nas carteiras de auto e residencial. A equipe explicou que muitos tipos de seguros são desenvolvidos pensando na mulher, mas que várias vezes esses benefícios são estendidos para os outros segurados devido ao grande interesse pelas comodidades oferecidas. De acordo com o presidente da seguradora, essa atitude visa não discriminar homens nem mulheres. A equipe da Chubb se colocou à disposição da coordenadora Edna Rubello, em nome da comissão, para realizar cafés da manhã e discutir mais sobre o tema.

Outro encontro realizado visou dar continuidade ao relacionamento do grupo com a SulAmérica Seguros. No dia 1º de julho reuniram-se na sede do Sincor-SP os representantes da seguradora, Fábio Aguiar, gerente de produtos e Helton de Oliveira Pinto, gerente de suporte comercial e a Comissão Feminina, acompanhada pelo assessor técnico Marcos Pummer. Os seguradores ouviram as sugestões das integrantes da comissão para desenvolvimento de um novo produto, e comprometeram-se a examinar a viabilidade das ideias.



Comissão Feminina recebe executivos da SulAmérica



Sincor-SP prepara Forum de Riscos de Engenharia

O Sincor-SP está organizando para outubro o Fórum de Riscos de Engenharia, cuja principal proposta será incentivar os pequenos e médios corretores de seguros a explorarem as crescentes oportunidades do ramo. Os primeiros entendimentos em prol da iniciativa ocorreram no dia 14 de julho, na sede do Sindicato, com as presenças do presidente Leoncio de Arruda, da assessoria técnica de Marcos Pummer e dos integrantes da comissão que cuida dos assuntos relacionados à área. As seguradoras Allianz, Marítima e Tokio Marine, que participarão do Fórum, também compareceram ao encontro.

Em 2008, o seguro de riscos de engenharia faturou quase R\$ 400 milhões, observando expansão de 182% nos últimos 5 anos. O crescimento equivale ao dobro da expansão observada no setor de seguros como um todo (sem VGBL), que variou aproximadamente 90% no período.

No momento, o nicho de riscos de engenharia apresenta oportunidades como os grandes investimentos nas áreas de construção civil e de infraestrutura, em virtude da Copa do Mundo de 2014. Um outro fator importante é que este seguro está se tornando mais conhecido e cada vez mais exigido pelos contratantes de obras.

A Comissão de Riscos de Engenharia do Sincor-SP é constituída por Alberto Dabus (coordenador), Antonio Augusto M. de Andrade, Cláudio Massami Oskata, James Kawano e Reinaldo Henrique Fernandez Simões.



Reunião para organização do evento

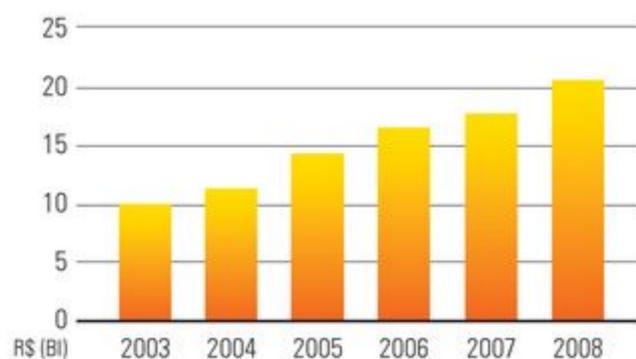
Perfil do mercado de SEGUROS DE AUTOMÓVEL e dicas para o corretor

É sabido que brasileiro ama carro. Esse é o bem que ele primeiro pensa em proteger, antes mesmo de sua residência ou de sua vida. No setor, quando pensamos em proteger um automóvel, logo consideramos proteger as vidas que estão envolvidas com um carro que, por sua vez, está exposto a toda sorte de acidentes e danos. Os seguros de veículos no Brasil abrangem os seguintes produtos: o seguro automóvel, o Responsabilidade Civil Facultativa, o Acidentes Pessoais para passageiros de veículos e o seguro obrigatório DPVAT.

A Comissão Automóvel do Sincor-SP fez um amplo estudo sobre o segmento e traçou um perfil econômico com o objetivo de auxiliar o trabalho do corretor. De acordo com o levantamento, a área de auto compõe o principal ramo do mercado brasileiro de seguros, sendo também o mais tradicional na carteira dos corretores. Em 2008, alcançou a receita de R\$ 20 bilhões (considerando também o seguro obrigatório DPVAT). Em relação ao ano de 2003, a variação chegou a quase 100%.

Receita

FATURAMENTO - SEGURO AUTOMÓVEL



Produtos

A cobertura básica do Seguro de Automóvel (usualmente contra colisão, roubo, furto e incêndio) compreende a maior receita deste segmento, representando 59% do faturamento. Já o Seguro de Responsabilidade Civil Facultativa, que oferece proteção contra danos materiais e pessoais, representa 15% do faturamento do ramo. O Seguro de Acidentes Pessoais para passageiros de veículos participa com 1% do faturamento do ramo. Por fim, o Seguro DPVAT, conhecido também como seguro obrigatório, cobre qualquer vítima no trânsito e, em 2008, ele representou 24% do faturamento do ramo, com quase R\$ 5 bilhões de receita.

Seguro de automóvel

Na prática, aproximadamente 20 seguradoras brasileiras atuam de forma mais intensa no mercado de seguro de automóvel. Essa variedade de companhias torna o setor competitivo e oferece

boas opções para o corretor de seguros.

A taxa de resseguro dos prêmios é baixa. Em geral, com algumas exceções específicas, as seguradoras assumem quase todo o risco. Historicamente, a taxa média de sinistralidade tem ficado em torno de 65% a 70%.

PRINCIPAIS SEGURADORAS (Dados de 2008)

GRUPOS	Receita (R\$ Mi)	Part. %
1 Porto Seguro	3.105	20,2%
2 SulAmerica	2.347	15,3%
3 Bradesco	2.066	13,5%
4 Itaú-Unibanco	1.519	9,9%
5 Mapfre	1.232	8,0%
6 Liberty	1.050	6,8%
7 HDI	859	5,6%
8 Allianz	731	4,8%
9 Tokio Marine	715	4,7%
10 Marítima	433	2,8%
11 Zurich	203	1,3%
12 Chubb	202	1,3%
13 Alfa	202	1,3%
14 Nobre	127	0,8%
15 Confiança	122	0,8%
16 Generali	92	0,6%
17 Yasuda	90	0,6%
18 Mitsui	81	0,5%
19 Banestes	48	0,3%
20 RSA	37	0,2%
Demais	86	0,6%
Total Parcial	15.348	100,0%
DPVAT	4.782	
Total Final	20.129	

TIPOS DE PRODUTOS E RECEITA (Dados de 2008)

RAMOS	Receita (R\$ Bi)	Comp. %
Automóvel	11,9	59%
DPVAT	4,8	24%
Resp. Civil Facultativa	3,1	15%
Acidentes Pessoais de Passageiros	0,3	1%
Demais	0,1	0%
Total	20,2	100,0%

10 DICAS IMPORTANTES

A Comissão Automóvel do Sindicato é composta pelos corretores de seguros Maria Aparecida Bianchi e Gouveia (coordenadora), Antonio Carlos de Souza Dias, Carlos Alberto da Silva e Sheila Maria Dias Murian. A equipe, que trabalhou o estudo juntamente com o consultor e economista Francisco Galiza, relacionou 10 dicas importantes:

