

## **Fórum de Benefícios atrai mais de 1,2 mil corretores de seguros**



*Mesa diretora abre evento em Águas de Lindóia falando da importância de discutir saúde, vida e previdência*

*O Fórum, que apresentou palestras técnicas com especialistas em saúde, vida e previdência privada, superou as expectativas ao levar mais de 1,2 mil corretores de seguros a Águas de Lindóia. O evento, que ocorreu entre os dias 13 e 15 de junho, também ofereceu oportunidades para o público ter contato com palestrantes, seguradores e outros profissionais.*

LEIA REPORTAGEM COMPLETA DA PÁGINA 8 A 13

### **Poupança da Credicor-SP possui recursos inteligentes e gratuitos**

*A Credicor-SP está lançando uma nova poupança com recursos inteligentes que permitem a escolha da aplicação, cuja data de aniversário proporciona melhores rendimentos, além de transferências automáticas da conta corrente, entre outros benefícios, todos gratuitos.*

LEIA MAIS NA PÁGINA 20

### **A estréia do Seguro em Todo Estado**



*Em Ribeirão Preto, autoridades e formadores de opinião atentam ao evento*

*Primeira apresentação do programa aconteceu na noite de 24 de junho, na cidade de Ribeirão Preto. A iniciativa busca demonstrar aspectos positivos do mercado de seguros junto aos formadores de opinião.*

LEIA MAIS NA PÁGINA 15



PLANO  
ÚNICO NO  
MERCADO.

# SulAmérica FenacorPrev.

## Um plano de previdência exclusivo para corretores de seguros.

Se você é corretor chegou a hora de começar a pensar no seu futuro. A SulAmérica, em parceria com a Fenacor, desenvolveu um plano de previdência privada feito especialmente para corretores de seguros. Além de ser o único plano do mercado que conta com o apoio da Fenacor, ainda oferece condições exclusivas e vantajosas, como **taxa de carregamento de 0% e taxas de administração reduzidas.** Entre em contato com nossos especialistas, aproveite a oportunidade e transforme seu futuro num eterno fim de semana.

**4004 - 1869** (capitais e regiões metropolitanas)

**0800 725 1869** (demais regiões)

Para mais informações, ligue das 7 às 22h, de segunda a sexta. E aos sábados, das 8 às 18h.

**SulAmérica**

associada ao **ING** 

[sulamerica.com.br/fenacorprev](http://sulamerica.com.br/fenacorprev)

## Vamos erguer a cabeça e mostrar a nossa importância



Nunca os corretores de seguros estiveram tão acuados como agora. Como se não bastassem os bancos, as concessionárias de veículos, os preços diferenciados e a venda direta, temos agora de competir com as lojas de varejo, que não apenas descobriram o seguro, como têm mais lucro nessa área do que com sua linha de produtos.

Vale tudo. O magazine de Dona Luiza montou até uma seguradora. Basta o capital exigido pela legislação e tudo bem. A outra parte da lei, a que obriga a presença de um corretor de seguros, é jogada no lixo.

Dona Luiza é abusada: resolveu praticar a venda casada às claras. O cidadão entra em suas lojas atraído pelo preço de um produto, resolve fazer a compra e quando chega ao caixa o preço é outro. Como pode acontecer isso em poucos metros? É simples.

Sem ser consultado, o seguro prestamista foi embutido no preço original. Mas, Dona Luiza já está descendo do salto alto. Perdeu algumas ações na Justiça e vem mais por aí.

Completando o quadro, o Banco do Brasil resolveu abrir suas portas aos corretores. Algumas lideranças esqueceram as batalhas contra a famigerada BB Corretora, aceitaram as migalhas e pensam que alcançaram uma vitória.

Eu só posso parabenizar os corretores que se mantêm lúcidos, coerentes e escorreitos em sua inteireza, durante todo este processo de tentativa de moralizar a imoralidade. IMORAL! INDECENTE! INDIGNA! Isto é a tal vitória. Aqui a Susep e a Justiça sempre fecharam os olhos e não há segredo nenhum para isso. Se o próprio Governo se rende ao poderoso Banco do Brasil, quem terá coragem de enfrentar o monstro de sete cabeças?

É preciso ter coragem e discernimento para encarar a dura e nova realidade, caso contrário, a tendência é transformar a vida num mar de lamentações e adotar um comportamento capaz de contaminar a energia positiva ao nosso redor.

Temos a competência necessária para irmos em frente. Basta que, para isso, estejamos dispostos a continuar lutando bravamente. Muitos são os empecilhos. A cabeça baixa é um dos inimigos que devemos enfrentar. Tenham sempre a mente aberta

para mudanças e inovações e não se deixem abater por aqueles que apregoam o desânimo e o pessimismo.

Nossa mente é algo impressionante e pouco ajuda numa hora dessas com sua forte tendência ao pessimismo. Qualquer tentativa de otimismo é rapidamente atropelada por pensamentos levianos e mesquinhos a respeito do futuro. Portanto, todo cuidado é pouco. Sempre haverá espaço para quem decide sacudir a poeira e dar a volta por cima e para quem demonstra otimismo diante das adversidades.

É nesta hora tormentosa que novamente o Sincor-SP atua como uma trincheira cívica, sempre pronto para reagir. Falta vergonha na cara de alguns, mas, acima de tudo, falta um choque de gestão da Justiça capaz de reverter o quadro caótico que hoje vivenciamos.

Apesar de tudo, jamais lamente os fatos. Não há nada no passado que nos ajude a resolver o futuro. O passado só serve para lembrar que não podemos cometer os mesmos erros.

Não podemos calar nossas vozes autorizadas porque os corretores, ao longo da história, têm sido os únicos representantes legítimos do segurado.

Precisamos tocar nesses assuntos que ocupam nossas mentes cotidianamente, mesmo para reavivar a centelha de nosso espírito de luta que não cede aos retrocessos insanos. Muitos são os empecilhos que encontramos no dia-a-dia de nossa luta profissional.

Ora a precariedade da Justiça. Ora a deslealdade e a falta de ética de muitos que se dizem parceiros.

Só acreditando em nós mesmos e investindo na Justiça é que criaremos condições para um setor mais justo, única forma de garantirmos um futuro melhor, com mais respeito e cidadania.

Vamos, então, erguer a cabeça e falar alto e em bom tom: sou corretor de seguros e tenho orgulho disso.

Chega de velhacaria. 🗣️

LEONCIO DE ARRUDA

**É preciso ter coragem e discernimento para encarar a dura e nova realidade, caso contrário, a tendência é transformar a vida num mar de lamentações**

**DIRETORIA EXECUTIVA:****PRESIDENTE:**

LEONCIO DE ARRUDA

**1º VICE-PRESIDENTE:**

MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

**2º VICE-PRESIDENTE:**

ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO

**1º SECRETÁRIA:**

CÁSSIA MARIA DEL PAPA

**2º SECRETÁRIO:**

ADEVALDO CALEGARI

**1º TESOUREIRO:**

ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

**2º TESOUREIRO:**

LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN

**SUPLENTE DA DIRETORIA EXECUTIVA:**

ARTHUR CICONE JÚNIOR, JORGE TEIXEIRA BARBOSA, CELSO LOPES, NELMA DOMINGUES RIBEIRO PEREIRA, 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

