

JULHO  
2007

314

# JCS

**Jornal  
dos Corretores  
de Seguros**

Uma publicação mensal  
do Sincor-SP

 SEU JORNAL

## **I Fórum de Saúde Suplementar ultrapassa expectativas de qualidade**



FÓRUM SINCOR-SP DE  
**SAÚDE SUPLEMENTAR**

REALIZAÇÃO:

SINCOR-SP

Amil

Bradesco  
Saúde

dix

Golden  
Cross

Medial

ORINT

SulAmérica

APOIO:



*Encontro deixou claro que os planos estão sendo vendidos sem nenhum compromisso. "O mercado está procurando formas para fidelizar o usuário do plano de saúde. Por esse motivo, é muito importante que a venda ocorra por meio do corretor de seguros", ressalta Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP.*

LEIA MAIS NA PÁGINA 07

## **Sindicato cria Ouvidoria para agilizar atendimento de filiados**



*Nova área vai representar o associado junto aos departamentos competentes, cuidando para que tudo seja resolvido com rapidez e eficiência, com o apoio da diretoria.*

LEIA MAIS NAS PÁGINAS 09

## **Encontro de vendas e marketing fornecerá conhecimentos para aplicação imediata**

*Oficinas conduzidas por palestrantes de renome prometem mudar o dia-a-dia do público que estará presente no 25º Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo – Vendas e Marketing, em Barra Bonita.*

LEIA MAIS NA PÁGINA 15



# A relação entre Corretores de Seguros e Ituran ficou mais ágil.



**Módulo Web**  
Ituran

Utilize nosso Módulo Web e otimize seus processos.

Veja o que você pode fazer com essa ferramenta desenvolvida para uso exclusivo dos Corretores de Seguros:

- Cadastrar sua pré-venda on-line, de onde você estiver.
- Acompanhar o status da sua pré-venda: aprovação, agendamento, instalação ou pendências.
- Acessar detalhes dos contatos feitos com os clientes: datas, horários, pessoas de contato, etc.
- Acessar relatórios gerenciais para saber a quantidade de pré-vendas enviadas, instaladas e muito mais.

**Vantagens**



## É fácil usar o Módulo Web:

- 1- Entre no site [www.ituran.com.br](http://www.ituran.com.br)
- 2- Acesse o link para Corretores de Seguros
- 3- Clique em Módulo Web e faça o seu cadastro

Ganhe tempo, coloque o Módulo Web no seu dia-dia.

Ituran. Monitoramento e recuperação de veículos.  
11 3616.9090 | [www.ituran.com.br](http://www.ituran.com.br)





# É hora de assumirmos a carteira de saúde para valer



Certa vez Albert Einstein entregou à secretária uma prova a ser distribuída entre seus alunos da pós-graduação. A secretária passou os olhos pelo papel e questionou: "Mas, professor Einstein, essas são as mesmas perguntas do ano passado. Será que os alunos já não sabem as respostas?" "Tudo bem - respondeu o mestre - as perguntas são as mesmas, mas as respostas serão diferentes".

Atento ao conceito, o Sincor realizou, em 04 de junho deste ano, um seminário sobre saúde, ocupando um dia inteiro com trabalhos. O evento teve a finalidade de avaliar os detalhes que sustentam a relação entre operadoras de planos de saúde e os corretores de seguros e, a partir da compreensão, apontar e analisar caminhos que possam ser valorizados na construção de um novo e estratégico relacionamento.

As perguntas foram praticamente as mesmas, mas surgiram muitas respostas novas. Os grandes conhecedores do seguro saúde debateram abertamente com os corretores presentes, que apresentaram pontos com os quais não concordam e expuseram colocações para melhorar o mercado de saúde suplementar.

Problemas sempre existem e um exemplo disso é a Alemanha. O sistema de saúde alemão é considerado um dos melhores do mundo, mas especialistas têm dito há anos que esse status só poderá ser mantido à custa de uma profunda reforma.

Ao final de nosso evento, prevaleceu um consenso: as reformas só serão possíveis quando houver aumento da massa crítica, o que exige que entremos nesse ramo para valer. A maioria dos nossos clientes tem um seguro-saúde e os que não têm, precisam ter. Para isso, é preciso oferecer orientação, expor as coberturas disponíveis no mercado e mostrar que o corretor é um consultor que está ao lado do segurado o tempo todo.

Há uma demanda reprimida e, nos novos conceitos de vendas, o corretor tem uma boa notícia. Em recente palestra na Amcham (Câmara de Comércio Brasil-Estados Unidos), Neil Rackham, mundialmente reconhecido como o maior mestre na aplicação de modelos estratégicos em gestão de vendas, afirmou: "Há uma mudança nas vendas nos últimos anos. Mudou a comunicação da excelência dos produtos e serviços para a criação de uma idéia efetiva de valor. A definição de um vendedor como um canal de

comunicação não funciona mais. O que a força de vendas faz que outros canais como internet, televendas e distribuidores não podem fazer? O jeito de vender pode se tornar mais importante do que o produto ou serviço que você vende. O vendedor precisa agregar valor".

Milhões de pessoas estão à espera de uma atenção maior e mais eficiente do nosso mercado e, claro, dedicação ainda maior de nós, corretores de seguros, que não estamos levando a sério esse produto, não estamos agregando valores para assumirmos essa carteira para valer.

As características do sistema de saúde brasileiro, estabelecidas pelas mudanças no cenário macroeconômico e social da área certamente se constituem em um pano de fundo, onde operadoras e corretores de

seguros deverão travar, lado a lado e em conjunto, uma grande batalha. É muito provável que já se esteja no limiar de enfrentamento dos grandes desafios: encontrar formas de relacionamento que garantam a ampliação do atual panorama.

O cenário e suas variáveis já estão mais que apresentados. Tudo indica que o momento chegou. O posicionamento, que urge ser definido para que se modifique o relacionamento atual entre operadoras e corretores de seguros é se vamos construir pontes ou muros.

De nossa parte, as pontes já estão sendo construídas. Todos conhecem meu empenho em torno das teses que defendo, aceitando navegar,

sempre que necessário, contra correntes de opiniões

até de amigos. Nesse sentido, quero registrar também que sempre fui adversário da tese de que a política é a arte do possível. Para mim é a arte de ampliar os limites do possível, ou seja, de avançar no impossível.

Podemos fazer muito mais e vamos fazer mais. Pretendemos realizar outros seminários na cidade de São Paulo e em todo o interior do nosso estado. Vamos fazer a nossa parte, pois acredito nesse ramo, acredito em nossa competência e em nossa força para criar produtos para todas as camadas da população.

Vale a pena irmos em frente. 🚀

LEONCIO DE ARRUDA

**As reformas só serão possíveis quando houver aumento da massa crítica, o que exige que entremos nesse ramo para valer**



**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, 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**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

**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

**REGIONAL LESTE**

MARCOS ABARCA

**REGIONAL NORTE**

CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA

**REGIONAL OESTE**

LACIR MARCONDES DE MELO

**REGIONAL SUL**

FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA

**MEMBROS EFETIVOS DEPARTAMENTAIS:****AUTOMÓVEL:** Diretor: MARIA APARECIDA O. BIANCHI E GOUVEIA, CARLOS ALBERTO DA SILVA, SHEILA MARIA DIAS BORGES MURIANA, ANTÔNIO CARLOS DE SOUZA DIAS**BENEFÍCIOS:** Diretor: FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO, CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, JOSÉ MARIA DE OLIVEIRA CARDOSO**CONTRA VENDA CASADA:** Diretor: ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA**CRÉDITO E GARANTIA:** Diretor: ANDRÉ DABUS MARCIO CHAVES, JOSÉ ANTONIO BACELLAR G. TOURINHO, VALDIR ESCOZA MILANI, CLAUDEMIR PINTO NASCIMENTO**CURSOS:** Diretor: EDUARDO VIDAL PILEGGI SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, CRISTINA ROSATI PEREIRA**ÉTICA PROFISSIONAL:** Diretor: FLÁVIO BEVILACQUA BOSISIO**ANDRÉ JULIÃO, DINORAI C. DO AMARAL, JOSÉ VALDECYR SAONCELLA, MILTON D'AMÉLIO****JOVEM CORRETOR DE SEGUROS:** Diretor: PAULO JATENE BOSISIO

RAFAELA ALVAREZ MORALES, MARCO ANTONIO DE SOUZA FILHO, ALEXANDRE MANTOVANI, ANDRÉ LUIZ MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, CRISTIANO ALVES DE ARRUDA, ALEX SAMI DE ARRUDA

**JURÍDICO:** Diretor: JOSÉ CORDEIRO NETO

JOÃO CARLOS GOLIZIA, EDMAR ANTONIO ALVES

**LEGISLAÇÃO:** Diretor: NIVALDO MAZONE JR. EDUARDO AUGUSTO B. DE ALBUQUERQUE,**MARKETING:** Diretor: BORIS BER HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.**PERFIL DO CORRETOR MODERNO:** Diretor: JOSÉ CESAR CAIAFA JUNIOR

MIRIAM ALICE VARNUM, GERALDO MORAES PACHECO

**POLÍTICO-PARLAMENTAR:** Diretor: LEOPOLDO PEDALINI NETO**PROGRAMA DE READ. PADRONIZAÇÃO:**Diretor: SHIRTES PEREIRA  
CARLOS RAPOZO, RICARDO DA COSTA PENNA  
LABATUT, MARCOS ABARCA**RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL:**Diretor: ELIPPE MOREIRA PAES BARRETTO  
IVO MARCOS FALCONE, JOSÉ ALFREDO RAYMUNDO,  
JOSÉ GERALDO DA SILVA, MARCO ANTÔNIO LASSALVIA**RESEGUROS:** Diretor: RENATO DA CUNHA BUENO

MARQUES

**RISCOS PATRIMONIAIS:**Diretor: MARCOS MARCONDES  
NELSON FONTANA, ORLANDO DA COSTA FILHO, MARCOS GALANTIER D'AGOSTINI, EDNEI VALTER BIM**RURAL:** Diretor: JULIO CÉSAR SALLES MURAT

ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, JOSÉ ANTÔNIO TONETTE

**SAÚDE:** Diretor: LUIZ IOELS

JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LÚCIA BEJATTO, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO, RONALDO MONTEIRO COSTA

**SEGUROS OBRIGATÓRIOS:**Diretor: JOÃO URDIALES GONGORA  
ARIOVALDO BRACCO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA, OSVALDO GOMES VIEIRA**SOCIAL:** Diretor: ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO

LUCIA RODRIGUES SHAFFER, EDUARDO FREIRE DO PRADO, JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA

**TECNOLOGIA:** Diretor: MANUEL MATOS

CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, ELAINE JERONIMO DE SOUZA, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA FILHO

**TRANSPORTES:**

Diretor: RALPHO WALLACE SARUBBI

CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE EUGÊNIO FILHO, AILTON ALVES DE SOUZA, LUIZ CARLOS DE ANDRADE

**TRIBUTOS:** Diretor: WILSON FRANCISCO BEZUTTE

JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO, LUIS OTÁVIO BRUNO

**VIDA PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO:**

Diretor: DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO

ALCIDES DO AMARAL FILHO, CLAUDIO PARRA, RENATO ASSAKI KAZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO, FÁBIO JOSÉ CAMBOIM LIMA

**CULTURA DO SEGURO - CAPITAL:**

Diretor: ALEXANDER DINIZ

LUIZ CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES GOLDENBERGER, EDUARDO DE SANTANA