- 1)** O corretor deve obter a assinatura do segurado em proposta e perfil em todos os casos, mesmos em endossos (aditamentos), ainda que esteja utilizando e-mail ou fax. Com isso atende à Susep e ao Código de Defesa do Consumidor.
- 2)** Quando houver instalação de rastreador prevista na proposta, o corretor deverá fazer contato com o segurado dez dias após a contratação para confirmar se a seguradora instalou de fato o aparelho.
- 3)** Em casos de indenização integral, o profissional deve protocolar na seguradora os documentos que constam nas condições contratuais da apólice, mesmo antes da solicitação da companhia, dando assim início à contagem do prazo para o reembolso, evitando futuros aborrecimentos.
- 4)** Atenção às seguradoras que consideram o CEP da residência do segurado para taxação do risco (e não o CEP de pernoite do veículo).
- 5)** Observar as mudanças e as sutilezas das perguntas do perfil. Recentemente, uma seguradora mudou a pergunta "Existem filhos ou enteados entre 18-25 anos que poderão dirigir o veículo segurado?" para "Quer cobertura para qualquer condutor entre 18-25 anos?".
- 6)** Algumas seguradoras negam a indenização se o segurado estiver com a CNH vencida. Mesmo que estes consigam renová-la após a data do sinistro.
- 7)** Atenção para as seguradoras que não indenizam se o documento do veículo não estiver em nome do segurado. Ou se o veículo for financiado através de leasing, e esta informação não for assinalada na proposta de seguro.
- 8)** O corretor de seguros deve conhecer as Condições Gerais e Condições de Comercialização de todas as seguradoras com que trabalha, tomando cuidado especial com as exclusões.
- 9)** O corretor de seguros deve conhecer as principais circulares da Susep que regulamentam e normatizam o seguro de automóvel: Circulares 251/04 e 326/06: Aceitação da Proposta e Início de Vigência; Circulares 256/04 (inclusive anexo), 270/04, 278/04 e 369/08: Condições Contratuais e Circular 269/04: Operações de Contratos de Seguros.
- 10)** Formalizar reclamação ao Disque Sincor em qualquer situação que coloque o segurado ou o corretor em situação de prejuízo.

Propagandas feitas por corretores de seguros

As propagandas utilizadas pelos corretores de seguros com objetivo de chamar a atenção dos consumidores também têm chamado a atenção em nosso Sindicato em virtude da forma de abordagem, que visa conquistar a simpatia do cliente desconsiderando qualquer padrão ético.

Atrair o interesse dos clientes, prometendo a eles negócios com supervantagens, coberturas de qualquer preço, garantia de franquias, concessão de bônus e exposição da própria remuneração (comissão de corretagem), desvaloriza a figura do profissional corretor de seguros, manipula a opinião do cliente e desarmoniza a classe.

Propagandas ou mensagens eletrônicas podem ser criadas sim, mas observando e respeitando todos os lados do negócio, seja do consumidor, com a transparência das informações e dos parâmetros que resultaram naquele valor de prêmio, seja da seguradora, com atenção aos critérios de aceitação e enquadramento dos riscos.

Observamos que nossos colegas de profissão enfrentam diariamente concorrências predatórias e, na maioria das vezes, desleais, vindas principalmente dos grandes pontos comerciais os quais tentamos combater.

Na medida em que tomamos conhecimento dessas ações atuamos nas recomendações para que aquela empresa entenda o quanto está desarmonizando e prejudicando o seu parceiro de profissão, sem contar na responsabilidade perante as informações e atendimento ao segurado.

Não faça parte do grupo de quem só tem a intenção de vender seguro. Seja um profissional acima de todas as expectativas! Respeite o seu cliente, preocupe-se com a qualidade dos serviços prestados e mantenha o equilíbrio das relações com seus colegas de profissão.

Todas essas orientações estão consolidadas nas boas práticas constantes do Código de Ética Profissional dos Corretores de Seguros, o qual vem sendo divulgado por este Sindicato e Fenacor. O objetivo é projetar nossos corretores aos mais altos níveis de qualidade de serviços e credibilidade nas intermediações dos contratos de seguros.

Lembramos que o Código de Ética dos Corretores de Seguros continua à disposição para adesão, que pode ser feita no site www.sincorsp.org.br, clicando na opção "Código de Ética – Adesão".

Conselho de Ética do Sincor-SP

Para contatar o Conselho de Ética:

Tels.: (11) 3188-5023 e 0800-11-4999 / Fax: (11) 3107-0149 /
Email: etica@sincorsp.org.br

A nova Internet como uma ferramenta poderosa no dia a dia de seguros



Diego Monteiro

Formado em Ciência da Computação pela Unip. Foi co-criador da rede social Via6 e atualmente é consultor em Web 2.0 da Direct Labs, além de manter os blogs www.peoplebased.net sobre negócios e www.diegomonteiro.com sobre mídias sociais.

Diz o ditado popular que “a propaganda é a alma do negócio”. No ramo de seguros não é diferente. Ter cada vez mais clientes é o desafio de todo profissional, porém a publicidade tradicional com inserções na mídia está cada vez com menor retorno e também é pouco acessível para a maior parte das organizações.

No entanto, estamos em um mundo em que veículos como TV, jornais, revistas e outdoors estão deixando de fazer parte de nosso dia a dia. Em contrapartida, a Internet se torna quase sempre presente em nossas atividades, principalmente, através de sites como blogs, Orkut e Youtube. São ferramentas que se assemelham aos grandes portais, mas que estão sendo denominadas como mídia social, onde os próprios usuários criam conteúdos. Isso quer dizer que a comunicação não é de um para muitos, pois todos podem participar e contribuir.

Julgar essas ferramentas como uma mera brincadeira de adolescentes é subestimar o seu poder. Quem nunca resolveu dúvidas de conhe-

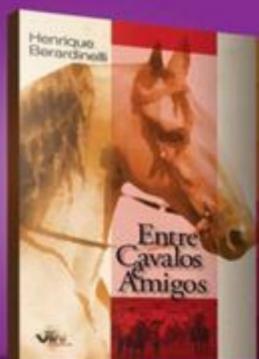
cimento na Wikipedia, uma enciclopédia mantida colaborativamente? Ou mesmo no Orkut encontrou uma comunidade para tirar a dúvida de qual carro comprar? Por termos mais de 90% dos internautas acessando redes sociais segundo o Ibope, é praticamente impossível que os clientes de nossas empresas não estejam usando essa mídia.

Agora, a grande questão é: como anunciar nesses locais? Alguns desses sites até permitem inserções de banner, porém além de ser caro é pouco efetivo. O que realmente dá resultado nas mídias sociais é gerar conteúdo e relacionamento. Ou seja, nas redes sociais há milhares de pessoas procurando alguém para tirar suas dúvidas de como comprar um seguro. Assim, a criação de um perfil para interagir com essas pessoas, ajudá-las em suas dúvidas sobre o tema e também fornecer conteúdo pode ser um poderoso gerador de leads, ou seja, de contatos de clientes ativos e potenciais.