**SUPLENTE DO CONSELHO FISCAL:**

ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, MIGUEL A. FIORI SOBRINHO, JOSÉ GERALDO DA SILVA

**DELEGADOS FENACOR:**Efetivos: LEONCIO DE ARRUDA, LUIZ IOELS  
Suplentes: NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO**SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS 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.: (0xx11) 3188-5000**GERÊNCIA-GERAL SINCOR-SP:**  
ALBANO RIBEIRO NETO**JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS**É uma publicação mensal do Sincor-SP.  
Circulação Nacional  
e-mail: jcs@sincorsp.org.br  
Editora Responsável:  
Mariana Peres Maziero MTB 46.921/SP  
e-mail: noticias@sincorsp.org.br  
Telefone: (11) 3188-5052  
Assessoria Editorial: DIZ Comunicações  
Assessoria de Comunicação: Thaís Ruco  
MTB 49.455/SP  
Revisora: Thaís Moreira MTB 47.213/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: jornal@sincorsp.org.br  
Direção de Arte: ÔPERA Comunicação  
Tiragem: 30.000 exemplares**DELEGADOS 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  
**FERNANDÓPOLIS (S. J. RIO PRETO)**  
MILTON LUIZ DA SILVA  
**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 MINEC  
**PIRACICABA**  
CARLOS ALBERTO CAPORALI  
**PRESIDENTE PRUDENTE**  
ROBERTO BELCHIOR  
**RIBEIRÃO PRETO**  
PEDRO ANTONIO LOPES  
**SANTOS**  
FRANCISCO JOSÉ KNUDSEN  
**SÃO CARLOS**  
ANTONIO CARLOS JOÃO  
**SÃO JOÃO DA BOA VISTA**  
SILVIA HELENA RINALDI LARA  
**SÃO JOSÉ DO RIO PRETO**  
RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO  
**SOROCABA**  
GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO  
**TAUBATÉ**  
FRANCISCO SERGIO CASIMIRO  
**VALE DO PARAÍBA**  
LUIZ ROBERTO PEREIRA  
**ZONA NORTE**  
CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA  
**ZONA SUL**  
FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA  
**ZONA LESTE**  
MARCOS ABARCA  
**ZONA OESTE**  
LACIR MARCONDES DE MELO**MEMBROS EFETIVOS DEPARTAMENTAIS:****AUTOMÓVEL:** Coordenadora: MARIA APARECIDA O. BIANCHI E GOUVEIA. Integrantes: CARLOS ALBERTO DA SILVA, SHEILA MARIA DIAS BORGES MURIANA, ANTÔNIO CARLOS DE SOUZA DIAS, CARLOS ALBERTO FAITARONE CORRÊA  
**BENEFÍCIOS:** Coordenador: FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO. Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, JOSÉ MARIA DE OLIVEIRA CARDOSO, SANDRA REGINA CARVALHO  
**CONTRA VENDA CASADA:**  
Coordenador: ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA  
**CRÉDITO E GARANTIA:** Coordenador: ANDRÉ DABUS. Integrantes: MARCIO CHAVES, JOSÉ ANTONIO BACÉLLAR G. TOURINHO, CLAUDEMIR PINTO NASCIMENTO, MAURÍCIO DE OLIVEIRA LEITE  
**CURSOS:** Coordenador: EDUARDO VIDAL PILEGGI. Integrantes: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, CRISTINA ROSATI PEREIRA  
**ÉTICA PROFISSIONAL:** Coordenador: FLÁVIO BEVILACQUA BOSISIO. Integrantes: ANDRÉ JULIÃO, DINORAI C. DO AMARAL, JOSÉ VALDECYR SAONCELLA, MILTON D'AMÉLIO  
**DISQUE SINCOR:** Umile Ritacco  
**JOVEM CORRETORES DE SEGUROS:** Coordenador: PAULO JATENE BOSISIO. Integrantes: ALEXANDRE MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, ALEX SAMI DE ARRUDA, CLEBER JOSÉ LEMES DE ALMEIDA  
**JURÍDICO:** Coordenador: JOSÉ CORDEIRO NETO. Integrantes: EDMAR ANTONIO ALVES  
**LEGISLAÇÃO:** Coordenador: NIVALDO MAZONE JR. Integrantes: EDUARDO AUGUSTO B. DE ALBUQUERQUE, CLÁUDIA REGINA SACALINA CAMARGO, LUIZ FERNANDO ALVES GONÇALVES, ROSELI GRASSETTI PEZZUOL  
**MARKETING:** Coordenador: BORIS BER. Integrantes: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.  
**PERFIL DO CORRETORES MODERNO:** Integrantes: JOSÉ CÉSAR CAIAFA JUNIOR.  
**POLÍTICO-PARLAMENTAR:** Coordenador: LEOPOLDO PEDALINI NETO. Integrantes: ADELAIRTON FERREIRA ELOI, AMÂNDIO S. MARTINS, EVALDIR BARBOZA DE PAULA  
**PROGRAMA DE READ. PADRONIZAÇÃO:** Coordenador: SHIRTES PEREIRA. Integrantes: CARLOS RAPOZO, MARCOS ABARCA  
**RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL:**Coordenador: FELIPPE MOREIRA PAES BARRETTO.  
Integrantes: IVO MARCOS FALCONE, JOSÉ ALFREDO RAYMUNDO, JOSÉ GERALDO DA SILVA, MARCO ANTÔNIO LASSALVIA, DJALMA LADEIRA BEVILACQUA  
**RESSEGUROS:** Coordenador: RENATO DA CUNHA BUENO MARQUES  
**RISCOS PATRIMONIAIS:**  
Coordenador: MARCOS MARCONDES.  
Integrantes: NELSON FONTANA, ORLANDO DA COSTA FILHO, MARCOS GALANTIER D'AGOSTINI, EDNEI VALTER BIM  
**RURAL:** Coordenador: JULIO CÉSAR SALLES MURAT. Integrantes: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, JOSÉ ANTÔNIO TONETTE, JOSÉ BASÍLIO CHAMIÇO  
**SAÚDE:** Coordenador: LUIZ IOELS. Integrantes: JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LÚCIA BEJATTO, RONALDO MONTEIRO COSTA,  
**SEGUROS OBRIGATÓRIOS:**  
Coordenador: JOÃO URDIALES GONGORA. Integrantes: ARIIVALDO BRACCO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA, OSVALDO GOMES VIEIRA  
**SOCIAL:** Coordenador: ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO. Integrantes: LUCIA RODRIGUES SHAFFER, EDUARDO FREIRE DO PRADO, JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA, ANTONIO JOSÉ GUAZELLI  
**TECNOLOGIA:** Coordenador: MANUEL MATOS. Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, ELAINE JERONIMO DE SOUZA, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA FILHO  
**TRANSPORTES:**  
Coordenador: RALPHO WALLACE SARUBBI. Integrantes: CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE EUGÊNIO FILHO  
**TRIBUTOS:** Coordenador: WILSON FRANCISCO BEZUTTE. Integrantes: JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO, LUIS OTÁVIO BRUNO  
**VIDA PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO:** Coordenador: DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO. Integrantes: CLAUDIO PARRA, RENATO ASSAKI KAZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO, FÁBIO JOSÉ CAMBOIM LIMA, ALCIDES DO AMARAL FILHO.  
**CULTURA DO SEGURO - CAPITAL:** Coordenador: ALEXANDER DINIZ. Integrantes: LUIS CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES GOLDENBERGER, EDUARDO DE SANTANA  
**CULTURA DO SEGURO - INTERIOR:** Integrantes: VITOR MANOEL N. RICCIARDI, VICENTE DE OLIVEIRA TOZZO**ASSISTENTES:****PROGRAMA CULTURA DO SEGURO:**  
**COORDENAÇÃO CAPITAL:** Alexandre Diniz (coordenador), Luiz Cláudio Leon Duarte, Jacques Goldemberg, Eduardo Santana  
**ABCDMR:** Arnaldo Odlevati Jr.  
**MOGI DAS CRUZES:** Regis Beraldinelle Renzi  
**NOVA ALTA PAULISTA:** José Carlos Rosseto  
**ZONA SUL:** Eduardo de Santana  
**ZONA LESTE:** Rosana A. de Mattos Abarca  
**ZONA OESTE:** Antonio Serrano Husek  
**DIRETORES INTERIOR 1:** Vitor Manoel N. Ricciardi, Vicente de Oliveira Tozzo  
**ARAÇATUBA:** Marco Antonio Zampieri  
**ASSIS:** Valdecir Antonio Dias  
**BARRETOS:** Carlos Alberto Faitarone Correa  
**BAURU:** Rubens Sebastião Salvadeo  
**MARÍLIA:** Renato Cabral Medeiros Jr.  
**NOVA ALTA PAULISTA:** José Carlos Rosseto  
**PRESIDENTE PRUDENTE:** Rui Pereira da Silva  
**DIRETORES INTERIOR 2:** Elmsom Dória da Cunha  
**GUARULHOS:** Umile Ritacco  
**JUNDIAÍ:** Weber Freddi Fagnani  
**SANTOS:** José Luiz Rodrigues Braz  
**SOROCABA:** José Basílio Chamiço  
**VALE DO PARAÍBA:** Dirlei Mariano de Almeida  
**DIRETORES INTERIOR 3:** Ricardo Ragazzi  
**ARARAQUARA:** Marco Alexandre Gobatto  
**CAMPINAS:** Ralpho Wallace Sarubbi  
**FERNANDÓPOLIS:** Odeir Carlos Villar  
**FRANCA:** Hildemar José da Silveira  
**PIRACICABA:** Armando Previtali Filho  
**RIBEIRÃO PRETO:** Vicente de Oliveira Tozzo  
**SÃO CARLOS:** José Antônio Zuzi  
**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Antônio Álvares de Oliveira  
**SOCIAL:**  
**ABCDMR:** Márcia Jabbur Goulart  
**ARAÇATUBA:** Francisco Flávio Machado**ARARAQUARA:** Luis Fabiano Anuchi  
**ASSIS:** Osvaldo de Souza Junior  
**BARRETOS:** Rodrigo O. F. Mendes  
**BAURU:** Márcia Mayumi Ijuim  
**CAMPINAS:** Maria Guadalupe A. S. Gómez  
**FRANCA:** Márcia Regina da Silva  
**FERNANDÓPOLIS:** Odair Ferreira da Silva  
**GUARULHOS:** Cristina Ap.da Silva Santos  
**JUNDIAÍ:** Maria Ângela Pontes de Toledo Fagnane.  
**MARÍLIA:** Juraci Alves  
**MOGI DAS CRUZES:** André Luiz Lafuente  
**NOVA ALTA PAULISTA:** Juarez Pacheco Grien  
**OSASCO:** Jurandir Lopes Junior  
**PIRACICABA:** Celso Correa Coelho, Pedro Luiz de Linardo  
**PRESIDENTE PRUDENTE:** Roberto Lucas Agostinho  
**RIBEIRÃO PRETO:** Marina Donizete Dias  
**SANTOS:** Maria Inez França Cruz  
**SÃO CARLOS:** Erick Diógenes Siena Oliveira Mendes  
**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Carlos Henrique Palermo  
**S. J. RIO PRETO:** Marlei Ap. Duarte Gonçalves  
**SOROCABA:** José Basílio Chamiço  
**VALE DO PARAÍBA:** Jefferson Fernandes Correa  
**ZONA NORTE:** Ivone dos Anjos A. Barbosa  
**ZONA SUL:** Zélia Camargo  
**ZONA LESTE:** Laudiceia Cardoso Paiva  
**ZONA OESTE:** Jurandir Lopes Junior**CONTRA VENDA CASADA:****ABCDMR:** Israel Marques  
**ARAÇATUBA:** Nivaldo Chaves Junior  
**ARARAQUARA:** Cláudia Ferreira Merino  
**ASSIS:** Jobel Candido Venceslau Jr.  
**BARRETOS:** Francisco de Assis Carneiro  
**BAURU:** Djalmar Mencia Hatimime  
**CAMPINAS:** Renato Benatti  
**FERNANDÓPOLIS:** Mauri Carlos de Mattos  
**FRANCA:** Arlete Aparecida Ubiali  
**GUARULHOS:** Schimidt da Silva Santos  
**JUNDIAÍ:** Marcel Aparecido Baloni  
**MARÍLIA:** José Henrique Gramolini Garcia  
**MOGI DAS CRUZES:** Sidnei Darini Tiarga  
**NOVA ALTA PAULISTA:** José Mario Bocchi  
**OSASCO:** Manoel Barreto de Oliveira  
**OURINHOS:** Claudino José Gomes Junior  
**PIRACICABA:** Waldimir Roberto Tremocoldi  
**PRESIDENTE PRUDENTE:** Luiz Carlos Marangoni Ferreira  
**RIBEIRÃO PRETO:** José Marcos Alonso  
**SANTOS:** Plínio Ganey  
**SÃO CARLOS:** Marcos Antônio Zorgetto  
**S. JOÃO DA BOA VISTA:** Jean Theodoro da Silva  
**S. J. RIO PRETO:** Mauro Antonio Laranja  
**SOROCABA:** Almir Mantuan  
**TAUBATÉ:** Tristão Modesto Gonçalves Neto  
**VALE DO PARAÍBA:** Joilson Soares da Silva  
**ZONA NORTE:** Nilson Arellio Barbosa  
**ZONA SUL:** André Luiz Cisi  
**ZONA LESTE:** Nilson Moraes  
**ZONA OESTE:** Julio de Oliveira Miguel, Oscar Dias Alves Junior**CONTRA VENDA CASADA****ESTADO DO RIO DE JANEIRO:**  
**NOVA IGUAÇU:** Roberto Cabral Neto  
**BANGU:** Ricardo Rodrigues  
**BARRA DA TIJUCA:** Fernando Augusto Faro Mendes De Almeida  
**CENTRO/RJ:** Carlos Alberto De Almeida Santiago  
**MACAÉ:** Marcelo de Almeida Vianna Reid  
**NITERÓI:** Darcy Domingues Da Silva  
**PETRÓPOLIS:** Antônio Carlos Gonçalves  
**VOLTA REDONDA:** Carlos Renato Campos Ramos**INTEGRANTES DA COMISSÃO INTERSINDICAL:**Orlando Filipe de Gouveia  
Flávio Belivacqua Bosisio**DIRETOR INSTITUCIONAL:**

PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

**OUIDORIA:**MILTON D'AMÉLIO  
ouvidor@sincorsp.org.br  
contato: (11) 3188 5023

**À Susep****Código de prática da certeza do contrato**

Visando melhorar o relacionamento entre segurados, seguradoras e corretoras de seguros, o Sincor-SP sugeriu à Susep a introdução do "Código de prática da certeza do contrato". O código de 'certeza do contrato' deverá melhorar a redação de apólices e propostas, visto que a transparência deixou de ser suficiente, não bastando ao segurador dizer que determinado evento, que poderia ser comumente entendido pelo segurado como parte natural da cobertura que comprou, está excluído. Além de excluir tal evento, o segurador deve estar capacitado a demonstrar a qualquer momento que o segurado tem conhecimento desta exclusão e que concordou com ela, através de documento que possui ou está em posse do corretor.

O Sincor-SP acredita que é preciso adotar esses princípios como guia para o aperfeiçoamento das relações dentro do mercado de seguros, trazendo aos clientes a certeza de que estão contratando seguros que efetivamente indenizarão ou não os eventos a que estão sujeitos. O objetivo é o de reduzir ao mínimo os casos de surpresas desagradáveis na hora dos sinistros.

O departamento de Riscos Patrimoniais do Sindicato fica à disposição para qualquer informação necessária.

**Em resposta ao Sincor-SP****Casa + Segura – Cartão de Crédito Aura**

Como órgão representativo da classe dos corretores de seguros, o Sincor-SP consultou o cadastro geral de corretores e não detectou registros de que essa empresa ou o cartão de crédito Aura sejam habilitados como corretora de seguros. Esse assunto foi divulgado na última edição do JCS (junho/2008, nº325). A Cetelem, neste caso, respondeu ao Sincor-SP.

*Resposta da financeira*

*A Cetelem é uma financeira regulada pelo Banco Central do Brasil e, nessa condição, celebrou acordo comercial com a Willis Affinity Corretores de Seguros LTDA para a oferta do "Casa + Segura".*

*O seguro Casa + Segura é um produto oferecido pela Willis com o escopo de garantir a segurança e tranquilidade do consumidor caso venha a ocorrer algum imprevisto em sua residência ou com a sua família. Resta que não haja infração na oferta do produto Casa + Segura eis que esta é feita pela Willis, corretora devidamente habilitada e competente para a oferta de produtos de seguro. Quanto a venda casada esclarecemos que não há, no presente caso, qualquer condicionamento do fornecido de um produto de crédito ou seguro à aquisição de outro produto ou serviço. O produto Casa + Segura é ofertado aos usuários do Cartão AURA, que podem ou não contratar esse produto.*

**Em resposta ao Sincor-SP****Seguro Auto Nossa Caixa**

O Sincor-SP foi informado pelos corretores associados que a SulAmérica – além de outras seguradoras que já responderam a questão – firmou parceria com o banco Nossa Caixa ofertando facilidade e comodidade na contratação de seguro de automóvel, ignorando a figura do corretor de seguros. O caso foi divulgado no JCS de março (nº322).

Na publicidade divulgada no Seguro Auto Nossa Caixa, o Sincor-SP percebeu, de fato, que não é mencionada em nenhum lugar a importante participação do corretor de seguros como profissional intermediário devidamente habilitado.

O Sindicato solicitou o posicionamento das companhias, a fim de prestar esclarecimentos aos corretores de seguros, pois esses profissionais acreditam ser parceiros, em primeiro lugar, junto às seguradoras e essa atitude vem demonstrar o contrário.

*Resposta da SulAmérica*

*Em 30/01/2006, a SulAmérica e o banco Nossa Caixa firmaram parceria para a comercialização do produto SulAmérica Auto junto a base de clientes daquela instituição financeira. O produto objeto desta parceria é o mesmo SulAmérica Auto disponibilizado pela seguradora para comercialização por todos os seus corretores parceiros, sem nenhuma alteração em suas características.*

*Outro ponto de grande importância e que a oportunidade para esclarecer, refere-se ao corretor de seguros. Nesta parceria, todos os negócios efetivados têm a intermediação da Saldec Corretora de Seguros Ltda. Trata-se de corretora devidamente habilitada perante aos órgãos reguladores e, portanto, apta a desempenhar a importante função de intermediação nas negociações de seguros entre o segurado e a seguradora. Neste ponto, cabe ainda registrar que os dados da corretora já são impressos normalmente na apólice entregue ao segurado. 📧*

# Departamento Jurídico garante recepção mais adequada ao corretor de seguros

Desde setembro de 2007 o atendimento jurídico oferecido pelo Sincor-SP passou também a ser oferecido nas quatro delegacias regionais da capital (norte, sul, leste e oeste). Com essa nova estrutura, o departamento passou a realizar, em média, 500 atendimentos mensais. O número é quase 20% maior que o observado antes da mudança.

