

JULHO  
2006

303

# JCS

**Jornal  
dos Corretores  
de Seguros**

Uma publicação mensal  
do Sincor-SP

 **SEU JORNAL**

## ***Será que o Simples sai desta vez?***



Boris Ber, Julio Pasquinelli, Orlando Filipe Gouveia, Leoncio de Arruda, Presidente Lula, Umile Ritacco, Arthur Cicone Jr., Cássia Del Papa e Mario Sergio

***Sincor-SP vai ao Presidente da República pedir inclusão dos corretores de seguros no Sistema Simples de Tributação***

LEIA MAIS NA PÁGINA 15

***Depois de muitos pedidos e negociações o Sincor-SP em parceria com a Unimed disponibiliza novo benefício aos seus associados***

LEIA MAIS NA PÁGINA 18

***Delegacia Regional do Sincor-SP é inaugurada na cidade de Jundiaí***

LEIA MAIS NA PÁGINA 21

***Agente do Bem Estar Social entrega Padarias Artesanais***



LEIA MAIS  
NA PÁGINA 11

Pães feitos  
com o kit da  
Padaria Artesanal



# Com a SulAmérica, notícia boa vem em dobro.

## 1 PROGRAMA PREMIUM SULAMÉRICA AUTO\*

O melhor sistema de comissão adicional por resultado do seguro auto.

Aumente seu comissionamento a partir dos resultados da sua carteira de clientes SulAmérica Auto e tenha ganhos que vão superar suas expectativas. Participe para valer do Programa Premium SulAmérica Auto e garanta uma comissão extra-surpreendente.

- *Comissionamento progressivo - quanto mais aumentar sua produção e melhorar seus resultados, mais você ganha;*
- *Acompanhamento pelo NAC Online.*



Participe já do  
melhor sistema de  
comissão adicional  
por resultado.



56 Super Laptops



44 TVs de plasma



1 BMW e mais 46 carros

## 2 SUPERCAMPANHA DE VENDAS SULAMÉRICA AUTO

Prêmios para você ganhar muito mais.

Com esta novidade, sua produção vale pontos que podem se transformar em prêmios, como: 44 TVs de plasma, 56 laptops, 44 Fiat Palios, 1 Ford Eco Sport, 1 Honda Civic e 1 BMW. Fique atento e acompanhe a evolução dos seus resultados no NAC Online.

Comece a vender agora mesmo, a campanha já começou.

- *Quanto mais você vender, mais chances tem de ganhar;*
- *Supere-se e concorra a prêmios incríveis.*

Todas as imagens deste Impresso são meramente ilustrativas.

Entre em contato com a equipe de vendas SulAmérica e saiba como participar desta novidade aberta a todos os Corretores de seguro auto. Confira os regulamentos no NAC Online: [www.naconline.com.br](http://www.naconline.com.br)

# SulAmérica

associada ao **ING**



## **Importância do corretor de seguros: um tema que não pode sair de pauta**



Cada vez mais a teoria na prática é outra. Ouve-se falar muito de novas tendências empresariais como governança corporativa, choque de gestão, ética concorrencial, etc. Na prática, o que continuamos assistindo é a reprise do velho filme, no qual os corretores de seguros são sempre atropelados pela concorrência desleal.

Em nome da concorrência, algumas empresas, através de seus gestores, agem de forma ardilosa e desleal, resultando em prejuízos substanciais, muitas vezes irreparáveis para os corretores, que deixam de ter competitividade e, com a perda constante de clientes, acabam sucumbindo definitivamente.

Quem age dessa maneira guia-se apenas pelo pragmatismo de resultados, mira simplesmente o ganho imediato, sem qualquer tipo de preocupação social. É um vale-tudo que vai se espalhando e criando praticamente um poder paralelo incompatível com as demandas da modernização da economia, no particular, e da sociedade, como um todo.

Empresas que atuam com ética se envolvem na busca de soluções para os problemas da comunidade em que estão inseridas: têm uma responsabilidade social.

Por tudo isso, algumas palavras precisam ser riscadas do dicionário do mercado: venda direta, preço diferenciado, venda casada, seguro embutido em leasing, seguro gratuito.

Para início de conversa, venda direta é um retrocesso, um insulto por parte de alguns que tanto falam em parceria. Seguro gratuito é outra piada, pois na vida nada é de graça. Alguém sempre acaba pagando a conta. Neste caso, nós corretores, ao sermos excluídos, pagamos o pato.

Deturpado pelo marketing, o ato de oferecer sem exigir contrapartida financeira continua ocupando lugar de destaque na deformação das relações comerciais.

Esses fatos espelham uma realidade que precisa mudar.

E pensar em soluções é pensar em reformas. E o princípio da reforma está dentro de nós mesmos, contribuindo para ampliar a parcela de consumidores conscientes.

Como? Mostrando a importância do nosso papel. Reafirmando em todas as circunstâncias que somos agentes do bem-estar social e assessores número um do segurado. Algo similar a um advogado que acompanha seu cliente do início até o final de uma causa, em nosso caso, o final da vigência de uma apólice.

Quem conhece o mercado de seguros reconhece a importância do corretor. Foi graças a nós, principalmente, que se tornou possível aumentar a participação do setor no PIB de 1% para 3%.

Essa força é que nos dá a certeza de formarmos uma unidade contra aqueles que assaltam nossos direitos e ludibriam o consumidor. Temos de ser todos por todos. Mostrar nossa importância para esse consumidor, para o mercado e todos os brasileiros. Enquanto isso, o Sincor-SP continuará agindo na retaguarda, dando todo o respaldo para essa empreitada. Estivemos recentemente com o Presidente Luís Inácio Lula da Silva, ocasião em que pudemos fazer um relato do papel de nossa classe e encaminhar algumas reivindicações. O Programa Cultura do Seguro ganha uma dimensão cada vez maior. Estamos preparando um programa em TV aberta, que retomará iniciativas

institucionais anteriores.

E um marco dentro de todo esse processo será, indiscutivelmente, o 12º Conec, o maior evento de seguros já realizado na América Latina. Ali estaremos buscando inovações, discutindo os temas mais relevantes do mercado na atualidade. Principalmente, serão cinco mil corretores reunidos, juntando-se a outros milhares em uma só voz: seguro... só com corretor de seguros.

**“venda direta  
é um retrocesso,  
um insulto por parte  
de alguns que tanto  
falam em parceria”**

LEONCIO DE ARRUDA



**PRESIDENTE:**  
LEONCIO DE ARRUDA

**1º VICE-PRESIDENTE:**  
CÁSSIA MARIA DEL PAPA

**2º VICE-PRESIDENTE:**  
ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

**1º SECRETÁRIO:**  
MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

**2º SECRETÁRIO:**  
ARTHUR CICONE JR.

**1º TESOUREIRO:**  
JULIO CÉSAR PASQUINELLI

**2º TESOUREIRO:**  
UMILE RITACCO

**SUPLENTE DA DIRETORIA EXECUTIVA:**  
PLÍNIO GILBERTO SPINA JR., CELSO LOPES,  
EDUARDO VIDAL PILEGGI, ADEVALDO CALEGARI,  
CARLOS ALBERTO ANTONIETTO

**CONSELHO FISCAL:**  
MILTON D'AMÉLIO, MAURO ANTONIO LARANJA,  
JÚLIO CÉSAR SALLES MURAT

**SUPLENTE DO CONSELHO FISCAL:**  
ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, LENIRA  
COSTA DE CASTRO LEÃO, JOSÉ GERALDO DA SILVA

**REPRESENTANTES NA FENACOR:**  
LEONCIO DE ARRUDA, LUIZ IOELS,  
NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES  
CAETANO

**SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS,  
EMPRESAS CORRETORA 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

**GERENCIA 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  
Direção de Arte: ÓPERA Comunicação  
Revisão: Marta Cavallini  
Publicidade: Kelma Barros: (11) 3188-5006  
E-mail: publicidade@sincorsp.org.br  
Tiragem: 30.000 exemplares  
Circulação nacional

**COORDENADORES DE DEPARTAMENTOS:**  
**AUTOMÓVEL:** WALDEMAR S. STRONGREN  
**BENEFÍCIOS:** FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO  
**CRÉDITO E GARANTIA:** ANDRÉ DABUS  
**CURSOS:** EDUARDO VIDAL PILEGGI  
**ÉTICA PROFISSIONAL:** FLÁVIO BEVILACQUA  
**BOSISIO**  
**JOVEM CORRETORES DE SEGUROS:** PAULO  
JATENE BOSISIO  
**MARKETING:** BORIS BER  
**RESPONSABILIDADE CIVIL:** FELIPPE MOREIRA  
PAES BARRETTO

**RISCOS PATRIMONIAIS:** MARCOS MARCONDES  
**RURAL:** JULIO CÉSAR SALLES MURAT  
**SAÚDE:** LUIZ IOELS  
**SEGUROS OBRIGATÓRIOS:** JOÃO URDIALES  
GONGORA  
**SOCIAL:** ALEXANDRE M. CAMILLO  
**TRANSPORTES:** RALPHO WALLACE SARUBBI  
**TRIBUTOS:** WILSON FRANCISCO BEZUTTE  
**VIDA E CAPITALIZAÇÃO:** DAVID APARECIDO DO  
NASCIMENTO  
**COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO DA  
CAPITAL:** ALEXANDER DINIZ  
**COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO INTERIOR:**  
SIDNEY GARCIA DE SOUSA

**INTEGRANTES DE DEPARTAMENTOS:**  
**AUTOMÓVEL:** ANTONIO CARLOS DE SOUZA DIAS,  
CARLOS ALBERTO DA SILVA,  
EDUARDO FREIRE DO PRADO, MARIA AP. DE  
OLIVEIRA BIANCHI E GOUVEIA, REGIANE C.  
ESTEULA JOSÉ, SHEILA MARIA DIAS BORGES  
MURIANA  
**BENEFÍCIOS:** MARLI APARECIDA GAGLIARDI,  
WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, WALDEMIR DOS  
SANTOS  
**CRÉDITO E GARANTIA:** MARCIO CHAVES, JOSÉ  
ANTONIO BACELLAR GONÇALVES TOURINHO,  
VALDIR ESCOZA MILANI, CLAUDEMIR PINTO  
NASCIMENTO  
**CURSOS:** SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, JOSÉ  
EDUARDO D'ARCO, PLÍNIO GILBERTO SPINA JR.,  
FABIO JOSÉ CAMBOIM DE LIMA, MIRIAM ALICE  
VARNUM DE CARVALHO, ANDRÉ LUIZ MARTINS  
DOS SANTOS  
**ÉTICA PROFISSIONAL:** ANDRÉ JULIÃO, DINORAI  
CABRAL DO AMARAL TRINDADE, JOSÉ VALDECIR  
SAONCELLA, MILTON D'AMÉLIO

**JOVEM CORRETORES DE SEGUROS:** RAFAELA  
ALVAREZ MORALES, MARCO ANTONIO DE SOUZA  
FILHO, DANIEL BARBIERI, ALEXANDRE  
MANTOVANI, ANDRÉ LUIZ MANTOVANI, MÁRIO  
FREITAS DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA,  
CRISTIANO ALVES DE ARRUDA, ALEX SAMI DE  
ARRUDA, ALBERTO DABUS FILHO  
**MARKETING:** HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI  
FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO  
SPOSITO JR.