Já há milhares de empresas se aproveitando de tal estratégia. O maior exemplo foi visto nas últimas eleições norte-americanas, onde o candidato à presidência Barack Obama utilizou um Twitter próprio com mais de 130 mil pessoas, e um perfil na comunidade virtual Facebook (equivalente ao Orkut para os americanos), onde possuía 2,4 milhões de “amigos”. Desta forma, ele usou as redes sociais como uma mídia gratuita (tirando evidentemente as horas dedicadas pela sua equipe para alimentá-las). Esse foi um fator chave que proporcionou o primeiro presidente negro para os Estados Unidos.

10 DICAS SOBRE COMUNIDADES DIGITAIS

- 1 Escolha uma comunidade para ter um perfil dedicado exclusivamente a se relacionar com quem tem dúvidas na sua área.
- 2 As grandes comunidades muitas vezes podem não ser as melhores dependendo do tipo de interação desejada. Existem comunidades de nicho profissional como o LinkedIn e a Via6 que, mesmo sendo menores que o Orkut, podem reunir mais pessoas interessantes.
- 3 Mantenha um blog sobre seguros, apesar de os poucos acessos no início gerar desânimo. Blog é uma estratégia de médio prazo mesmo.
- 4 Se relacione. Ao criar um blog troque links com outros blogs e deixe comentários neles. No Orkut ou LinkedIn adicione pessoas que está conversando nos fóruns.
- 5 É para se relacionar, mas sem excessos para não virar SPAM. Isso é: não adicionar pessoas sem permissão ou abertura prévia para isso.
- 6 Pense na qualidade e não na quantidade. Não pense em ter milhões de acessos, mas sim em centenas dentro de seu público-alvo.
- 7 Crie materiais em formato de PowerPoint e PDF. Eles podem ser compartilhados na web pelo SlideShare e o Scribd.
- 8 Notifique as coisas importantes que você fez no Wikipédia. Ao defender uma tese acadêmica, por exemplo, adicione nesse site parte do trabalho citando você como fonte.
- 9 Seja verdadeiro! Nunca crie perfil falso.
- 10 Crie uma rotina diária de 30 minutos para cuidar de suas ações nas redes sociais e manter seus perfis atualizados.



ENTRE CAVALOS E AMIGOS

Henrique Berardinelli, corretor de seguros e superintendente comercial da Escola Nacional de Seguros – Funenseg, é autor do livro que trata do amor aos cavalos

O menino Henrique Berardinelli sonhava em ser fazendeiro, apesar de morar no Rio de Janeiro, a três quadras da praia de Copacabana. O motivo: sua paixão por cavalos, despertada assim que aos oito anos ganhou e montou o seu primeiro animal, o Pirulito, em Teresópolis.

Com base em uma cavalgada solitária que durou cinco dias no interior do sul de Minas Gerais, Henrique conta uma história de amor e dedicação ao cavalo da raça Campolina. Trata-se de um sentimento que começou muito cedo e que só fez crescer com o passar dos tempos. “Descobri que, através desse hobby, nos últimos 28 anos fiz inúmeros e bons amigos, conheci lugares belís-

simos e me mantive mais jovem”, celebra o autor.

Com uma narrativa leve, inspirada e criativa, o livro mostra o encantamento de um homem pelo cavalo e traz à tona observações sobre o cotidiano, a natureza, os animais, crenças, culturas, enfim, um verdadeiro caldeirão de sentimentos.

No final da obra, o leitor encontra um Guia Prático, criado pelo autor, para quem tem ou deseja criar cavalos. São dicas que ajudam a lidar com o animal, além de conselhos sobre como adquirir e vender.

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

“TI Verde” permite otimizar sistemas para garantir a sustentabilidade

“TI Verde” é o novo termo em destaque nas empresas quando o assunto é meio ambiente. As soluções verdes – ou a Green IT, como é chamada em inglês – são meios eficientes de manter a empresa competitiva, aliando uma postura de sustentabilidade e responsabilidade sócio-ambiental. Segundo uma pesquisa recente realizada pela IBM com mais de mil executivos de 12 países, cerca de 50% das companhias em todo o mundo já implantaram algum tipo de medição de consumo de energia para infraestruturas de TI. No Brasil, este índice já alcança 66% das organizações, o que torna o País um dos mais preocupados quando o assunto é o consumo de eletricidade.

Entre várias soluções que vêm sendo implementadas pelas empresas, estão a terceirização de processos e a virtualização de servidores, que permite a multiplicação de uma máquina real em várias virtuais. Medidas como essas podem reduzir em cerca de 40% o consumo de energia das empresas. Na área de seguros, por exemplo, existe uma tendência visível de emitir apólices assinadas eletronicamente, o que pode evitar o consumo exagerado de papel entre seguradoras, corretores e clientes.

Hoje, muitas empresas desenvolvem ferramentas e softwares aplicativos mais eficientes. É o caso do sistema DexTotal, oferecido pela multinacional de TI DexBrasil às operadoras de saúde. Este sistema possibilita agilidade e garante mais qualidade ao processo de gestão como um todo, uma vez que permite mais consistência dos dados, elimina falhas de inserção e validação das informações, além de personalizar os procedimentos.

Sérgio Monaco, diretor de marketing e vendas da DexBrasil, diz que a empresa procura desenvolver soluções que utilizam a Internet como meio de agilizar processos e eliminar “retrabalhos”. O ambiente web possibilita ainda agendar pagamento eletrônico, economizando trabalho,

papel e árvores. “Se levarmos em consideração que uma seguradora de porte médio emite cerca de 4 mil apólices por mês, a redução média mensal no consumo de papel será de aproximadamente 100 mil folhas ou 500 quilos de papel,” informa Monaco. Para se ter uma idéia de quanto isso representa, estudos indicam que para produzir uma tonelada de papéis novos são necessárias, em média, 22 árvores, 10 mil litros de água e 5 MW/hora de energia.

De acordo com Maurício Ghetler, diretor de Marketing da I4PRO, empresa especializada em TI para seguradoras, algumas tecnologias de otimização de processos ainda dependem de uma utilização efetiva por parte do cliente. “Apesar de oferecermos a emissão de apólices assinadas digitalmente, uma seguradora pode usar isso apenas pontualmente”, explica.

Conforme a DexBrasil, os sistemas de gestão de planos de saúde podem conectar a operadora aos envolvidos no processo (prestadores de serviços, médicos, corretores de seguros e clientes dos planos), permitindo que as informações sejam acessadas por todos os autorizados via extranet e

internet. “O corretor de seguros, por exemplo, terá os sistemas atualizados de forma on-line, para saber, entre outras informações, como andam suas vendas e clientes”, acrescenta Monaco.

No caso da I4PRO, a economia de papel também pode ser atingida através da interface de diferentes produtos como modelos de apresentação de consultas, relatórios e a geração de documentos assinados digitalmente. A menor necessidade de armazenar dados corporativos e a utilização inteligente de recursos de TI são outras medidas que visam contribuir com o meio ambiente.

“Investir em soluções para a redução no consumo de energia é fundamental, não apenas porque esses gastos retornam com a economia gerada, mas porque a sustentabilidade e a produtividade andam de mãos dadas”, frisa Ghetler.