“Antes de iniciarmos o novo formato, a área jurídica havia instituído 180 processos relacionados com temas como Cofins, Responsabilidade Civil e processos na Susep. Hoje, esse número aumentou para 248, além de 111 administrativos”, diz Jean Felipe da Costa Oliveira, advogado responsável pelo departamento na sede do Sindicato. Segundo ele, esses dados demonstram como a mudança beneficiou o corretor de seguros.

“Além da vantagem de economizar tempo e custos com a locomoção até a sede do Sincor-SP, o corretor associado desfruta de atendimento pessoal, com hora marcada, reduzindo o tempo de resposta aos seus questionamentos”, assegura Jean.

Em sua estrutura antiga, o Sincor-SP contava com dois advogados atuando na sede, além de um assistente e um estagiário. Com o novo formato, o Sindicato passou também a contar com outros dois advogados que estão prestando atendimento nas quatro regionais paulistanas, com o apoio de seus colegas da sede.

O trabalho da assessoria jurídica, em geral, esclarece os associados quanto a questões profissionais, legislação do seguro



e questões de direito do consumidor. A área também assessora as comissões do Sincor-SP, orientando os corretores com relação a mudanças na constituição, entre outros esclarecimentos técnicos e legais.

**O atendimento pessoal, com hora marcada, também permite que o corretor economize tempo e custos com a locomoção até a sede**

## **Demanda**

“Por meio do contato direto, podemos ter um tempo de resposta menor e até entender melhor a necessidade do corretor”, explica Jean. Atualmente os principais assuntos atendidos pelo jurídico são as cobranças e execuções que os corretores vêm sofrendo por conta do processo da Cofins e as negativas de sinistro de automóveis. Os advogados também estão atendendo muitas dúvidas com relação à legislação e aplicação das normas do Conselho Nacional de Seguros Privados-

CNSP e da Superintendência de Seguros Privados – Susep. “Com relação ao primeiro assunto temos orientado os corretores a respeito dos procedimentos corretos, além de realizar a defesa individual em cobranças administrativas e ações de execução fiscal”, diz.

Para ser atendido em uma das 4 delegacias regionais da capital, o corretor pode entrar em contato diretamente por meio dos telefones: 2950-1318 (norte), 5585-9825 (sul), 2094-4147 (leste) e 3835-9518 (oeste). Por e-mail: [juridicozonanorte@sincorsp.org.br](mailto:juridicozonanorte@sincorsp.org.br), [juridicozonasul@sincorsp.org.br](mailto:juridicozonasul@sincorsp.org.br), [juridicozonaleste@sincorsp.org.br](mailto:juridicozonaleste@sincorsp.org.br), [juridicozonasul@sincorsp.org.br](mailto:juridicozonasul@sincorsp.org.br). 📍

# Sincor-SP promove almoço para organizar o 13º Conec

Faltando pouco menos de três meses para a abertura do 13º Conec, o Sincor-SP reuniu todos os palestrantes, painelistas, mediadores e debatedores em um almoço no Terraço Itália, no dia 3 de julho, com a finalidade de informar o papel de cada um no evento.

Segundo a equipe de organização geral do evento, o encontro foi necessário para mostrar que todos os convidados são fundamentais para o bom funcionamento do Conec. Desta forma, eles foram orientados sobre as suas responsabilidades durante a apresentação, ao mesmo tempo em que foram provocados a buscar um elevado nível de excelência.



O encontro serviu para organizar melhor as palestras preparadas para o 13º Conec

Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, sugeriu que seria interessante que os participantes de cada painel pudessem fazer reuniões pequenas entre eles para planejar uma boa apresentação dentro do assunto já definido para a palestra.

O 13º Conec acontecerá entre os dias 2 e 4 de outubro deste ano, no Anhembi, em São Paulo. Toda a programação está pronta e os palestrantes confirmados. Para obter mais informações sobre o encontro, basta acessar o site [www.conec2008.com.br](http://www.conec2008.com.br), criado exclusivamente para divulgar todas as novidades do maior evento da categoria. 

## UM CLUBE DE VANTAGENS ONDE SEUS CLIENTES SEMPRE SAEM GANHANDO. DIFERENTE, NÃO?

### GUINCHO DIA E NOITE

Assistência, socorro mecânico e resgate em todo o Brasil e Mercosul.

### CARTÃO DE CRÉDITO CLUB MAPFRE

É grátis\*. Quando seus clientes usam, acumulam pontos que viram descontos na renovação do seguro, que pode inclusive sair de graça.

### AUTOMATIS SERVIÇOS

Check-up grátis, instalação de rastreador, vistoria prévia e atendimento de sinistro.

### DESPACHANTE GRATUITO

Agiliza o pagamento em caso de indenização integral por colisão, incêndio ou roubo.



### NAVEGADOR GPS CLUB MAPFRE AIRIS

Desconto especial no melhor navegador do mercado, com 157 cidades brasileiras e conteúdo exclusivo do Guia da Semana.

### VACINA ANTIFURTO DATADOT

A única proteção que oferece 3.000 micropontos de identificação para o veículo.

### SERVIÇOS E DESCONTOS

Serviços gratuitos para o veículo e descontos em assinaturas, estacionamentos, viagens e muito mais.

### CENTRAL PRÓPRIA DE ATENDIMENTO 24H

Muito mais qualidade na hora em que seus clientes mais precisam.

### DEFENSOR DO SEGURADO

Um profissional independente exclusivo para defender os direitos de seus clientes.

### MAPFRE SERVIÇOS

Serviço garantido e atendimento diferenciado. Leva e traz, lavagem e polimento grátis.

Seguro  
**MAPFRE** | AUTOMATIS

Só quem faz seguro MAPFRE AUTOMATIS passa a fazer parte do CLUB MAPFRE. Entre para o CLUB diferente: aqui os seus clientes sempre ganham. Procure a sucursal MAPFRE mais próxima de você.

# Fórum de Benefícios reúne mais de 1,2 mil corretores de seguros

*Ramos de vida, previdência privada e saúde oferecem grandes oportunidades para a atuação especializada*

O Fórum de Benefícios cumpriu sua meta de definir grandes idéias viáveis para o setor, além de estabelecer os principais problemas que precisam ser enfrentados. O público presente superou as expectativas, com o comparecimento de mais de 1,2 mil pessoas. Ocorrido entre os dias 13 e 15 de junho, em Águas de Lindóia, o evento agradou aos participantes pelo seu formato e tema central: palestras técnicas com especialistas da área de saúde, vida e previdência privada. O encontro também ofereceu oportunidades para o público conversar diretamente com os palestrantes e realizar contatos durante a feira de negócios, que contou com a presença das seguradoras e operadoras responsáveis pelo patrocínio.

Na área da saúde, o Fórum discutiu vários temas importantes, como o novo panorama aberto após a publicação das novas regras da ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar), que ampliaram a cobertura dos planos de saúde. No nicho de Vida, o encontro abordou de forma especial o futuro do mercado para o corretor de seguros depois do Novo Código Civil. Com relação ao ramo de previdência privada, o assunto-chave foi o crescimento desse setor por causa da deficiência do sistema público, que está incapaz de atender as novas projeções de expectativa de vida.

A corretora Fátima Guedes de Oliveira, de São Paulo, que esteve presente, disse que o encontro foi muito proveitoso porque aprofundou em um tema específico. "Quando vamos a um fórum que fala de diversos assuntos não absorvemos muita coisa", considera.

Murilo Rocha, diretor do Sincor-RJ, tem a mesma opinião. "Atuo desde 1989, exclusivamente com seguro de saúde e de vida, porque sempre valorizei a especialização. É um mercado que vem há muito tempo em expansão e os corretores precisam estar



**Corretores de seguros participam da palestra de abertura do evento**

habilitados para atuar." "Eu vendo produtos na área de benefícios e acredito que esse seja o futuro do corretor de seguros", opina Cleber Almeida, corretor de seguros de Campinas.

## Feira de negócios



**Feira de negócios reúne os patrocinadores do evento**

Em momento de descontração entre uma palestra e outra, os corretores de seguros aproveitaram os estandes dos patrocinadores para trocar informações sobre o mercado, firmar

relacionamentos e comentar as apresentações.

"Eu faço questão de participar de todos os eventos organizados pelo Sincor-SP porque eles trazem muito conhecimento. Sei que vou encontrar pessoas que trabalham nas mesmas áreas que eu e quem têm as mesmas dúvidas e problemas", conta a corretora de seguros Maria Julia, de Santos. "É fundamental esse contato, inclusive com as seguradoras e operadoras. Eu trabalho pouco na área de benefícios justamente porque acho que temos que conhecer muito para trabalhar com a vida e a saúde das pessoas".

A Credicor-SP também montou um espaço na feira para atender aos cotistas e angariar outros novos. Seu balcão de visitas ficou movimentado durante todo o evento. Alguns corretores aproveitaram para fazer investimentos.

## Saúde e tranqüilidade



Wanderley Ribeiro Pires

Visando uma reflexão sobre o estilo de vida de cada um, a palestra motivacional que abriu o ciclo de trabalhos discorreu sobre o tema Saúde e Tranqüilidade...Qualidade de Vida que Todos Merecem. Ela foi apresentada por Wanderley Ribeiro Pires, médico com especialização em cardiologia, clínica médica e medicina do trabalho.

“Provado por pesquisas, detectamos que 90% das pessoas que procuram um clínico geral têm problemas criados por elas mesmas, não por vontade própria, mas pelo estilo de vida”, afirma o médico. “A minha proposta é indagar: eu vivo bem? Eu posso viver melhor? O que eu posso fazer pela minha saúde?”

Ele expôs aos participantes a importância de mudar o estilo de vida para consertar alguma coisa que incomoda diariamente. “Temos de analisar nossos atos e funções na sociedade, no trabalho, na família e no ato de pensar: tudo o que eu faço pode ser melhorado. Ou seja, podemos cuidar melhor de nós mesmos, prestando atenção em todas as escolhas”, explica Pires. “Falo, inclusive, das pequenas opções. Uma pequena escolha errada pela manhã pode atrapalhar todo o dia e uma pequena escolha certa pode transformar uma vida”.

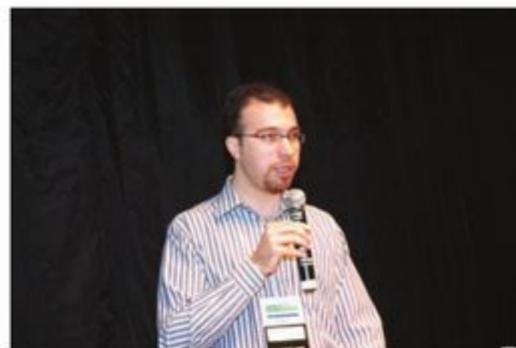
Para o corretor de seguros, ele destaca a importância de tomar a iniciativa em diversas fases da vida profissional. “Nós somos repetidamente o que fazemos e, se sempre atendermos o nosso cliente bem, com vontade e dinâmica, nós nos tornaremos, no mínimo, confiáveis”, explica Wanderley.

Ele ressalta que o corretor de seguros deve sempre levar em conta as atitudes que promovem a empresa e as decisões que não dão certo. Isso é um exercício que deve ser seguido para aprender a levar a vida da melhor maneira possível. Wanderley diz que a percepção do erro é a melhor forma de prevenir que ele não aconteça.

“É muito fácil pedir a Deus que boas coisas aconteçam e que Ele te ajude a fechar bons negócios. Mas não adianta rezar se cada um não for melhor a cada dia, consigo mesmo. Deus já nos deu a capacidade de pensar, planejar e fazer escolhas. A partir daí vivemos no livre arbítrio e devemos aproveitar isso”, sugeriu.

Para finalizar sua palestra e fechar sua reflexão sobre o estilo de vida de cada um e suas escolhas, Dr. Wanderley convidou os corretores a cantarem e acreditarem no que diz a música composta por Gonzaguinha: “Viver e não ter a vergonha de ser feliz, cantar, e cantar, e cantar, a beleza de ser um eterno aprendiz”.

## Direito na nova realidade do seguro de vida



Jean Felipe de Oliveira

Depois da palestra de abertura, Jean Felipe de Oliveira, advogado responsável pelo departamento jurídico do Sincor-SP, fez uma apresentação comparando o Novo Código Civil com a versão anterior, de 1916,

salientando as principais alterações.

Entre outros esclarecimentos, Jean destacou que a expressão “seguro de vida” deixou de ser empregada pelo Novo Código. Ela foi substituída pelo “seguro de pessoas”, uma denominação mais abrangente, que também garante, por exemplo, indenização ao segurado e à família caso aconteçam situações que impeçam a continuidade da atividade laboral ou funcional do titular. “O seguro de pessoas oferece proteção em casos de morte e invalidez, entre outros tipos de coberturas, além de serviços como auxílio funeral”, explicou. Em razão dessa mudança de entendimento, a Susep – Superintendência de Seguros Privados - viu-se obrigada a regulamentar os aspectos gerais dos antigos seguros de vida.