**CULTURA DO SEGURO - INTERIOR:**

Diretor: SIDNEY GARCIA DE SOUSA

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**REGIONAL LESTE:** Neli Coelho da Costa Figueroa**REGIONAL NORTE:** Rosa Maria de Freitas Lima**REGIONAL OESTE:** Luiz Antonio de Castro**REGIONAL SUL:** Ana Paula Nunes de Oliveira**DIRETORES INTERIOR 1:** Sidney Garcia de Sousa, Vitor Manoel N. Ricciardi, Vicente de Oliveira Tozzo**ADAMANTINA:** José Carlos Rosseto**ARAÇATUBA:** Rafaela Ramires Trindade**ASSIS:** Valdecir Antonio Dias**BARRETOS:** Hélio de Oliveira Diamantino**BAURU:** Joel Alves**MARÍLIA:** Roberto Bueno Lás Casas Brito**PRESIDENTE PRUDENTE:** Rui Pereira da Silva**S.J. RIO PRETO:** Rafael Miranda de Freitas Carvalho**DIRETORES INTERIOR 2:** Elmson Dória da Cunha**GUARULHOS:** Umile Ritacco**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:** Carmem Barau**FRANCA:** Hildemar José da Silveira**PIRACICABA:** Gil Arquimedes Cones  
**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  
**ASSIS:** Osvaldo de Souza Junior  
**BAURU:** Márcia Mayumi Ijuim  
**CAMPINAS:** Jose Luiz Vannuccini Fernandes, Jerry Sgrignoli  
**FRANCA:** Márcia Regina da Silva  
**GUARULHOS:** Cristina Ap. da Silva Santos  
**MARÍLIA:** Juraci Alves  
**MOGI DAS CRUZES:** André Luiz Lafuente  
**NOVA ALTA PAULISTA:** Juarez Pacheco Grion  
**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:** Cristina Patriota Cavalheiro  
**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Carlos Henrique Palermo  
**S. J. RIO PRETO:** Marlei Ap. Duarte Gonçalves  
**SOROCABA:** José Basílio Chamiço  
**REGIONAL LESTE:** Laudiceia Cardoso Paiva  
**REGIONAL NORTE:** Ivone dos Anjos A. Barbosa  
**REGIONAL OESTE:** Eduardo Minc  
**REGIONAL SUL:** Zélia Camargo**CONTRA VENDA CASADA:****ABCDMR:** Israel Marques  
**ARAÇATUBA:** Nivaldo Chaves Junior  
**ARARAQUARA:** Carlos Eduardo Melato  
**ASSIS:** Jobel Candido Venceslau Jr.  
**BARRETOS:** André Mendes Camillo  
**BAURU:** Djalmir Mencia Hatimine  
**CAMPINAS:** Renato Benatti  
**FRANCA:** Arlete Aparecida Ubiali  
**GUARULHOS:** Wanderley Olimpio dos Santos  
**JUNDIAÍ:** Marcel Aparecido Baloni  
**MARÍLIA:** José Henrique Gramoline Garcia  
**MOGI DAS CRUZES:** Sidnei Darini Tiarga  
**NOVA ALTA PAULISTA:** César Anderson Munis  
**OURINHOS:** Claudino José Gomes Junior  
**PIRACICABA:** Waldimir Roberto Tremecoldi  
**PRESIDENTE PRUDENTE:** Luiz Carlos Marangori Ferreira  
**RIBEIRÃO PRETO:** José Marcos Alonso  
**SANTOS:** Plínio Ganey  
**SÃO CARLOS:** Marcos Zorgetto  
**S. J. RIO PRETO:** Mauro Antonio Laranja  
**SOROCABA:** Antonio Carlos Ferraz de Oliveira  
**VALE DO PARAÍBA:** Jolison Soares da Silva  
**REGIONAL LESTE:** Nilson Moraes  
**REGIONAL NORTE:** Nilsom Arelo Barbosa  
**REGIONAL OESTE:** Julio de Oliveira Miguel  
**REGIONAL SUL:** André Luiz Cisi**CONTRA VENDA CASADA****ESTADO DO RIO DE JANEIRO:**  
**NOVA IGUAÇU:** Roberto Cabral Neto  
**MACAÉ:** Marcelo de Almeida Vianna Reid  
**NITERÓI:** Darcy Domingues Da Silva  
**BANGU:** Ricardo Rodrigues  
**PETRÓPOLIS:** Antônio Carlos Gonçalves  
**VOLTA REDONDA:** Carlos Renato Campos Ramos  
**CENTRO/RJ:** Carlos Alberto De Almeida Santiago  
**BARRA DA TIJUCA:** Fernando Augusto Faro Mendes De Almeida**INTEGRANTES DA COMISSÃO INTERSINDICAL:**Orlando Filipe de Gouveia  
Flávio Belvacqua Bosisio**DIRETOR INSTITUCIONAL:**

PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

**OUIDORIA:**Milton D'Amélio  
ouvidor@sincorsp.org.br - contato: (11) 3188 5023**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  
Fone: (11) 3188-5052  
e-mail: jcs@sincorsp.org.br  
Editor Responsável:  
Mariana Peres Maziero MTB 46.921/SP  
Direção de Arte: ÔPERA Comunicação  
Revisão: Thais Moreira MTB 47.213/SP  
Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068  
e-mail: jornal@sincorsp.org.br  
Tiragem: 30.000 exemplares  
Circulação nacional  
Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Alexandre M. Camillo  
Assessoria Editorial: DIZ Comunicações**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



## **Seguros de transportes nacionais, RCTR-C e a lei 11.442**

Em função da Lei 11.442 de 05/01/2007, o Sindicato tem recebido solicitações de esclarecimentos por parte de diversos associados. Assim, o Sincor-SP procurou o departamento técnico de transporte da Susep para buscar esclarecimentos que possam orientar os interessados.

Tendo em vista estas considerações:

- O artigo 20 do Decreto-Lei 73/66 de 21/11/66 determinou a obrigatoriedade de contratação, entre outros, dos seguros de transportes das mercadorias em trânsito no território brasileiro, pelos proprietários ou consignatários e de responsabilidade civil do transportador rodoviário, este último da alçada dos transportadores;

- O referido artigo 20 foi regulamentado pelo Decreto 61.867 de 07/12/67 que, entendemos, permanece em vigor, e que em janeiro/07 foi sancionada a Lei 11.442 de 05/01/07, publicada no DOU 08/01/07, que dispõe sobre o transporte rodoviário de cargas por conta de terceiros;

- No artigo 12 da referida lei estão enumeradas as situações nas quais o transportador está isento de responsabilidade por perdas ou danos causados às mercadorias transportadas, sendo introduzida entre tais fatores, pela alínea VI do referido artigo a:

VI-contratação de seguro pelo contratante dos serviços de transporte, na forma do inciso I do art. 13 desta Lei.

- O artigo 13, por sua vez, tem a seguinte redação:

Sem prejuízo do seguro de responsabilidade civil contra danos a terceiros previsto em lei, toda operação de transporte contará com o seguro contra perdas ou danos causados à carga, de acordo com o que seja estabelecido no contrato ou conhecimento de transporte, podendo o seguro ser contratado:

I – pelo contratante dos serviços, eximindo o transportador da responsabilidade de fazê-lo;

II – pelo transportado, quando não for firmado pelo contratante.

Parágrafo Único – As condições do seguro de transporte rodoviário de cargas obedecerão à legislação em vigor.

Formulamos a essa Superintendência, as seguintes questões:

a) Pela leitura da Lei 11.442 podemos concluir que a obrigatoriedade de contratação dos seguros de transportes nacionais e de RCTR-C como definida no Decreto Lei 73/66 e na regulamentação do Decreto 61.867 de 1967 foi revogada?


b) Doravante seria contratado somente um seguro, de danos à carga, portanto no sub-ramo Transportes Nacionais, podendo tal contratação ser efetuada tanto pelo proprietário das mercadorias (ou consignatário) como pelo transportador, conforme acordado entre as partes?

c) Uma vez contratado o seguro pelo proprietário da mercadoria, o transportador ficará isento de responsabilidade, salvo os casos de dolo, má fé ou culpa grave? Isto significaria que nos seguros assim contratados não haveria mais a figura da sub-rogação do segurador contra o transportador?

O Sincor-SP entende que estas são as questões mais relevantes suscitadas pelo novo diploma legal e o pronunciamento desta Superintendência é de fundamental importância para o correto entendimento da matéria.

## **Pedido de inserção do tema 'Ética' nos cursos da Funenseg**

Buscando inovar em suas ações, o Sincor-SP tomou a iniciativa de inserir em seus cursos o tema 'Ética', que, acredita-se, ser de grande relevância para o bom desempenho da classe de corretores de seguros.

Com interesse em compartilhar novas idéias para favorecer cada vez mais os profissionais da área e fortalecer o mercado de seguros, o Sincor-SP sugeriu que a Funenseg, como respeitada entidade de ensino que é, pudesse também inserir em seus cursos a matéria 'Ética'. Dessa forma, o Sindicato acredita estar disseminando informações que são importantes para todos os profissionais de qualquer área. 





## Sincor-SP reúne subprefeitos da Zona Leste

O Sincor-SP realizou no dia 26 de junho, na Delegacia regional Leste, um almoço com sete subprefeitos da região paulista. A reunião trabalhou a aproximação entre o Sindicato e o poder público, a fim de identificar as necessidades da zona leste da cidade e unir forças para levar soluções por meio de ações sociais.

Marcos Abarca, delegado da Regional Leste, abriu a reunião reforçando a necessidade de se criar um elo entre os corretores de seguros e os representantes regionais, já que o bem-estar social é uma das principais causas do Sincor-SP.

Acompanhando o tema, foram apresentadas as ações do Agente do Bem-Estar Social. Quem fez a exposição foi Alexandre Camillo, 2º vice-presidente e diretor do Departamento Social do Sincor-SP. "Para exercer o papel básico do Sindicato, que é o de propiciar e fomentar o crescimento da categoria, optamos por colocar em prática a nossa vocação social", salienta Camillo.

A iniciativa do Sincor-SP foi muito bem recebida pelos representantes do poder público municipal. "Esse pedido de união também pode ser entendido como um voto de confiança



Encontro do Sincor-SP com representantes públicos da Zona Leste de São Paulo

no poder público. Estamos comprometidos em trabalhar juntos", disse Edinaldo José Calado, representante da subprefeitura de Ermelino Matarazzo.

A zona leste de São Paulo abriga 3,5 milhões de habitantes. Problemática, a região representa no município 40% dos desempregados e apenas 6,6% do ISS arrecadado.

Estiveram presentes José Araújo Costa, representante da subprefeitura da Penha, Vicente Marques, da Vila Carrão, Laerte de Lima, de Itaquera, Décio José Ventura Teixeira, de Aricanduva, Felipe Sartori Sigollo, da Vila Prudente, Edinaldo José Calado (Gordinho), de Ermelino Matarazzo e Julio Batista da Costa, de São Miguel Paulista. [e](#)

**SOLUÇÃO NA  
MEDIDA CERTA  
PARA IMOBILIÁRIAS,  
PROPRIETÁRIOS  
E INQUILINOS.**

O Porto Seguro Aluguel é a certeza de tranquilidade para administradoras, proprietários e inquilinos. Ele substitui com vantagens o fiador, garantindo o pagamento dos aluguéis e encargos vencidos e não pagos, além de oferecer análise cadastral feita pela própria Porto Seguro. O inquilino pode pagar o seguro em parcelas mensais\* e ainda conta com mão-de-obra gratuita para reparos ao imóvel através do Porto Seguro Serviços. Para garantir a locação e os melhores negócios, conte sempre com o Porto Seguro Aluguel. Para mais informações, consulte seu produtor.

**Porto Seguro  
Aluguel**





# Sincor-SP realiza o I Fórum de Saúde Suplementar

Cerca de 350 profissionais do setor compareceram ao I Fórum Sincor-SP de Saúde Suplementar, no Hotel Maksoud Plaza, em São Paulo. O evento foi realizado ao longo do dia 14 de junho.

Durante o encontro, os painéis sintetizaram como os produtos de saúde são comercializados, focando os modelos dos seguintes planos: Empresariais, Pequenas e Micro Empresas e Individuais. Houve também uma apresentação exclusiva dedicada ao perfil institucional da área, com a presença da ANS – Agência Nacional de Saúde.

Segundo Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, o mercado brasileiro está procurando formas para fidelizar o usuário de planos de saúde. “Por esse motivo, é muito importante que a venda ocorra por meio do corretor de seguro”, ressalta.