Barretos entrega mais uma Padaria e realiza Encor

No dia 10 de junho, Barretos entregou mais uma Padaria Agente do Bem Estar Social. A beneficiada desta vez foi a entidade Associação Missionária Maria Peregrina, da cidade de Guairá-SP. Estiveram presentes e representando a classe dos corretores de seguros André Mendes Camillo, diretor regional, Rodrigo Otávio Mendes, coordenador social da regional, e Carlos Alberto Vilaça, corretor de seguros. A Padaria vai diversificar os alimentos fornecidos aos alunos e será instrumento de qualificação culinária para seus familiares. A instituição pretende desenvolver projetos para venda de panetones, biscoitos e roscas, como fonte de renda.



A regional também realizou no mês de junho o seu Encor. O evento ocorreu dia 24, durante um almoço no Barretos Country Hotel e contou com a presença de representantes da Itaú-Unibanco. Na oportunidade, foi discutida a reunião entre a diretoria executiva e a regional do Sindicato que ocorreu em Barretos em maio, além dos próximos eventos regionais: curso a respeito de tributos e jogo de futebol com corretores e seguradores, entre outros.

Zona Oeste faz entrega de Padaria durante Encor



O Encor da Zona Oeste foi realizado no dia 16 de junho, no restaurante Espeto da Villa, e contou com a presença de 85 participantes. O diretor regional, Lacir Marcondes de Mello, abriu o evento com mensagem do presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda. Posteriormente, informou sobre o início do cadastramento para pessoas jurídicas. Em seguida, houve uma palestra do corretor de seguros Pedro Barbato Filho, que explanou sobre o relacionamento de corretores de seguros com clientes. Durante a reunião, o diretor regional e o assistente da Comissão Social Jurandir Lopes Junior fizeram a entrega simbólica de uma Padaria Agente do Bem Estar Social para a Associação dos Excepcionais São Domingos Sávio, representada pela presidente Dirce da Silva Di Iório.

Ribeirão Preto promove curso sobre Responsabilidade Civil



Os corretores de seguros de Ribeirão Preto e região tiveram a oportunidade de se atualizar e reciclar profissionalmente nos dias 26 e 27 de junho através do curso sobre Responsabilidade Civil Geral, oferecido pela regional do Sincor-SP na cidade, representada pelo diretor regional Pedro Antonio Lopes. O docente Julio Cesar Benzoni falou aos participantes sobre as melhores formas de transferência de riscos, tendo em vista a preocupação das empresas com os danos causados a terceiros, oriundos de suas atividades e/ou produtos, bem como, os danos eventualmente causados por seus funcionários e colaboradores.

Sorocaba entrega Padaria Agente do Bem Estar Social



Durante o Encor de Sorocaba, realizado no dia 05 de junho, o diretor regional Gilson Domingues de Moraes Filho, junto com o representante da Comissão Social do Sindicato Jose Basilio Chamiço, fizeram a entrega de uma Padaria Agente do Bem Estar Social. A entidade beneficiada foi a Creche Lar do Amor, que, no evento, esteve representada por Josias Pedrosa de Campos, presidente, Geraldo Cesar Cerdeira, secretário e Luiz Fernando Carneiro Mendes, diretor.

Guarulhos promove evento tradicional de feijoada



O VI Feijão Amigo, feijoada tradicional dos corretores de seguros de Guarulhos, foi realizado no dia 06 de junho. O evento, que é apoiado pela regional de Guarulhos, representada pelo diretor regional Luiz Carlo Ruivo, foi organizado pela equipe da corretora de seguros Wanda Moraes e patrocinado pela Bradesco Seguros. Estiveram reunidos mais de 150 corretores de seguros e seus familiares, num total de mais de 300 participantes. Toda verba arrecadada com os convites será destinada às Padarias Agente do Bem Estar Social - foram doados 100 quilos de farinha para cada uma de trigo das entidades que haviam recebido uma Padaria: Ação Vida, AGAM (Assoc. Guarulhense de Amparo ao Menor), Brasil Vivo, S.O.S. Família Geraldo e Núcleo Beneficente Joana D'Arc. Representantes da Bradesco prestigiaram esta tradicional reunião, entre eles Salomar Antenor Osti, diretor regional e Rogério Reinaldo Turatti, gerente regional. Compareceram também ao evento o prefeito da cidade, Sebastião Almeida, o secretário de governo, Alencar Santana, e o vereador Eraldo Souza.

Taubaté realiza Encor com discussão sobre Seguro Rural



Taubaté realizou Encor no dia 14 de maio, com a participação de 26 corretores de seguros no Hotel Continental Inn. Na oportunidade, o diretor regional Francisco Sergio Casimiro falou

sobre os atendimentos do seguro DPVAT, informou sobre as ações da Comissão Contra Venda Casada do Sincor-SP e destacou ainda as vantagens da cooperativa de crédito dos corretores de seguros, a Credicor-SP. Houve manifestação dos participantes com relação aos problemas encontrados para adequarem suas empresas às normas do dissídio do Sindicato dos Securitários e as exigências para os contratos sociais das corretoras de seguros. No final, Julio Cesar S. Murat, coordenador da Comissão Seguro Rural do Sincor-SP, fez um breve relato das características e expectativas dessa carteira.

São José do Rio Preto realiza Encor e entrega Padaria



O Encor de São José do Rio Preto ocorreu no dia 04 de junho, no Avenimento Convenções e Eventos, com a presença de 45 corretores de seguros. Rafael Carvalho, diretor regional, exibiu uma mensagem do presidente do Sincor-SP em vídeo, falando sobre o relacionamento dos corretores com as companhias de seguros. Rafael informou o resultado da reunião ocorrida em 07 de maio entre diretores e gerentes regionais de companhias de seguros para falar sobre relacionamento e parceria seguradoras-corretores, benefícios e ações políticas do Sincor-SP.

O diretor regional afirmou que já iniciou parceria com as seguradoras, ao comunicar a agenda de compromissos anuais do Sincor-SP e da regional, para não coincidirem com os eventos das companhias nas mesmas datas. Também foi firmado acordo de que, quando houver uma reclamação de corretor de seguros contra uma seguradora, inter-

mediada pelo Sindicato, a empresa procurará solucionar imediatamente a questão.

No dia 10 de julho a regional entregou uma Padaria Agente do Bem Estar Social à entidade Lar dos Velinhos São Vicente de Paulo, em Fernandópolis. Os corretores de seguros Paulo Yoshiaki Tomonari e Mauri Carlos de Mattos, sócios-diretores da Extra Corretora de Seguros (na foto, os primeiros da esq./ dir.), fizeram a entrega a Armando Rossafa Garcia, presidente da entidade (à direita).

Zona Norte realiza Encor e recolhe donativos para entidade beneficente



A Zona Norte realizou dia 18 de junho mais um Encor. O evento ocorreu durante um jantar no Buffet Ville de France e contou com a participação de 125 corretores de seguros. Na ocasião, foi exibido o vídeo com a palavra do presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda. Em seguida, o diretor regional Carlos Lima abordou os seguintes assuntos: a Campanha do Agasalho, o recadastramento de corretores de seguros pessoa jurídica, a carteira de habilitação da Susep com certificação digital, os atendimentos prestados às vítimas e beneficiários do seguro DPVAT, o II Fórum de Benefícios, que acontecerá de 13 a 15 de novembro em Atibaia-SP e o XVI Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, que será realizado em outubro, em Florianópolis-SC. Na sequência, David do Nascimento, coordenador da Comissão de Vida, Capitalização e Previdência do Sincor-SP, falou sobre as áreas de vida e previdência privada. A regional também promoveu a arrecadação de alimentos não-perecíveis, que serão doados à Sociedade Beneficente Cônego Luiz, situada no bairro Vila Sabrina.