**RESPONSABILIDADE CIVIL:** IVO MARCOS  
FALCONE, JOSE ALFREDO RAYMUNDO, JOSÉ  
GERALDO DA SILVA, MAURO ANTÔNIO LASSALVIA  
**RISCOS PATRIMONIAIS:** NELSON FONTANA,  
ORLANDO DA COSTA FILHO, MARCOS GALANTIER  
D'AGOSTINI, EDNEI WALTER BIM

**RURAL:** ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, JORGE  
EDUARDO DE SOUZA, ANTONIO CARLOS FERRAZ  
DE OLIVEIRA, JOSE ANTÔNIO TONETTE  
**SAÚDE:** JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LUCIA  
BEJATTO, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO  
**SEGUROS OBRIGATÓRIOS:** ARIIVALDO BRACCO,  
SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA, OSVALDO GOMES  
VIEIRA

**SOCIAL:** LUCIA RODRIGUES SHAFFER, CRISTINA  
ROSATI PEREIRA, EDUARDO FREIRE DO PRADO,  
JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA  
**TRANSPORTES:** CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO  
OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE  
EUGÊNIO FILHO  
**TRIBUTOS:** JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO, LUIZ  
OTAVIO BRUNO  
**VIDA/PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO:** ALCIDES  
DO AMARAL FILHO, CLAUDIO PARRÁ, RENATO  
ASSAKI KAZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO  
**COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO DA  
CAPITAL:** LUIZ CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES  
GOLDENBERG, EDUARDO DE SANTANA  
**COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO INTERIOR:**  
VITOR MANOEL NASCIMENTO RICCIARDI, VICENTE  
DE OLIVEIRA TOZZO

**ASSISTENTES DO PROGRAMA CULTURA DO  
SEGURO:**

ABCDMR: Arnaldo Odlevati Jr.  
ADAMANTINA  
ARAÇATUBA: Rafaela Ramires Trindade  
ARARAQUARA: Marco Alexandre Gobatto  
ASSIS: Valdecir Antonio Dias  
BARRETOS: Hélio de Oliveira Diamantino  
BAURU: André Luiz T. Rosas  
CAMPINAS: Carmem Barao  
FRANCA: Hildemar José da Silveira  
GUARULHOS: Ricardo Miguel Fernandes  
MARÍLIA: Roberto Bueno Lãs Casas Brito  
MOGI DAS CRUZES: Regis Beraldinelle Renzi  
PIRACICABA: Gil Arquimedes Cones  
PRESIDENTE PRUDENTE: Rui Pereira da Silva  
RIBEIRÃO PRETO: Vicente de Oliveira Tozzo  
SANTOS: José Luiz Rodrigues Braz  
SÃO CARLOS: José Antônio Zuzi  
SJR: Rafael Miranda de Freitas Carvalho  
SOROCABA  
VALE DO PARAÍBA: Lauro de Almeida  
ZONA SUL: Ana Paula Nunes de Oliveira  
ZONA NORTE: Miguel A. Fiori  
ZONA LESTE: Nelí Coelho da Costa Figueroa  
ZONA OESTE: Luiz Antonio de Castro

**ASSISTENTES DO PROGRAMA AGENTES DO  
BEM ESTAR SOCIAL:**

ABCDMR: Márcia Jabbur Goulart  
ADAMANTINA: Juarez Pacheco Grion  
ARAÇATUBA: Francisco Flávio Machado  
ARARAQUARA: Luciane Ap. B. Melato  
ASSIS: Osvaldo de Souza Junior  
BARRETOS: Cláudia Regina Correa Neves  
BAURU: Márcia Mayumi Ijuim  
CAMPINAS: Jose Luiz Vannuccini Fernandes  
FRANCA: Márcia Regina da Silva  
GUARULHOS: Cristina Ap.da Silva Santos  
MARÍLIA: Juraci Alves  
MOGI DAS CRUZES: André Luiz Lafuente  
PIRACICABA: Celso Correa Coelho, Pedro Luiz de  
Linardo  
PRESIDENTE PRUDENTE: Paulo Eduardo Cavalheiro  
RIBEIRÃO PRETO: Marina Donizete Dias  
SANTOS: Maria Inez França Cruz  
SÃO CARLOS: Cristina Patriota Cavalheiro  
SJR: Marlei Ap. Duarte Gonçalves  
SOROCABA: José Basílio Chaniço  
VALE DO PARAÍBA: Dirlei Mariano de Almeida  
ZONA SUL: Fábio Velho Ayres  
ZONA NORTE: Ivone dos Anjos A. Barbosa  
ZONA LESTE: Laudiceia Cardoso Paiva  
ZONA OESTE: Eduardo Minc

**ASSISTENTES DA COMISSÃO CONTRA  
VENDA CASADA:**

ABCDMR: Israel Marques  
ARAÇATUBA: Nivaldo Chaves Junior  
ARARAQUARA: Carlos Eduardo Melato  
ASSIS: Wagner Luiz Martins  
BARRETOS: André Mendes Camillo  
BAURU: Djalmar Mencia Hatimime  
CAMPINAS: Renato Benatti  
GUARULHOS: Leandro Ritter Nesterick  
MARÍLIA: José Henrique Gramoline Garcia  
MOGI DAS CRUZES: Sidnei Darini Tiarga  
PIRACICABA: Jonas Silveira  
PRESIDENTE PRUDENTE: Nilson Fukaya Inoue  
RIBEIRÃO PRETO: José Marcos Alonso  
SANTOS: Plínio Ganev  
SÃO CARLOS: Marcos Zorgetto  
SJR: Mauro Antonio Laranja  
SOROCABA: Antonio Carlos Ferraz de Oliveira  
VALE DO PARAÍBA: Joilson Soares da Silva  
ZONA SUL: André Luiz Cisi  
ZONA NORTE: Nilson Arelo Barbosa  
ZONA LESTE: Iranir Dias de Albuquerque  
ZONA OESTE: Julio de Oliveira Miguel  
OURINHOS: Claudino José Gomes Junior

**INTEGRANTES DA COMISSÃO NO ESTADO DO  
RIO DE JANEIRO:**

RIO BONITO: Marcelo de Almeida Vianna Reid  
NOVA IGUAÇU: Roberto Cabral Neto  
NITERÓI: Darcy Domingues Da Silva  
BANGU: Ricardo Rodrigues  
PETRÓPOLIS: Antônio Carlos Gonçalves  
VOLTA REDONDA: Carlos Renato Campos Ramos  
CENTRO: Carlos Alberto De Almeida Santiago  
CENTRO: Fernando Augusto Faro Mendes De  
Almeida

**REPRESENTAÇÕES DO SINCOR-SP, NA CIDADE  
DE SÃO PAULO:**

**ZONA NORTE**  
CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA  
**ZONA SUL**  
FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA  
**ZONA LESTE**  
MARCOS ABARCA  
**ZONA OESTE**  
EMILIANO MARTINS DE SOUZA FILHO  
LACIR MARCONDES DE MELO

**DIRETOR INSTITUCIONAL:**  
PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

**DELEGACIAS/DELEGADOS REGIONAIS:**

ABCDMR  
CARLOS ALBERTO PELAIS  
ADAMANTINA  
WALDIR BAESSA  
ARAÇATUBA  
JOSÉ ANTONIO TONETTE  
ARARAQUARA  
JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ  
ASSIS  
JOBEL CANDIDO VENCESLAU JR.  
BARRETOS  
CARLOS ALBERTO FAITARONE CORRÊA  
BAURU  
LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN  
CAMPINAS  
ADELAIRTON FERREIRA ELOI  
FERNANDÓPOLIS  
MILTON LUIZ DA SILVA  
FRANCA  
RICARDO RAGAZZI  
GUARULHOS  
LUIZ CARLOS RUIVO  
JUNDIAÍ  
SIMONE CRISTINA FAVARO  
MARÍLIA  
NATAL BERGAMO NETO  
MOGI DAS CRUZES  
WILTON JOSÉ NOGUEIRA  
PIRACICABA  
ARMANDO PREVITALI FILHO  
PRESIDENTE PRUDENTE  
RICARDO RICCI FLORENTINO DOS SANTOS  
REGISTRO  
UBIRAJARA CAMILO JUNIOR  
RIBEIRÃO PRETO  
CARLOS RAPOZO  
SANTOS  
RICARDO DA COSTA PENNA LABATUT  
SÃO CARLOS  
ANTONIO CARLOS JOÃO  
SÃO JOÃO DA BOA VISTA  
SILVIA HELENA RINALDI LARA  
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO  
SHIRTES PEREIRA  
TAUBATÉ  
FRANCISCO SERGIO CASIMIRO  
SOROCABA  
JORGE BITTAR FILHO  
VALE DO PARAÍBA  
ELMSON DÓRIA DA CUNHA



## **Seguro através de concessionárias de veículos e similares**

Depois de uma intervenção do Sincor-SP por parte de seu presidente, Sr. Leoncio de Arruda, a Mitsui Sumitomo Seguros firmou um acordo sobre o plano de venda de seguros de veículos diretamente comercializado pela concessionária. Em carta ao Sincor, a Mitsui afirma que nos programas de venda de seguros quando tiverem os prêmios subsidiados pelas montadoras, via concessionária e similares, todos os corretores de seguro do ramo terão acesso à operação.

Segundo a seguradora, esse programa contemplará os corretores do Estado de São Paulo e Rio de Janeiro, que não trabalham dentro das concessionárias e cujos clientes – seus segurados – venham a receber proposta do programa. Isso, além de constar, ainda segundo a companhia, com o corretor da apólice, serão iguais as condições da proposta recebida, mantendo as condições do programa, ou seja, para cobertura, franquias, comissão referencial e outros. A Mitsui busca essa atitude para os segurados da carteira desse corretor, desde que ele se cadastre e opere com essa seguradora, especificamente.

## **Esclarecimento de circular Susep sobre normas de combate a incêndio**

O Sincor-SP pediu esclarecimento, através do Departamento de Riscos Patrimoniais, referente à publicação da circular Susep nº 321/ 06, em que revoga a circular Susep nº 006/ 92, que tratava da regulamentação para concessão de descontos previstos na antiga Tarifa de Seguro Incêndio do Brasil. Para a orientação aos corretores de seguros, as normas para instalação e/ou conservação dos equipamentos próprios de detecção e combate a incêndio aceitas pelo mercado de seguros deveriam ser explicadas de forma clara, lembrando de clarificar até mesmo quais são essas normas.

Em resposta, a Susep explicou que a circular Susep 006/ 92 disciplinava os descontos em função da estrutura que o segurado possuía para detecção e combate a incêndio, prevista no item 2 do art. 16 da TSIB.

Porém, cabe esclarecer que as seguradoras, desde a edição do Decreto nº 605/1992, posteriormente alterado pelo Decreto 3633/2000, passaram a ter autonomia tarifária, conforme suas políticas de subscrição e de comercialização. Desta forma, a Susep informa que, em relação à circular Susep 006/92, mesmo antes da

publicação da circular Susep nº 321/ 06, já era de aplicação facultativa pelas seguradoras, em função dos decretos citados acima. De acordo com a Susep, atualmente, face à revogação da circular 006/ 92 e à autonomia tarifária, a previsão de “descontos” em razão do menor risco apresentado pelo segurado poderá ser definida pelas seguradoras nas Notas Técnicas Atuais de seus planos. Assim, as seguradoras podem encaminhar tarifas próprias de seus produtos e, para isso, poderão continuar a utilizar como referência a TSIB, ou qualquer outra referência que julgarem adequadas.

## **Devolução de propostas das seguradoras**

O Sincor-SP tem recebido reclamações de corretores de seguros associados de que as seguradoras, de um modo geral, não estão cumprindo determinações dessa Autarquia com relação à Circular Susep no 251, de 15 de abril de 2004, que dispõe sobre a aceitação da proposta e sobre o início de vigência da cobertura nos contratos de seguros.

No artigo 2º § 4º da mencionada circular diz que: “Ficará a critério da sociedade seguradora a decisão de informar ou não, por escrito, ao proponente, ao seu representante legal ou corretor de seguros, sobre a aceitação da proposta, devendo, no entanto, obrigatoriamente, proceder à comunicação formal, no caso de sua não-aceitação, justificando recusa”.

As seguradoras estão usando a expressão genericamente “Motivos Técnicos” para a devolução de proposta, não justificando a recusa, causando indagações dos consumidores. Devemos ser o mais transparente possível ao consumidor, pois ele é razão da existência do mercado de seguros. O Sincor-SP espera providências dessa Autarquia para o cumprimento da norma regulamentar.

## **AGF retira da proposta transferência de corretagem**

O Sincor-SP recebeu de um corretor associado uma nota alertando sobre um detalhe preocupante na proposta de seguro de vida apresentada pela AGF Seguros. O caso é que, no verso da proposta, onde a companhia induz o segurado a alterar o corretor constante na mesma, ele é orientado a fazer transferência de corretagem para qualquer corretor.

O sindicato interveio em nome dos corretores de seguros e conseguiu que esse termo fosse excluído. Em resposta, a AGF Seguros informou que confirma a solicitação do sindicato de alterar as propostas de Seguro de Pessoas retirando das mesmas a opção de “Transferência de Corretagem”.