Alinhado com esta idéia, o público presente se demonstrou preocupado com relação à necessidade de facilitar o processo de especialização do profissional de seguros nesse segmento. Existem atualmente cerca de 8.500 corretores somente na Grande São Paulo com potencial para vender planos de saúde.

O Fórum também colocou os corretores de seguros em contato direto com as seguradoras e operadoras que atuam na área. “Os planos de saúde estão sendo vendidos sem nenhum compromisso.

Isso prova que precisamos de muitos outros eventos como esse”, declara Leoncio de Arruda.

A abertura dos painéis foi feita pelo coordenador da Comissão de Saúde do Sincor-SP, Luiz Loels, que falou sobre as necessidades de informação e formação desta nova fase do mercado de saúde. Em seguida, o vice-presidente da SulAmérica Saúde – João Alceu, falou sobre planos empresariais e do panorama de mercado.

O segundo painel focou em pequenas e micro empresas e foi conduzido pelo presidente da Golden Cross – João Carlos Regado. O palestrante apontou dificuldades do cenário atual, e também mostrou caminhos para incrementar as vendas no segmento. Já o terceiro módulo ficou a cargo do vice-presidente executivo



350 profissionais do mercado de seguros compareceram ao Fórum e aproveitaram o espaço para interagir com as seguradoras



da Amil – Norberto Birman, que mostrou muito entusiasmo ao apontar caminhos e melhores abordagens para o corretor de seguros vender planos individuais.

Ao final, aconteceu amplo debate sobre saúde pública e suplementar, com a presença de dois dirigentes da Fenasaúde - Solange Beatriz Palheiro Mendes - diretora de saúde suplementar


e André do Amaral Coutinho, que além de diretor da nova federação de saúde é diretor geral da Omint. Participou ainda dos debates Afonso Teixeira dos Reis - coordenador do Programa de Qualificação da Saúde Suplementar da ANS – representado a Agência Nacional de Saúde.

Os trabalhos realizados durante todo o Fórum agradaram os participantes. “Estou há oito meses no mercado de seguros

e pretendo me especializar em saúde. Esse

contato com os seguradores é raro, não podia deixar de participar”, afirma Hercules Miranda, corretor de São Paulo.

A corretora Marlei Duarte, de São José do Rio Preto, afirmou que tem boas expectativas sobre a criação da Fenasaúde. “Depois de ver a apresentação da entidade senti uma aceitação e força. Espero que este trabalho atenda nossas expectativas”.

O evento ainda teve um espaço inusitado com lounges onde os patrocinadores e participantes puderam trocar idéias sobre produtos e possibilidades de negócios. As empresas que patrocinaram o evento foram: Amil, Bradesco Saúde, Dix Saúde, Golden Cross, Medial Saúde, Omint e SulAmérica. 

**O mercado brasileiro está procurando formas para fidelizar o usuário de planos de saúde**



## UMA NOVA FASE NA CULTURA DO SEGURO DE VIDA

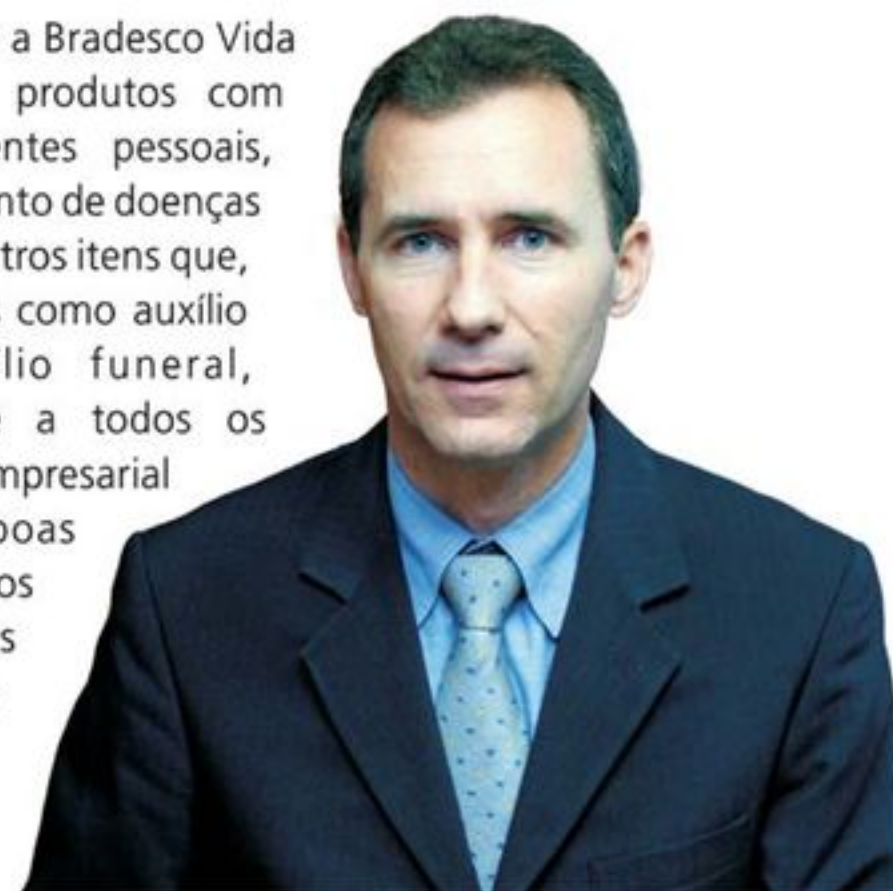
Muita gente ainda não percebeu, mas a estabilidade econômica, a maior inserção do Brasil no mercado internacional e a busca pelo crescimento econômico estão provocando uma profunda mudança comportamental nos brasileiros. Cada vez mais pessoas decidem proteger o futuro de sua família e, também, o seu próprio futuro. É uma mudança significativa, pois grande parte da população brasileira sempre privilegiou o culto à improvisação.

“A partir de meados dos anos 90, o País passou por alguns eventos, entre eles o Plano Real, que provocaram profundas transformações na alma do povo e no modo de encarar o futuro”, lembra Ricardo Biondani, Superintendente Executivo Comercial da Bradesco Vida e Previdência. Fatos internos aliados a um novo cenário internacional, provocaram e continuam provocando alterações estruturais no comportamento do brasileiro.

“Isso é especialmente claro quando se fala de Seguro de Pessoas, ou, em outras palavras, de como estamos finalmente tomando consciência de que não somos imortais e que precisamos proteger a quem amamos”, revela Biondani, explicando que as seguradoras antigamente só dispunham de seguros de vida ligados à morte e à invalidez do segurado, isto influenciou fortemente a imagem deste produto para a população e também os Corretores. “Falar em Seguros de Vida significava falar em morte, o que acabou criando uma conotação negativa do produto”.

Mas a verdade é que, atualmente, o mercado de seguros de vida vem crescendo e deverá crescer ainda mais no que se refere ao desenvolvimento de novos produtos. Uma coisa é certa: “Os seguros de vida estão cada vez mais atrativos e modernos”. Um maior crescimento se dará, também, devido ao fato de a população estar se conscientizando, cada vez mais, sobre a importância destes produtos.


Biondani lembra que a Bradesco Vida e Previdência oferece produtos com coberturas para acidentes pessoais, perda de renda, tratamento de doenças graves e uma série de outros itens que, somados aos benefícios como auxílio emergencial e auxílio funeral, protegem amplamente a todos os brasileiros. O campo empresarial também apresenta boas possibilidades de negócios para os Corretores, pois atualmente boa parte das empresas precisa de seguros de vida, muitas delas em função dos acordos coletivos.



Ricardo Biondani: “estamos finalmente tomando consciência de que não somos imortais e que precisamos proteger a quem amamos”

“Como líderes de mercado, esperamos ter ganhos de crescimento significativo a partir de 2007. Estamos projetando um crescimento inicial de 15%, com uma soma de prêmios elevada”. Trata-se de um número desafiante, porém contando com a decisiva participação do corretor de seguros e uma maior exploração do mercado de apólices empresariais, esperamos encerrar este ano acima deste patamar.

No primeiro trimestre deste ano o crescimento de novas vendas foi da ordem de 45% e de 15% no faturamento, em relação ao mesmo período de 2006. A expectativa é de que este crescimento seja ainda mais significativo a partir de 2008, com o lançamento de novos produtos e aumento de participação nas áreas de proteção financeira e prestamista.

“Isso aponta para um aumento da demanda e não, necessariamente, a um aumento na oferta”, diz o executivo, alertando os Corretores da importância de aderirem ainda mais ao produto. “Até o final do ano, o Seguro de Vida deverá crescer significativamente e é bem provável que, se o cliente de um Corretor não fizer com ele o seguro de vida, fará com um outro”, diz, lembrando o que “o Corretor consciente é um agente que deve promover o bem-estar social”, completa. 

## Aproveite as vantagens de ser corretor Bradesco Vida e Previdência.

Para ser líder, a Bradesco Vida e Previdência oferece a mais completa linha de benefícios para os consumidores. E também um completo pacote de produtos para os corretores, que ainda contam com comissionamento diversificado, suporte de marketing e vendas, cursos de especialização e muita agilidade em todos os processos. Se você ainda não está aproveitando todas essas vantagens, cadastre-se hoje mesmo.

Para mais informações, ligue para a sucursal de negócios Bradesco Vida e Previdência nos telefones: (61) 3218-1245, em Brasília-DF; (31) 3214-3303, em Belo Horizonte-MG; (19) 3735-1372, em Campinas-SP; (41) 3222-8330, em Curitiba-PR; (47) 3026-9957, em Joinville-SC; (51) 3026-9118, em Porto Alegre-RS; (21) 2503-5410 ou 2503-5416, Rio de Janeiro; (71) 3327-7322, em Salvador-BA; (11) 3265-5651 ou (11) 3265-5952, em São Paulo-SP.



# Sincor-SP cria departamento para agilizar o atendimento aos associados

*As informações e reclamações recebidas podem servir de alerta para o mercado*

O Sincor-SP desenvolveu mais um canal de comunicação direta com os corretores de seguros: criou uma Ouvidoria. A nova área vai centralizar o recebimento das reclamações e pedidos dos associados. Em seguida, vai direcioná-los para os departamentos competentes, cuidando para que tudo seja resolvido com rapidez e eficiência. Para garantir este desempenho, o departamento contará com um destacado apoio da diretoria.

A pessoa escolhida pelo Sincor-SP para desempenhar esta importante tarefa de ouvidor é Milton D'Amélio. Ele tem 74 anos de idade e é corretor de seguros há 44 anos. Milton diz que aceitou o convite porque considera que poderá auxiliar e representar os associados junto ao Sindicato de uma forma neutra, trabalhando em favor de uma proximidade ainda maior entre o Sincor-SP e cada um de seus filiados.

"Ser bom ouvinte é a primeira qualidade que o ouvidor precisa ter. É ele quem vai representar o público consultante, respeitando cada associado como um parceiro, sem prévio julgamento", considera. "Acredito que, para iniciar um bom trabalho, devo me manter transparente e imparcial, a fim de obter respostas esclarecedoras e seguras".

Segundo D'Amélio, a ouvidoria deve desempenhar o múltiplo papel de ser olhos, ouvidos e o coração da entidade, prestando atenção às demandas de seus diversos públicos, tanto externos quanto internos. Cada caso será ouvido, registrado e analisado em conjunto com departamento de competência. A fonte da reclamação terá direito a sigilo absoluto.

"A Ouvidoria vai adotar critérios fáceis para promover um entendimento cada vez melhor entre o corretor de seguros, o Sindicato e o mercado. Este tipo de postura será muito importante nas etapas de tramitação dentro das áreas competentes, que se desenvolvem desde a conceituação dos fatos até à tomada de decisão", comenta D'Amélio. "As informações obtidas com as reclamações podem servir de alerta para o mercado", assegura.