Clube de São Paulo recebe presidente da Fenacor e Funenseg



Leoncio de Arruda, Robert Bittar e Nilson Arello Barbosa no evento

O almoço de julho do Clube dos Corretores de Seguros aconteceu no dia 07, com a presença de associados, corretores de seguros convidados e seguradores. O evento, comandado pelo mentor do Clube Nilson Arello Barbosa, teve como destaque o comparecimento de Robert Bittar, presidente da Fenacor e da Escola Nacional de Seguros – Funenseg, que falou sobre as duas entidades.

Robert frisou avanços da Funenseg como a criação de um MBA sobre seguros, que conta apenas com a marca da instituição, sem parceria outras entidades de ensino. Ele destacou que a Funenseg tem um grande nome no mercado para bancar a iniciativa e, com isso, estabelecer pleno domínio do conteúdo programático do curso. “Assim é possível escolher o que realmente é mais importante para o setor, além de reduzir o custo do MBA”. Lembrou ainda que o mercado necessita de aprimoramento.

Para ele, o objetivo da escola não é qualificar mão-de-obra para as assessorias de seguros, mas fazer com que o mercado cresça como um todo: “é assim que funciona um setor sustentável”. Destacou que o mercado constituído pelos corretores de seguros não está saturado e sim concentrado nas mãos de poucos. “Acho que temos corretores de menos, a demanda é por mais e melhores profissionais”, disse.

Com relação à Fenacor, falou do trabalho em busca da inclusão dos corretores de seguros no Simples e da concorrência entre seguradoras. Sobre a criação do Conselho Federal dos Corretores de Seguros, ele disse acreditar que a Fenacor não conseguirá a sua implantação durante o governo do presidente Lula. “Não sairá nem o nosso conselho e nem de qualquer outra profissão”, disse. Explicou que a Susep tem o poder de delegar algum poder fiscalizatório à Fenacor, como um paliativo enquanto não é possível ter o conselho em definitivo. Após ouvirem Robert Bittar, os corretores de seguros começaram seus questionamentos.

Para Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, é preocupante mudar a legislação para possibilitar que a Fenacor tenha poder legal. “Cada vez que mexemos na lei, surgem várias ideias de políticos para alterar nossa profissão, como a extinção de comissão obrigatória”, observou. Para Bittar, é um risco que deve ser corrido.

Alexandre Camillo, 2º vice-presidente do Sincor-SP, afirmou que a equipe da Fenacor deveria se dedicar aos problemas que a categoria já tem, em vez de buscar paliativos, já que o Conselho Federal não será aprovado neste governo. Bittar respondeu que a Fenacor está fazendo outros projetos, mas ainda estão em segredo para não atrapalhar estratégias.

Boris Ber, diretor de marketing do Sincor-SP, disse não acreditar numa Fenacor forte sem a participação do Sincor-SP, de quem a Federação tem se afastado. Ele explica que o Sindicato já tentou parceria com a Federação para buscar o Supersimples e não deu certo. Bittar afirmou que a falta de respaldo não representa falta de vontade, mas de estrutura. Ele entende que a Federação precisa do Sincor-SP e, por isso, está trabalhando a aproximação. Citou, como exemplo, uma reunião noticiada no JCS de maio, com Leoncio de Arruda, na sede do Sindicato.

Cumprida a agenda de eventos no primeiro semestre

O Sincor-SP chegou ao final do primeiro semestre observando o cumprimento de uma intensa agenda de eventos voltados para o aprimoramento profissional, relacionamento e confraternização dos corretores de seguros:



Dia Internacional da Mulher

Com o tema “Toda Mulher é uma Estrela e Nasceu para Brilhar”, o tradicional evento do Sincor-SP em homenagem às corretoras de seguros reuniu 500 profissionais, na manhã de 6 de março, no Espaço Quatá.



XXVI Encontro dos Corretores de Seguros

No evento que aconteceu na cidade de Águas de Lindóia no final de semana de 3 e 5 de abril, foi registrada a presença de 1422 profissionais do mercado de seguros, sendo cerca de 1.100 corretores de seguros. Foram 12 apresentações em torno do tema “Crise e Oportunidades”.



1º Workshop Seguro no Brasil – Suas Leis e o Consumidor

O Ministério Público de São Paulo e a ESMP (Escola Superior do Ministério Público de São Paulo) em parceria com o Sincor-SP realizaram no dia 5 de junho um importante workshop. O evento apresentou aos promotores uma visão positiva das instituições do mercado de seguros e as leis ligadas ao segmento.



Fórum de Legislação dos Corretores de Seguros

Mais um evento para trazer informação e aprimoramento para o corretor de seguros, o Fórum de Legislação aconteceu no dia 18 de junho. É a matéria de capa deste JCS.

Para o segundo semestre estão pautados os seguintes eventos:

II Torneio dos Campeões

Eliminatórias no dia 1º de agosto e finais em 15 de agosto. Matéria na página 13.

Fórum de Riscos de Engenharia

Acontecerá em outubro, em dia a ser definido. Matéria na página 15.

II Fórum de Benefícios

A segunda edição do Fórum de Benefícios, com foco nos segmentos Saúde, Vida e Previdência acontecerá de 13 a 15 de novembro, no Hotel Bourbon Atibaia.

Festa de confraternização dos corretores de seguros

Tradicional evento para celebrar o final do ano, acontecerá no dia 11 de dezembro.

escada acima / escada abaixo

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

Instituto Brasileiro de Estudo e Defesa das Relações de Consumo (Ibedec) denuncia Caixa Econômica Federal por vincular a venda de seguros ao financiamento de imóveis

BB reclama na imprensa de não estar no ranking das principais seguradoras, feito pelo Sincor-SP. Na verdade está junto com a SulAmérica, seu braço em automóveis no mercado de seguros

Seguros no Brasil crescem 8,4% em cenário de declínio mundial

Chubb: preços diferenciados para seguros nas revendas de veículos

IRB-Brasil Re lança novos produtos voltados para o seguro de pessoas, dando mais opções para as seguradoras diluírem os riscos

Ausência de peças de reposição dos veículos em quase todas as marcas

Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) cresce 421%

Falta de ética das seguradoras: repasse integral para um novo corretor das negociações realizadas pelo profissional que intermedeia a apólice

Liberty Seguros S.A. CNPJ 01.550.141/0001-72. SUSEP da Seguradora 518-5

R A I



Segurança, tranquilidade e proteção: mostre para seus clientes que para a **Liberty**, responsabilidade significa muito mais.

Para o **Grupo Liberty**, oferecer serviços diferenciados e soluções sob medida é muito mais que levar benefícios aos seus clientes. É colocar segurança ao alcance de todos. **Essa é a nossa escolha, nossa responsabilidade.**

Procure sua filial **Liberty** ou ligue: **4004 5423**

Capitais e Regiões Metropolitanas

0800 709 5423 - Demais Localidades

www.libertyseguros.com.br

 **Liberty Seguros**

Uma empresa do grupo Liberty Mutual.