## Carros populares: os mais visados do mercado

*Pesquisa revela que o Gol Geração III é o carro mais roubado na cidade de São Paulo*

Na segunda semana do mês de julho, foi divulgada pela Isto É Dinheiro uma relação dos carros mais visados de roubo na cidade de São Paulo. Pode-se dizer que a lista é bem comum aos consumidores: o primeiro do ranking dos mais roubados é o modelo da Volkswagen, Gol Geração III. O segundo, o terceiro e o quarto lugar da lista ficam para os modelos da Fiat, Uno, Palio e Palio Weekend, respectivamente. Em quinto, e último desta análise, aparece o Chevrolet Corsa. Esse ranking não surpreende muito, pois em geral, os carros populares são mais roubados porque há um número expressivo deles nas ruas, mas há ainda uma série de fatores que explicam a média. Segundo o diretor de Auto da Marítima Seguros, José Carlos de Oliveira, os modelos citados se enquadram exatamente no perfil de necessidade de um ladrão. Ele afirma que a primeira razão para que aconteça um roubo ou furto de carro é para usá-lo como "ferramenta de trabalho", ou seja, para roubos ou fugas, pois são modelos pequenos, ágeis e possuem motor de boa potência.

Em uma segunda justificativa, ele explica que os veículos um pouco mais velhos podem servir para o mercado de reposição de peças - o exemplo para este caso é o Fiat Uno, que está no mercado há mais de dez anos. E a terceira razão é que os veículos citados são apenas comuns que podem ser utilizados pelo mercado paralelo para vendas ilegais.



FOTO DIVULGAÇÃO

Modelos que lideram o ranking dos mais visados

"Para ser visado de roubo o carro tem de ser fácil de estacionar e ser suficiente na necessidade de uma fuga. Estas são as linhas gerais que levam ao roubo de determinado veículo. Evitar a tendência é difícil, mas, além do seguro de automóvel, há algumas medidas de segurança que devem ser tomadas pelos condutores", garantiu. Oliveira contou também que algumas montadoras estão fazendo gravações em peças dos veículos para evitar comercialização ilegal, medida que, na opinião dele, pode ter evitado a entrada neste ranking do modelo Saveiro, da Volkswagen.

No caso do furto, as travas mecânicas podem ser uma boa saída. Para o roubo, no entanto, os rastreadores são uma boa alternativa, embora seu custo para os carros populares seja alto. Assim, os condutores devem evitar, por exemplo, estacionar o carro em locais escuros e pouco movimentados, manter atenção nas paradas rápidas de faróis.

"Este também é um fator relacionado à idade. Muitas pesquisas já mostraram que o jovem condutor está muito mais exposto ao roubo porque sai mais de casa, principalmente à noite. No caso de um condutor mais velho, é possível perceber mais cautela com detalhes no trânsito", assegurou.

## Seguro Empresarial

**Proteção na medida certa  
para seu patrimônio  
e tranquilidade absoluta  
para você.**



atendimento@sulinaseguros.com.br





# Corretores apóiam Sincor-SP

*A classe dos corretores de seguros está indignada com a possível obrigatoriedade de divulgar na apólice de seguros o percentual de corretagem*

A discussão sobre a postagem ou não da comissão de corretagem na apólice de seguros continua e, pelo que parece, as opiniões por parte dos corretores são unânimes. "Em nenhum contrato que se conhece há revelação dos valores pagos ao contratante. Muito constrangedor e ainda nos expõe a ter de reduzir valores da forma que o cliente quer", afirma o **corretor Gilson C. Leitão**. Ele e muitos outros corretores enviaram e-mails para o Sincor-SP apoiando e parabenizando a iniciativa do sindicato pela intervenção junto à Susep quanto a este caso.

"A interferência de órgãos reguladores nas atividades do corretor de seguros, no que se refere ao valor da comissão cobrada, é uma violência contra o direito de cada profissional. Cada um deve cobrar o valor que considera adequado por sua intermediação - particularmente, quando, além desta atividade, são oferecidas outras prestações de serviços como gestão de riscos, inspeções periódicas, assessoria e consultoria na condução de sinistros. A responsabilidade profissional não deve ser objeto de imposições", criticou o **corretor Jacques Goldenberg**. "O cliente, por sua vez, costuma consultar várias fontes, podendo escolher a que considera a mais adequada, seja em termos de coberturas, seja em termos de 'preço'. À Susep cabe fiscalizar irregularidades de seguradoras ou corretores, situações que acabam denegrindo a imagem da instituição do seguro", acrescentou.

A indignação dos corretores é muito clara e esse apoio revela que o Sincor-SP andou pelo caminho certo, a favor do corretor de seguros. "É de extrema importância a interferência e o combate do sindicato na mobilização de nossa categoria, para que não tenhamos que nos submeter a essa lamentável situação perante os nossos clientes", alertou o **corretor Carlos Eduardo F. Madeira**, da Inovatti Corretora de Seguros.

A repulsa é tão grande que os corretores buscam argumen-

tos enérgicos para lutar contra o pedido da Susep: "Se vão divulgar nossos ganhos, gostaríamos de saber o salário de um diretor da Susep, por exemplo. Deveriam discutir o que pagamos de impostos, isso sim é muito viável e necessário", desabafou a **corretora Deise**, da Sinaliza Corretora de Seguros Ltda. O **corretor Luiz Fernando Alves Gonçalves**, da IBS Adm Cor Segs Ltda., disse que, em sua opinião, a Susep, está esquecendo de suas funções legais para tratar da regulamentação a ser feita pelo próprio mercado. Reafirmando as bases legais do DL

73/66, seu código de ética, ou até uma provável "OCS - Ordem dos Corretores de Seguros".

Além do repúdio sobre a decisão da Susep, os corretores questionam a necessidade da ação: "Gostaria de entender qual é o benefício que isso trará à sociedade em geral, a não ser incentivar o 'leilão' entre segurados, afinal, o que se pensa é que corretor de seguro não tem imposto, não paga aluguel, etc. Acho que seria mais importante discutir uma comissão mínima", disse o **corretor César Caribe da Rocha Neto**, da C-Bros Corretora de Seguros.

São inúmeros desabafoes que podem unir a classe corretora de seguros, já que a grande

maioria aponta a mesma opinião. Absurdo, abuso, desastre, inadmissível, o cúmulo, lamentável: são os termos mais usados pelos corretores quando se fala em "comissão na apólice". Ainda não há decisão sobre o caso, mas não há dúvidas de que a Susep terá trabalho em passar por cima de tantas opiniões contrárias.

**O Sincor-SP está sinceramente agradecido pelo retorno dos corretores de seguro sobre este caso. A matéria foi desenvolvida com alguns depoimentos apenas, mas são inúmeras manifestações por parte da categoria, através de e-mails, em apoio ao sindicato. Vale lembrar que essa ação dos associados ao Sincor é muito importante para o desenvolvimento de seu trabalho e luta em nome dos corretores de todo o Estado de São Paulo.**

**Muito  
constrangedor e  
ainda nos expõe a ter  
de reduzir valores  
da forma que o  
cliente quer**



# Quer uma chance de ir gratuitamente ao Conec 2006?

## Com a Ituran você tem 200.

Isso mesmo! A Ituran, patrocinadora master do Conec 2006, oferecerá inscrições gratuitas aos 200 Corretores de Seguros com maior produção no período entre janeiro e agosto deste ano. Afinal, nosso objetivo é manter uma parceria que está sempre à frente.

**Seu carro recuperado, seu sorriso também.**

Ituran. Monitoramento e recuperação de veículos.

**11 3616.9090**  
[www.ituran.com.br](http://www.ituran.com.br)



**Ituran**

O melhor rastreamento.  
A melhor tecnologia.



# SINCOR-SP ACOMPANHA

Em 2005, o Brasil teve destaque no ranking de excelência das companhias mundiais de seguro. A novidade foi revelada em um estudo que analisou o desempenho de seguradoras de 145 países, independente de serem propriedade privada ou estatal. Na maioria dos países analisados, a atividade de seguradoras cresceu com muita rapidez, mais do

que qualquer outra atividade econômica conjunta. Isso concorda com a tendência global – muitas vezes desacreditada – de conceder uma maior importância ao seguro. A evidência para o estudo de 2005 está na classificação brasileira, que apareceu na 20ª posição no ranking. Essa posição é inédita para o Brasil.

## Segue a tabela de volume de prêmio total em USD, 2005

Classificação	País	Prêmios em USD 2005	Prêmios em USD 2004	Nominal (em USD)	Varição (em %)	Custo de Mercado Mundial em 2005 (em %)
1º	 <b>EUA</b>	1.142.912*	1.109.291	3,0	-0,3	33,36
2º	 <b>JAPÃO</b>	476.481+	494.735	-3,7	0,7	13,91
3º	 <b>GRÃ-BRETANHA</b>	300.241+	292.199	2,8	1,3	8,76
4º	 <b>FRANÇA</b>	222.220*	199.863	11,2	9,3	6,49
5º	 <b>ALEMANHA</b>	197.251*	190.811	3,4	1,4	5,76
6º	 <b>ITÁLIA</b>	139.194+	128.405	8,4	6,5	4,06
7º	 <b>CORÉIA DO SUL</b>	82.933+	68.803	20,5	8,5	2,42
8º	 <b>CANADÁ</b>	78.723*	69.935	12,6	2,5	2,30
9º	 <b>PAÍSES BAIXOS</b>	61.073+	59.919	1,9	0,3	1,78
10º	 <b>ESPANHA</b>	60.275+	56.002	7,6	4,2	1,76
11º	 <b>CHINA</b>	60.131	52.172	15,3	12,1	1,76
12º	 <b>AUSTRÁLIA</b>	51.902+	48.788+	6,4	0,0	1,52
13º	 <b>TAIWAN</b>	49.005*	42.691	14,8	8,2	1,43
14º	 <b>BÉLGICA</b>	46.393*	39.563	17,3	14,1	1,35
15º	 <b>SUIÇA</b>	41.077*	42.181	-2,6	-3,6	1,20
16º	 <b>ÁFRICA DO SUL</b>	33.186*	29.700	11,7	6,8	0,97
17º	 <b>IRLANDA</b>	29.811**	28.157	5,9	n.d.	0,87
18º	 <b>SUÉCIA</b>	27.710	24.343	13,8	15,3	0,81
19º	 <b>ÍNDIA</b>	25.024+	21.608	15,8	9,4	0,73
20º	 <b>BRASIL</b>	23.955+	18.042	32,8	3,4	0,70

+ provisional

\* estimado

\*\* valor em USD estimado supondo que o percentual do seguro se manteve constante





*Douglas da Silva, Jéssica Nieghe, Eva Hilanna, Leonardo Ferreira e Kate Maciel são os mais novos alunos formados pelo projeto Jovem Aprendiz*

## **3ª Turma do Projeto Jovem Aprendiz - Indiana**

*Coordenador: Alexandre M. Camillo*

“Antes de conhecer o projeto eu queria ser jogador de futebol.” Foi o que afirmou Douglas da Silva, um dos jovens que acaba de se formar pela segunda turma de Jovens Aprendizes. O projeto chama-se Jovem Aprendiz, em

que, com uma parceria entre o Sincor-SP, a ESPRO e a Indiana Seguros, além das empresas parceiras com intenção empregatícia como corretoras de seguros, os jovens de baixa renda recebem uma oportunidade profissional completa, com formação teórica, treinamento, estágio e garantia de envolvê-los com o mercado de trabalho.

A segunda turma de Jovens Aprendizes contou com 22 adolescentes de apenas 16 anos. “Aprendemos muito no projeto. Era mais do que eu esperava porque vejo o esforço dos parceiros para nos apoiar e nos colocar no mercado de trabalho. Participar, sem dúvida, foi uma das melhores coisas que eu já fiz. Estou com 16 anos e praticamente já tenho uma profissão”, afirmou Jéssica Nieghe, uma das formandas. Ela e outros adolescentes não fazem mais parte de um grupo comum. “Desenvolvemos uma postura diferente para a nossa idade. Conhecemos o mundo profissional, abrimos um grande leque de possibilidades e, conseqüentemente, criamos mais responsabilidade”, disse Kate Maciel, também formanda. Com o depoimento dos jovens que participaram do projeto, pode-se perceber que o objetivo dos que apostaram no projeto foi alcançado. Hoje são 22 adolescentes com perspectivas profissionais concretas. Por isso, o projeto Jovem Aprendiz é considerado inovador por seus compartes e, a cada turma que se forma, novas empresas se envolvem com os Aprendizes.