O Sincor-SP já disponibilizou um telefone e um e-mail para contato com o ouvidor (abaixo). O atendimento será feito diariamente pela Valéria, do Departamento de Ética, que passará os casos ao ouvidor em seguida. Milton também dará plantões no Sindicato todas as quartas-feiras das 9 às 12 horas. Qualquer corretor de seguros sócio do Sincor-SP poderá apresentar suas dúvidas, problemas e questionamentos sobre assuntos polêmicos do mercado e do dia-a-dia pessoalmente ou por telefone e e-mail.



Milton D'Amélio

**O ouvidor vai representar o público consultante com transparência, respeitando o associado como um parceiro, sem prévio julgamento**

## O resultado do trabalho

O trabalho será realizado basicamente em parceria com o Disque Sincor e o Departamento de Ética, pois esses são os responsáveis por analisar cada caso, considerando o entendimento das normas e dos mecanismos do mercado. Essas duas áreas estão aptas a solucionar o problema do cliente de forma definitiva.

A qualidade do retorno da Ouvidoria será mensurada de acordo com o desempenho destes 3 fatores: retenção

de informações válidas para o mercado de seguros, satisfação do corretor e melhoria dos processos de gestão. Canal ouvidor vai ainda reduzir os custos da reclamação, pois o processo de solução não deverá chegar aos órgãos extremos.

"O objetivo é obter o entendimento por meio de negociações amigáveis", finaliza o novo ouvidor. 🗨️

 **OUVIDORIA**  
SINCOR-SP  
ouvidor@sincorsp.org.br

**Ouvidoria - Tel.: (11) 3188-5023. E-mail: ouvidor@sincorsp.org.br**





**Getúlio Enéas de Paula,**  
destaque em Taquaritinga,  
interior de São Paulo

# para enfrentar crises e seguir crescendo

Convencer moradores de uma cidade pacata a comprar seguro não é uma tarefa fácil. Mas é este o desafio que faz Getúlio Enéas de Paula, de 75 anos, a ter muita história para contar. Ele é dono da Getúlio Corretora de Seguros, em Taquaritinga, interior de São Paulo. “Agora poucos clientes procuram por mim. Só querem saber do meu filho caçula, que

está à frente da companhia”, conta com orgulho de ter passado o bastão a Marcelo Augusto de Paula, de 37 anos.

Getúlio atua no setor de seguros há 47 anos. O seu primeiro contato com o setor veio de forma indireta. “Trabalhava seis horas no pedágio, como funcionário do Departamento de Estradas e Rodagem (DER). Aproveitava o período livre para vender seguro, pois naquela época, em 1960, qualquer pessoa podia vender. Só quatro anos depois é que a profissão do corretor foi regulamentada”.

Vender seguro de vida era o grande apelo naquela época. Não pela violência urbana, como ocorre hoje. Mas sim pela insegurança com os movimentos políticos e estudantis que levaram ao golpe de 1964. “Os tempos eram difíceis, mas ficaram piores”, diz. Ele se refere à estatização do seguro de acidente no trabalho, apólice que também vendia. “Foi uma paulada perder essa receita para a previdência social”, lamenta. Depois foi a vez de o governo extinguir o Recovat, que pagava até danos causados ao casco do veículo em acidentes. Anos depois ele foi substituído pelo DPVAT.

Retomada a tranquilidade no País, a corretora voltou a crescer com a diversificação do mix de produtos. “Comecei a vender automóvel e incêndio. Mas eu era motivo de gozação. As pessoas riam quando eu aparecia para vender um seguro”, lembra. “Assim mesmo fui persistente e consegui formar uma boa carteira de clientes, que me possibilitou viver a vida com conforto e educar meus filhos”.

**As pessoas riam quando eu aparecia para vender um seguro. Mas fui persistente. Isso me possibilitou viver a vida com conforto e educar meus filhos**

Outro período de dificuldade, segundo o co-meados da década de 80, quando os bancos passaram a vender seguro. “Foi uma época muito difícil, pois tivemos muito a nossa comissão para fazer frente ao preço cobrado pelos bancos”, conta.

Hoje a corretora de Getúlio movimentava cerca de R\$ 10 milhões em prêmios anualmente e tem aproximadamente 30 funcionários. Boa parte das vendas, aproximadamente 70%, vem de seguro de automóvel. O restante se divide em seguro de vida, saúde, de transporte e de pequenas e médias empresas. “De todos os segurados que são nossos clientes há 40 anos”, orgulha-se.

A corretora tentou expandir suas operações para outras cidades, mas foi uma tentativa frustrada. “Não conseguiu e tive de fechar”, conta. Hoje ele mantém alguns clientes residentes nessas regiões pela amizade e também para fazer quase tudo eletronicamente.

Tentou também ampliar a variedade de produtos. Um de seus produtos era revendedora de pneus. Ele oferecia seguro para aumentar o valor da garantia de fábrica e usava um bom marketing para alavancar as vendas. “Procurei várias companhias de seguro com garantia estendida e não consegui vender que fizesse sem tantas burocracias. Querem saber até o lucro da venda”, diz.

Para ele, atualmente um dos maiores desafios é fidelizar o cliente. “É muito difícil, pois a prioridade tem

sempre sido nós priorizamos o serviço. Para se ter uma idéia, eu deixava meu carro para o cliente que ficava sem”. Hoje praticado apenas os serviços são prestados pelas seguradoras. “Resolvi fazer negócios pela amizade e pelo relacionamento”, acrescenta.

Para o corretor, a credibilidade foi a principal qualidade que o ajudou a enfrentar todas as crises. “Seguro é baseado em relacionamento, amizade”, comenta. Mas isso não pode ser substituído pela boa fé, acrescenta. 🌐

\* editora de seguros, resseguros e previdência ab  
Gazeta Mercantil



# integração e qualidade de vida

O homem contemporâneo vem deixando de lado as práticas esportivas levando-se, muitas vezes, a um estilo de vida sedentário que provoca distúrbios como má alimentação, obesidade, tabagismo, estresse no trabalho. Por isso o Sincor-SP vem desenvolvendo a idéia de promover um torneio esportivo entre os corretores de seguro.

O Torneio dos Campeões Sincor-SP 2007 será realizado neste mês de julho. As provas serão disputadas em dois fins de semana consecutivos. A competição deverá reunir 3 modalidades: o futsal, duplas de truco, que poderão ser constituídas por pessoas de qualquer sexo, ambas com finalidades competitivas para estimular o companheirismo e a Caminhada da Integração, sem finalidade competitiva, que permitirá a participação de interessados de qualquer idade.

Certa vez, o médico canadense Kenneth Cooper afirmou que, na maioria das vezes, as pessoas “não têm seguro de vida” e com esta afirmação muitas pessoas foram desenvolvidas provando a necessidade de manter atividades físicas para ter uma vida melhor.

Muitos estudos atuais apontam motivos importantes para a prática de atividade física, como controle da pressão arterial, redução do colesterol, aumento da capacidade mental, e, ainda, melhora o sono. A caminhada, por exemplo, é, hoje, considerada uma das maneiras mais eficazes de evitar problemas de saúde pelo sedentarismo.

O torneio vai reunir corretores de seguros e funcionários do Sincor-SP e respectivos funcionários, para que, desta vez, tenham oportunidade, incentivo e manter uma rotina saudável com a prática de esporte constantemente. 🌐

## Terceira turma de Jovens Aprendizes se forma no próximo dia 31 de julho



Campanha Evolução Profissional "Projeto Aprendiz"

O Sincor-SP, em parceria com a Indiana Seguros, vai formar a sua terceira turma de jovens aprendizes no próximo dia 31 de julho. O grupo reúne 21 formandos com idades que variam entre 15 e 16 anos. Ao longo de um ano, eles receberam uma preparação que envolveu 7 horas diárias de curso prático, de segunda à quinta-feira em corretoras de seguros associadas ao Sindicato e empresas parceiras. As sextas-feiras foram reservadas para aulas teóricas na Indiana, visando a formação em Auxiliar Técnico de Seguros.

Os cursos práticos foram realizados nas empresas parceiras: e Pinto, Asteca, Camillo, Forster & Forster, H&H, Itapetininga, Unividaplus, Renove, Rodobens e Willis.

### Quarta turma

A quarta turma de jovens aprendizes do Sincor-SP vai iniciar suas atividades no próximo dia 1º de agosto. Prevê-se a formação de 22 jovens provenientes de famílias carentes, com uma bolsa de cerca de R\$ 250 por pessoa. O objetivo é oferecer condições que o grupo encontre meios de ingressar no mercado de trabalho. A Indiana vai se responsabilizar por 10 integrantes da turma, que chegará à formação em 31 de julho de 2007.

Os aprendizes deverão trabalhar com horário fixo, a ser exercido entre 8h30 e 16h30, com uma hora de intervalo. Sempre uniformizados, eles vão atuar tal como o grupo de segunda à quinta-feira nas empresas parceiras e, às sextas-feiras, estarão na Indiana para exercer a parte teórica. Com o objetivo de capacitação e treinamento, eles estarão acompanhados por uma pessoa responsável. 🌐



# Político-Parlamentar começa em julho a sua primeira luta

A recém-criada Comissão Político-Parlamentar já escolheu o alvo de sua primeira luta. O departamento vai trabalhar a definição de um posicionamento do Sindicato com relação ao último acontecimento expressivo no Congresso Nacional que diz respeito ao corretor de seguros. O caso seria o pedido de desarquivamento de um projeto de lei, conforme solicitação do deputado José Eduardo Cardozo (PT). Se houver aprovação, o mercado deverá sofrer significativas alterações. Entre as mudanças, estaria a legalização do agente de seguro, que também passaria a intermediar a venda de apólices como preposto das seguradoras. Uma vez definido um consenso sobre o assunto, a área deverá encaminhar as reivindicações da classe com firmeza e engajamento.

O departamento Político-Parlamentar está iniciando os seus



Leopoldo Pedalini Neto: o novo departamento vai mostrar aos membros o quanto é representativa a categoria profissional do corretor de seguros.

trabalhos neste mês de julho, por meio de uma reunião com os coordenadores de comissões técnicas e diretoria do Sindicato. A primeira apresentação é discorrer sobre a tramitação de leis no Congresso Nacional, esclarecendo as instâncias onde cabem intervenções. A área, por enquanto, está particularmente interessada em discutir os pontos dos corretores de seguros frente ao futuro do mercado de seguros.

De maneira geral, o novo departamento vai mostrar aos membros o quanto é representativa a categoria profissional e a sua capacidade de formar opinião. Em um futuro próximo, espera-se que o Sindicato elabore projetos de lei emanados em conjunto com os próprios corretores de seguros, convidando-os para encampar as idéias. [🔗](#)

## Homenagem ao Waldemar Strongren



Waldemar Strongren

O Sincor-SP homenageia, neste espaço, uma das pessoas mais queridas dentre seus representantes: Waldemar Strongren, que morreu de infarto na madrugada do dia 18 de junho, aos 50 anos de idade.

Natural de Penápolis, Strongren passou a infância e grande parte da adolescência em Birigüi, onde já trabalhava com os pais, então proprietários de uma corretora de seguros. Desde então, foram

mais de 20 anos de trabalho dedicados ao setor de seguros. Em 1985, aos 25 anos, Strongren assumiu a gerência comercial de toda a Consiste, mas desde setembro de 2006, passou a cuidar da Consiste corretora de seguros. Também era membro da Comissão de Defesa dos Automóveis do Sincor-SP.

O empresário deixa a esposa Leilane, membro da diretoria do Sincor-SP, e os filhos Guilherme e Fernando.

Seus companheiros de trabalho mostram-se orgulhosos por tudo o que foi conseguido, considerado como parte de muitas batalhas pela categoria de seguros. Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, relembra a conversa que teve com o colega em um evento. "Ele me contava dos projetos que tinha para o futuro e estava sempre bem disposto. O trabalho realizado no sindicato era sempre com muita força e ele fazia com muita força de vontade. Era uma pessoa



# do mercado de seguros

*Evento no Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo reafirma união da classe*

O almoço mensal de junho do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo contou com a presença de Armando Vergílio dos Santos Júnior, presidente da Fenacor – Federação Nacional dos Corretores de Seguros. Os presentes ouviram dele uma palestra sobre as tendências do mercado de seguros.