AUTO | CASA | VIDA

jogo rápido

Generali visita Sincor-SP



A Generali Seguros fez uma visita de cortesia ao Sincor-SP no dia 02 de julho. Na oportunidade, Mario Jorge Cruz (*na foto, à esq.*), diretor, e Federico Baraglio (*centro*), presidente, falaram ao presidente do Sincor-SP Leoncio de Arruda que a companhia continua interessada em adquirir seguradoras e neste ano irá fechar seu balanço com crescimento acima da média de mercado.

Comissão Jovem Corretor de Seguros tem reunião com secretário de Trabalho



A Comissão Jovem Corretor de Seguros do Sincor-SP participou no dia 15 de junho de reunião promovida pelo Fórum de Jovens pela Cidadania, com o secretário de Trabalho da Prefeitura Municipal de São Paulo Marcos Cintra Cavalcanti. Além do Sincor-SP, cuja comissão Jovem esteve representada pelo coordenador Paulo Jatene Bosisio e os integrantes Mario Junior, Alexandre Mantovani e Gustavo Mendonça por Marcos Cintra Cavalcanti, o evento contou com a participação de outras entidades, como Fiesp, Ciesp e Associação Comercial de São Paulo. O secretário explanou todas as possibilidades da parceria com as entidades.

Atenção! Recadastramento das Corretoras de Seguros (Pessoas Jurídicas)

De 1º de julho a 31 de dezembro de 2009 acontece o recadastramento obrigatório das corretoras pessoas jurídicas, conforme Circular 383/09 da Susep. Para efetuar o recadastramento, o imposto sindical anual da empresa deverá estar quitado de 2006 a 2009, observando a data da sua constituição social. Mais informações: www.sincorsp.org.br

Funenseg comemora, em São Paulo, 38 anos



A Escola Nacional de Seguros – Funenseg promoveu um evento no Hotel Renaissance, em São Paulo, na noite de 30 de junho para comemorar seus 38 anos de atividade. Robert Bittar (*foto*), presidente da entidade, falou sobre a importância e evolução da escola de seguros como principal do mercado e anunciou a aprovação do Curso Superior de Seguros e a aquisição de um edifício de 10 andares na R. Augusta que terá capacidade para 1.300 alunos por turno. O ex-ministro Mailson da Nóbrega apresentou a palestra “Perspectivas da Economia Brasileira”, sobre crise financeira mundial e seus reflexos na macroeconomia brasileira.

Sincor-SP fecha novo convênio para seguro odontológico



A OdontoEmpresa assinou no dia 06 de julho convênio com o Sincor-SP para que todos os corretores de seguros possam contratar seguros odontológicos ao custo de R\$ 8, em débito automático em conta, sejam individuais ou empresariais. Representando o Sincor-SP estiveram o presidente Leoncio de Arruda, o diretor Adevaldo Calegari e o coordenador da Comissão benefícios Francisco Chiomento, representando a OdontoEmpresa o diretor Sérgio Castro e o superintendente comercial Eliseu Santos.

Grupo Allianz é 20ª maior empresa do mundo segundo a revista Fortune

A tradicional lista de 500 maiores do mundo, elaborada pela revista americana Fortune traz o Grupo Allianz na 20ª posição em 2009. As empresas são classificadas de acordo com a receita registrada. Em comparação com o ano passado, a Allianz subiu duas posições e aparece na frente de grandes empresas como Carrefour, Nestlé, Procter & Gamble, BMW, Sony, Nokia, Coca-Cola, McDonald's, Google e Nike. Para consultar o ranking completo, acesse http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2009/full_list/index.html

Tokio Marine celebra 50 anos no Brasil



A Tokio Marine Seguradora celebrou 50 anos de atuação no Brasil com um evento em São Paulo, no dia 13 de julho, no buffet Rosa Rosarum. O país é a terceira maior operação da empresa fora do Japão. As expectativas para a operação brasileira são as melhores graças à economia e ao mercado segurador brasileiro, que apresenta grande potencial de expansão. Para o Shuzo Sumi (*na foto, à esq.*), presidente da Tokio Marine Mundial, que veio pela primeira vez ao Brasil por conta do evento, será fundamental fortalecer a parceria com os corretores de seguros e assessorias para alcançar todas as metas propostas à empresa. No evento, 160 corretores de todo o Brasil foram homenageados pela empresa, de acordo com Akira Harashima (*à dir.*), presidente da Tokio Marine no Brasil, como gratidão aos profissionais que sempre foram o principal canal de distribuição da empresa e um dos fatores de sucesso nestes 50 anos de atuação no país.

Sincor-SP lança seu novo portal na internet



No dia 1º de julho entrou no ar o novo portal do Sincor-SP (www.sincorsp.org.br), com design renovado, mais informação e interatividade, como um portal de busca de informações sobre seguros. Entre as novidades, um link que conta a história da profissão dos corretores de seguros e a ferramenta de busca, a qual, a partir da inserção de determinada palavra ou nome, encontra todas as menções no portal sobre o assunto. Fotos, descrições e contatos de departamentos (funcionários) e comissões (corretores de seguros) do Sindicato foram atualizadas. Ainda sob o conceito de portal, a intenção é que o endereço possa ser um link para localizar sites de corretores de seguros.

dados econômicos

	JAN 07	FEV 07	MAR 07	ABR 07	MAI 07	JUN 07	JUL 07	AGO 07	SET 07	OUT 07
IGP-M	0,50%	0,27%	0,34%	0,04%	0,04%	0,26%	0,28%	0,98%	1,29%	1,05%
TR mensal	0,2189%	0,0721%	0,1876%	0,1272%	0,1689%	0,0954%	0,1469%	0,1466%	0,0352%	0,1142%
Poupança Mensal	0,7200%	0,5725%	0,6885%	0,6278%	0,6697%	0,5959%	0,6476%	0,6473%	0,5354%	0,6148%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2,1247	2,1182	2,0504	2,0339	1,9289	1,9262	1,8776	1,9620	1,8389	1,7440
Receita Brasil Seguros (1)	3,506	2,902	3,192	2,953	3,300	3,191	3,172	3,343	3,022	3,315
Receita SP Seguros (1)	1,734	1,436	1,539	1,459	1,586	1,427	1,613	1,652	1,440	1,574
Receita Brasil Auto (2)	1,562	1,369	1,508	1,342	1,540	1,369	1,446	1,565	1,308	1,488
Receita SP Auto (2)	0,651	0,588	0,613	0,552	0,608	0,552	0,595	0,649	0,559	0,600
Auto Veículos Produção (3)	205,3	203,8	247,4	223,6	257,4	247,0	266,2	279,0	252,5	296,4
Auto Veículos Licenciados (4)	152,9	146,8	193,5	179,3	211,1	198,8	217,4	235,2	204,0	244,5
INCC - FGV (5)	0,45%	0,21%	0,27%	0,45%	1,15%	0,92%	0,31%	0,26%	0,51%	0,51%