Jean também falou que a Comissão de Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP trabalhou recentemente em dois projetos de lei. O primeiro visa alterar dispositivos do Novo Código Civil para colocar fim a discussões e interpretações que prejudicam o consumidor e o corretor de seguros no segmento de seguro de pessoas. O segundo busca implantar o seguro de vida para funcionários de todas as pessoas jurídicas que possuam CNPJ.

Quando o advogado falou sobre as alterações que o corretor de seguros deve saber, enfatizou alguns pontos. Um deles foi a importância do segurado comunicar doenças pré-existentes. “Às vezes a pessoa não sabe mesmo, mas talvez por falta de buscar saber, de fazer check-up”, ponderou. Também informou que o Novo Código Civil tornou possível a contratação do seguro de vida para um terceiro, sem que este seja parente direto (talvez um sócio para outro, por determinados interesses). Nesse caso, para que não haja má-fé, o contratante precisa declarar o seu interesse pela preservação da vida do segurado.

O advogado ainda destacou que é importante que o cliente saiba que a indenização pelo seguro de vida ou de acidentes pessoais, em caso de morte do titular, não poderá ser tomada do beneficiário para o pagamento de dívidas deixadas pelo segurado. Também abordou os casos de suicídio, nos quais o beneficiário

não tem direito ao capital estipulado quando este tipo de sinistro ocorre nos dois primeiros anos de apólice.

Em suas considerações finais, Jean afirmou que falta ao Brasil a necessidade de um código de seguros, ou de uma sistematização melhor elaborada e consolidada neste importante segmento da economia.

## Novas regras da ANS



Marcelo Leão

Paralelamente à palestra do advogado do Sincor-SP, o evento ofereceu um painel sobre o que aconteceu com o direito do consumidor ao longo dos anos. A apresentação foi realizada por Marcelo Leão, bacharel em administração de empresas, com MBA em Gerência de Saúde pela FGV. Hoje ele é gerente do produto Seguro Saúde da Unibanco AIG

Saúde. "Temos de entender o processo para saber como buscar os nossos direitos e conhecer onde nossos deveres estão implicados", explicou.

Depois de 10 anos de regulamentação dos planos de saúde existe muito conflito de informação e, de acordo com o palestrante, as leis vieram para ajudar, diferentemente do que muita gente pensa. "Esse questionamento é constante, mas eu apresento um panorama que deve ajudar a entender as necessidades do mercado: antes, o controle era deficiente, livre de definição de cobertura. Era comum o cliente achar que tinha direito e, quando precisava, a operadora negava, porque não havia controle".

Após a regulamentação, os planos de saúde deixaram de atuar de forma concentrada na cura da doença. Hoje, eles estão voltados para a saúde, ou seja, há trabalhos de prevenção. O modelo atual, controlado pelas agências de regulação, exige mais transparência, garantias, coberturas sem limites de consulta, entre outros fatores. Além disso, hoje os planos são segmentados como ambulatorial, hospitalar, obstetrício e odontológico. "Isso facilita a vida do consumidor, que pode buscar exatamente o que precisa. O operador, por outro lado, pode economizar custos", considera.

Com as novas regras, algumas especialidades entraram obrigatoriamente nas coberturas dos planos de saúde como transplantes, psicoterapia, nutrição, cirurgias refratárias para 5 graus (antes era para 7 graus) e terapia ocupacional. Também foi dada atenção ao planejamento familiar como a cobertura de laqueadura tubárea e vasectomia. "A grande polêmica

agora é que o aumento de cobertura também seja válido para planos anteriores a 1999. Os contratos atuais também não serão mexidos porque isso geraria um custo acima do possível para as operadoras, mas os novos já estão dentro da nova regra", finaliza Marcelo Leão.

## Planejar o futuro cuidando do presente

Os palestrantes desta apresentação foram Silas Kasahaya e Lúcio Flávio Condurú de Oliveira. O primeiro possui 20 anos de experiência no segmento de seguros pessoais, é vice-presidente do Clube de Vida e em Grupo - CVG, professor, membro da Academia



Silas Kasahaya (acima); Lúcio Flávio (abaixo)

Nacional de Seguros e atua há 4 anos na Porto Seguro. O segundo se encontra há mais de 20 anos no mercado previdenciário e é responsável pela área comercial da Bradesco Vida e Previdência em todo o País.

Silas iniciou sua apresentação analisando as fases de risco da vida familiar. Para ele, todo negócio deve levar em conta essas análises, pois a qualidade do risco relacionado com a saúde do segurado sofre uma oscilação muito grande dos 20 aos 60 anos de idade. Ele afirmou que há uma série de novas formas de vender seguro. Uma delas é planejando o futuro. "E para fazer isso, é necessário cuidar do presente".

Lúcio Flávio apresentou cifras para definir o segmento de benefícios. Segundo ele, em 2007 apurou-se que 88% das empresas brasileiras não possuem seguro de vida. Trata-se de um universo de 5,04 milhões de empresas. Além disso, 86% da população economicamente ativa também não possui este tipo de proteção. Ou seja, há muito campo para ser explorado. "É curioso que as pessoas não tiram o carro da concessionária sem seguro de auto, porque consideram que ele tem um valor inestimável, mas saem de casa sem um seguro de saúde", observou.

## Como vender seguro saúde



**Norberto Birman**

Em sua apresentação, Norberto Birman, vice-presidente e diretor corporativo do Grupo Amil, ressaltou o potencial de expansão que o segmento de saúde oferece aos corretores de seguros. "É uma excelente oportunidade de negócios", disse. Ele explicou que o setor no Brasil é jovem, com apenas 40 anos. "Mas está engatinhando e se fortalecendo". Dos 184 milhões

de pessoas que constituem a população brasileira, quase 50 milhões têm plano de saúde. "Portanto, ainda há 134 milhões para buscar".

Birman revelou que cada vez que a revista Veja coloca uma matéria sobre saúde em sua capa, as vendas no setor aumentam 30%, na seqüência. Segundo ele, isso significa que as pessoas já estão inclinadas a investir na segurança da saúde.

Ele listou o que o cliente busca em uma operadora de saúde: solidez (reservas técnicas); segurança (escala/volume e estrutura médica/hospitalar); soluções completas em planos de saúde e dental; gestão médica e ferramentas gerenciais.

Com relação aos planos de saúde individuais, ele disse que as seguradoras, de uma forma geral, abandonaram esse nicho por estratégia. As poucas que resolveram continuar estão estudando os impactos para fazerem as adequações necessárias. Sobre as ações de gerenciamento de riscos, ele disse que as operadoras estão obtendo sucesso nesse quesito, fazendo baixarem os indicadores de sinistralidade.

Para um futuro próximo, ele diz que o cenário aponta para uma fase de crescimento com resultados e de fortalecimento da imagem do setor. Para o corretor pleno que resolver atuar com saúde, ele prevê oportunidades de ganhos representativos e fidelização. "O seguro de saúde fortalece as relações humanas", argumentou.

Para encerrar, Norberto Birman defendeu a parceria da operadora de saúde com os corretores de seguros. "A única cidade brasileira em que a Amil tem equipe comercial própria, ou seja, vende diretamente, sem corretores de seguros, é o Rio de Janeiro. Mesmo assim, essa força de vendas, que antes era grande, hoje se resume a 10 profissionais".

## Previdência privada é parte do seguro de vida



**Nilton Molina**

Em sua palestra, Nilton Molina, presidente do Conselho da Mongeral Seguros e Previdência e vice-presidente da Fenaseg, falou sobre as tendências do mercado de previdência privada. Segundo a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi),

este ramo apresentou, nos dois primeiros meses de 2008, o melhor desempenho da história no período: alta de 28,5%. Para a entidade, o crescimento de 2008 deverá ser de, no mínimo, 20% sobre 2007, totalizando cerca de R\$ 3,3 bilhões.

Em qualquer lugar do mundo, previdência privada é considerada um pedaço de algo muito maior: o seguro de vida. O crescimento de ambos depende do crescimento da economia e da longevidade humana. "A expansão da previdência privada que constatamos nos últimos anos se deve à estabilidade, tanto econômica quanto da moeda", afirmou. "Em função disso foram criados os produtos PGBL (Plano Gerador de Benefício Livre) e VGBL (Vida Gerador de Benefício Livre)". Segundo ele, em sua essência, a previdência privada aberta nada mais é que um seguro de vida individual com denominações e tratamentos tributários diferentes.

Ele reforçou que a tendência é que o ramo cresça muito mais, já que a previdência social está fadada ao fim. O aumento da longevidade, que influencia o setor com profundidade, está comprovada nos índices de desenvolvimento humano constatados no Brasil nas últimas décadas. "Quem nasceu hoje, tem expectativa de viver mais de 100 anos. Existirá previdência social no futuro? Uma pessoa se aposentará com 60 anos e a sociedade pagará mais 60 para mantê-la?", questionou.

Fez também considerações acerca da consequência da morte e invalidez após um curto período de acumulação de ativos. "É preciso planejar renda para casos de inatividade ou de perda do parceiro. Os corretores de seguros devem pensar: 'será que o plano que vendi levou em conta toda a renda do cônjuge remanescente?' Por isso digo que a previdência está totalmente relacionada ao seguro de vida. A única diferença é o tratamento fiscal".

## Alerta ao corretor de seguros



João Alceu Amoroso Lima

O seguro de saúde sofreu uma série de modificações em função da legislação. Algumas mudanças trouxeram confusão nessa área. Por isso, o Fórum de Benefícios destacou um alerta sobre o assunto.

O economista João Alceu Amoroso Lima apontou 10 itens nos quais o corretor de seguros deve se atentar. Segundo ele, são tópicos indispensáveis na análise

da situação atual do seguro de saúde e explicou cada um deles:

1) Possibilidade do consumidor mudar de plano de saúde sem ser obrigado a cumprir novas carências; 2) Necessidade de informatizar o sistema para agilizar processos em que planos privados utilizam serviços hospitalares da rede pública; 3) Situações em que as operadoras possam precisar de resseguro; 4) Projeto de Lei 4076: desde o momento em que as operadoras de planos e seguros de saúde foram proibidas de fixar períodos de carência aos seus usuários, o mercado ficou muito agitado; 5) Doenças pré-existentes: hoje as operadoras até aceitam, mas os segurados têm de ficar dois anos sem reclamar. "Isso é um absurdo", expressa; 6) Política de reajuste de planos individuais (deve ficar a 99% a partir de junho – antes era 7,5%); 7) Novos parâmetros impostos pela regulamentação aos planos coletivos: "em 2007 a ANS recebeu 3.917 queixas contra planos de adesão, dos quais 652 se transformaram em denúncias"; 8) Fusões; 9) Verticalização, para facilitar o acesso aos responsáveis; 10) Inserção dos planos odontológicos: "que demonstram uma mudança de posicionamento do mercado."

Depois de analisar esses itens, Alceu afirmou que os órgãos reguladores precisam abrandar a ideologia de que saúde é coisa do Estado, a fim de permitir o fortalecimento do mercado.

João Alceu é vice-presidente da área de saúde do Grupo SulAmérica desde 2003 e vice-presidente da FenaSaúde (Federação Nacional de Saúde).

## Os cinco erros mais comuns na venda de seguros

Samy Hazan, superintendente de vida da Marítima Seguros, destacou os cinco erros mais comuns na venda de seguros de vida e previdência privada. Professor de MBA da FGV/Funenseg

de marketing de seguros, ele também é membro da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP).

Para Hazan, o primeiro erro é acreditar que os clientes sabem o que querem. "As pessoas só conhecem suas necessidades quando conhecem o benefício dos serviços", explica.

O segundo erro é assumir que o preço seria sempre a resposta para tudo. Segundo ele, para 15% das pessoas, o preço é o único e principal critério de compra. Para 10% o preço é o fator menos importante. "Essa é a média do padrão de sensibilidade dos consumidores. 75% estão em uma linha intermediária", diz.

Na seqüência, o terceiro erro seria achar que as pessoas não mudam. As pessoas são mutáveis e moldáveis, pois são motivadas diariamente. O quarto erro seria a não-diversificação da carteira de clientes – o que impede a fuga de nichos muito saturados.

O quinto e último erro citado por Hazan seria a desculpa de que não ter tempo suficiente é o principal obstáculo para quem quer se desenvolver. "Tudo acontece dentro do contexto e dentro do tempo. Não se deve deixar uma decisão para o outro dia, nem mesmo um planejamento. Os corretores de seguros precisam trabalhar planejados, engajando seus colaboradores, priorizando assuntos e dando suporte a outros. Essa é a dinâmica de um profissional de sucesso. Não há outra alternativa", destacou.



Samy Hazan

## Seguro Dental: vale a pena?



Josias Paulino da Costa

corretores de seguros e segurados.

Em sua palestra, Josias Paulino da Costa, superintendente executivo da Bradesco Dental, defendeu a importância do seguro odontológico, destacando-o como uma nova oportunidade para as operadoras de saúde,

Disse que o produto surgiu na década de 1950 nos Estados Unidos e na de 1960 no Brasil. Com a regulamentação dos planos de saúde em 1998, o odontológico entrou na “esteira” e acabou sendo regulamentado também.