O presidente da Fenacor mostrou um quadro bastante otimista para o segmento e ressaltou a necessidade dos corretores de seguros aproveitarem o momento peculiar da economia brasileira.

Quando os microfones foram abertos para os participantes do almoço, alguns corretores de seguros manifestaram de forma unânime o momento de união em que vive a categoria, enaltecendo que a classe será forte e respeitada se conseguir lutar conjuntamente pelos mesmos ideais e interesses.

Dentre as manifestações foi lido parte do artigo escrito pelo também corretor de seguros Antonio Penteado Mendonça para o Jornal "O Estado de São Paulo", destacando a presença do presidente da Fenacor na posse da nova diretoria do Sincor-SP. Penteado Mendonça também aproveitou para agradecer os elogios ao seu artigo e enfatizou "a importância da convergência de esforços da Fenacor e Sincor-SP em prol de todos aqueles que fazem da corretagem de seguros o seu ganha pão". Este artigo de Penteado Mendonça foi muito comentado na mídia segmentada, justamente por abordar este assunto de união e luta em conjunto da classe.

Boris Ber, presidente do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo e anfitrião do almoço, também mencionou a oportunidade de trazer Armando Vergílio para estar junto aos corretores de seguros da capital e destacou ao presidente da Fenacor a necessidade de se combater a crescente venda de seguros em lojas, supermercados, magazines e outros canais alternativos.

Armando Vergílio, por sua vez, disse que é preciso denunciar as tentativas de exclusão do corretor das operações de seguros e que no Congresso dos Corretores de Seguros, marcado para outubro, em Vitória no Espírito Santo, este e outros assuntos de relevância deverão ser debatidos. A pauta do Congresso está em fase final de formatação e brevemente será divulgada, afirmou o presidente da Fenacor.



*Armando Vergílio, Boris Ber e Leoncio de Arruda selando a união da classe.*

O Sincor-SP organizará uma comitiva para o evento nacional, em Vitória. A entidade poderá disponibilizar para os corretores de seguros internacionalmente um pacote que inclui transporte aéreo, hospedagens e inscrições para o Congresso.

A categoria esteve representada no almoço por Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, e ainda por diversas autoridades do mercado de seguros, além de seguradoras. Ao final, todos tiveram a certeza de que os corretores de seguros vivem momentos de novas oportunidades em uma economia estabilizada e com a unificação dos esforços para o bem comum da classe.

Leoncio de Arruda aproveitou a ocasião para agradecer a Boris Ber assumiu a presidência da Federação Nacional dos Corretores de Seguros de São Paulo e isso também demonstra a importância do mercado de seguros atuando em diversas esferas da nossa sociedade, arrancando aplausos de todos os presentes para o Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo. 🇧🇷



# alternativas de custos e serviço

*Estima-se que existam hoje cerca de 200 mil autos rastreados nas cidades brasileiras*

Atualmente, as cidades brasileiras vivenciam uma explosão de empresas que oferecem sistemas de rastreamento de automóveis. Em 1998 havia 30 mil carros rastreados no Brasil. Hoje, estima-se que este número cresceu para nada menos que 200 mil. Calcula-se que existam mais de 250 prestadores de serviço nesta área. Entre esses, 153 passaram pela avaliação do único centro de pesquisa habilitado para verificar a qualidade desses sistemas no país, o Cesvi - Centro de Experimentação e Segurança Viária. De acordo com o órgão, 220 equipamentos foram testados e 204 aprovados.

Geralmente, os serviços de rastreamento utilizam sistemas de comunicação por antenas de celular e equipamentos de localização por satélite (GPS). Dependendo da sofisticação, a instalação custa de R\$ 300 a R\$ 3 mil e as mensalidades variam de R\$ 20 a R\$ 300. "Pelo sistema GPS, as posições são atualizadas automaticamente a cada 2 minutos, permitindo um acompanhamento em tempo real do deslocamento do veículo, e ainda permite a impressão de relatórios pela Internet", diz Elaine Vivela, diretora de marketing e vendas da Skytrack, empresa que se encontra no mercado desde 2001, com sede em São Paulo. "O usuário pode também contar com acesso à internet para consultar a posição e as conversas no interior do veículo em caso de seqüestro, bloqueio e outros recursos", diz Sandro Azevedo, Superintendente Comercial da Sascar, que diz rastrear 85 mil veículos no Brasil.

## **Custos e capacidade**

Com relação à capacidade de localizar os veículos logo após eventos como roubos e furtos, os serviços de rastreamento afirmam que alcançam um índice de sucesso entre 96% e 99%. Na visão de Eduardo Minc, proprietário da Minc Corretora de Seguros, essa cifra seria bem mais modesta, em torno de 75%.

Várias seguradoras do mercado estão oferecendo o rastreador em comodato para melhor gerenciar o risco em suas carteiras.

**Com relação à capacidade de localizar os veículos logo após eventos como roubos e furtos, os serviços de rastreamento afirmam que alcançam um índice de sucesso entre 96% e 99%**



Esse recurso pode ser contratado a partir de um valor anual que está por volta de R\$ 1.000,00. Companhias como Mapfre, Porto Seguro, Sul América, Bradesco oferecem esta ferramenta, brindando o segurado com descontos

entre 20% e 30%. Algumas seguradoras estão condicionando a aceitação do seguro de roubo de autos mais luxuosos à instalação do rastreamento.

Em determinados casos, o custo da instalação do satélite pode não ser compensado pelo desconto no prêmio do seguro. Uma apólice com um valor de R\$ 2.700 poderia não compensar o valor do projeto oferecido, segundo a Ituran na região metropolitana de São Paulo e Campinas. O rastreador pode ser contratado por R\$ 45 por mês, caso o cliente adquira o equipamento

por R\$ 820,00, cujo investimento pode ser abatido em até 40 meses, se for possível um desconto médio de 30%. "Alguns seguros podem atingir facilmente o valor de R\$ 100.000 em prejuízos, em casos tais como: Astra, Ecosport, Golf, Parati, Audi, Civic, Pajero, Peugeot 307 e alguns populares, quando o sinistro é representado por alguém com perfil ruim", diz Elaine Vivela, gerente da Fontana Corretora de Seguros. 🌐



# para vendas e marketing prevê exercícios e interatividade

*Reunião em Barra Bonita deverá fornecer conhecimentos para aplicação imediata*

O Sincor-SP está finalizando os preparativos para o 25º Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo – Vendas e Marketing. A reunião vai ocorrer em Barra Bonita e abordará somente temas voltados para vendas e marketing, focando de forma exclusiva a realidade da classe. O encontro acontecerá entre 24 e 26 de agosto no Hotel Estância Barra Bonita.

O evento prevê a realização de várias oficinas conduzidas por palestrantes de renome. O tom das apresentações será a interatividade, com exercícios e práticas onde os participantes poderão vivenciar o aprendizado de forma lúdica e efetiva. O objetivo é fornecer aos presentes as condições necessárias para aplicar os resultados de forma imediata, em suas respectivas corretoras de seguros.

## **Resultados, marketing e vendas**

A abertura do conteúdo técnico do encontro, no sábado, ficará a cargo do prof. J.C. Benvenuti, considerado um dos maiores especialistas do país no desenvolvimento da criatividade voltada para os resultados das empresas. Benvenuti trabalha para grandes corporações e normalmente acrescenta em seus treinamentos vários elementos de interatividade por meio de exercícios e práticas.

Na seqüência, ainda pela manhã, os participantes poderão escolher as outras oficinas em que desejam estar presentes. Duas delas estarão a cargo de Contrânio Riccioppo e sua equipe. Riccioppo é consultor empresarial especializado em marketing e vendas, conferencista e instrutor. Publicou inúmeros artigos em periódicos especializados e é autor do livro Estratégias de Vendas para o Sucesso do Lojista.

Ainda no período da manhã, uma outra oficina será concedida por Fabiano Calil, especialista em gestão financeira pessoal, citado na imprensa em diversos artigos sobre o tema.



Hotel Estância Barra Bonita será palco do Fórum de Vendas e Marketing



## **Gestão empresarial e motivação**

No período da tarde, as apresentações vão proferidas pelo Prof. Luiz Marins. Ele é antropólogo e autor de livros que estão entre os mais vendidos do Brasil nas áreas de gestão empresarial. Marins deverá realizar diversas dinâmicas para a platéia a fim de proporcionar um rico material para que desenvolva os seus ensinamentos em suas respectivas corretoras.

Logo após, o evento colocará em prática um espaço de interação onde cada patrocinador vai interagir com grupos de trabalho. Para encerrar os trabalhos do dia, está programada uma palestra motivacional de Luis Paulo Luppa. Palestrante há mais de 20 anos, Luppa desenvolveu uma abordagem de alto impacto para ensinar, aprender e facilitar. A linguagem diferenciada e prática tem garantido uma significativa mudança comportamental no público.

Os organizadores projetam uma participação de milhares de corretores de seguros no encontro que será realizado na cidade de Barra Bonita. Situada a 302 quilômetros de São Paulo, a cidade possui uma boa estrutura para reuniões de trabalho e também oferece várias opções para passeios no Rio Tietê, que banha a região das águas límpidas. 🌊





*Uma parceria de confiança se  
constrói ao longo do tempo*



# Regionais do Sincor-SP

Das 28 delegacias regionais do Sincor-SP, 14 estão com nova administração. O novo elenco foi eleito ou aclamado pelos corretores de seguros nos dias 18 e 25 de abril. Os novos representantes do interior, em particular, reúnem diferentes experiências para contribuir positivamente com o mercado:



## **Araçatuba**

José Antonio Veschi, 38 anos, é formado em Ciências Contábeis e começou a atuar como corretor de seguros em 1992. Ele busca o crescimento da categoria valorizando a questão ética na concorrência e na comissão. "Vou ainda me empenhar na conquista de novos sócios".



## **Assis**

Wagner Luiz Martins, 43 anos, está na área de seguros desde 1984. Sua principal preocupação também reside na ética do mercado. "Ser um representante do Sincor-SP em Assis também me permite colaborar com o crescimento da profissão".

## **Barretos**

Formado em Administração de Empresas, André Mendes Camillo, de 29 anos, está no mercado de seguros há 12 anos. Quer unir os corretores da região, divulgar a cultura do seguro e combater a venda casada. "Como delegado, posso agir no foco do problema".

## **Bauru**

Fernando Antonio Kauffmann Alvarez, 34 anos, é formado em Ciências Contábeis e trabalha na área de seguros desde 1986. Acha que o corretor de seguros deve aparecer cada vez mais no cenário social e político, além de assumir compromissos éticos com o mercado.



## **Campinas**

Corretor de seguros desde 1990, Carlos Aparecido Cunha, de 53 anos, é pós-graduado em Marketing e já trabalhou com desenvolvimento técnico profissional na área de seguros. Quer atuar com fóruns de ações sociais e trabalhar pela redução do ISS.



## **Franca**

Paulo Batista Alcântara, 56 anos, atua na área de seguros desde 1973 e fez parte da Comissão de Venda Casada na última gestão da diretoria do Sincor-SP. Diz que acredita na importância e responsabilidade social da classe.

## **Marília**

Marco Antonio Mariano, 39 anos, está no mercado de seguros desde 1989. Participou do primeiro Projeto Cultura do Sincor-SP, que foi retomado como Projeto Educar Pra Proteger. "Nós como

agentes do bem-estar social, temos que conquistar a sociedade".



## **Piracicaba**

Carlos Alberto Caporali, 45 anos, atua na área de seguros desde os 17. "Queremos fortalecer nossa classe e fazer com que acreditem mais na força da união". Pretende trazer mais corretores de seguros ao Sindicato.

## **Presidente Prudente**

Roberto Belchior, 57 anos, é formado em Economia e atua no mercado desde 1978. Sua intenção como delegado é contribuir pelo crescimento e união da categoria e pela influência da cidade.