	NOV 07	DEZ 07	ANO 07	JAN 08	FEV 08	MAR 08	ABR 08	MAI 08	JUN 08	JUL 08
IGP-M	0,69%	1,76%	7,75%	1,09%	0,53%	0,74%	0,69%	1,61%	1,98%	1,76%
TR mensal	0,0590%	0,0640%	1,45%	0,1010%	0,0243%	0,0409%	0,0955%	0,0736%	0,1146%	0,1914%
Poupança Mensal	0,5593%	0,5643%	7,70%	0,6015%	0,5244%	0,5411%	0,5960%	0,5740%	0,6152%	0,6924%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,7837	1,7713	-17,15%	1,7603	1,6833	1,7491	1,6872	1,6294	1,5919	1,5666
Receita Brasil Seguros (1)	3,200	3,289	38,385	3,722	3,355	3,504	3,525	3,579	3,725	3,848
Receita SP Seguros (1)	1,531	1,515	18,506	1,932	1,597	1,575	1,624	1,638	1,721	1,845
Receita Brasil Auto (2)	1,386	1,442	17,325	1,775	1,603	1,664	1,699	1,701	1,674	1,809
Receita SP Auto (2)	0,563	0,605	7,135	0,808	0,632	0,611	0,659	0,658	0,655	0,693
Auto Veículos Produção (3)	271,4	220,8	2,970,8	255,2	254,0	283,7	302,6	293,9	309,4	317,9
Auto Veículos Licenciados (4)	237,0	242,2	2,462,7	215,0	200,8	232,1	261,3	242,0	256,0	288,1
INCC - FGV (5)	0,36%	0,59%	6,15%	0,38%	0,40%	0,66%	0,87%	2,02%	1,92%	1,46%
Transporte Carga Rodoviária (6)				34,7	35,4	36,4	35,0	36,0	34,9	35,8

	AGO 08	SET 08	OUT 08	NOV 08	DEZ 08	ANO 08	JAN 09	FEV 09	MAR 09	ABR 09
IGP-M	-0,32%	0,11%	0,98%	0,38%	-0,13%	9,81%	-0,44%	0,26%	-0,74%	-0,15%
TR mensal	0,1574%	0,1970%	0,2506%	0,1618%	0,2149%	1,63%	0,1840%	0,0451%	0,1438%	0,0454%
Poupança Mensal	0,6582%	0,6980%	0,7519%	0,6626%	0,7160%	7,90%	0,6849%	0,5453%	0,6445%	0,5456%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,6340	1,9143	2,1153	2,3331	2,3370	31,94%	2,3162	2,3784	2,3152	2,1783
Receita Brasil Seguros (1)	3,888	3,875	3,869	3,488	4,096	44,474	3,838	3,490	3,868	3,741
Receita SP Seguros (1)	1,768	1,772	1,772	1,676	1,887	20,887	2,079	1,802	2,030	1,705
Receita Brasil Auto (2)	1,723	1,720	1,668	1,430	1,716	20,182	1,607	1,447	1,688	1,604
Receita SP Auto (2)	0,681	0,697	0,679	0,584	0,704	8,061	0,852	0,648	0,748	0,633
Auto Veículos Produção (3)	311,9	300,5	297,3	197,5	96,6	3,220,5	184,8	203,3	273,5	253,3
Auto Veículos Licenciados (4)	244,8	268,7	239,2	177,8	194,5	2,820,3	197,5	199,4	271,4	234,4
INCC - FGV (5)	1,18%	0,95%	0,77%	0,50%	0,17%	11,86%	0,33%	0,27%	-0,25%	-0,04%
Transporte Carga Rodoviária (6)	38,4	39,4	41,5	40,2	35,5	443,2	34,2	32,9	34,3	33,5

	MAI 09	JUL 09	ANO 09
IGP-M	-0,07%	-0,10%	-1,24%
TR mensal	0,0449%	0,0656%	0,53%
Poupança Mensal	0,5451%	0,5659%	3,58%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,9730	1,9630	-16,00%
Receita Brasil Seguros (1)			14,951
Receita SP Seguros (1)			7,617
Receita Brasil Auto (2)			6,346
Receita SP Auto (2)			2,881
Auto Veículos Produção (3)	268,9		1,186,9
Auto Veículos Licenciados (4)			902,7
INCC - FGV (5)	1,39%		1,70%
Transporte Carga Rodoviária (6)			134,9

Fonte e Critérios:

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

INSS | Contribuições Previdenciárias

1. SEGURADO EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)
Até 965,67	8
De 965,68 até 1609,45	9
De 1609,46 até 3218,90	11

2. SEGURADO EMPREGADO DOMÉSTICO TABELA PARA ORIENTAÇÃO DO EMPREGADOR DOMÉSTICO

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%):	Empregado	Empregador	Total
até 965,67		8	12	20
De 965,68 até 1609,45		9	12	21
De 1609,46 até 3218,90		11	12	23

3. SEGURADO CONTRIBUINTE INDIVIDUAL E FACULTATIVO

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

4. SALÁRIO FAMÍLIA

Remuneração (R\$)	Valor (R\$)
até 500,40	25,66
De 500,41 até 752,12	18,08
acima de 752,12	ñ tem direito

5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

Período	Valor (R\$)
Abril/2007 a Fevereiro/2008	380
Março/2008 a Janeiro/2009	415
A partir de Fevereiro/2009	465 (MP456/09)

IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

Base de cálculo (R\$)	Alíquota(%)	Parcela a deduzir (R\$)
até 1.434,59	-	-
de 1.434,60 até 2.150,00	7,5	107,59
de 2.150,01 até 2.866,70	15	268,84
de 2.866,71 até 3.582,00	22,5	483,84
acima de 3.582,00	27,5	662,94

agenda

PALESTRAS

11 DE AGOSTO

Seguros de Responsabilidade Civil Profissional para Área Médica

Visa apresentar aspectos técnicos e comerciais sobre o seguro de Responsabilidade Civil Profissional para a área Médica. Local: Auditório da Unidade Regional São Paulo: Rua São Vicente, 182 - Bela Vista - São Paulo. Para se inscrever entre em contato com (11) 3105-3140 ou marketingsp@funenseg.org.br.

EVENTOS

12 E 13 DE AGOSTO

São Paulo - I Encontro Nacional de Atuários

O Encontro será voltado para seguradores, corretores de resseguro, escritórios de advocacia e profissionais de atuária. Local: Hotel Renaissance: Alameda Santos, 2233 São Paulo. Investimento R\$ 590,00. Informações www.funenseg.com.br.

EVENTOS

13 DE AGOSTO

Corretora Premium Best 2009

Evento homenageará a especialização das corretoras de seguros. Local: Buffet Ville de France. Av. Nova Cantareira, 311 - São Paulo. Site para informações www.agenciasegnews.com.br.

PALESTRAS

13 DE AGOSTO

Planejamento Estratégico de Vida e Administração do Tempo

Com o objetivo mostrar a importância do planejamento além de apresentar os Princípios Universais da Efetividade Humana para a qualidade de vida e excelência de resultados. Local: Auditório Funenseg Regional Ribeirão Preto: Av. Independência, 3166 - Jardim Sumaré - Ribeirão Preto. Evento gratuito. Para mais informações (16) 3620-2200 / 2288 ou unidaderpreto@funenseg.org.br.