A cerimônia de formatura aconteceu no dia 13 de julho, onde os formandos receberam seu certificado de participação e conclusão do projeto e a nova turma foi apresentada aos parceiros do projeto.

A primeira turma do projeto, em parceria do Sincor-SP e Indiana Seguros, teve início em julho de 2005. Dez dos 12 alunos fixados em corretoras que concluíram o curso estão trabalhando. Neste mês de agosto, a terceira turma dará continuidade ao projeto. Até o fechamento desta edição do JCS, o número de adolescentes inscritos para a terceira turma já era de 16 inscritos, porém, o objetivo é ter 20 jovens participando em corretoras e 10 na Indiana, ou seja, 30 jovens.

## **DEPARTAMENTO DE SEGUROS OBRIGATÓRIOS**

*Coordenador: João Urdiales Gongora*

O departamento está analisando os Projetos de Lei abaixo e o resultado será informado ao corretor de seguros:

Seguro Obrigatório nos Esportes Radicais;

Seguro Obrigatório de Tabelações;

Seguro Obrigatório para Poluidor;

Seguro Obrigatório para custear as Indenizações Trabalhistas

os integrantes irão confrontar as sugestões enviadas anteriormente, a fim de saber o que foi aproveitado na atual circular e verificarão o que foi aproveitado.

## **DEPARTAMENTO DE VIDA/PREVIDA E CAPITALIZAÇÃO**

*Coordenador: David Aparecido do Nascimento*

O departamento enviou carta à SUSEP para análise, exclusão e redação de alguns artigos das Circulares 302/05 (Artigos 43 e 80) e 317/6 (Art. 8), os quais argumentam trazer mínimos e insegurança ao mercado.

## **DEPARTAMENTO RURAL**

*Coordenador: Julio César Salles Murat*

As palestras – pecuária/rebanho e elite – serão realizadas em agosto e início de setembro nas cidades de São José do Rio Preto, Prudente e Ribeirão Preto. As datas serão confirmadas e as retas serão enviadas aos corretores dessas regiões.

## **DEPARTAMENTO DE CULTURA DO SEGURO**

*Coordenador: Alexandre Diniz*

Mais de 7.000 alunos das redes particular e pública já tiveram acesso ao Programa Cultura do Seguro – Educar Pra Proteger, em forma de apresentações em oito municípios de São Paulo, a saber: Prudente, Ribeirão Preto, Assis, São Carlos, Araraquara, Marília e Santo André, além da capital.

## **DEPARTAMENTO JOVEM CORRETOR DE SEGUROS**

*Coordenador: Paulo Janete Bosiso*

Será realizado em agosto um encontro para uma maior integração dos participantes cadastrados desse departamento e bônus de seguro, tudo bem informal. O departamento irá aperfeiçoar a utilização do Orkut, para facilitar o acesso ao Departamento de Seguros. E o tema da palestra do CONEC já foi decidido: dinheiro trabalhar por você e deixe de trabalhar pelo dinheiro.

## **DEPARTAMENTO DE TRIBUTOS**

*Coordenador: Wilson Francisco Bezutte*

ISS – Notas Fiscais: o SINDSEG-SP está elaborando um projeto para solicitar a todos os municípios do Estado de São Paulo, o estabelecimento de um convênio para a não-emissão da nota fiscal. Ao invés de ser emitida em duas vias emitidas pela seguradora, o corretor não terá o custo da nota fiscal e, para as prefeituras, o valor será creditado em nome do município. Seu tema para o 12o CONEC foi escolhido: “Caminhos para o futuro”. O palestrante será o Dr. Rogério Aleixo Pereira, advogado e corretor de Seguros. Rogério Aleixo Pereira Advogado.



ção Nossa Escola. Além disso, essa delegacia deve ter um certo destaque pois, com a dedicação de corretores-agentes da região, algumas camisetas do programa foram vendidas e o dinheiro foi revertido em mais 3 kits que também foram doados no dia da inauguração do projeto. Essa ação caracteriza perfeitamente o trabalho e a imagem do corretor-agente. As Padarias Artesanais fazem parte das diversas ações do Agente do Bem-Estar Social e seu sucesso foi provado com o empenho de corretores-agentes e o reconhecimento das entidades que receberam a padaria. Os kits têm material suficiente para produzir pães e doces para a venda, assim, gerando uma nova fonte de renda para as associações. As delegacias regionais de Guarulhos, Mogi das Cruzes, Zona Oeste, ABCDMR, Marília, Assis, Franca e Ribeirão Preto entregaram kits às fundações e associações sociais:



## Zona Leste

A doação aconteceu dia 21 de junho, dando abertura ao projeto. A Associação Nossa Escola foi a escolhida para receber o presente do Agente do Bem-Estar Social.

### Associação Nossa Escola

R: Marquês de Praia Grande – 115 - Sl.01 – Vila Prudente – São Paulo – SP  
Cep: 03129-110



## Guarulhos

Em Guarulhos, a Associação SOS Família São Geraldo recebeu o kit da Padaria Artesanal também no dia 21 de junho.

### Associação SOS Família São Geraldo

R: Isabel Spina Perella – 460 – Terreo – Ponte Grande – Guarulhos – SP  
Cep: 07030-040



## ABCDMR

A delegacia regional do ABC entregou o kit da Padaria Artesanal para o Lar Escola Pequeno Leão no dia 28 de junho.

### Lar Escola Pequeno Leão

R: Francisco Visentainer – 610 – Bairro Assunção – S.B. do Campo – SP  
09861-630



## Mogi das Cruzes

A APAE – Associação dos Pais e Amigos dos Excepcionais de Mogi das Cruzes, a premiada da região, recebendo o kit da Padaria Artesanal dia 21 de junho.

### APAE – Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais

Estrada de Santa Isabel – 3550 – Vila Japão – Itaquaquecetuba – SP  
Cep: 08586-260



## Zona Oeste

Ao mesmo tempo, no dia 29 de junho, na regional da Zona Oeste, a Fraternidade Assistencial Rio Pequeno recebia do Agente do Bem-Estar Social o kit da Padaria.

### Associação Fraternidade Assistencial Rio Pequeno

Av. Rio Pequeno – 1235 – Rio Pequeno – São Paulo – SP



## Assis

No dia 5 de julho, abrindo o mês, a delegacia regional de Assis entregou o kit da Padaria Artesanal à APAE da região.

### APAE – Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais

R: Ana Angela R. de Andrade – 321 – Cx. Postal 54- Assis – SP – Cep: 13200-000

## Marília

O Lar Assistência à Criança recebeu o kit da Padaria Artesanal da delegacia de Marília no dia 12 de julho.

### Lar de Assistência à Criança

R: Bartolomeu de Gusmão – 143 – Vila São Miguel – Marília - SP – Cep: 13200-000

## Franca

A delegacia de Franca escolheu a Fundação Allan Kardec para doar um kit da Padaria Artesanal no dia 19 de julho.

### Fundação Espirita Allan Kardec

R: José Marques Garcia – 675 – Cidade Nova – Franca – SP – Cep: 13200-000

## Ribeirão Preto

No mesmo dia – 26 de julho, em Ribeirão Preto, a Sociedade Beneficente Vinte e Cinco de Dezembro recebeu do Agente do Bem-Estar Social o kit da Padaria Artesanal.

### Sociedade Beneficente Vinte e Cinco de Dezembro

R: Espírito Santo – 3093 – Vila Albertina – Rib. Preto – SP – Cep: 13200-000



# Chegou o Bradesco Seguro Auto Mulher.

O Bradesco Seguro Auto Mulher  
na contratação do Assistência

- Serviço de reboque por pane sem
- Serviço de táxi, em caso de acide
- Atendimento com 0800 exclusivo

\*Esse serviço será oferecido para o transporte, do local  
que dentro do município da residência da segurada.

Fale com uma sucursal da Bradesco  
Previdência e conheça mais de  
vantagens e facilidades, com o  
Seguro Auto Mulher auxiliará a a  
e será mais um sucesso para vo

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

CNPJ: 092.682.038/0001-00 • N° do Processo SUSEP: 15-414.002757/2004-85 • O registro deste plano na SUSEP não  
implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação a sua comercialização. • Este anúncio possui informações  
indicativas. Os direitos e obrigações das partes encontram-se estabelecidos nas Condições Gerais do seguro contratado.



**Bradesco Seguros**  
Segurança em boa





## **A Evolução Não Pára!**

Já que o lema do 12º COnec é "A evolução não para e você não pode ficar de fora", é bom detalhar tudo que vocês não podem perder. Se esta é a maior Exposição do Mercado de Seguros da América Latina, os inscritos podem se preparar para participar de uma grande festa, começando com a abertura do evento no dia 22 de setembro, sexta-feira, que como sempre, é uma festa glamurosa, mas desta vez, seguida de um jantar alemão. O segundo dia do evento também está imperdível. Logo pela manhã, vocês terão oito palestras disponíveis (quatro com início às 9h e término às 10h30 e outras quatro com início às 11h e término às 12h30). No primeiro horário teremos: A Evolução Não Pára, Novos Nichos de Mercado na venda de Serviços e Produtos, Corretor de Seguros Jovem Empreendedor e Como Difundir a Cultura do Seguro na sua Comunidade. No segundo horário, os temas são: Ouvindo os Seguradores, Planejamento Estratégico, O que as Autoridades Têm a Dizer Sobre Segurança nos Seguros Auto e Nova Realidade do Seguro Saúde. Pela tarde, o ciclo de palestras continua, também com oito palestras em dois horários disponíveis, quatro em cada horário. Das 14h às 15h30, vocês terão, simultaneamente, as palestras de Excelência Profissional, Nova Realidade do Seguro Auto, Atendimento e Vendas e Certificação Digital. No segundo horário, das 16h às 17h30, os corretores poderão optar por um banho de Motivação e Criatividade, poderão descobrir os Segredos para o Sucesso de uma Corretora de Seguros, ouvir histórias de corretores de seguros no Painel de Case ou então ouvir um pouco sobre Tecnologia – Transmissão de Propostas.

A noite do sábado também promete. Os participantes terão um Show do grupo Roupas Nova durante um jantar fantástico. No domingo, às 9h recomeçam os trabalhos. Neste último dia do 12º COnec as palestras da manhã estarão imperdíveis.

## **vale a pena**

*Serão inúmeros eventos em ap...  
fim de semana, onde estarão reu...  
maiores nomes do mercado de s...  
até quem está aprendendo sobr...*

Liderança de Vendas, Nova Realidade do Seguro...  
Agente do Bem Estar Social e Credicor-SP, ser...  
do primeiro horário. No segundo, vocês terão...  
Relacionamento, Tribuna Livre Diretoria Sinco...  
coordenação do nosso presidente, Leoncio de...  
Profissional: Boa Imagem do Corretor como Ala...  
cios e O Que Você precisa Saber Sobre Seguro Ga...  
do almoço, vocês poderão aprender um pouco...  
Segredo do Sucesso em Vendas, ou conhecer o...  
tudes Vencedoras, ou optar pelas outras duas pa...  
tema de Caminhos da Tributação de uma Correto...  
al Liberal ou Liquidação Sinistros RP – Orientaçã...  
Às 16h, começam as últimas palestras, com os tem...  
de Administração, A Comédia Corporativa, O Que...  
Saber Sobre Seguro Rural e Formação de Profiss...  
cado de Seguros. Depois vem mais um moment...  
tração, com a festa e jantar de encerramento e a...  
dupla Rio Negro e Solimões.

Só para não esquecer, no sábado e no domingo...  
dos 12 automóveis com ar, direção hidráulica,...  
e Sistema Localizador Ituram, serão 06 autos...  
lembrar também que teremos um almoço e dois...  
por dia.

Relembrando tudo em uma linha então, ao todo...  
palestras e vocês devem escolher apenas oito po...  
horário acontecerão quatro palestras simultâneas...  
para provar que o COnec vale a pena. Quem já s...  
só escolher as palestras e esperar o dia chegar...  
não se inscreveu é só entrar no site [www.conec.com.br](http://www.conec.com.br)...  
confirmar sua presença.