## **Ribeirão Preto**

Pedro Antonio Lopes, de 51 anos, atua no mercado de seguros desde 1977. Na administração anterior contribuiu para a obtenção da redução do ISS de 4% para 2,5%. "Queremos aumentar o número de corretores sócios e melhorar o entrosamento com as seguradoras".

## **Santos**

Francisco José Knudsen, 55 anos, entrou no mercado de seguros em 1973, como funcionário de uma corretora. Tornou-se corretor quatro anos mais tarde. Pretende unir os corretores de seguros da Baixada Santista com as ações do Sincor-SP pela ética profissional.



## **São José do Rio Preto**

Rafael Miranda de Freitas Carvalhinho, 45 anos e está no mercado de seguros desde 1981. É bacharel em direito com MBA em Gestão Estratégica para o Mercado de Seguros. Foi eleito delegado no Sincor-SP junto à antiga gestão. Quer fortalecer a Cultura do Seguro. Quer fortalecer as ações propostas pelo Sindicato.

## **Sorocaba**

Gilson Domingues de Moraes Filho, 43 anos, iniciou no mercado de seguros em 1981. Pretende divulgar a Cultura do Seguro e trazer novos sócios para contribuir com o crescimento da categoria. Está empenhado em trabalhar pela diminuição do ISS.

## **Vale do Paraíba**

Luiz Roberto Pereira, 53 anos, atua na área de seguros desde 1978. Foi aclamado delegado regional do Vale do Paraíba. Foi proposta de apoiar a classe nas ações sociais, além de divulgar os ideais do Sincor-SP aos corretores de seguros do interior.



A venda de seguros através das instituições financeiras, principalmente bancos, está cada vez mais cercado os consumidores com ofertas de seguros maxi-tentadoras que muitas vezes iludem os clientes. No final, o que parecia ser vantagem, se transforma em uma grande preocupação.

Muitas instituições bancárias possuem corretoras de seguros que, alinhadas às gerências das agências, se aproximam dos clientes sem qualquer cautela. Elas oferecem condições aparentemente compensatórias para a contratação de seguros. Mas o que acontece é que a grande maioria desses clientes já possui um profissional corretor que administra suas apólices.

Esta falta de cautela e busca de clientes a qualquer custo infelizmente acontece por cumplicidade de parte dos integrantes da profissão que caminham e se aliam aos grandes. Eles enfraquecem a luta dos demais militantes da classe para a conquista de um mercado mais equilibrado e adequado em todos os níveis.

Para isso chamamos a atenção de todos os corretores de

**Competitividade sim. Desrespeito, não!**

## Comunicado

Continuamos recebendo alguns alertas com empresas que desenvolvem produtos com securitárias. Essas empresas são, em sua maioria, sindicatos que encontram dificuldades para contratar no formato que desejam.

A Superintendência de Seguros Privados permite a angariação de seguros por empresas que são autorizadas.

### **Decreto-lei nº 73, de 21/11/66 em seu artigo 1º**

“Art. 113 – As pessoas físicas ou jurídicas que realizam operações de seguro, cosseguro ou resseguro sem a devida autorização, no país ou no exterior, ficam sujeitas a multa igual ao valor da importância segurada ou ressegurada”

**Com a Minas Brasil,  
até o corretor fica mais seguro.**

Quem entende de seguro sabe a importância de fazer escolhas seguras. Com a tradição de qualidade desde 1938, a Minas Brasil oferece as melhores soluções em seguros de automóveis, vida e ramo de saúde, além de uma parceria com o melhor corretor. Deixe o seu corretor escolher. Escolha a Minas Brasil Seguros, tá segurado.

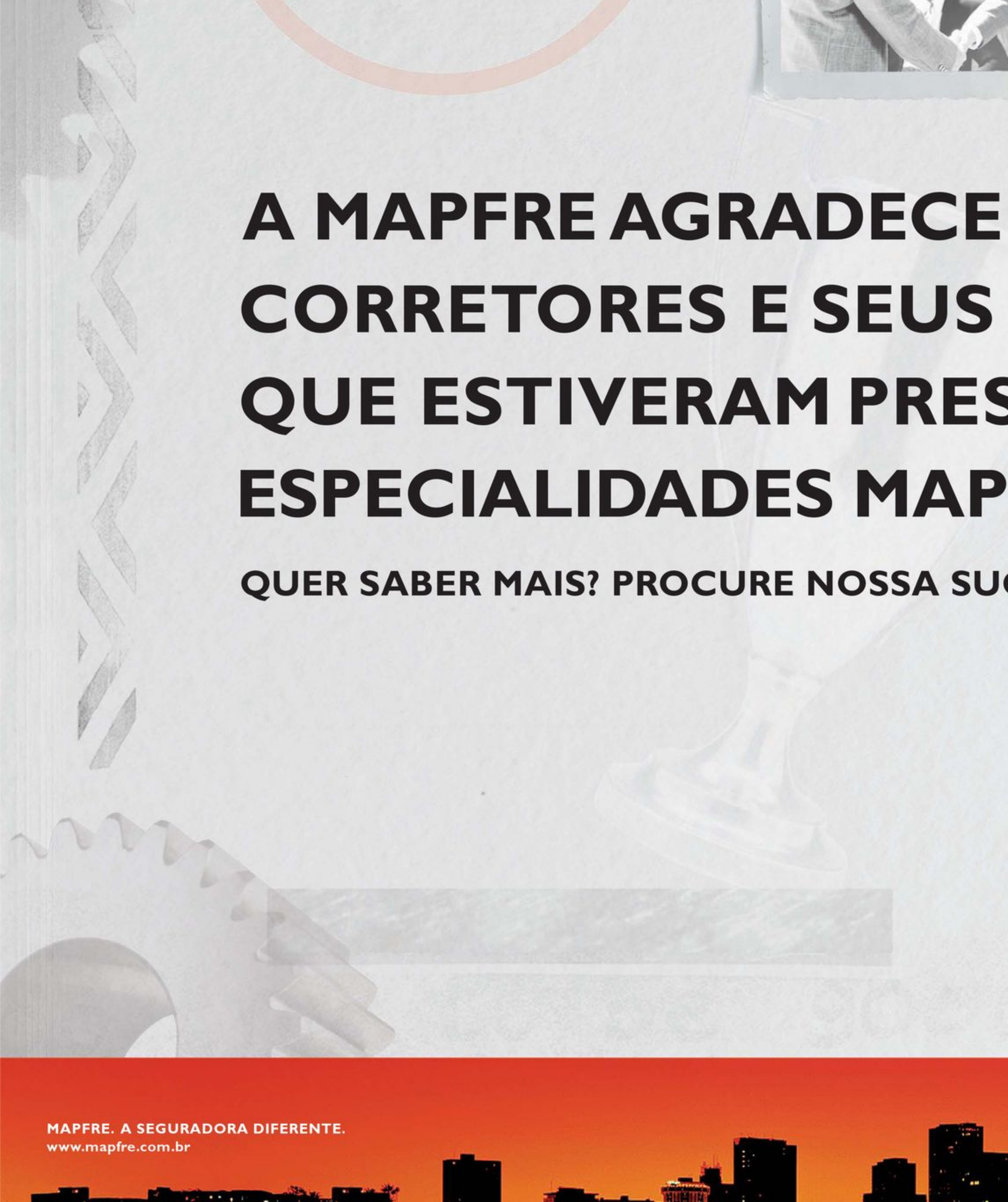
**Belo Horizonte 3348-1111  
Demais localidades 0800-000-0000**

  
**MINAS**  
SEGURAS

Segurou, tá

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





**A MAPFRE AGRADECE  
CORRETORES E SEUS  
QUE ESTIVERAM PRES  
ESPECIALIDADES MAP**

**QUER SABER MAIS? PROCURE NOSSA SU**



# distribuição de roupas

*Os agasalhos arrecadados serão distribuídos neste mês de julho para várias entidades beneficentes da capital e interior*



O destaque dos trabalhos ficou com as delegacias do interior, que responderam por 41% das doações.

## Arrecadação da Campanha do Agasalho 2007 do SINCOR-SP

|                            |                       |
|----------------------------|-----------------------|
| <i>Interior</i>            | <b>3.485</b><br>PEÇAS |
| <i>ABC Paulista</i>        | <b>360</b><br>PEÇAS   |
| <i>Cidade de São Paulo</i> | <b>3.977</b><br>PEÇAS |
| <i>Total</i>               | <b>7.242</b><br>PEÇAS |

O Sincor-SP encerrou no último dia 30 de junho a coleta de roupas de sua primeira Campanha do Agasalho. O destaque dos trabalhos ficou com as delegacias do interior, que responderam por 41% das doações. Nesta região, as delegacias de Bauru e Sorocaba, que mais contribuíram, angariaram 730 e 550 peças, respectivamente.

Na cidade de São Paulo, as maiores arrecadações foram feitas pelo escritório central (1,5 mil peças) e pelo escritório regional da zona leste (890). Entre as seguradoras e empresas parceiras, a HDI Seguros remeteu 200 peças para a campanha. A Ituran e a Generali também realizaram contribuições expressivas.

As doações individuais das corretoras de seguros associadas alcançaram o número de 673 peças. As empresas Humana e JLT participaram com quantidades significativas, superior a 200 peças cada.

Os agasalhos arrecadados serão distribuídos neste mês de

julho para várias entidades beneficentes da capital e interior, em forma descentralizada, sob o acompanhamento de uma comissão social.

Diversos órgãos e empresas preocupados em ajudar a

sociedade costumam organizar campanhas como esta para estimular o uso de suas esferas de influência e ajudar a população mais carente. Os corretores de seguros, como Agentes do Bem-Estar Social, se destacaram ao levar este esforço para as mais diversas regiões do Estado de São Paulo.

O inverno começou no dia 21 de junho. Mas o frio no Estado começou no mês de maio, quando os termômetros mostraram temperaturas mínimas de 10° C na capital e em diversas regiões do interior.

No ano passado, o dia mais frio em São Paulo foi registrado em 22 de agosto, quando a temperatura mínima foi de 10° C. Segundo os meteorologistas, há grandes chances de ser batida este ano. ☁

**Os corretores de seguros  
como Agentes do Bem-Estar  
Social, se destacaram ao  
levar este esforço para as  
mais diversas regiões  
do Estado**



# ponto na receita mundial de seguros e pode crescer mais

Saíram as novas estatísticas mundiais que comparam as receitas de seguros. A tabela corresponde a 2006. O Brasil subiu uma posição. Trata-se de uma conquista considerável.

Os números também mostram que o país tem muito espaço para crescer no setor, pois há muitas nações com economias menores que estão bem à frente.

Por isso, a tabela ao lado pode servir de incentivo aos corretores de seguros que buscam o bom desenvolvimento da profissão e do mercado em geral. [↗](#)

|    |               |           |          |
|----|---------------|-----------|----------|
| 4  | França        | 251       | 6        |
| 5  | Alemanha      | 205       | 5        |
| 6  | Itália        | 139       | 3        |
| 7  | Coréia do Sul | 101       | 2        |
| 8  | Canadá        | 88        | 2        |
| 9  | China         | 71        | 1        |
| 10 | Espanha       | 66        | 1        |
| 11 | Holanda       | 63        | 1        |
| 12 | Austrália     | 53        | 1        |
| 13 | Taiwan        | 52        | 1        |
| 14 | Irlanda       | 47        | 1        |
| 15 | Índia         | 43        | 1        |
| 16 | Suíça         | 42        | 1        |
| 17 | África do Sul | 41        | 1        |
| 18 | Bélgica       | 38        | 1        |
| 19 | <b>BRASIL</b> | <b>30</b> | <b>0</b> |
| 20 | Suécia        | 29        | 0        |
|    | Demais        | 316       | 8        |
|    | Mundo         | 3.723     | 1        |

## Associados ao Sincor-SP ganham mais um benefício



O departamento de Benefícios do Sincor-SP acaba de fechar uma parceria com a Sodexo, empresa líder mundial em gestão de serviços ao trabalhador. A novidade está sendo oferecida de forma exclusiva para os corretores de seguros associados ao Sindicato em São Paulo.