PALESTRAS

29 DE AGOSTO

Subscrição de Riscos no Mercado Aberto de Resseguro

Abordará Gerenciamento de Riscos e o investimento em proteção e prevenção de perdas, fatores que contribuem na decisão de compra de coberturas. Local: Auditório do Sindseg-SP: Av. São João, 313, 6º andar. Valor da inscrição R\$ 80,00. Mais informações no site www.agenciasegnews.com.br.

UNISINCOR

Conheça todos os cursos da Unisincor e obtenha mais informações através do site: www.unisincor.com.br

20 DE JULHO

Excelência no Atendimento - Entender para Atender!
Local: Sede Sincor-SP

24 DE JULHO

Excelência no Atendimento - Entender para Atender!
Local: Associação Coml. e Indl. de S. João da Boa Vista

03 DE AGOSTO

Técnico de Automóvel, RCF-V, APP e DPVAT
Local: Regional Sul Sincor-SP

03 DE AGOSTO

Etapas Fundamentais para uma Venda Eficaz
Local: Sede Sincor-SP

10 DE AGOSTO

Regulação de Sinistros em Seguros Compreensivos Empresariais
Local: Sede Sincor-SP

17 DE AGOSTO

Vendas Consultivas (Encantar Clientes e Potencializar Resultados)
Local: Regional Santos Sincor-SP

25 DE AGOSTO

Seguro Garantia
Local: Sede Sincor-SP

31 DE AGOSTO

Administre a corretora de forma eficaz e lucrativa
Local: Regional Santos Sincor-SP

Fazendo escola...



artigo

Álcool: problemas do abuso e consequências do consumo

“ No Brasil, estima-se que 12,3% da população seja dependente de álcool ”



Prof. Dr. Arthur Guerra de Andrade

Professor Titular de Psiquiatria da Faculdade de Medicina do ABC, Professor Associado do Departamento de Psiquiatria da Faculdade de Medicina da USP e Presidente do CISA (Centro de Informações sobre Saúde e Álcool)



Dra. Flávia Ismael

Médica psiquiatra do Grupo Interdisciplinar de Estudos em Álcool e Drogas do Instituto de Psiquiatria do Hospital de Clínicas da FMUSP

Os transtornos relacionados ao uso de álcool, tais como o abuso e a dependência, foram e são considerados assuntos importantíssimos em termos de saúde pública e na medicina devido a alta prevalência e os efeitos devastadores na vida do indivíduo e no meio que o cerca. O abuso e a dependência, no entanto, constituem apenas uma parcela das consequências decorrentes do uso do álcool. Atualmente, outros padrões de consumo, como o beber pesado tem ganhado destaque, principalmente por sua associação com comportamentos de risco como acidentes de trânsito, violência e sexo desprotegido.

O álcool é consumido por cerca de 2 bilhões de pessoas no mundo, sendo que 76,3 milhões são considerados dependentes desta substância. No Brasil, estima-se que 12,3% da população seja dependente de álcool.

É considerado dependente o indivíduo que tenha vivenciado pelo menos três dos critérios listados adiante em algum momento do ano anterior: forte desejo para consumir álcool; dificuldades em controlar a ansiedade para fazer uso da substância; sintomas de abstinência em período de pouco ou nenhum consumo (tremores, sudorese, náusea ou vômitos, taquicardia, hipertensão, agitação psicomotora, cefaléia, insônia, mal-estar ou fraqueza, alucinações, convulsões); evidência de tolerância, de tal forma que doses crescentes de álcool são requeridas para alcançar efeitos originalmente produzidos por doses mais baixas; abandono progressivo de prazeres e interesses alternativos em favor do uso do álcool; persistência no uso, a despeito de evidência clara de consequências nocivas. Já o abuso é considerado quando o padrão de uso

é acompanhado de pelo menos um dos critérios como: prejuízos na vida pessoal ou profissional, beber e colocar-se em risco, problemas legais associados ao uso.

Os gastos com o uso do álcool são enormes. Somente em 2003, os Estados Unidos gastaram cerca de 2 bilhões de dólares no tratamento dos transtornos por uso de álcool. No Brasil, especula-se que é gasto 7,3% do PIB com consequências relacionadas ao álcool, desde o tratamento de condições médicas até a perda de produtividade decorrentes do uso.

Uma nova classificação chamada de “beber pesado episódico” é caracterizada por consumo de quatro ou mais doses para mulheres e cinco ou mais doses para homens em uma ocasião. Este padrão de consumo está associado a inúmeras consequências danosas, tais como: acidentes de trânsito, suicídio, síndrome da morte súbita do bebê, hipertensão, infarto agudo do miocárdio, gastrite, pancreatite, doenças sexualmente transmissíveis, meningite, violência interpessoal, síndrome alcoólica fetal, gravidez indesejada, negligência infantil, queda na produtividade entre outras. Além disso, sabe-se que bebedores pesados apresentam mais transtornos psiquiátricos que bebedores moderados e o beber pesado pode ser um precursor no desenvolvimento de abuso ou dependência de álcool.

Frente a estes dados, é de suma importância que se desenvolva, cada vez mais, pesquisas nesta área e políticas públicas para tratar indivíduos dependentes e prevenir a população sadia de tais condições.

Escolha o investimento mais seguro do mercado:

você!



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS
FUNENSEG

Curso para Habilitação de Corretores de Seguros

EM SÃO PAULO

O Curso para Habilitação de Corretores de Seguros da Escola Nacional de Seguros é o caminho certo para quem deseja obter o registro profissional na SUSEP e ingressar em um dos mercados mais promissores do país. Inscreva-se já. Porque o investimento mais seguro é a sua formação.

Pré-requisitos:

Ensino médio e ter mais de 18 anos

FASE 1
Habilita como
**Corretor de
Capitalização**

Duração: 1 mês

Início do curso:
20 de julho de 2009

Inscrições:
Abertas

FASE 2
Habilita como
**Corretor de
Seguros de Vida
e Previdência**

Duração: 3 meses

Início do curso:
8 de setembro de 2009

Inscrições:
A partir de 19/08/2009

FASE 3
Habilita como
**Corretor de
Seguros em
Todos os Ramos**

Duração: 4 meses

Início do curso:
3 de agosto de 2009

Inscrições:
A partir de 21/07/2009

Mais informações:

Unidade Regional São Paulo
Rua São Vicente, 181 - Bela Vista

(11) 3105-3140

unidadesp@funenseg.org.br

www.funenseg.org.br





50 anos. Nosso maior presente é o futuro.

No dia 20 de Maio, a Yasuda Seguros completou 50 anos de atuação. Uma história que inspirou solidez e confiança ao mercado desde o seu início e desta forma nos permitiu crescer e evoluir.

E como resultado dessa evolução, adotamos uma postura mais ágil e próxima para priorizar a prestação de serviços como forma de colocar nossos clientes e corretores em primeiro lugar. Por isso, a Yasuda hoje, além de sólida e confiável, é também uma empresa moderna, sintonizada com as tendências atuais e pronta para atender as novas necessidades do mercado.

Nesses 50 anos, temos muita história para contar, mas a mais importante acabou de começar.



www.yasuda.com.br



YASUDA
SEGUROS
1959 - 2009 

Melhores serviços, mais seguro