Certificado ISO 9001

**BVQI**

Sistema de Gerenciamento da Qualidade  
certificado conforme a Norma ISO 9001:20



# Agora você tem 9001 motivos para escolher Carglass.

A CARGLASS® acaba de ser certificada pelo BVQI, líder mundial em certificações, com a ISO 9001. Esta conquista mostra que os nossos objetivos estão sendo cumpridos: receber os clientes sempre com qualidade, rapidez e eficiência. Agora, você tem mais um ótimo motivo para confiar no nosso atendimento. Afinal, isto tudo comprova algo que você já sabia faz tempo: trabalhamos sempre pensando em nossos clientes.

CARGLASS®. A primeira empresa do segmento com certificado ISO 9001.

**CARGLASS**  
REPARO E TROCA DE VIDROS

Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

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



# os pedidos dos corretores direto ao presidente Lula

*O Sincor-SP fez sua parte: foi até Brasília pedir ao presidente a inclusão dos corretores no Simples*

O Sincor trabalha pelos seus associados? Muitas vezes alguns corretores mais críticos e menos participativos perguntam em tom de crítica: "O que o Sincor faz por mim?". É uma reação comum de quem analisa de longe o trabalho de um sindicato. É possível reconhecer até, que nos tempos atuais, algumas coisas estão mais difíceis de serem alcançadas, e para qualquer conquista que se pretenda é certo atuar em inúmeras frentes de batalhas: problemas nos seguros de vida, nas concessionárias, nos bancos, na concorrência desleal, preços diferenciados, enfim, muitos.

Mas com ações o Sincor mostra que não é um sindicato inativo e prova que está do lado de sua classe. No último dia 19, por exemplo, o presidente do Sincor-SP e diretoria participaram de uma audiência com o presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, para, além de discutir detalhes sobre o mercado de seguros, pedir a inclusão dos corretores de seguros no Sistema Simples de Tributação. Em 30 minutos de conversa com o presidente Lula, foram pontuadas as dificuldades perante os implacáveis impostos e a incômoda presença do Banco do Brasil no mercado de seguros.

Durante o encontro, o Sincor mostrou que a grande maioria da classe de corretores de seguros é empresa de pequeno e microporte, não é possível compará-las em termos tributários a empresas seguradoras. O presidente Lula se mostrou claramente preocupado com a situação e ao final disse aos representantes do Sincor que vai solicitar ao ministro da Fa-



*Diretoria do Sincor-SP em reunião com o Presidente Lula em Brasília*

zenda atenção especial no sentido de atender a corretores de seguros, que deverão ser incluídos na lei que sairá ainda este ano, para ter validade em exercício.

Segundo Boris Ber, diretor de Marketing do Sincor-SP, esteve na audiência, outras vezes o Sincor-SP esteve em Brasília, com outros presidentes, porém, esta vez marcou a todos que ali estiveram principalmente pela recepção e atenção do presidente.

Depois de tantas reclamações e pedidos por parte dos corretores sobre esse assunto, é possível avaliar que o mercado de seguros estavam muito bem representados no encontro, já que foi uma oportunidade muito proveitosa para discutir os principais problemas do mercado, como há muito tempo. Aproveitando a oportunidade, o presidente Lula convidou para participar da abertura do 12º Congresso Nacional, que virá, dependendo apenas da confirmação de Lula para a cerimônia de abertura da ONU, que acontecerá em setembro. Se ele não for ao compromisso com a abertura do 12º CONEC.

Com essa experiência do Sincor, vale defender que ninguém ouve quando os pedidos são somente menores e mais justos, mas o Sincor fez a sua parte, foi possível colocar as angústias e os valores dos corretores de seguros ao presidente, mostrando a real importância da manutenção de empregos e da geração de impostos.





FOTO DIVULGAÇÃO

**Ônibus incendiado por vândalos na cidade de São Paulo**

Vandalismo, segundo o dicionário Aurélio, significa "ação própria de vândalo, destruição do que é respeitável pelas suas tradições, antiguidade ou beleza". No Michaelis, a definição diz que "é destruição; atos funestos às artes, às ciências e à civilização". O mesmo fala que a palavra "tumulto" é o mesmo que "barulho, desordem, motim; confusão, agitação; discórdia". E qual será a definição dessas palavras nas apólices de seguro?

Os atos de vandalismo e tumultos causados pelo Primeiro Comando da Capital – PCC nas últimas semanas em São Paulo causaram muito prejuízo, além de muita dúvida quanto ao que será ressarcido pelas seguradoras e quais os direitos dos segurados.

## DESTAQUE

### ***Sincor-SP e Sindseg fazem o Segundo Treinamento do Cultura do Seguro***

O programa Cultura do Seguro continua de vento em polpa por todo o Estado de São Paulo e, no mês de julho, iniciou uma nova fase com o Segundo Treinamento de Corretores. Os novos voluntários do projeto foram habilitados a divulgar a importância de fazer um seguro para a vida das pessoas. O evento foi aberto pelo presidente do Sindseg, Paulo Marraccini e pelo presidente do Sincor-SP Leoncio Arruda.

Durante o treinamento, essa idéia foi fixada através de palestras que provaram a existência do preconceito sobre a venda de seguros em todo o país. Nesse caso, o papel do corretor, dentro e fora do projeto, é manter uma relação aberta com o consumidor e mostrar que vender seguro é tão digno quanto a venda de qualquer outro produto, desde que tenha preço justo. Embora deva ficar claro ao consumidor que o corretor de seguro não é um mero vendedor, ele é um estável assessor do segurado, pois os dois deverão manter um relacionamento constante.

De acordo com o presidente do Sincor, Leoncio de Arruda, é de extrema importância para a profissão que os jovens conheçam um pouco sobre

direito de sinistro. Em geral, de acordo com o secretário-executivo do Sindseg-SP, Fernandes são casos de exclusão de coberturas. "Depende muito do que diz a apólice, mas essas características de exclusão dos direitos, pois são fatalidades provocadas por motivo aparente."

A SulAmérica concorda com a versão do seu sindicato, que em suas apólices qualquer ato de vandalismo atinge as exclusões, isso independente da área, desde Auto à Resposta. Há seguradoras que discordam disso, afirmando que a natureza desse tipo de evento deve ser analisada para encontrar os responsáveis, como o caso da Liberty Paulista de Seguros, por exemplo. De acordo com o diretor de produtos da Liberty, Paulo Umeki, esta sentença ou não um sinistro depende de análises casuais, ou seja, não é fácil encontrar o culpado pelo ocorrido, deve-se fazer um levantamento de responsabilidades. "O que acontece é que 99% das empresas, por exemplo, contratam seguro que cobre apenas responsabilidade civil, que assegura a proteção dos passageiros. Então, isso está especificado no contrato." A principal questão é se os danos causados a terceiros, se, por exemplo, um ônibus colide com um carro que está estacionado próximo é danificado da mesma forma. Para a Liberty, é provável manter essa cobertura por questão de natureza sem culpados específicos. "Esse é um evento extenuante que precisa de investigação. Mas há muitas possibilidades de resolver o caso do segurado", explicou Umeki.

**Corretores participando do treinamento para o programa Cultura do Seguro**

seguro e sobre a profissão de corretor para entender a importância de fazer um seguro é um bem necessário". Durante o treinamento, Leoncio Arruda afirmou que o programa deve ser expandido para todo o país. Para o segundo treinamento, foram cerca de 70 voluntários de todo o Estado de São Paulo. O Cultura do Seguro já possui mais de oito mil alunos em todo o Estado, e ao fim das férias escolares os novos corretores - Agentes do Bem-Estar Social - poderão dar continuidade ao programa que deve garantir o corretor de seguro como a profissão



Depois de encaminhar aos corretores de seguros a Linha Direta 41, o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, recebeu uma série de apoio. Esta Linha Direta revela ao corretor que a Funenseg está promovendo um curso de venda direta de produtos de seguros com a intenção de capacitar tecnicamente os empregados das seguradoras e entidades abertas de Previdência Complementar, Capitalização e Seguros que trabalham na área de venda. O Sincor considerou essa ação como uma traição e uma falta de coerência na condução da entidade, já que avalia que o curso de venda direta é um insulto. Tirando a máscara da entidade, os corretores resolveram se manifestar:

*"Infelizmente não há nada de novo nesta política. As Seguradoras sempre pegam o dinheiro de nossos clientes, angariados com muito esforço por nós corretores, e enfiam na Funenseg para formar novos corretores que desbastaarão a nossa carteira com 5% de comissão e acabarão com a nossa profissão. É isto que eles querem."*

**Claudio Cambraia da Silveira, corretor de seguros**

*"Está na hora de rever estes cursos de formação de corretores, isto está causando problemas sérios para nossa categoria. Todos os anos são jogados centenas de novos corretores no mercado, que vão vender seguros a qualquer preço ou participar de corretoras cativas."*

**Edison Luiz Gazz, corretor de seguros**

*"Fiquei pasma com a notícia, devemos realmente exigir que o diretor reveja seus conceitos e objetivos. Não podemos aceitar esta traição. Vamos exigir uma atitude digna ao menos por respeito à nossa profissão, afinal, quem está na ponta da linha com o cliente é o corretor. Ele é quem sabe quantas são as dificuldades para superar a concorrência e garantir um atendimento justo ao seu cliente."*

**Andréa Gomes Torres, corretora de seguros,  
da Quiron Admr. Corr. Segs Ltda.**

*"Eu li, reli e não acredito. Isso é uma VERGONHA!!! E o Sindicato ao qual pago com muito sacrifício religiosamente não irá fazer nada? Isso dará um bom filme, 'Dormindo com o Inimigo'."*

**Fátima Aparecida Boccato, corretora de seguros**

*"A Funenseg recebeu tanto apoio do Sincor para produção de Corretores de Seguros 'em série' e gostou tanto que agora já não distingue uma coisa da outra. Assumam a responsabilidade e procurem corrigir o erro. Lutem contra isso com o dobro do esforço despendido no apoio dado em passado bem próximo."*

**Claudio Wicher, corretor de seguros, da Alta Classe Seguros**

*"Talvez tenha sido um dos primeiros corretores a perceber a traição dessa fundação a qual nos cobra caro pelos cursos de corretores e pretende agora abrir nossa categoria atendendo à reivindicação das Multinacionais."*

**Luiz Antonio De Caprio, corretor de seguros, da Oficial Seguros**

*"O pior inimigo é aquele que não conhecemos. Veja o lado positivo: esta notícia foi boa, pois agora, o Sincor saberá se posicionar em relação à Funenseg."*

**Edson Gatto, corretor de seguros,  
da Erg Plus Corretora De Seguro De Vida**

*"Manifesto minha indignação e repúdio a tamanha traição. Temos que extirpar de uma forma ou de outra esses elementos perigosos de nossa categoria."*

**Fernando Martins Vitorino, corretor de seguros,  
da Invesseg Corretagem de Seguros Ltda.**

*"Estou pasma com a atitude da Funenseg em querer 'amparar' oferecendo este curso de venda direta, ou seja, a SUSEP e a Funenseg juntas nesse negócio? Como podem estar oferecendo o curso de venda direta se não está valendo? Espero que a intervenção do nosso sindicato se concretize neste caso."*

**Rita de Cássia de Oliveira Keltke Santos, corretora de seguros,  
da RK Security ADM. e Cor. de Seguros**

*"Confesso que fiquei intrigado com a notícia, sem entender o motivo da proposta. É efetivamente um insulto, uma falta de respeito com a categoria que eles mesmos formaram. Não dá para entender qual o motivo da Funenseg ao oferecer um curso desse. Devemos batalhar para que não aconteça. Seguro só com corretor de seguros."*

**Juan Carlos Figueroa, corretor de seguros, da JCF Corretora de Seguros**

*"Tenho um sentimento de traição por parte da Funenseg, fui enganado e me formei. Às vezes nos decepcionamos com as pessoas, pois quando não há nenhum interesse pessoal por alguma causa o egoísmo é tudo."*

**Marcos Antonio de Andrade, corretor de seguros**

*"O que podemos esperar depois desta? Nada mais nos surpreende."*

**Terezinha Cabrini, corretora de seguros**

*"Estou estupefato pelas coisas que ando lendo e sabendo. Estou envergonhado de ser corretor de seguros num país onde as seguradoras são criadas para nos amparar acabam nos aviltando vergando a opinião pública. Basta. Se desejam que fechemos, nos digam, mas lembrem-se que temos muitas companhias conosco."*