O objetivo imediato da parceria é facilitar o atendimento do acordo coletivo de janeiro de 2007, que determina que todas as pessoas jurídicas associadas devem oferecer refeições para os seus funcionários.

### Modelo diferenciado

A área de Benefícios do Sincor-SP optou pela Sodexo porque considera que esta empresa possui competência técnica e atua de forma satisfatória o compromisso com o PAT, Alimentação do Trabalhador, que garante isenção de impostos sociais sobre o valor do benefício (refeição) com o ponto determinante da escolha é o serviço desenvolvido por esta parceira”, diz Francisco Chioro, chefe do departamento de Benefícios.

### Facilidade

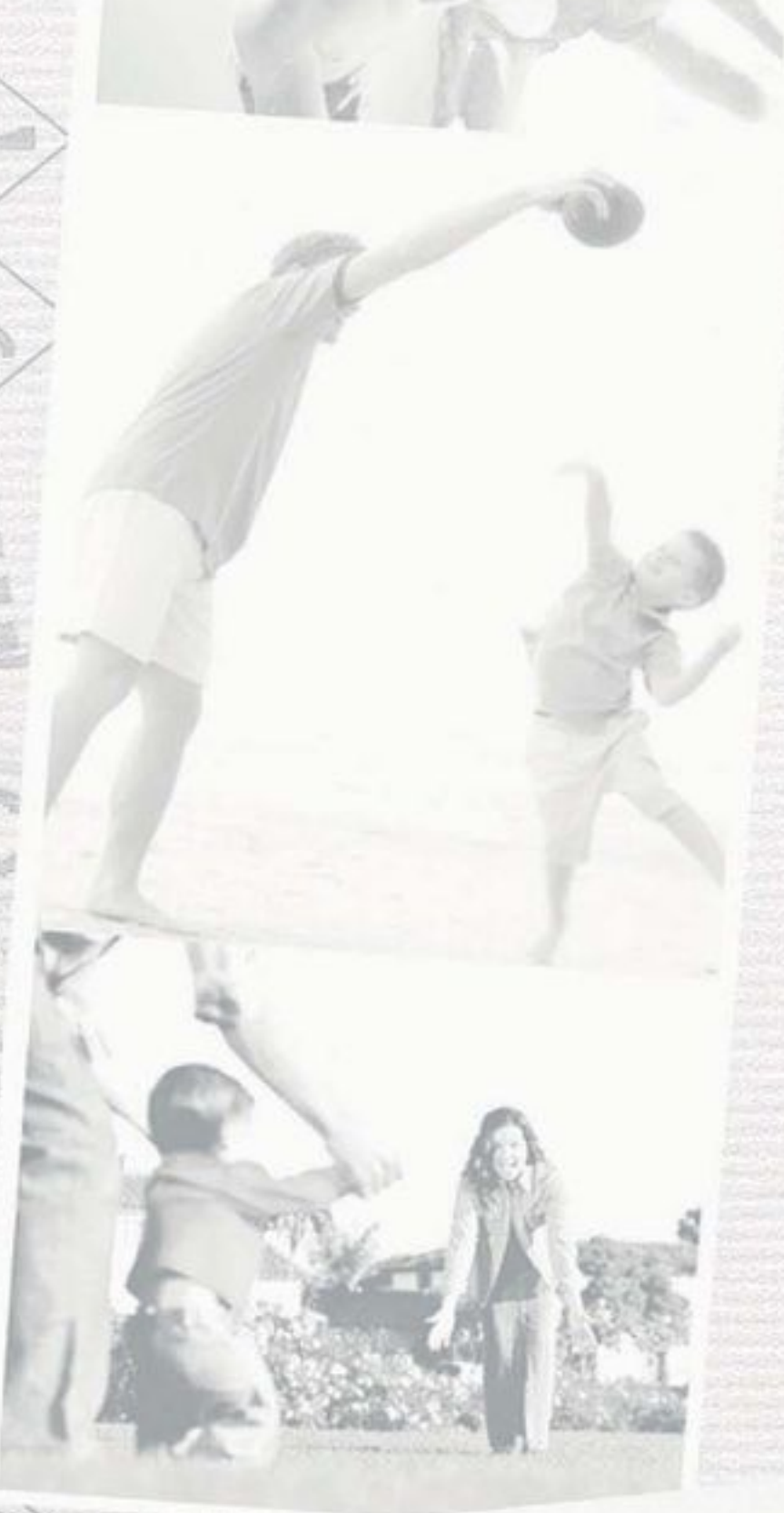
O Refeição Pass, da Sodexo, funciona como um cartão de pagamento. Todas as transações dispensam conexão telefônica, pois que as informações ficam armazenadas no chip. Isso permite uma operação facilitada e o mesmo sistema já adotado em serviços de entrega em domicílio (delivery).

### Como contratar

O corretor de seguros que se interessar pela parceria deve ligar diretamente para a Sodexo pelo telefone 0800 727 2222 – capitais e regiões metropolitanas e 0800 727 2222 para demais localidades. Pela internet, basta acessar [maisbeneficios.com.br](http://maisbeneficios.com.br). [↗](#)



# Especialidades MAPFRE



Seguro  
**MAPFRE** | CRÉDITO  
à Exportação



Seguro  
**MAPFRE** | AU  
Tá

Seguro  
**MAPFRE** | AL

Só mesmo uma seguradora diferente para oferecer tantos produtos e serviços para você, corretor. E a  
trabalho cada vez mais produtivo. Vá até uma de nossas sucursais e conheça todas as Especialidades



## ***Carro usado deve ter seguro; apólice convencional poderá ficar mais barata***

A agência de notícias Infomoney deu um ótimo destaque para o assunto. De acordo com o Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP), a Superintendência de Seguros Privados (Susep) analisa a idéia. “Existe uma preocupação nossa e da Susep em ter essa opção”, contou o presidente do Sincor-SP, Leôncio de Arruda.

A reportagem também afirma que “a idéia da entidade é que a proteção popular custe metade da convencional, que atualmente gira em torno de R\$ 900 anuais. Contudo, para isso, serão necessárias algumas diferenças em relação ao seguro convencional”.

### ***SEÇÃO: Ranking***



### ***Variação nos seguros***

O blog do jornalista Lauro Jardim na Veja Online divulgou em abril uma variação no ranking do seguro de automóvel. Segundo a nota, “o mercado de seguros para automóveis caiu 2% nos dois primeiros meses deste ano se comparado aos números do primeiro bimestre de 2006”. Os dados são resultados da pesquisa do Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo.

Lauro Jardim ressalta que “o resultado significa que as administradoras deixaram de faturar 61 milhões de reais nesse período – quase nada quando comparado aos quase 3 bilhões de reais que este setor faturou nos mesmos dois meses”.

## ***Corretores debatem seguro s***

O I Fórum de Seguro Saúde Suplementar ganhou destaque no jornal Valor Econômico, na Gazeta Mercantil, Portal de Notícias e no Diário do Grande ABC. O evento aconteceu no dia 19 de maio no Hotel Macksoud Plaza, em São Paulo.

Além de abrir espaço para tirar as dúvidas dos participantes, do evento, o fórum abordou assuntos como Saúde Suplementar, Foco em Pequenas e Médias Empresas, Planos Individuais e Saúde Pública e Saúde Suplementar.

### ***SEÇÃO: Empresas***

## ***FOLHA DE S. PAULO***


### ***Pequenas firmas estão na mira de seguradoras***

Uma entrevista com Leôncio de Arruda ganhou destaque no jornal Folha de S. Paulo. A matéria publicou o fato de que o mercado de seguros está focando, cada vez mais, nas micro e pequenas empresas.

### ***SEÇÃO: Seguro para carros antigos***



### ***Seguro do carro antigo poderá ficar 30% mais barato***

Os sites Infomoney e Consumidor RS publicaram matérias sobre a possibilidade de o seguro de carros antigos ficar mais barato. As matérias destacaram que recentemente o Sincor-SP analisou propostas para a redução do custo do seguro de veículos antigos. 



...a Previdência privada

...Cardim Techina acordo com a Rede de Farmácias Fleming



\* 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



# O Indiana A agora oferece prêmios para e seus segur



Seus clientes, além de terem o patrimônio garantido, concorrem mensalmente a prêmios de R\$ 5 mil e a quatro sorteios extras de R\$ 3 mil. Em paralelo, por apólice emitida, você também concorre a 11 prêmios anuais no valor de R\$ 5 mil e quatro extras de R\$ 10 mil.

Quanto mais apólices, mais chances de ganhar!

Não fique fora dessa, informe-se com seu gestor.





|                                | Jun/2006 | Jul/2006 | Ago/2006 | Set/2006 | Out/2006 | Nov/2006 |
|--------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| IGP-M                          | 0,75%    | 0,18%    | 0,37%    | 0,29%    | 0,47%    | 0,75%    |
| TR mensal                      | 0,1937%  | 0,1751%  | 0,2436%  | 0,1521%  | 0,1875%  | 0,1282%  |
| Poupança Mensal                | 0,6947%  | 0,6760%  | 0,7448%  | 0,6529%  | 0,6884%  | 0,6288%  |
| Dólar Venda Final do Mês (R\$) | 2,1643   | 2,1762   | 2,1388   | 2,1742   | 2,1430   | 2,1668   |
| Receita Brasil Seguros (1)     | 2,839    | 2,785    | 2,977    | 2,747    | 2,883    | 2,910    |
| Receita SP Seguros (1)         | 1,376    | 1,323    | 1,403    | 1,327    | 1,376    | 1,387    |
| Receita Brasil Auto (2)        | 1,321    | 1,312    | 1,418    | 1,244    | 1,277    | 1,236    |
| Receita SP Auto (2)            | 0,555    | 0,545    | 0,591    | 0,549    | 0,537    | 0,527    |
| Auto Veículos Produção (3)     | 224,9    | 222,9    | 244,3    | 204,1    | 227,4    | 222,1    |
| Auto Veículos Licenciados (4)  | 148,4    | 165,8    | 178,5    | 159,4    | 175,3    | 182,7    |

|                                | Dez/2006 | Ano/2006 | Jan/2007 | Fev/2007 | Mar/2007 | Abr/2007 | Mai/2007 | Jun/2007 | Ano/2007 |
|--------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| IGP-M                          | 0,32%    | 3,17%    | 0,50%    | 0,27%    | 0,34%    | 0,04%    | 0,04%    |          | 1,19%    |
| TR mensal                      | 0,1522%  | 1,24%    | 0,2189%  | 0,0721%  | 0,1876%  | 0,1272%  | 0,1689%  | 0,0954%  | 0,87%    |
| Poupança Mensal                | 0,6530%  | 4,84%    | 0,7200%  | 0,5725%  | 0,6885%  | 0,6278%  | 0,6697%  | 0,5959%  | 3,94%    |
| Dólar Venda Final do Mês (R\$) | 2,1380   | -8,66%   | 2,1247   | 2,1182   | 2,0504   | 2,0339   | 1,9289   |          | -9,78%   |
| Receita Brasil Seguros (1)     | 3,089    | 20,230   | 3,506    | 2,878    | 3,191    | 2,957    |          |          | 12,532   |
| Receita SP Seguros (1)         | 1,474    | 9,666    | 1,735    | 1,417    | 1,539    | 1,458    |          |          | 6,149    |
| Receita Brasil Auto (2)        | 1,374    | 9,182    | 1,561    | 1,369    | 1,508    | 1,342    |          |          | 5,780    |
| Receita SP Auto (2)            | 0,585    | 3,889    | 0,651    | 0,569    | 0,613    | 0,552    |          |          | 2,385    |
| Auto Veículos Produção (3)     | 189,4    | 1.535,1  | 205,3    | 203,5    | 247,0    | 223,3    |          |          | 879,1    |
| Auto Veículos Licenciados (4)  | 204,8    | 1.214,9  | 152,9    | 146,8    | 193,5    | 179,3    |          |          | 672,5    |