“Recentemente, anunciamos a separação da Bradesco Dental e a Bradesco Saúde. Esta é uma prova das ótimas perspectivas, pois estamos criando uma seguradora exclusiva para o nicho”, revelou. No Brasil há apenas 11 milhões de segurados em planos odontológicos e o seguimento deve crescer muito, tal como aconteceu nos Estados Unidos, antes de se estabilizar. Os números refletem esta tendência. Em 2006, esses planos cobriam 1,6% da população brasileira. No final do ano passado, esta cifra saltou para 4,6%.

Josias também contou que o plano odontológico está sendo alvo de requisição sindical de diversas categorias. “É preciso blindar a carteira de clientes com o odontológico. Se deixar outro corretor vender, ele poderá acabar comercializando outros tipos de seguros”.

Ele assim definiu a relação entre os seguros de saúde e dental: ligação das doenças crônicas com as odontológicas, integração de benefícios em um único interlocutor, redução de custos, reavaliação da sinistralidade do conjunto e relacionamento.

## Debates: Vida, Saúde e Previdência



**Seguradoras e operadoras respondem às perguntas dos corretores**

Ao final das apresentações técnicas, houve um debate para esclarecer eventuais dúvidas restantes. Entre outras questões abordadas, os presentes esclareceram, por exemplo, que o valor da contratação de um seguro de vida normalmente gira em torno de R\$ 950 mil, mas que pode chegar a R\$ 15 milhões. Na

mesma ocasião, também ficaram cientes de que as seguradoras e as empresas de planos de saúde são hoje definidas como operadoras e estão obrigadas a constituírem reservas técnicas e administrar seus riscos.

No final desta seção, o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, disse que o Sindicato irá preparar mais palestras para que o corretor de seguros prossiga com sua especialização em Vida, Saúde e Previdência.

## Só os determinados sobrevivem



Paulo Storani, ex-capitão do Bope (Batalhão de Operações Especiais), conduziu a palestra motivacional que encerrou o evento. Ele fez diversas alusões às regras do Bope, que podem ser aplicadas ao dia-a-dia das empresas e dos corretores de seguros.

Paulo dissertou sobre o Batalhão, que exige 17 semanas de treinamento prévio. O grupo foi criado em 1978 para atuar em ocorrências com reféns, mas as circunstâncias exigiram que suas operações se estendessem para as favelas.

“Ninguém é convidado para a seleção do Bope. São voluntários, que passam por testes para comprovar altos padrões morais, físicos e psicológicos, além de liderança”. Segundo ele, a pressão sofrida pelos integrantes também é conhecida pelos corretores de seguros. “É a vontade de querer realizar, de cumprir metas e obter bons resultados. Afinal, o possível qualquer um é capaz de fazer”, disse, antes de passar mensagens de superação “para fazer o impossível”.

De acordo com o ex-capitão, no Bope, quando surge uma missão, todos gritam “deixa que eu faço” e quem a pediu responde “então vá e vença”. Ele sugere que as empresas desenvolvam um ritual parecido, pois a atitude que envolve riscos está diretamente relacionada com a visão de estratégia, competência, coragem e determinação. “Só os determinados sobrevivem”, acredita.

“Gosto de trabalho porque tenho prazer em ver as coisas acontecerem. E adoro trabalhar com gente que pensa como diz o slogan do Bope: Missão Dada é Missão Cumprida”. Finalizou com um recado para os corretores de seguros, bem ao estilo do Batalhão: “Tem que ter disposição para cumprir metas, senão a concorrência cumpre por você” 📌

# Clube dos Corretores de São Paulo recebe palestra de presidente da MetLife

O almoço mensal do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) aconteceu no dia 1º de julho, no restaurante do Circolo Italiano, como de praxe. A empresa convidada para falar aos associados foi a MetLife, uma das maiores seguradoras de vida dos Estados Unidos, representada pelo presidente da filial brasileira, José Roberto Marmo Loureiro.

O palestrante falou dos planos da seguradora para consagrar 2008 como o melhor ano do grupo no Brasil, já que encerrou 2007 com lucro líquido de R\$ 10 milhões, o primeiro balanço positivo desde que aportou no país, em 1999. Em 2006, o prejuízo foi de R\$ 66 milhões, em razão dos seguros de vida atrelados ao crédito consignado de aposentados. "Agora, estamos investindo muito no canal do corretor de seguros. Indicadores comprovam que vocês tiveram responsabilidade grande para que a gente virasse esse jogo", disse. "O número de corretores produtivos (que fecham negócios todo mês) passou de 394 para 601", contou.

Na carteira individual, a MetLife conta com 1,7 milhão de segurados. No segmento corporativo, este número é de 3,2 milhões, obtidos em grandes, médias e pequenas empresas. Para Boris Ber, mentor do CCS-SP, o corretor de seguros ainda não



**Mesa diretora recebe José Roberto Loureno Marmo, da MetLife**

voltou a acreditar no seguro de vida individual. "Contudo, após uma parada de dois anos, vamos voltar a atuar fortemente com esse produto a partir de agosto", revelou Marmo.

Nos dois próximos encontros, os associados vão definir o novo mentor do clube, em reuniões fechadas, sem convidados.

## Nova diretoria é nomeada no Clube dos Corretores de Osasco



**Novo mentor do Clube de Osasco Álvaro Fonseca, integrante da Comissão Social do Sincor-SP**

A nova diretoria do Clube dos Corretores de Seguros de Osasco e Região – biênio 2008/2010 – tomou posse no dia 25 de junho, durante um jantar festivo realizado no buffet Império da Costela.

Álvaro Fonseca, integrante da Comissão Social do Sincor-SP é o novo mentor, cargo antes ocupado por Eduardo Minc, que é o atual delegado regional do Sindicato em

Osasco. Nos discursos, foi enfatizado que Minc deixa o cargo para se dedicar ao Sincor-SP e passa a direção para Álvaro, que antes era secretário e sempre fez muito pelo Clube.

"A importância que a região de Osasco está assumindo no mercado é clara. As seguradoras estão abrindo novas unidades e investindo em suas filiais já instaladas nesta área. Ao mesmo tempo, o Sincor-SP abriu uma delegacia específica para a região", argumenta Álvaro Fonseca. "Tudo isso mostra que a missão do Clube é justamente a de ajudar no desenvolvimento profissional do corretor de seguros, além de cumprir a tarefa de reuni-los", justifica o novo mentor.

A diretoria é também composta por Manoel Barreto, diretor administrativo; Newton Vaz, secretário; Berenice Tápias, diretora social e Edmar Fornazzari, diretor financeiro. 🌐

## Ribeirão Preto sedia estréia de programa

A primeira apresentação do programa Seguro em Todo Estado aconteceu na noite de 24 de junho, na cidade de Ribeirão Preto. Na platéia do Hotel Araucária Plaza, estiveram reunidas 250 pessoas convidadas, entre líderes, empresários e outros formadores de opinião. Durante o evento, foram abordados diversos aspectos do mercado de seguros, com ênfase nos papéis de propulsor econômico, agente de desenvolvimento e reparador social.

O programa Seguro em Todo o Estado é mais uma parceria entre o Sincor-SP (Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo) e o Sindseg-SP (Sindicato das Seguradoras no Estado de São Paulo). Esta iniciativa busca melhorar a comunicação com o público e demonstrar os aspectos positivos e interessantes do mercado de seguros.

O presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, e o presidente do Sindseg-SP, Mauro Cesar Batista, apresentaram várias informações e esclareceram as mais diversas dúvidas da platéia. Batista deu muita ênfase às características do seguro como reparador social e de fortalecimento da economia. "Somente assim teremos uma sociedade mais justa e com progresso sustentável", disse. Já Arruda contou que "promover a cultura do seguro entre os brasileiros é um esforço antigo do setor". Para ilustrar, ele lembrou que o sindicato representado por ele chegou a fazer investimentos de merchandising em novelas da Rede Globo, com situações e diálogos que ressaltaram a importância deste mercado e o papel do corretor de seguros.

### Informações desconhecidas

Nas palestras foram apresentados dados e fatos do mercado e o público ficou surpreso com algumas informações, demonstrando o desconhecimento de muitos aspectos abordados. As pessoas não sabiam, por exemplo, que o melhor momento de captação de recursos da previdência privada em toda a história do país



**250 pessoas convidadas, entre líderes, empresários e outros formadores de opinião estiveram na abertura do evento**

aconteceu recentemente, no primeiro bimestre de 2008: foram R\$ 4,9 bilhões. Também desconheciam o fato de que o mercado de capitalização no Brasil acumula, a cada dois meses, a média de R\$ 1,4 bilhão. E também que o mercado de seguro de pessoas (vida) faturou R\$ 10,6 bilhões em 2007 – com crescimento de 13% em relação ao ano anterior. Todos acharam curioso o fato de o furacão Katrina mobilizar US\$ 60 bilhões em seguros, enquanto

a tsunami que atingiu 12 países no sul da Ásia movimentou apenas US\$ 1 bilhão, a despeito deste ter obtido muito maior repercussão na mídia.

Após as considerações dos presidentes dos sindicatos, foi apresentada uma palestra, seguida de vídeo, pelo celebrado conferencista Prof. Luiz Marins. A apresentação focou o potencial de crescimento do Brasil, em particular de Ribeirão Preto, com dados importantes sobre a pujança da região.

**Promover a cultura do seguro entre os brasileiros é um esforço antigo do setor**

### Parcerias

O programa Seguro em Todo Estado, de perfil institucional, não tem o objetivo de mostrar produtos e empresas. Mesmo assim, várias organizações compreenderam a sua importância e optaram por apoiar a iniciativa. Esta edição, por exemplo, realizada em Ribeirão Preto, foi patrocinada por empresas como Aliança do Brasil, BB Seguros, Bradesco Seguros e Previdência, Escola Nacional de Seguros – Funenseg, Itaú Seguros, Liberty Seguros, Mapfre Seguros, Porto Seguro Seguros, SulAmérica Seguros e Tokio Marine Seguros. Ao final, foi oferecido um coquetel onde as pessoas puderam confraternizar e comentar sobre o evento. 🍷

## Comitê quer resolver empecilhos do seguro popular

O Comitê de Entidades Paulistas do Mercado de Seguros, formalizado no último dia 14 de maio na sede do Sincor-SP, tem feito reuniões periódicas para escolher os primeiros alvos que serão trabalhados, a fim de contribuir com o desenvolvimento do setor. A segunda reunião foi realizada na sede do Sindicato das Seguradoras – Sindseg-SP, no dia 4 de junho, e a terceira novamente na sede do Sincor-SP, no dia 2 de julho.

“Depois desses três encontros, decidimos concentrar forças nos seguros populares de auto e de vida”, conta Boris Ber, mentor do Clube dos Corretores de Seguros e membro do comitê. A partir deste posicionamento, ficou firmado que o grupo vai se reunir com um convidado especial. Jaime Brasil Garfinkel, presidente da Fenseg - Federação Nacional de Seguros Gerais, foi um nome sugerido para este encontro. O comitê vai levar algumas propostas para o seguro popular de auto. “Vamos especular os detalhes que



**Seguro Popular foi a principal pauta discutida no encontro**

impedem a instituição desse seguro e sugerir soluções para sanar qualquer problema. Esse é o papel da comissão”, afirma Adevaldo Calegari, 2º secretário do Sincor-SP.

Além do seguro popular, o Comitê de Entidades Paulistas do Mercado de Seguros tem também discutido temas como microsseguro e resseguro. O grupo, composto pelas principais instituições do mercado de seguros, está se reunindo mensalmente para contribuir com o desenvolvimento do setor. “Por meio desta união, nenhum tema importante para o corretor de seguros deixará de ser debatido”, disse Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, na ocasião de formalização do comitê. [e](#)

## Certificação digital ganha programa de disseminação



**(E/D) Donizeti Rodrigues, da Receita Federal, Renato da Silveira Martini, presidente do ITI, Mario Sérgio de Almeida, 1º vice-presidente do Sincor-SP e Bruno Quick, do Sebrae**

Governo Federal, Sebrae, Receita Federal Brasileira e autoridades

No último dia 8 de julho foi inaugurado, em Brasília, o “Programa Nacional Integrado de Disseminação da Certificação Digital para Microempresa e Empresa de Pequeno Porte”. Trata-se de uma iniciativa do

certificadoras de registro.

Representantes do Sincor-SP estiveram presentes no evento para apoiar a medida, que considera muito positiva. A certificação digital permitirá que micros e pequenas empresas comprovem suas identidades no meio virtual e realizem transações comerciais e financeiras pela Internet. Além disso, vai também possibilitar a troca de mensagens eletrônicas com total segurança e agilidade, dispensando o uso de documentos físicos.

A iniciativa deverá ainda incentivar a adesão de cerca de 3,5 milhões de empresas beneficiadas pelo Simples. Com essa intenção, foi criado o e-CPF Simples, que será vendido a R\$ 155,00.

Confira no site do Sincor-SP [www.sincorsp.org.br](http://www.sincorsp.org.br) os endereços das ARs onde é possível adquirir o certificado digital. [e](#)



## CRIATIVIDADE

# Sincor-SP premia idéias que visam servir melhor aos corretores sócios



Ganhadores do prêmio almoçam com presidente do Sincor-SP, Leônio de Arruda

Em almoço realizado no último dia 23 de junho, no restaurante The Club, o presidente do Sincor-SP, Leônio de Arruda, entregou prêmios em dinheiro aos seis funcionários que apresentaram as melhores idéias para o programa de captação de novos sócios.