**Douglas, corretor de seguros, da Megamori Corretora de Seguros**

*"Isto é uma pena, só gostaria de saber se a minha corretora é avaliada trimestralmente à Fenacor, pois gostaria de saber qual a finalidade. Se é para fazer estas barbáries com as corretoras, sugiro que de agora em diante à mesma, pois está contra a nossa classe e vestindo pele de carneiro para nos fazer de trouxa."*

**João Caetano Seguros**

*"Diante de todas as indignações que ocorrem no mercado de seguros, o expediente. Observamos que este fato é, sem dúvida, fruto de uma política implantada e sustentada em nossa classe de corretores. Inaceitável saudados por Instituições Financeiras que operam obviamente com corretores não habilitados (ex.: Banco do Brasil). Prepostos não habilitados (gerentes, Despachante, Advogado e outros) vendendo o que dá retorno sem contrato de seguro. Seguradoras não identificando mais as corretoras e sim os números. As Corretoras/Corretores não visando a qualidade e sim à sua produção junto a uma ou outra Seguradora."*

*Estudamos, cursamos, nos profissionalizamos e temos que nos defendermos de iniciantes estimulados por antiprofissionais a exercer nossa profissão, que tem um valor menor por não possuir funcionários, e o corretor que não sabe o que se nós não fizermos um preço bom ele tem conta no Banco há 20 anos ou um amigo que mexe com seguro também. Onde vale a pena."*

**João Urdiales Gongora, corretor de seguros,  
da Neptunia Corretora de Seguros Ltda.**

Muitos outros corretores de seguros aproveitaram a "Quarta Linha Direta" para desabafar. O Sincor-SP recebeu inúmeros comentários e os que foram publicados estão representando a opinião dos corretores. A indignação do profissional é visível e o Sincor agradece todos os comentários que se expressaram sobre o caso. Isso mostra a força e a união da categoria.



Corretores: após intensivas negociações, o Sincor-SP conseguiu atender o apelo dos associados, especificamente, no interior do Estado, com o benefício de saúde contratado junto a Federação das Unimed. A intenção era eliminar as burocracias ou demoras comuns quando se precisa de atendimento médico, como queriam os associados. Este é um benefício extremamente vantajoso.

O produto foi analisado e escolhido por ter uma série de diferenciais no mercado, o principal é o preço competitivo. Além disso, o associado ao Sincor terá isenção de carências até outubro deste ano. Nessa oportunidade, o associado tem a facilidade de, além do atendimento em local de domicílio, de ser atendido em todo o Estado de São Paulo, e para urgência e emergência terá atendimento em rede nacional.

Em números, o novo benefício, segundo a Federação das Unimed do Estado de São Paulo, reúne 79 cooperativas de trabalho médico, que fazem a cobertura de 590 dos 645 municípios, ou seja, 91,5% do Estado. Para atender aos mais de 4,2 milhões de clientes, o Sistema Unimed Paulista conta com cerca de 20 mil médicos cooperados e aproximadamente 10 mil funcionários.

## de Seguros

O Sincor-SP conquistou o prêmio Mercado de Seguros pelo sucesso em sua parceria com o Procon. A idéia de firmar um Convênio de Cooperação Técnica para análises precisas de reclamações relacionadas a todos os tipos de seguros funcionou. Assim, essa união trouxe sete corretores de seguros e advogados que ficam à disposição do Procon exclusivamente para esse trabalho.

A nova prática do Procon é simples. Ao analisar o processo, a comissão técnica o devolve ao Procon, que continua sendo o responsável por explicar ao segurado o que foi concluído do seu caso e qual será o procedimento.

O convênio entre o Sincor-SP e o Procon teve início em junho de 2005, na delegacia regional do sindicato, em Guarulhos. Dados de uma prévia do primeiro semestre indicam que com esse sistema em funcionamento, dos cerca de 70 relatórios encaminhados à comissão, 70% estão em andamento, 20% foram totalmente resolvidos e 10% estão em análise.

Como já é considerado de sucesso, o modelo está sendo implantado agora nas cidades de Mogi das Cruzes, São José do Rio Preto, Bauru e Santos.

Todas as segundas-feiras, o corretor de seguros terá acesso livre pela internet terá mais acesso sobre sua área de trabalho. O presidente do Sincor-SP, Leonardo Arruda, estreou um programa de TV pela internet, que discute sobre o mercado de seguros e envolve o público. O programa chama-se Universo do Seguro on-line das 22h às 23h todas as segundas-feiras. Não conhece o sistema de TV pela internet como uma televisão comum, por isso a possibilidade de interação imediata com o corretor e internautas que estiverem assistindo ao programa poderão fazer perguntas e tirar dúvidas por chat ou por e-mail. Mesmo assim, já o Universo do Seguro se estenda para o rádio. Leonardo tem o papel de âncora no programa e entrevista convidados de diversas áreas. Segundo ele, essa novidade tem a intenção de aproximar a cultura do seguro e passar ao público a idéia real de que o seguro é um bem necessário. Para acessar o programa, acesse [www.alltv.com.br](http://www.alltv.com.br). Essa não é a primeira experiência do Sincor na mídia. O corretor Pedro Barreto lançou um programa na Rádio Imprensa em São Paulo na segunda-feira para discutir o mercado de seguros. Este programa acontece das 7h às 8h.

**Fique tranquilo. Eu sou cliente SulAmérica Auto.**

Nome: LUIZ CEZAR PALADINO

Veículo: GOL 1000 MI

Placa: COM-2628-SP

Nº da Apólice: 00132672-5

Ano: 1995

Vencimento: 20/06/2007

No caso de acidente em que tenha sido comprovada a minha culpa, os danos materiais e/ou corporais causados estarão garantidos pela SulAmérica, até o valor de Responsabilidade Civil contratado no meu seguro.

## Cartão de Visita SulAmérica Auto.

O cartão de visita com o telefone\* da sua tranquilidade. Se a culpa é o problema também é nosso.

\*O telefone da Central de Aviso de Sinistro encontra-se no verso do cartão.

**Corretor de Seguros, veja como funciona esta novidade exclusiva:**

Se o segurado for o culpado em um acidente e causar danos materiais ou corporais a terceiro, basta que ele envie o Cartão de Visita SulAmérica Auto ao proprietário do veículo para informá-lo de que, acionando o número telefone da Central de Aviso de Sinistro, a SulAmérica cuidará do processo de indenização.

Acesse [naonline.com.br](http://naonline.com.br) e fique por dentro desta novidade.

SulAmérica Auto.  
Tranquilidade na hora do sinistro.

Sul

\*\*O terceiro deverá contatar a SulAmérica com o nº do aviso de sinistro fornecido pelo cliente para complementar as informações necessárias à análise do sinistro.



O Sincor-SP vem trabalhando para atender cada vez melhor o corretor de seguros. Depois de um longo período de reivindicações, o interior de São Paulo foi atendido. O Sincor-SP abriu turmas do curso de habilitação de Corretores de Vida na cidade de Presidente Prudente, em 23 de junho e Marília e Bauru, em 21 de julho.

## Quer vender mais?

O Sincor-SP oferece o curso sobre Vendas de Seguros de Automóvel. Nele você aprenderá a vender de maneira apropriada e competitiva, com dicas técnicas de vendas, inclusive por telefone. É uma boa oportunidade para quem pretende iniciar um novo ramo de seguros ou para aqueles que querem melhorar no ramo em que atuam.

Curso: **"Como Vender Seguros – Teoria & Prática"**

Data: **1º/08 á 03/08/2006**

Horário: **19h00min às 22h00min**

Local: **Auditório Antônio D'Amélio**

Docente: **André L. M. dos Santos**



*Cidades de Bauru, Presidente Prudente e Marília no curso de Habilitação de Corretores de Vida*



## Que tal conquistar seu cliente?

Para quem quer ter um atendimento diferenciado em um ambiente de excelência e qualidade exemplar, essa é uma boa oportunidade. "Como encantar o Cliente com Qualidade" serão analisadas a satisfação do cliente, percepção e expectativas, que são importantes para um bom relacionamento no mercado.

Curso: **"Como encantar o Cliente com Qualidade"**

Data: **21 a 24/08/2006**

Horário: **19h00min às 22h00min**

Local: **Auditório Antônio D'Amélio**

Docente: **Edna Ortolan**

## AGENDA

### Veja outros curso da Agenda UniSincor

Curso:

**"Sinistro de Auto"**

Data: **07 a 10/08/2006**

Horário: **19h00min às 22h00min**

Local: **Auditório Antônio D'Amélio**

Docente: **Angélica M. Valverde**

Curso:

**"Atualização e Reciclagem Gramatical"**

Data: **14 a 17/08/2006**

Horário: **19h00min às 22h00min**

Local: **Auditório Antônio D'Amélio**

Docente: **Suely M. Aguiar**

Curso:

**"Criatividade nos Negócios"**

Data: **28 a 31/08/2006**

Horário: **19h00min às 22h00min**

Local: **Auditório Antônio D'Amélio**

Docente: **Elias S. Lifante**

### ESCRITÓRIO REGIONAL

Curso:

**"Preparatório para Funcionários"**

Data: **14 a 17/08/2006**

Horário: **9h00min às 12h00min**

Local: **Escritório Regional Zona Leste**

Docente: **Angélica Martins Valverde**

Curso:

**"Preparatórios para Funcionários"**

Data: **21 a 24/08/2006**

Horário: **19h00min às 22h00min**

Local: **Escritório Regional Zona Sul**

Docente: **Angélica Martins Valverde**

Curso:

**"Como vender Seguros – Teoria & Prática"**

Data: **08 a 10/08/2006**

Horário: **19h00min às 22h00min**

Local: **Escritório Regional Zona Norte**

Docente: **André Santos**



entendimento para inclusão dos  
corretores de seguros no SIMPLES

Não aceitação de nenhuma sugestão dos corretores  
de seguros sobre a Certificação Técnica de  
Empregados de Corretoras de Seguros

Alfa Seguradora: Leva 100 corretores de  
seguros, os chamados "Alfa Star" ao 12º Conec

Mapfre Seguros: insensibilidade n  
de sinistros, acreditando só nos re  
empresa de investigação

Formatura da 1ª  
Turma do Curso de  
Habilitação de  
Corretores de Vida  
do Sincor/SP:  
Julho de 2006

Programa exclusivo sobre  
esclarecimentos de seguros  
no canal de TV digital ALLTV.  
[www.alltv.com.br](http://www.alltv.com.br) todas as  
segundas das 22 às 23hs

IRB: mudança da regra  
no meio do jogo,  
sobre o cadastro e  
limite dos tomadores  
de seguro garantia

Banco Cer  
indiretam  
Extra-Judi  
de Seguro  
solvente e  
normalme

## 17 milhões de motivos,

e a oportunidade de aumentar sua carteira de clientes.

Segundo dados do Denatran, 65% da frota circulante está na faixa dos 7 a 15 anos de uso, são 17 milhões de veículos que agora têm uma excelente opção de seguro a custos acessíveis.

### Indiana Auto Usados

Veículos de 7 a 15 anos | Assistência 24h

Proteção para roubo, furto e colisão total

O seguro ao alcance de todos os segurados.

Consulte seu gestor de negócios.



 **INDIANA**  
SEGUROS S/A  
Garantimos suas conquistas





## Franca

A delegacia regional de Franca organizou uma reunião de negócios para falar sobre diversos assuntos do mercado de seguros que se relacionam com o Sincor, como: o estímulo às inscrições para o 12º Conec, apresentação da Cooperativa de Crédito do Sincor, ações sociais, organização da 2ª etapa da Propaganda em Franca do Corretor, entre outras. O evento aconteceu no dia 24 de maio, em um hotel da região.



## Araraquara

Foi realizado pela delegacia regional de Araraquara, no dia 7 de junho, um café da manhã com representantes da Mapfre Seguros. O evento teve como objetivo conversar e ponderar sobre assuntos do mercado de seguros em geral.



## Adamantina

No dia 12 de julho, a delegacia regional de Adamantina fez um evento na cidade de Oswaldo Cruz para entregar alimentos à entidade CATOC - Centro de Atendimento, para incentivar os corretores não sindicalizados a fazê-lo para fortalecimento ainda maior da classe. Lá foi anunciado que o ônibus para o CONEC já está reservado para a região. Além de outras ações que a delegacia realizou durante o mês.