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

Até 1.313,69  
De 1.313,70 até 2  
Acima de 2.625

Outro

Ufir (extinta em  
Ufesp  
Salário Mínimo  
Teto INSS  
Salário - \ Salário  
Família / Salário

Contribuição de  
e Trabalho

Faixas Salariais (R\$)

Até 840,55  
De 840,56 até 1.050,00  
De 1.050,01 até 1.400,00  
De 1.400,92 até 2.800,00  
Empregador

## Agenda de Obrigações para o mês de julho/2007

### Dia OBRIGAÇÕES

06 FGTS

Fato Gerador: Jun/2007

SEXTA CAGED

Referência: Jun/2007

**SALÁRIOS**

Referencia: Jun/2007

Nota: Verificar Convenção/Acordo Coletivo

**DCTF - MENSAL**

Fato Gerador: Mai/2007

**DACON - MENSAL**

Fato Gerador: Mai/2007

10 INSS

Fato Gerador: Jun/2007

TERÇA **CÓPIA GPS - ENVIAR AOS SINDICATOS**

Referência: Jun/2007

**IRRF**

Fato Gerador: Jun/2007

### Dia OBRIGAÇÕES

13 **CSL/ COFINS / PIS - RETENÇÃO NA FONTE**

Fato Gerador: 2ª Quinzena Jun/2007

SEXTA

16 **INSS**

Fato Gerador: Jun/2007

SEGUNDA

- Contribuintes Individuais e Facultativos

- Segurado Especial

- Empregados Domésticos

- Associados de Cooperativa de Trabalho

20 **PIS/PASEP - COFINS**

Fato Gerador: Jun/2007

SEXTA

**SIMPLES**

Fato Gerador: Jun/2007

### Dia OBRIGAÇÕES

31 **CSL/ COFINS / PIS - RETENÇÃO NA FONTE**

Fato Gerador: 1ª Quinzena Jun/2007

TERÇA

**IRPF**

Declaração de Ajuste Anual

- Carnê Leão: Código 019

- Ganhos em Capital: Código 020

- Ganhos em Bolsa de Valores: Código 021

**IRPJ/CSL - APURAÇÃO MENSAL**

Fato Gerador: Jun/2007

Documento: DARF - 2 vias

**IRPJ/CSL - APURAÇÃO TRIMESTRAL**

Fato Gerador: 2º Trim. 2007

IRPJ - SIMPLES

Fato Gerador: Jun/2007

- Lucro Alienação de Ativos

**CONTRIBUIÇÃO SINDICATAL**

Fato Gerador: Jun/2007



de 2003 em uma das lojas da rede C&A. O segurado é cliente da loja. Neste caso, as parcelas eram debitadas na fatura do seu cartão. O seguro vinha sendo pago nas datas de seus vencimentos, porém o cliente informa que o início do mês de julho/2006 foi informado que seria demitido da empresa em que trabalhava. Na mesma semana e, preocupado com a situação e com a fatura do cartão que vence em 06/07/2006, foi à loja C&A para saber o que faria para comunicar à seguradora assim que a demissão ocorresse. Neste caso, os atendentes informaram que não seria necessário efetuar o pagamento da mensalidade do seguro.

O cliente então foi demitido em 12/07/2006 e no dia seguinte tomou providências para reunir a documentação necessária no sentido de recorrer à apólice de seguro-desemprego contratada na C&A. Apenas em 31/08/2006, o cliente recebeu um comunicado da Real Seguros – seguradora responsável pelo caso. O documento informou a recusa do pagamento da indenização. A justificativa apresentada foi a falta de pagamento da fatura da C&A, vencida em 06/07/2006, considerando que o sinistro aconteceu em 12/07/2006, no período de inadimplência. A cobertura do seguro estava cancelada.

Analisando os fatos, o Disque Sincor pediu que a resolução deste caso fosse reestruturado, pois conclui-se que a solicitação do reclamante é oportuna pela indenização.

### **Caso sem resposta**

*O Disque Sincor não recebeu a resposta desta seguradora mesmo tendo entrado em contato diversas vezes, em nome do corretor de seguros. Nesta situação, o caso ficou sem resolução.*

### **Seguro e veículo com proprietários diferentes**

O Disque Sincor recepcionou um seguro de automóvel que vem sendo garantido pela Bradesco Seguros desde o ano de 2005. O veículo foi assegurado desde quando adquirido, ainda com zero km. O seguro do veículo estava em nome de uma pessoa, mas na documentação do veículo, constava um outro nome. A relação era entre pai e filha.

No dia 5 de março deste ano houve um sinistro que ocasionou danos materiais a terceiros. Porém, o departamento de sinistro da companhia considerou que, em virtude do veículo ser de propriedade de outra pessoa, a indenização aos danos do terceiro não seria liberada.

Neste caso, o Disque Sincor conclui que não houve imprudência na contratação do risco pela consideração à linha de parentesco entre ambos. Também convém salientar que em equiparação dos cálculos entre segurada/proprietário, a segurada obteve valorização maior em relação ao perfil do proprietário do veículo, eliminando qualquer suspeita de que a segurada poderia ser beneficiada no preço do seguro. Com estes argumentos, foi solicitada uma maior atenção ao analisar o caso.

### **Resposta da Seguradora**

*Quanto a este questionamento, mencionamos as condições citadas no manual do segurado:*

*“Este seguro foi contratado considerando as características particulares do segurado e proprietário do veículo. Caso seja*

Conforme é possível verificar acima, esta cond às condições particulares do segurado, ou seja, sã perguntas respondidas no questionário durante a c seguro. Neste caso, a negativa foi decorrente da d propriedade do segurado. Não existe exigência qu seja proprietário do bem, porém, caso não seja, es deve ser fornecida à Companhia no momento d para que o risco possa ser analisado.

### **Recusa revertida**

Um corretor de seguros entrou em contato com o com um sinistro recusado. O caso é o seguinte: u segurado pela Mapfre, ao manobrar no galpão de de tintas atingiu a pilastra de aço revestida de concr danos em sua estrutura metálica, na estrutura de co torção da estrutura aérea.

Depois da documentação organizada e o iniciado, o corretor de seguros afirmou que a Map documentos por duas vezes, ou seja, o processo Quando o corretor enviou, novamente, as notas companhia a mesma alegou que eram falsas. Assim, do sinistro foi recusada. Além disso, o corretor recebe da companhia, que a empresa contratada para fa do local danificado pertencia ao mesmo dono d tintas. Esses foram os motivos que resultaram na ne o corretor de seguros garante a idoneidade e ho seu segurado e, neste caso, pediu intervenção do S uma análise segura. O departamento, desta mane um questionamento sobre o caso. A princípio, a Ma sua recusa afirmando que o segurado não cumpri aprovado pela companhia, mas outros pontos de Disque Sincor mudaram o rumo da análise.

### **Resposta da seguradora**

*Em atenção ao questionamento apresentado à Mapf referente ao reembolso do sinistro, a companhia desta reanalisou o caso e que já tomou todas as providânci finalizar o processo. A seguradora informa que entrou com uma representante da empresa prejudicada e fe acordo quanto ao pagamento com um valor ajustado reparação dos danos causados.*

*A Mapfre Seguros lamenta as dificuldades encontrada para agradecer as observações apresentadas, salienta manifestações como estas contribuem para a melhor dos serviços prestados e fortalecem o compromisso d com seus clientes. 🇧🇷*

### **Errata**

Diferente do que foi publicado pelo JCS na ed de junho (313), na seção ESCADA ACIMA/ ESC ABAIXO, Boris Ber é eleito presidente da Feder Israelita do Estado de São Paulo



De acordo com a agência Reuters, a Bolívia anunciou que atrasou a transferência operacional das refinarias da Petrobras à estatal petroleira YPFB porque não havia conseguido contratar uma apólice de seguro para as unidades. Segundo o ministro de Hidrocarbonetos, Carlos Villegas, "seria muito arriscado" assumir as refinarias sem seguro.



## Concentração

Segundo dados da Fenacor, dos 63.811 corretores ou empresas corretoras de seguros que estão "na ativa" no Brasil, mais de 53% atuam em apenas três estados: 41,4% em São Paulo, 13,9% no Rio de Janeiro e 8% em Minas Gerais. Os estados com o menor número de corretores e empresas corretoras de seguros são o Acre (20), Roraima (27) e o Amapá (76). O número de empresas corretoras é pouco inferior à metade do total de profissionais autônomos. São 22.582 empresas e 41.229 corretores.



## Opções cortam coberturas

A cobertura de carros com mais de 10 anos e até de 15 a 20 é aceita por boa parte das seguradoras. Mas poucas têm um produto mais barato para esses veículos. E, quando o oferecem, cortam

desconto em relação ao seguro tradicional chega a 30%. No Rio de Janeiro, São Paulo e no Rio de Janeiro e a 50% no Nordeste, Mato Grosso do Sul, São Paulo (exceto área de Campinas) e norte do Paraná.

## Cristo Redentor é uma das sete novas maravilhas

O Cristo Redentor é uma das novas sete maravilhas do mundo. Foi eleito em disputa que recebeu cerca de 100 milhões de votos pela internet e por telefone. Esta conquista deve-se muito ao trabalho desenvolvido pelo Bradesco Seguros e Previdência, à qual o Sincor-SP deve muito pelo empenho e força na introdução desta campanha. Este trabalho traz muito orgulho aos brasileiros e faz parte da história.



## Automobilismo

A Tokio Marine é a seguradora oficial da "Stock Car 2007". A quarta etapa da competição foi realizada nos dias 16 e 17 de junho, em São Paulo, no Autódromo de Interlagos. Essa foi a última corrida realizada no autódromo antes das obras para a troca do asfalto para o GP do Brasil, que ocorre no dia 21 de outubro. 🏁



### FALE DIRETAMENTE COM OS DEPARTAMENTOS DO SINCOR SP

| Benefícios                          | Cadastro                            | Certificação Digital | Cobrança               | Credicor-SP            | Cultura do Seguro | Disque Sincor          | Ética     | Eventos                             | Jurídico               | Social    |
|-------------------------------------|-------------------------------------|----------------------|------------------------|------------------------|-------------------|------------------------|-----------|-------------------------------------|------------------------|-----------|
| 3188-5049<br>3188-5051<br>3188-5018 | 3188-5058<br>3188-5048<br>3188-5031 | 3188-5034            | 3188-5028<br>3188-5027 | 3188-5040<br>3188-5055 | 3188-5029         | 3188-5053<br>3188-5021 | 3188-5023 | 3188-5016<br>3188-5046<br>3188-5054 | 3188-5024<br>3188-5020 | 3188-5024 |



# ISSO É 10.



A Dix se orgulha de contar com os melhores corretores do mercado e quer comparar corretor, 10 anos de conquistas. Por isso, criou soluções exclusivas que atendem à todos os tamanhos e pessoas físicas. O melhor da medicina e da odontologia, com credenciada, planos especiais com os hospitais mais renomados de São Paulo, programas de prevenção, além da qualidade da Rede Foccus, a nossa rede própria composta por unidades clínicas, hospitalares e diagnósticas totalmente integradas.

Mais informações,  
ligue para a Célula de Apoio ao Corretor: (11) 5593-5005.

[www.dix.com.br](http://www.dix.com.br) Dix, 10 anos de medicina e saúde.



NOVA  
CAMPEÕES



## O que já era bom ficou três vezes melhor

Na Nova Campeões SulAmérica 2007, são 3 categorias, 3 premiações e 3 dias de diversão garantida no Club Med. Por isso, agora, todo mundo tem muito mais chances de ganhar. Suas vendas já estão valendo pontos. Participe.

Acesse [sulamerica.com.br/campeoes2007](http://sulamerica.com.br/campeoes2007) e conheça o regulamento e todos os detalhes desta campanha de vendas.

**SulAmérica**

associada ao