Os vencedores foram Alexandra Seraphim, profissional do escritório regional de Sorocaba, Doroty Santos, secretária da presidência e Marcos Pummer, assessor técnico. Milena Silva e Cláudia Reis, funcionárias do escritório regional na Zona Sul da capital, também venceram o concurso e dividiram um dos prêmios, ao apresentarem idéias elaboradas em conjunto. Alexandra enviou oito propostas e duas delas venceram. Doroty contribuiu com duas sugestões e ambas foram aproveitadas. Marcos participou

com uma idéia e a dupla formada por Milena e Cláudia enviou outras cinco, obtendo a premiação para uma delas.

Todos os funcionários do Sincor-SP haviam sido convidados a apresentar sugestões pelo presidente Sindicato durante a reunião anual de interação, que aconteceu no último dia 27 de março. As idéias deveriam focar a captação de novos sócios e a realização de melhorias na entidade. Como incentivo, Leônio revelou, na ocasião, que premiaria as propostas que pudessem ser efetivadas. Posteriormente, a diretoria executiva do Sincor-SP selecionou seis idéias vencedoras, que estão sendo agora encaminhadas para os responsáveis das áreas envolvidas na implantação. 🌐

## GRUPO LIBERTY NO BRASIL. RUMO A MAIS 100 ANOS DE SUCESSO.



O Grupo Liberty Mutual é um dos maiores grupos seguradores do mundo. Com mais de 100 anos de história, através de suas subsidiárias no Brasil, Liberty Seguros e Indiana Seguros, reafirma o seu compromisso com o mercado brasileiro, investindo cada vez mais na melhoria dos processos, tecnologia, inovação dos produtos e serviços, e na qualidade do atendimento e do relacionamento com clientes e corretores.

Procure seu gerente de contas ou ligue para a Central de Atendimento:

Capitais e Regiões Metropolitanas

4004 5423

Demais localidades

0800 709 5423



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



**Encor nas delegacias****Encor com muita informação é realizado em Santos**

O escritório regional do Sincor-SP em Santos realizou um Encor no dia 25 de junho, no Tênis Clube de Santos. Participaram 44 corretores de seguros, que ouviram o delegado Francisco Knudsen e interagiram



acerca dos temas: Disque Sincor/Ouvidoria, Selo de Qualidade para Corretores, biblioteca do Sindicato, recadastramento 2008, programa Seguro em Todo Estado, tributos da categoria, seguro em conta de energia elétrica e próximos eventos. A reunião contou com a presença de Geny Schmidt, funcionária da Credicor-SP, para explicar as vantagens da cooperativa de crédito dos corretores de seguros. Representantes das comissões Social e Contra Venda Casada abordaram as últimas ações. Também estiveram presentes o vereador Antonio Carlos Banha Joaquim e o ex-secretário de Ação Social e candidato à vice-prefeitura de Santos, Carlos Teixeira Filho.

**Encor em Sorocaba discute ações do Sincor-SP**

O escritório regional do Sincor-SP em Sorocaba promoveu um Encor no dia 16 de abril, no espaço Cadoff Convenções e Eventos. Compareceram 25 corretores de seguros e o objetivo da reunião foi levar um recado do presidente Leoncio de Arruda sobre o que vem sendo feito no Sincor-SP. Assim, de acordo com o delegado regional Gilson Domingues de Moraes Filho, foi falado da produção de 424.000 panfletos "Com quem você se sente mais seguro – O profissional corretor de seguros ou o gerente de banco?"; distribuído para todos os corretores sócios do Sincor-SP; das cartas que são enviadas para associações e entidades que praticam "venda casada", sempre que existe prova concreta e material; do site na internet denunciando que venda casada é crime; da disponibilização do portal vendacasadaecrime.com.br, que servirá para denúncias e explicações de qualquer tipo de prática de "venda casada"; do convênio com Procon's; e da fomentação para que outros sindicatos congêneres também entrem na luta.

Depois, foram ouvidas opiniões dos participantes sobre novas ações que podem ser empreendidas.

**ABCDMR promove Encor para divulgar "O que vem sendo feito pelo Sincor-SP"**

O escritório regional do ABCDMR paulista realizou um Encor no dia 23 de abril, no Espaço Europa, em Santo André, com o tema "O que vem sendo feito pelo Sincor-SP". Compareceram 64 corretores de seguros e a mesa de apresentação foi composta por Carlos Alberto Pelais, delegado; Cássia Maria Del Papa, 1ª secretária do Sincor-SP; e outros corretores de seguros: Arnaldo Odlevati Júnior, Israel Marques, Leopoldo Pedalini Neto e Sheila Maria Dias Borges Muriana.

O delegado regional abriu o evento com a leitura do recado do presidente Leoncio de Arruda. Foram discutidas e abordadas ações do Sincor-SP como o Programa Cultura do Seguro e o combate à venda casada. "De forma geral, o Encor realizado foi bastante proveitoso, os corretores da região ABCDMR puderam interagir, expondo suas sugestões e críticas", comentou o delegado Carlos Alberto Pelais.

**Ainda no ABCDMR**

No dia 07 de maio, no Clube Atlético Aramaçan, em Santo André, o escritório regional realizou uma palestra para os corretores de seguros locais com o tema "Novos desafios da venda de seguros massificados no Brasil". Na ocasião estiveram presentes vários corretores de seguros da região ABCDMR e foram apresentados os novos representantes regionais da Bradesco Seguros.

**Jundiaí oferece curso para aprender a "encantar" o segurado**

O curso "Como Encantar o Cliente com Qualidade", ministrado pela professora Edna Ortolan, foi oferecido nos dias 16 e 17 de junho (19 às 22h) pela delegacia regional do Sincor-SP em Jundiaí, na Associação Comercial da cidade. Participaram 35 pessoas, entre corretores e funcionários de corretoras de seguros, que aprenderam técnicas para melhor vender, encantando o segurado, com foco em momentos de atendimento, sejam pessoal ou telefônico, na hora da venda ou de avisos de sinistros. Segundo a delegada regional Simone Martins, foi grande o interesse dos participantes, já que houve muita interação entre todos, através de perguntas, respostas e troca de experiências em relação à venda de seguros.

**Agente do Bem Estar Social****Curso de panificação do Programa Agente do Bem Estar Social é realizado em Ribeirão Preto**

A entidade beneficente Casa do Vovô, que agrega 80 idosos e que recentemente recebeu uma Padaria Agente do Bem Estar Social realizou, em 25 de junho, o Curso de Panificação do Programa Agente do Bem Estar Social. O curso foi administrado pelas corretoras de seguros e agentes do bem estar social Marina Donizeti Dias e Maria José de Oliveira (Zezé) e ministrado por Jorge de Castro Lara Jr., técnico em panificação da empresa Correcta Ind. e Comércio Ltda., que fez a doação de kits de massas prontas para a confecção de diversos tipos de pães. “O resultado desse trabalho foi gratificante, pois os idosos puderam saborear na sua sopa os pães feitos pela equipe”, contou o delegado regional do Sincor-SP em Ribeirão Preto, Pedro Antonio Lopes.

**Mais entregas de Padarias Agente do bem estar social**

Todos os meses são muitas as entregas de Padarias Agente do Bem Estar Social feitas pelos corretores de seguros. Abaixo, as mais recentes, relacionadas pelas delegacias regionais que representam cada grupo de corretores de seguros agentes do bem estar social e as respectivas entidades contempladas.

<b>Delegacia regional Sincor-SP</b>	<b>Entidade</b>
<b>Junho</b>	
Indaiatuba/Campinas	Educandário “Deus e a Natureza”
Mogi das Cruzes	APAE - Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais de Mogi das Cruzes
São Carlos	APAE - Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais de Leme
Zona Norte	Centro Social Leão XIII
<b>Julho</b>	
Zona Sul	Congregação Agostiniana Missionária de A. e Educação
ABC	Associação Nova União da Arte
Araçatuba	Associação de A Social Nossa Sra. Aparecida
Jundiaí	Casa Transitoria Menino Jesus
Marília	Centro Comunitario Cristo Rei
Osasco	Cajec - Casa José Eduardo Cavichio
Osasco/Cotia	Instituto Gira Sol
Presidente Prudente	Mitra Diocesana Paroquia São José

**Entrega de Padaria Agente do Bem Estar Social em São Carlos recebe agradecimento**

O escritório regional do Sincor-SP entregou em abril uma Padaria Agente do Bem Estar Social e o gesto foi agradecido de forma emocionada. Jeni J. Fonseca, presidente da entidade, enviou, em 07 de maio, a seguinte carta à delegacia de São Carlos: “Os diretores do ‘Centro Promocional de Menores Padre Teixeira’ vêm manifestar seus mais sinceros agradecimentos pela valiosa doação do Kit-Padaria. Saibam que esse era um sonho nosso, pois não tínhamos condições próprias para confecção de pães às nossas crianças. Sendo o pão o alimento dos cristãos, nada mais justo oferecer às nossas crianças esses alimentos com mais freqüência. Essa possibilidade os senhores deram condições de fazê-lo. Rogamos a Deus Pai, por meio de seu filho Jesus Cristo, pelo poder do Espírito Santo que retribuam aos senhores, extensivos aos seus familiares, todo bem que nos proporcionaram.”

**Agentes do bem estar social promovem feijoada em Guarulhos**

O escritório regional do Sincor-SP em Guarulhos, apoiado pelos corretores de seguros agentes do bem estar social da região, promoveu o V Feijão Amigo, evento de confraternização entre os profissionais, com direito a muita feijoada. O almoço foi realizado no sábado, 07 de junho, no Clube dos Oficiais e Sargentos da Base Aérea de Guarulhos.

Estiveram presentes, além de 300 corretores de seguros, Luiz Carlos Ruivo, delegado regional; Alexandre M. Camillo, 2º vice-presidente e diretor social do Sincor-SP; Vanda Maria F.da Silva, assistente do Programa Agente do Bem Estar Social de Guarulhos e Cristina Ap. Silva Santos, coordenadora do Programa Agente do Bem Estar Social de Guarulhos. O evento contou ainda com a participação do deputado Sebastião de Almeida e do vereador Americano. Foram vendidos aventais do Programa Agente do Bem Estar Social e parte do valor arrecado será revertido para a compra de uma padaria.

**“Sincor-SP vem até você” é destaque em jornal de São Carlos**

A primeira apresentação deste ano do evento “Sincor-SP vem até você” – no qual o presidente e diretoria executiva do Sindicato visitam todas as cidades onde há escritório regional – aconteceu dia 30 de maio em São Carlos e foi noticiada em uma página inteira do jornal Primeira Página, de 08 de junho. Com muitas fotos, a matéria registra a presença dos membros da diretoria, do delegado Antonio Carlos João e dos corretores de seguros presentes. 

# Credicor-SP lança poupança com recursos inteligentes e gratuitos

*Novidade ainda ajudará a fomentar o desenvolvimento econômico do país*

O Brasil tem apresentado índices expressivos de crescimento graças a uma grande colaboradora: a poupança interna. Esse plano de poupança foi criado no país no final da década de 80 com a intenção de incentivar as pessoas a se planejarem para garantir um complemento financeiro no futuro. Por isso, o novo lançamento da Credicor-SP, a poupança inteligente, deverá agradar os associados do Sincor-SP não apenas pelos vários recursos que apresenta, mas também pela sua capacidade de contribuir com a expansão da economia brasileira.

## **Resgate inteligente e operações sem custos**

A nova poupança da Credicor-SP tem um serviço de resgate inteligente. Por meio deste mecanismo, se o corretor faz um depósito hoje e precisa fazer um saque amanhã, o sistema faz a busca de um depósito mais antigo, a fim de não prejudicar a data de aniversário de rendimento. O recurso também permite a escolha de dia e período para que sejam feitas transferências automáticas da conta corrente para a conta poupança.

De acordo com o diretor da Credicor-SP, Mario Sérgio de Almeida Santos, o sistema acompanha o mercado nesse segmento, porém, evita burocracias e não oferece custo para movimentar o dinheiro em operações como aberturas de conta, depósitos, saques e consultas, incluindo ainda os clientes que não são cooperados.

Apenas os poupadores que têm conta corrente cadastrada na cooperativa poderão solicitar o agendamento de transferência automática. "É um benefício fantástico que deixa o cliente livre de sustos e o ajuda a controlar suas próprias movimentações financeiras", afirma Mario Sérgio.

**É um benefício fantástico  
que deixa o cliente livre  
de sustos e o ajuda  
a controlar suas próprias  
movimentações financeiras**



A Instituição Financeira dos Corretores de Seguros

O agendamento da transferência de valores pode ser feito nos terminais de auto-atendimento do Sicoob, no internet banking (Sicoobnet) ou na própria cooperativa. Basta que o associado defina o valor, período e o dia em que prefere transferir seus recursos da conta corrente para a poupança.