## Barretos

Em Barretos, no dia 17 de julho, foi realizado um café da manhã com representantes dos corretores da cidade. Houve a participação do delegado de Franca, Faltarone Corrêa, do representante da Comissão de Defesa do Consumidor, André Mendes Camillo, e do responsável pela Comissão de Defesa do Seguro, Hélio de Oliveira Diamantino. O evento aconteceu às 11h. O representante da Bradesco Seguros, Adriano Fontes, esteve presente também para esclarecimento de dúvidas. Nos meses seguintes, foi realizada a reunião on-line da Cultura do Seguro.



## Marília

A reunião mensal da delegacia de Marília aconteceu no dia 14 de julho. Os assuntos discutidos foram o Conec, denúncias de seguros de Vida, Previdência e Capitalização e ações sociais com a Padaria Artesanal.

## Jundiaí

### **Cidade de Jundiaí ganha Delegacia Regional de Seguros**

A nova Delegacia Regional de Jundiaí foi inaugurada no dia 14 de julho. Ela está estruturada para atender aos corretores de seguros da região em vários serviços como: cadastramento junto à Susep, além de informar sobre benefícios que a Sincor oferece aos seus associados como: assessoria jurídica, cursos técnicos e motivacionais, palestras, eventos, cooperativa de crédito entre outros. Atento aos corretores, a Delegada Regional responsável é a corretora de seguros Favaro Martins. A cidade de Jundiaí já fazia por merecer uma delegacia que cuidasse diretamente dos seus corretores, pois se não fosse isso, a cidade tem 377 corretores, sendo que 41% deles não são filiados ao Sincor SP. A nova Regional fica na rua João Ferrara, no 100 - Cep. 13206-714. O telefone para contato é (11) 4817-1111 e o e-mail é [jundiai@sincorsp.org.br](mailto:jundiai@sincorsp.org.br)



## Maioria das MPEs ainda prefere contratar seguros por meio de corretores

Por: Giovanna Rodrigues  
19/06-06 - 10h18  
InfoMoney

SÃO PAULO - De acordo com uma pesquisa da Ábaco, encomendada pelo Comitê Pró-Imagem do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP), 64% das pequenas e médias empresas preferem contratar seguros com corretor, ao invés de fazê-lo em bancos ou diretamente com as seguradoras.

O levantamento, realizado com 100 empresas do Estado de São Paulo, revela que a preferência pelos corretores acontece por conta do atendimento personalizado e da atenção dispensada ao cliente.

**Nichos a serem explorados**  
Das empresas pesquisadas, 81% possuem seguro-saúde, 76% seguro empresarial, 57% têm seguro de vida coletivo e 56% seguro de frota de veículos.

O Sincor-SP afirmou que o estudo também aponta os nichos a serem explorados pelos corretores de seguros, como o seguro de vida.

Isso porque o levantamento mostrou que 58% das empresas entrevistadas não tinham conhecimento desse tipo de seguro ou nunca se interessaram em contratá-lo.

## GAZETA MERCANTIL

### Vendas do setor crescem 12% no quadrimestre

São Paulo, 23 de Junho de 2006 - A venda de seguros de ramos elementares e vida, sem considerar os R\$ 4 bilhões do VGBL e o seguro saúde, registrou alta de 12% no primeiro quadrimestre deste ano, para R\$ 11 bilhões. A Bradesco Seguros e Previdência tem a liderança do ranking geral, com prêmios de R\$ 1,48 bilhão, o que lhe dá um market share de 13,41% das vendas. Apesar de manter a liderança, a participação da Bradesco ficou menor do que primeiro quadrimestre de 2005 quando a companhia detinha 15,08% do total, comenta o consultor Francisco Galiza, no estudo elaborado para o **Diário do Comércio**.

A SulAmérica vem com certa folga na segunda posição, com faturamento de R\$ 1 bilhão no quadrimestre, participação de 9%. A disputa mais acirrada, observa Galiza, está na terceira posição, onde cada uma detém 8% de market share. Em 2005, a Unibanco-Aliga estava em terceiro lugar e agora ocupou a quarta posição. A Itaú Seguros caiu da quarta para a quinta colocação. A Porto Seguro, que no ano passado estava em quinto lugar, subiu duas posições, com R\$ 961 milhões.

Por segmento, a Porto Seguro passou a Bradesco e agora lidera as vendas de seguro automóvel, com 15,24% do faturamento de R\$ 5,3 bilhões. Somando Sul América e Itaú, as quatro detêm 51% do total de apólices vendidas no País. "O restante é pulverizado entre as 47 companhias de seguros", comenta o consultor.

No segmento de seguros patrimoniais, a liderança é da Unibanco, com 15% dos R\$ 1,5 bilhão vendidos no primeiro quadrimestre deste ano. A Itaú manteve a segunda colocação, com 11,69%, seguida pela Bradesco, com 7,11%. A BB Seguros/Aliaça do Brasil galgou duas posições, ocupando a quarta no ranking do quadrimestre deste ano, com 6,84%. A empresa tem investido nas vendas do residencial e empresarial para pequenas e médias empresas.

Em transporte, o destaque ficou por conta da Mapfre, que saiu da 15ª posição em 2005 para a liderança do setor neste quadrimestre, com R\$ 56 milhões. Uma das razões foi ter conquistado, no ano passado, parte da produção da Pamercy, com a contratação de Arthur Santos, um dos principais executivos da corretora especializada em transporte. A Unibanco vem em segundo, com R\$ 55 milhões. A partir de junho, no entanto, a Unibanco deverá liderar o ranking de transporte, uma vez que venceu a licitação da Petrobras, contrato que estava com a Bradesco. A SulAmérica que ocupava o primeiro lugar nos quatro primeiros meses de 2005, caiu para a sexta posição, por ter perdido a conta da Pamercy.

## GAZETA MERCANTIL

Opiniões

Nomes & Notas

### Prevenção nas escolas

Em quatro meses de apresentações, mais de 7 mil alunos das redes particular e pública de ensino tiveram acesso ao Programa Cultura do Seguro - educar PRA proteger. A iniciativa, resultado da parceria entre o **Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo** e o Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização do Estado de São Paulo, foi apresentada em oito municípios de São Paulo, além da capital paulista, e tem como objetivo conscientizar os jovens para a importância da prevenção nos dias de hoje.



**Cooperativa**  
Uma nova cooperativa de crédito de segmento empresarial vai sair do forno. O Sincor (Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo) lança a Credicor, que atenderá os profissionais de todo o Estado, mesmo os ainda não associados ao sindicato. A idéia é ajudar os corretores a formarem um capital que garanta o desenvolvimento de suas atividades.



**Pesquisa revela que pequenas e médias empresas preferem contratar seguros com profissionais**  
12/06/2006

Segundo pesquisa da Ábaco, contratada pelo Comitê Pró-Imagem do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP), 64% das pequenas e médias empresas preferem contratar seguros com corretores de seguros, do que fazê-lo em bancos ou diretamente com as seguradoras. A preferência acontece em função do atendimento personalizado e a atenção dispensada ao cliente.

A pesquisa, concluída neste mês, foi realizada com 100 empresas do Estado de São Paulo. Destas, 81% possuem seguro-saúde, 76% seguro empresarial, 57% têm seguro de vida coletivo e 56% seguro de frota de veículos. Muitas empresas acrescentaram que possuem mais de um seguro.

Mais do que os dados absolutos, a pesquisa aponta nichos ainda a serem explorados pelos corretores de seguros. Um exemplo é o seguro de vida. O levantamento mostrou que 58% das empresas entrevistadas não tinham conhecimento desse tipo de seguro ou nunca se interessaram em contratá-lo.

Na avaliação de Marcos Marcondes, um dos integrantes do comitê do Sincor-SP, em nota à imprensa estas respostas mostram falta de estímulo e conhecimento do produto, mesmo com todos os esforços dispensados para informar e esclarecer as pequenas e médias empresas.

## Benefício vai além da indenização

Conheça os serviços adicionais oferecidos pelas seguradoras que já estão incluídos na apólice

Paulo Pinheiro

- O QUE É OFERTADO**
- **Descontos** nas compras de peças de suspensão, freio e motor
  - **Revisão** grátis de pneus e balanceamento de rodas gratuito
  - **Abastecimento** gratuito de óleo de motor
  - **Revisão** gratuita nos sistemas de suspensão, freio e pneus
  - **Check-up** de direção, suspensão, bateria, alternador, injeção eletrônica e filtros
  - **Abastecimento** grátis de direção
  - **Aluguel** de descontos em estações de serviço e na locação de veículos
  - **Direção** abastecimento em cursos de direção defensiva
  - **Convidado** com unidades de assistência de emergência em cursos de aperfeiçoamento profissional de direção
  - **Entretimento** oferecido em ambientes de jogos e revistas
  - **Viagem** abastecimento na hospedagem em hotéis



DEBACA - Há serviços gratuitos para a manutenção do veículo, como revisão de suspensão e motor.

O seguro de seu carro pode lhe proporcionar uma série de benefícios e serviços que você desconhece. São os chamados serviços agregados ao seguro de automóvel, como assistência técnica gratuita para emergências e descontos em viagens, cursos, hospedagem em hotéis, check-up, diagnóstico de veículos, exames no Departamento de Autorização do Ministério da Saúde, José Carlos de Oliveira.

De acordo com o diretor de Operações, Paulo Pinheiro, a maioria dos segurados não conhece os benefícios e serviços agregados ao seguro de automóvel, então as seguradoras buscam oferecer serviços agregados, seja no ambiente do seguro ou em outros locais, como o aluguel de descontos em estações de serviço e na locação de veículos.



## Seguradoras ampliam vendas e renovação de apólices

Mauro Cezar Pereira, para o Valor  
03/07/2006

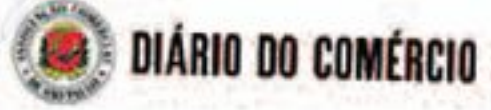
A internet é uma ferramenta cada vez mais utilizada pelas seguradoras de automóveis, num mercado que cresce num ritmo mais acelerado que o dos demais segmentos. Nos primeiros quatro meses do ano as seguradoras faturaram 12% a mais que em igual período do ano anterior. As vendas de seguros para carro cresceram 23,5% de janeiro a abril, revela estudo do **Comitê de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP)**.

No ano passado, a BB/Brasilveículos renovou 11,26% das suas apólices pela web. A percentual tornou-se cada vez maior. Nos cinco primeiros meses deste ano, a participação em vendas novas e renovadas foi de 10%. O BB usa a rede de computadores desde 2002 para renovar apólices. "Vamos inaugurar um novo site este ano, para aumentar a eficiência na comunicação com os clientes", antecipa o diretor técnico Luiz Antonio Mac Dowell.

Aperfeiçoar processos, reduzir custos e esforços são metas das companhias nesse ano. A Bradesco Seguros e Previdência também volta suas atenções à rede, eleito principal de seus corretores, tanto para a venda como para a administração de suas carteiras. Os dados podem ser enviados pelo site "100% Corretor", ou transmitidos em bloco pela internet, gerente Luiz Carlos Nabuco.

Melhorias na rotina e vantagens estratégicas são facilmente detectadas com os investimentos. A transmissão de dados permite ao corretor operar diretamente com a seguradora, o que agiliza o processo, que em outras condições levaria de 15 a 30 minutos. Esse processo automatizado dá ao corretor informações atualizadas sobre as propostas. O corretor pode rejeitar a proposta, pode levar menos de quatro minutos, assegura Cláudio, vice-presidente da Indiana. "Se preferir, ele pode gravar a apólice em um CD-carbono", explica.

Para o diretor de desenvolvimento de sistemas e processos do Itaú, Osmar Marchetti, a maioria dos segurados não conhece os benefícios e serviços agregados ao seguro de automóvel, então as seguradoras buscam oferecer serviços agregados, seja no ambiente do seguro ou em outros locais, como o aluguel de descontos em estações de serviço e na locação de veículos.