Entre outros benefícios da poupança, destacam-se ainda a remuneração garantida e a não-incidência Imposto de Renda, com exceção das contas de pessoa jurídica com fins lucrativos.

## **O serviço**

Para abrir a poupança cooperada, o corretor deve procurar a Credicor-SP na sede do Sincor-SP onde ele será atendido e terá o esclarecimento sobre quaisquer dúvidas a respeito da novidade. A conta pode ser aberta por qualquer pessoa, cooperados ou não e de qualquer ramo empresarial, incluindo menores de idade, deficientes visuais e pessoas não-alfabetizadas.

## **Porquê poupar**

Segundo a filosofia do Bancoob, o Banco Cooperativo do Brasil, poupar no presente é investir em um futuro melhor. Por meio da poupança, é possível atender despesas futuras, sejam elas previstas ou imprevistas. Francisco Galiza, economista e consultor financeiro do Sincor-SP, explica que esse é um instrumento financeiro indispensável quando há objetivos futuros. O rendimento de poupança no país é de 0,5 ao mês (+TR). "Uma das formas de planejar o futuro é guardar ou aplicar mensalmente em um plano de investimento, consciente que o tempo é um bom amigo e um fator chave para alcançar o sucesso", afirma Galiza.

Para poupar, é importante reconhecer que o fundamental não é o valor do salário, mas sim quanto se gasta. É preciso identificar o valor mensal das despesas em que se desperdiça dinheiro e entender como é possível viver com um pouco menos. Mesmo que signifique pouco, se 10% do salário for guardado ou investido, os frutos serão positivos futuramente.

Para mais informações, contate a Credicor-SP pelo telefone (11)3188-5040 ou pelo e-mail geny@credicorsp.com.br. 

# Código de Ética dos Corretores de Seguros e Selo de Qualidade

Atualmente, muito se tem trabalhado para que, em colaboração com a Fenacor, o Código de Ética dos corretores de seguros de todo o Brasil seja divulgado e praticado. Este esforço objetiva permitir que a classe conquiste seu lugar no mercado, como um exemplo de integridade e excelência na prestação dos serviços.

A prática de ações regradas pela ética é um espelho e uma alavanca para o crescimento e defesa de direitos em benefício dos corretores de seguros. Assim, é necessário pautar-se nas informações transmitidas por ele, considerando a empatia perante alguma situação ou colega de profissão.

## Transferência de corretagem

Somente o segurado poderá se manifestar formalmente para troca do corretor de sua apólice, mesmo que a apólice esteja com sua vigência em curso. Porém, algumas seguradoras efetivam a troca do corretor em seu sistema, na renovação do seguro.

A Susep considera que o corretor de seguros é um prestador de serviços para o segurado, portanto poderá

ser substituído apenas por ele, conforme prevalecido nos termos do Código Civil – Contratos.

Para celebrar orçamentos de seguros, muitas seguradoras solicitam ao segurado que emita carta com o termo “transferência de corretagem”, o que autoriza determinado corretor a efetuar a cotação e intermediar o seguro.

Astutamente, muitos destes corretores se fazem passar pelo segurado e falsificam a assinatura dele nessas cartas e aí esses concorrentes acabam sendo privilegiados no negócio em detrimento do corretor que já constava na apólice. Algumas seguradoras são mais criteriosas na análise da veracidade destas cartas.

A Coluna de Ética enfatiza a todos os integrantes de classe que tal prática é crime previsto na legislação penal e também no âmbito de fiscalização da Superintendência de Seguros Privados, podendo o corretor infrator sofrer as penalidades previstas na legislação.

Seja íntegro e participe honoravelmente de uma concorrência, sem excessos ou superioridade. 

**AVISO:** O recadastramento de pessoas físicas acontecerá de 01/08/2008 a 30/11/2008 e de pessoas jurídicas de 01/02/2009 a 31/07/2009. Em breve, O JCS divulgará as normas de funcionamento do recadastramento dos corretores de seguros junto à Susep. O Sincor-SP informa que é importante lembrar que o imposto sindical anual deverá estar em dia.

## FALE DIRETAMENTE COM OS DEPARTAMENTOS DO SINCOR SP

Benefícios	Cadastro	Certificação Digital	Cobrança	Creditor-SP	Cultura do Seguro	Disque Sincor	Ética	Eventos	Jurídico	Social	UniSincor
3188-5049 3188-5051 3188-5018	3188-5058 3188-5048 3188-5031	3188-5034	3188-5028 3188-5027	3188-5040 3188-5055	3188-5029	3188-5053 3188-5021	3188-5023	3188-5016 3188-5046 3188-5054	3188-5024 3188-5020	3188-5026	3188-5012 3188-5014



## **Seguradoras de carros faturam 7% mais no trimestre**

O portal G1, os sites A Tribuna (Santos), InfoMoney, EPTV (filial da TV Globo do interior de São Paulo) e o jornal DCI divulgaram estudo do Sincor-SP destacando que "o bom momento do mercado automotivo está beneficiando diretamente as empresas de seguros". Além disso, as notícias também trouxeram informações do ranking do Sindicato, enfatizando que "o faturamento das seguradoras no segmento de automóveis aumentou 7% no primeiro trimestre deste ano, em relação ao mesmo período de 2007".

# DCI

## **Prêmios de seguro de vida disparam e somam R\$ 28,7 bi**

O jornal DCI noticiou recentemente o significativo aumento do total de prêmios diretos agregados no ramo Vida. O jornal ouviu o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda. De acordo com o DCI, o faturamento com seguro de vida mais que dobrou entre 2003 e 2007, totalizando cerca de R\$ 28,7 bilhões no ano passado. Na opinião do presidente do Sincor-SP, esta é uma evolução que estará presente também nos próximos anos. "Nos próximos cinco anos, esse mercado terá um crescimento mais acentuado, porque ele passa a ser reconhecido pela população e entra de forma mais forte na cultura do brasileiro", avaliou.

## **Golpes do seguro**

No site InfoMoney, o presidente do Sincor-SP foi entrevistado para comentar sobre as conseqüências do não-pagamento do DPVAT. "Quem deixar de pagar o seguro obrigatório do veículo, cujo valor varia de R\$ 84,55 a R\$ 379,39 e é cobrado junto com o IPVA, poderá sofrer processo judicial e ser punido, em caso de acidente".

Leoncio de Arruda lembra que o DPVAT é um seguro social e existe para reparar danos pessoais causados por acidentes de trânsito com qualquer tipo de veículo terrestre. "Esse seguro atende socialmente as camadas mais baixas da população".

## **Jornal da Tarde**

### **Serviços gratuitos para tirar dúvidas**

O Jornal da Tarde divulgou o serviço gratuito do Sincor-SP para tirar dúvidas sobre o uso do DPVAT. Na reportagem, o jornal destaca que "muitas pessoas não sabem como agir para garantir esse direito, mas há serviços gratuitos para tirar dúvidas. Pelo 0800-11-4999, o Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP) explica qual é a documentação necessária. O atendimento é de segunda a sexta-feira, das 8h30 às 17h30".



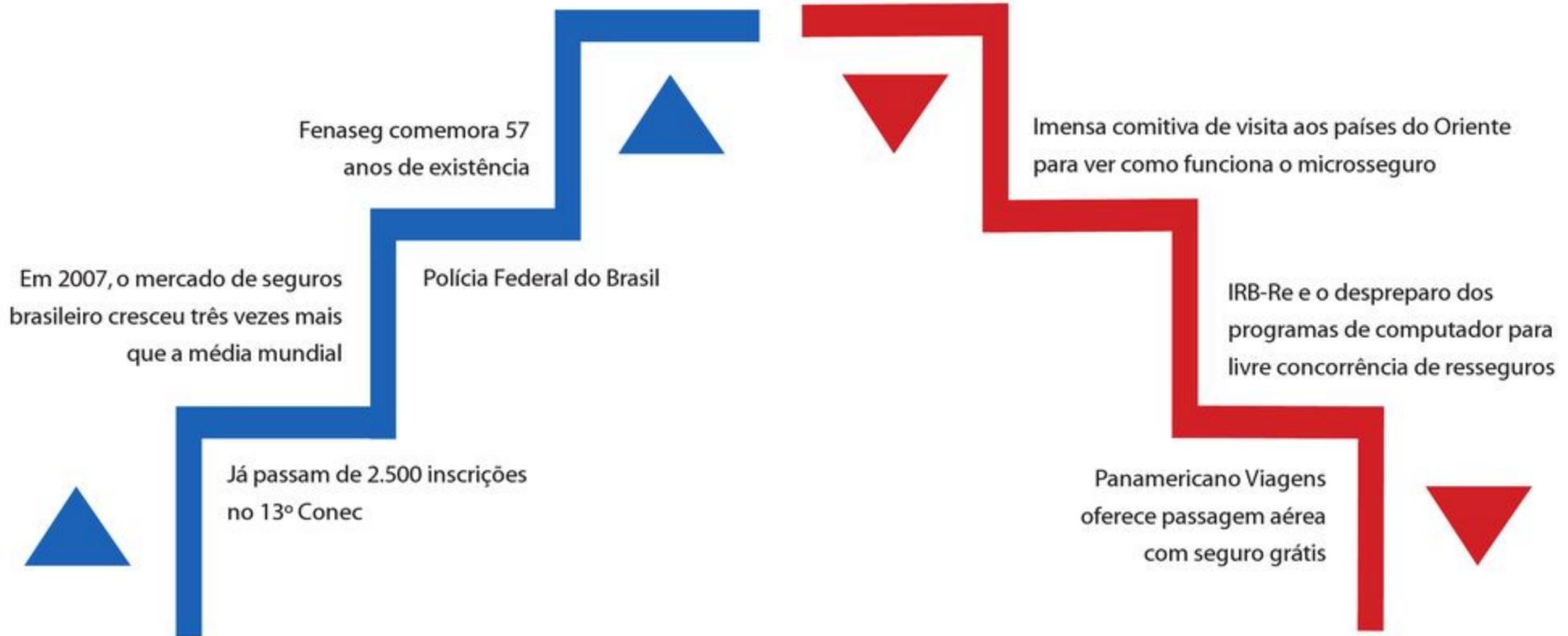
## **Aumento da frota de veículos reflete em seguradoras**

O site da revista Executivos Financeiros e a Newsletter Consumidor RS noticiaram o aumento da frota de veículos e o reflexo que isso causou no faturamento das seguradoras. "Com uma frota de mais de 15 milhões de veículos no Estado de São Paulo, as seguradoras começam a perceber o aquecimento do mercado".

# ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO

Passam de 500 agências da Itaú nas mãos de corretores de seguros

Banco do Brasil agora divulga a aceitação de produção pelo corretor de seguros???????



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

## SEU CLIENTE TEM 32 BONS MOTIVOS PARA FAZER UM PORTO SEGURO ODONTOLÓGICO.

Como aumentar a produtividade dos seus clientes empresariais e melhorar a qualidade de vida dos seus funcionários? A resposta é simples: Porto Seguro Odontológico Empresarial. Um plano de assistência odontológica para empresas a partir de 15 vidas, que oferece diversas coberturas, uma rede de profissionais altamente qualificados e, o que é melhor, com preços competitivos. O plano cobre desde consultas até cirurgias, aparelhos ortodônticos e próteses\*, e valoriza a prevenção, o que evita inúmeros problemas para a empresa. Além disso, é um benefício atraente para a contratação e manutenção de bons profissionais. Porto Seguro Odontológico Empresarial. Quem tem está sorrindo à toa. Para saber mais, consulte seu produtor.

\*Dependendo do plano contratado.



**PORTO SEGURO**  
SEGUROS

**Saúde e odontológico**

## Indicadores Econômicos

2007	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano/2007	Jan	Fev	Mar	Abril	Mai	Jun	Ano/2008
IGP-M	0,28%	0,98%	1,29%	1,05%	0,69%	1,76%	7,75%	1,09%	0,53%	0,74%	0,69%	1,61%	1,98%	6,82%
TR mensal	0,1469%	0,1466%	0,0352%	0,1142%	0,0590%	0,0640%	1,45%	0,1010%	0,0243%	0,0409%	0,0955%	0,0736%	0,1146%	0,45%
Poupança Mensal	0,6476%	0,6473%	0,5354%	0,6148%	0,5593%	0,5643%	7,70%	0,6015%	0,5244%	0,5411%	0,5960%	0,5740%	0,6152%	3,50%
Dólar Venda Final do Mês <sup>(R\$)</sup>	1,8776	1,9620	1,8389	1,7440	1,7837	1,7713	-17,15%	1,7603	1,6833	1,7491	1,6872	1,6294	1,5919	-10,13%
Receita Brasil Seguros <sup>(1)</sup>	3,204	3,343	2,984	3,307	3,209	3,307	38,406	3,796	3,370	3,548	3,539	3,578		17,831
Receita SP Seguros <sup>(1)</sup>	1,613	1,652	1,440	1,574	1,531	1,515	18,506	1,933	1,597	1,575	1,623	1,637		8,365
Receita Brasil Auto <sup>(2)</sup>	1,446	1,565	1,309	1,490	1,387	1,444	17,330	1,796	1,640	1,709	1,724	1,718		8,587
Receita SP Auto <sup>(2)</sup>	0,595	0,649	0,559	0,600	0,563	0,605	7,135	0,809	0,632	0,611	0,658	0,657		3,367
Auto Veículos Produção <sup>(3)</sup>	266,2	279,0	252,5	296,4	271,4	220,8	2.970,8	250,2	253,2	283,8	302,6	296,0		1.385,8
Auto Veículos Licenciados <sup>(4)</sup>	217,4	235,2	204,0	244,5	237,0	242,2	2.462,7	215,0	200,8	232,1	261,3	242,0		1.151,2
INCC - FGV <sup>(5)</sup>	0,31%	0,26%	0,51%	0,51%	0,36%	0,59%	6,15%	0,38%	0,40%	0,66%	0,87%	2,02%		4,40%

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: Renavan - (5) INCC - Índice Nacional de Construção Civil, FGV

## Contribuições Previdenciárias - INSS

## 1 - Segurado Empregado, Empregado doméstico e trabalhador avulso:

Salário de Contribuição de	até	Alíquotas p/ fins de recolhimento de INSS
-	911,70	8,00%
911,71	1.519,50	9,00%
1.519,51	3.038,99	11,00%

## 2 - Segurado Empregada Doméstico (Tabela para orientação do Empregador)

Salário de Contribuição de	até	Alíquotas p/ fins de recolhimento de INSS		
		Empregado	Empregador	Total
-	911,70	8,00%	12%	20%
911,71	1.519,50	9,00%	12%	21%
1.519,51	3.038,99	11,00%	12%	23%

## 3 - Salário Mínimo Federal

PERÍODO	VALOR
Maio/2004 à Abril/2005	\$260,00
Maio/2005 à Março/2006	\$300,00
Abril/2006 à Março/2007	\$350,00
Abril/2007 à Fevereiro/2008	\$380,00
A partir de Março/2008	\$415,00

## 4 - Salário Família

REMUNERAÇÃO	VALOR
Até R\$ 472,43	\$ 24,23
De R\$ 472,43 até R\$ 710,08	\$ 17,07

## Imposto de Renda

Base de cálculo mensal em R\$	Alíquota %	Parcela a deduzir do imposto em R\$
Até 1.372,81	-	-
De 1.372,82 até 2.743,25	15,0	205,92
Acima de 2.743,25	27,5	548,82

## AGENDA DE OBRIGAÇÕES - JULHO 2008

Data	Obrigação	Fato Gerador	Documento
03 - Qui	IOF	3.º Dec Junho/2008	Darf 2 vias
04 - Sex	SALÁRIOS	junho-08	Recibo 2 vias
07 - Seg	FGTS	junho-08	GFIP 2 vias
	CAGED	junho-08	
	DCTF - Mensal	maio-08	Declaração
	DACON - Mensal	maio-08	Declaração
10 - Qui	Cópia GPS	junho-08	Cópia/GPS
	IRRF	junho-08	Darf 2 vias
	INSS	junho-08	GPS
15 - Seg	IOF	1.º Dec Julho/2008	Darf 2 vias
	CSL/COFINS/PIS	2.º Quinz - Junho 2008	Darf 2 vias
	SIMPLES NACIONAL	junho-08	DAS
	INSS	junho-08	GPS
18 - Sex	PIS/PASEP/COFINS	junho-08	Darf 2 vias
31 - Quin	CSL/COFINS/PIS	1.º Quinz - Julho-2008	
	IRPF	junho-08	Darf 2 vias
	IRPJ/CSL - Apuração Mensal	junho-08	Darf 2 vias
	IRPJ/CSL - Apuração Trimestral	2.º Trim 2008 - 1.ª Quota	Darf 2 vias
	Contribuição Sindical - Empregados	junho-08	GRCSU

## **Processo reanalisado por divergência de informações**

O Disque Sincor recebeu um pedido de intervenção sobre o caso de um sinistro recusado pela Bradesco Seguros, que acusa divergências nas informações prestadas na efetivação do seguro.

O consumidor informa que reside na mesma rua de onde trabalha e que o veículo não fica na rua durante o período noturno já que sua residência possui garagem. Porém, no dia do roubo, o veículo estava parado em frente a sua empresa por uma eventualidade. O segurado ainda afirma que não costuma deixar o veículo em frente ao seu escritório justamente por atrapalhar a entrada de seus clientes. Comprovado os fatos pelo corretor de seguros, o Disque Sincor pede reanálise e consideração dos fatos.

O ocorrido foi justificado e a integridade do segurado comprovada de diversas formas, inclusive pela defesa do Disque Sincor. Sendo assim, a Bradesco Seguros reanalisou o processo e liberou a liquidação do sinistro ao segurado.

## **Beneficiário reclama demora para receber indenização**

Um segurado reclamou ao Sincor-SP, pelo Disque Sincor, que a Federal de Seguros não indenizou um seguro de vida. O beneficiário buscou todos os documentos necessários para conseguir a liberação da indenização aos beneficiários destacados nas apólices e entrou com o processo.

Cinco meses depois o benefício ainda não havia sido liberado pela companhia. Nesse momento, o Disque Sincor interveio pedindo a liberação da indenização, considerando que o tempo demandado já ultrapassa as regras de pagamento de sinistros definido pela Susep.

Logo, a Federal de Seguros recorreu ao seu departamento de sinistro, analisou o processo novamente e liberou o pagamento desse benefício.

## **Declínio de indenização foi revisto pela companhia**

O Sincor-SP, através do Disque Sincor, interveio por um de seus corretores de seguros sócios junto à SulAmérica Seguros pelo seguinte ocorrido: a seguradora declinou um sinistro face ao início da vigência do seguro, às 24 horas das datas para tal fim. O Disque Sincor verificou que, após a análise ao pleito, o segurado realizou a vistoria no veículo em 06 de maio de 2008 às 11h53, em seguida, ainda em horário comercial, a corretora transmitiu a proposta e o veículo foi furtado às 21h20, do mesmo dia.

Em estudo realizado pela circular Susep 251, de 15 de abril de 2004, em seu artigo 8º, verifica-se que o caso merece reanálise da seguradora, com a possibilidade de renúncia no declínio da indenização:

Art. 8º: Os contratos de seguros cujas propostas tenham sido recepcionadas, com adiantamento de valor para futuro pagamento parcial ou total do prêmio, terão seu início de vigência a partir da data de recepção da proposta pela sociedade seguradora, ressalvando o disposto no parágrafo 1º deste artigo.

> Parágrafo 1º: Os contratos de seguros de automóveis terão início de vigência a partir da realização da vistoria, exceto para os veículos zero quilômetro ou quando se tratar de renovação do seguro na mesma sociedade seguradora, hipóteses em que prevalecerá o início de vigência definido no caput.

Depois de analisar o processo nesta visão, as solicitações do Sindicato foram acatadas. Como a vistoria foi realizada e a transmissão foi feita antes do sinistro, fica certo que existe sim a cobertura nesse caso. Assim, o segurado foi indenizado. 



## Informações sobre seguros ganham mais espaço na TV

Leoncio de Arruda, corretor de seguros e presidente do Sincor-SP, estará todas as terças-feiras, às 22h, no programa Todo Seu,

apresentado por Ronnie Von, na TV Gazeta. Os dois vão interagir no quadro "Momento Seguro", esclarecendo tudo sobre o setor. Não perca! Neste mês, o programa Mais Seguro, exibido às 19h aos sábados na mesma emissora, ficará fora do ar para o preparo de reformulações, voltando no mês de agosto.

## Seguradoras fazem 'pegadinhas' com o consumidor

Os corretores de seguros e os segurados devem ficar atentos às "pegadinhas" do mercado. As seguradoras apresentam informações e coberturas diferentes. Em relação à cobertura de vidros, por exemplo, a Liberty Paulista apresenta Riscos Excluídos e Danos Não Cobertos por nenhuma das coberturas: quebra de vidros por mudança de temperatura e quebra espontânea. Já a Itaú Seguradora Vidros cobre a quebra de vidros, mármore e espelhos, qualquer que seja a causa. Quanto à concorrência de apólice, verificou-se: Liberty Paulista com a perda de direitos: Não informar a esta seguradora sobre a transmissão a terceiros do interesse no objeto segurado. Na Itaú Seguros: O Segurado que pretender obter novo seguro sobre os mesmos bens deverá comunicar por escrito a seguradora sob pena de perda de direito.



## Curso da Unisincor sobre Seguro Garantia tem estréia de sucesso

A primeira edição do novo curso sobre Seguro Garantia, oferecido pela Unisincor

(Universidade Corporativa Sincor-SP) aconteceu entre os dias 30 de junho e 02 de julho, das 19h às 22h. A turma inaugural contou com 46 corretores de seguros, que ouviram as lições do colega Maurício de Oliveira Leite. O curso foi muito bem avaliado pelos alunos na avaliação de desempenho, coletada ao final de cada curso. No último dia, como fechamento, André Dabus e Claudemir Nascimento, respectivamente coordenador e integrante da Comissão Crédito e Garantia do Sincor-SP, vieram saudar os alunos, e Dabus falou sobre o "Papel do Corretor no Seguro Garantia". Devido ao sucesso das aulas, o professor Maurício foi convidado pelo coordenador a integrar-se à comissão.

## Plano de saúde antigo sobe mais

O preço de muitos planos e seguros de saúde antigos, contratados antes de janeiro de 1999, vai subir mais que o dobro dos planos novos, que tiveram reajuste de 5,48%, fixado pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). Grande parte dos contratos de 2,42 milhões de usuários de planos antigos individuais têm como indexador o Índice Geral de Preços do Mercado (IGP-M), que acumula alta de 11,53% nos últimos 12 meses, mais de duas vezes o índice oficial do segmento. A discrepância entre os números ocorre porque a ANS não regulamenta os contratos assinados antes de 1999. Nesses casos, para aumento das mensalidades, vale o índice que está no contrato. Quando ele não está claro ou há cláusulas dúbias ou abusivas, aplica-se o índice oficial da ANS (os 5,48%).

## Capemisa investe forte em marketing, vendas e novos produtos

A Capemisa Seguradora de Vida e Previdência entrou em operação dia 1º de abril, em substituição à Capemi, entidade aberta de previdência complementar. Com tradição levada por 47 anos, todos os seus processos de gestão e os recursos de TI foram modernizados e a empresa lançará 15 novos produtos na área de previdência e seguros com distribuição pelos corretores de seguro, por exemplo, em junho foi lançado o primeiro deles, o Bilhete Premiável, um seguro de acidentes pessoais a partir de R\$ 22,99 por ano. O mais relevante a destacar é que o Bilhete Premiável aceita contribuintes com até 80 anos de idade.

## Representantes do mercado de seguros têm audiência sobre DPVAT em Brasília

O coordenador da Frente Parlamentar em Defesa do Trânsito Seguro, deputado Beto Albuquerque (PSB-RS) promoveu uma audiência em Brasília no dia 25/06 para falar sobre o seguro DPVAT. O objetivo foi o de discutir alternativas para tornar este seguro, que tem enorme alcance social, cada vez mais transparente ao público, além de verificar formas para melhorar a comunicação com todos os veículos da grande imprensa e com os poderes constituídos. Além do deputado, usaram a palavra na audiência: Ricardo Xavier, diretor da seguradora Líder, que gerencia o DPVAT; Roberto Barbosa, presidente da Fenacor; Armando Vergílio, superintendente da Susep; Aridney Barcellos, coordenador-geral de Planejamento do Denatran; Robson Alves, presidente da Federação dos Mototaxistas e Motoboys do Brasil (Fenamoto) e vários deputados. Estiveram presentes, ainda, toda diretoria da Fenacor e 12 diretores do Sincor-SP. 📍

Para a Bradesco Seguros e Previdência, conhecimento sobre o mercado de seguros é fundamental para que você, Corretor, continue sendo decisivo no dia-a-dia da sociedade. Por isso, o UniverSeg, Universo do Conhecimento do Seguro, há 4 anos oferece um programa de gestão do conhecimento, com uma ampla gama de cursos on-line e presenciais nas áreas financeira, de gestão, vendas, produtos e comunicação, além de um site com conteúdo exclusivo voltado para aperfeiçoamento, com dicas de autodesenvolvimento, artigos e muito mais para você sempre atualizar seus conhecimentos. Mais de 140 mil Corretores já participaram do UniverSeg. Para mais informações, acesse [www.universeg.com.br](http://www.universeg.com.br).

**UNIVERSEG**

**Só quem é 100% Corretor investe  
na formação dos profissionais de seguro.**

ATUALIZAÇÃO



**Bradesco Seguros e Previdência**  
Segurança em boa Companhia

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



Seja qual for o carro, nós sempre atendemos bem o seu cliente.

Trinca ou vidro quebrado é sinônimo de dor de cabeça, se for de um carro antigo ou importado, nem se fala. Para esses casos e para qualquer outro, a Carglass é o melhor remédio. Temos o maior estoque do Brasil e profissionais altamente capacitados prontos para reparar ou trocar o vidro no menor espaço de tempo, garantindo sempre a segurança que os seus clientes merecem.

Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

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



**CARGLASS**<sup>®</sup>  
LÍDER MUNDIAL