## Mais 23 Jovens chegam ao mercado. Eram aprendizes, agora são corretores.

O projeto Aprendiz Indiana, que tem o apoio do Sindicato das Seguradoras do Estado de São Paulo (Sincor), forma amanhã mais 23 jovens que durante dois anos passaram por cursos de mercado das corretoras de seguro. A maioria dos jovens irá receber o certificado já em sete dias e ainda aguardam uma oportunidade. Os detalhes para a contratação de um jovem aprendiz podem ser tratados na Indiana Seguros, no telefone (11) 3248-3830, com Laurenny Prates. Os participantes receberam a base teórica do curso Técnicas Básicas de Seguro com aulas sobre teoria geral do seguro, técnica de automóvel, vistoria prévia, sinistro crônico e sinistro de pessoas, salvados, técnica e sinistro de riscos patrimoniais e contabilidade. "O jovem formado pelo projeto, apesar de ter apenas 16 anos, tem experiência profissional e conhecimento de mercado", explica Guilherme Afif Domingos, presidente da Indiana.

Legislação - A lei 10.097, de 2000, determina que as empresas contratem como aprendiz 15% do total de seus colaboradores. E a lei 10.748, de 2003, criou o Programa Nacional de Primeiro Emprego para Jovens (PNPE), que estimula a contratação.

Junto da formatura dos novos aprendizes, uma nova turma, de 30 jovens, iniciará a primeira edição do projeto Aprendiz Indiana Sincor. A primeira edição do projeto aconteceu em 2003. Desde então, o programa tem se mantido em funcionamento e concluíram o curso naquele ano permanecem empregados.



cina. A Sulina Seguradora S.A. autorizou, no dia 17 de abril, os reparos de um automóvel sinistrado. A nota fiscal foi protocolada no dia 24 de abril com valor de R\$ 1.368,53 e vencimento para 45 dias depois, como exigiu a seguradora. A oficina SPA Serviços Paulistas de Auto comprou as peças e fez o serviço no automóvel, mas até agora não houve manifestação por parte da Sulina para o pagamento de direito da oficina. Já entrei em contato com a companhia responsável e a resposta foi que o departamento financeiro está incomunicável e que só haverá resposta nas próximas semanas. Este caso precisa de solução urgente. Fico grata pelo auxílio do Sincor.

*Patricia Padilha Charantola  
Padilha Seguros*

10/07/2006

### **Contrato furado: problema**

Participamos de uma licitação na Câmara Municipal de Mogi das Cruzes, da qual fomos vencedores, com proposta apresentada pela Liberty Seguros. Após todo o cumprimento do processo licitatório, prazo para recurso, publicação e aprovação pela Câmara, assinamos a proposta em 15/06/2006 para que se desse início à vigência a partir do mesmo dia. Daí começaram a surgir os problemas, pois a Liberty nos informou que não podia emitir a proposta com data do dia 15, pelo fato de ser exigido pela Susep que se emita no dia 1o de cada mês, então, solicitamos a legislação que cita tal procedimento, e a mesma não veio, daí então, fomos informados de que era um procedimento de mercado, e, mais uma vez, pedimos que formalizassem, para que pudéssemos justificar perante a Câmara Municipal, mas também não obtivemos retorno. Assim sendo, a Câmara teria de retroagir na data, e pagaria pelo período anterior ao do contrato, o que seria completamente incoerente e injustificável perante o Tribunal de Contas. Agora estamos sendo intimados pela Câmara para prestarmos esclarecimentos e cumprir o contrato o qual nós assinamos junto à mesma.

Gostaríamos de contar com o nosso sindicato para que possamos fazer valer a proposta que a Liberty apresentou, e que nós nos comprometemos a cumprir.

14/07/2006

### **Contrato furado: solucionado**

Com intervenção do Sincor-SP, através do Disque-Sincor, o caso desta corretora com a Liberty foi resolvido. Viemos informar que o assunto em questão foi solucionado. Agradecemos o empenho do nosso atuante sindicato, do qual me orgulho muito em fazer parte. Obrigado pela atenção.

*Fábio Ferreira Matto  
Montezumas Corretora de Seguros*

11/07/2006

### **Vai e Volta**

Venho solicitar auxílio do Sincor na tentativa de resolver dois sinistros junto à MetLife. No dia 31/05/2005, um dos meus segurados veio a falecer por parada cardiorrespiratória, edema cerebral e hemorragia subaracnóidea. Segundo seus beneficiários, os quais represento, as documentações foram enviadas pelo correio conforme foram orientados a fazer pelo departamento da MetLife que administra os seguros junto ao cartão de crédito Mastercard. Depois de meses sem retorno, os mesmos entraram em contato com a MetLife,

como corretor desses beneficiários, fui até a companhia solucionar esses sinistros, onde fui informado estar faltando provante residencial nominal a um dos beneficiários e o que... Apesar de informar que já haviam sido enviados duas vezes junto à MetLife no dia 22/05/2006. Cerca de sete dias após os documentos enviados, liguei para a matriz da companhia e confirmamos os documentos e, assim, nos informaram que o caso estava sendo analisado. Algum tempo depois, não sabíamos nada sobre a análise da companhia, soubemos que haveria uma possível preexistência e a solicitação de um novo relatório médico devidamente assinado pelo médico que acompanhava o caso do falecido. Porém, um dia depois, o médico afirma não existir possibilidade de uma pré-doença e que o segurado socorrido emergencialmente, e logo depois veio a falecer. A companhia recusando os argumentos, por isso, peço intervenção do Sincor. A obtenção de outras informações é, no mínimo, necessário abrir novas informações.

*Alexandre H. de Oliveira  
CxA Corretora de Seguros*

07/03/2006

### **Negativa da máquina de sorvete**

Nós da corretora Góes & Malaman estamos com um grande problema e com a ajuda e orientação deste sindicato e de seus representantes fomos resolvidos. No mês de maio, uma representante da Mapfre Seguros esteve visitando o escritório quando um cliente consultava o escritório a respeito de uma máquina de sorvete. Ela mesma nos sugeriu a aceitação do seguro e os cálculos no mesmo instante e preenchendo a proposta. Como a máquina seria um produto fácil e prático e que o enquadramento estava dentro da nossa segurança foram pedidas vistorias prévias para todas as máquinas antes da aceitação da apólice. No mês de maio, tivemos o furto de uma máquina, foi realizado Boletim de Ocorrência e foi feita a perícia, porém, houve a negativa por furto simples. Passamos tais informações para a Mapfre que concordou com a decisão da Mapfre, pois o seguro cobre furto qualificado. Mas no dia 31/10/2005, outra máquina foi furtada por seis homens, três armados, como constam do Boletim de Ocorrência. Todos os documentos serem encaminhados para a seguradora para a emissão de sinistro alegando que a máquina não estava fixa e que a validade das informações era da nossa corretora. Porém, foram feitas vistorias prévias e já não estavam fixas. Depois de muita negociação, tivemos uma reunião com a companhia, em que ficou acordado que a máquina roubada seria paga, mas que para as outras ou o seguro não seria pago ou haveria o cancelamento da apólice, e assim foi feito. O seguro não cobre outras máquinas. Passados mais 40 dias, após a reunião, recebemos a confirmação de uma nova negativa. Estamos nos sentindo enganados com a visita da assistente comercial, pois, por desconhecimento da companhia na busca dos cumprimentos das suas metas, nos levou a uma situação muito difícil junto ao segurado. Peço ajuda do Sincor, pois não sabemos o que fazer com esse caso. A companhia que se diz parceira mostrei a dificuldade para a solução desse sinistro.

## **ERRATA**

Diferente do que foi publicado na última edição do JCS – nº 3, na página 06, matéria que fala sobre a inauguração do Crédito Fixo, o valor fixo em que a empresa trabalha é de 2,7%, não R\$ 2,7%. Na página 20, na "Escada Abaixo", a FUNENSEG oferece o "Curso de Venda Direta", não "Curso de Vida Direta", como foi publicado.



A Associação Brasileira de Normas Técnicas, em convênio com a Associação Brasileira de Blindagem (Abrablin), lançou a norma ABNT NBR 15000: 2005, que tem como referência a regulamentação particular do setor, de responsabilidade do Exército Brasileiro. As novas particularizações virão para organizar e estabelecer as mesmas regras para todas as empresas. Assim, moldam-se as empresas que fogem regulamentarmente da regra do Exército.

Essa medida se fez necessária porque a antiga norma já tinha mais de 20 anos, por isso, não acompanhava a realidade local e não se faziam considerações válidas hoje em dia.

A NBR 15000 classifica as blindagens para impactos balísticos e fixa seus critérios de avaliação, aplica-se tanto às blindagens transparentes quanto às opacas e envolve materiais e composições balísticas e suas associações, de acordo com os níveis de proteção, diretamente relacionados à forma, material, ângulo de incidência, energia e área do impacto.

Os consumidores estão automaticamente comprometidos com a fiscalização da empresa que vende o serviço, pois essas particularizações estão protegendo o interesse do consumidor, que deve exigir a sustentação da nova legislação. A norma determina a especificação de como devem ser realizados a fabricação, acabamento, embalagem e até mesmo os requisitos de avaliação, os métodos de ensaio e os níveis de aceitação e rejeição.

Um levantamento da Abrablin – Associação Brasileira de Blindagem – revelou que 70% dos usuários de carros blindados são executivos ou empresários. Em seguida vem a classe artística, com 10%, políticos, 3%, e juízes, 2%. Os 15% restantes representam categorias diversas.

A pesquisa mostra ainda que existe uma grande concentração de usuários na faixa de 40 a 49 anos: 42,5%. Acima de 50 anos, o número de usuários de blindados cai bastante. Pessoas entre 50 e 59 anos representam apenas 6,5% dos usuários e com 60 anos ou mais, apenas 3,5%. Jovens de 20 a 24 anos somam 7,5% dos usuários. Já entre 25 e 29 anos e na faixa dos 30 a 39 anos, 12,5% e 27,5%, respectivamente.

A Susep, com base no Código Civil, pretende regular a figura corriqueira na atividade seguradora: o agente de seguros, que era, até agora, uma figura inexistente na legislação brasileira. Segundo a Susep, há uma grande diferença entre o corretor de seguros e um agente de seguros: o corretor é um profissional autônomo, sem vínculo com uma seguradora, desenvolve planos de seguros e escolhe as melhores opções para o segurado. O agente, no entanto, seria um profissional autônomo que representa uma ou mais seguradoras em uma determinada região geográfica.

Então, como o agente torna-se um representante da seguradora, ela responde por eventuais erros cometidos pelo agente. Neste caso, a responsabilidade por esses erros é inquestionável. Por isso, as seguradoras não têm grande interesse na mudança das regras. Mas, ainda há mais uma preocupação: as seguradoras temem que a Justiça do Trabalho crie um vínculo entre o agente e a companhia de seguros.

A Susep afirma que a novidade deve garantir ao segurado de saber com quem está contratando o serviço e com um profissional que vai defendê-lo em todas as situações. Não é alguém que pode custar mais barato, mas, na hora da necessidade, pode não fazer tanta força para resolver um caso mais complexo.

## ***Seguro é proteção para o notebook***

Embora já exista há mais de quatro anos no país o seguro de notebooks e outros aparelhos eletrônicos do gênero, o seguro não é muito conhecido. Ele tem custo baixo e é fácil de ser contratado. O prêmio fica em torno de 11% do valor do equipamento. O valor desse aparelho varia de R\$ 3 mil a R\$ 15 mil. O valor desse aparelho não é muito acessível hoje em dia, por isso, o notebook tornou-se um bem de trabalho popular, e por isso, muito visado pelos ladrões. De acordo com Adílson Meiri Pereira, diretor de Produtos Elementares e Transportes da Porto Seguro, e citado no artigo para o jornal O Estado de S. Paulo, de aproximadamente 1 milhão de equipamentos segurados pela companhia, cerca de 2,4 mil são roubados ou furtados por ano, um número considerado muito elevado.



da Porto Seguro direto de seu notebook e acessa um programa da companhia. O próprio programa levanta a configuração do equipamento e, se o valor avaliado ficar em até R\$ 7 mil, aprova o seguro.”

A orientação que se dá é para quem tiver interesse em contratar uma apólice que procure um corretor, munido de um documento com as características do equipamento, como marca, modelo e número de série, e forneça a cópia da nota fiscal, se o produto for importado, a guia de importador e a quarta guia de importação. Além de cobrir roubo ou furto qualificado, a apólice também prevê a cobertura contra incêndio, queda de raio, explosões e impacto de veículos, aeronaves e embarcações. Essa cobertura é válida até para, por exemplo, perda total do equipamento que está sendo carregado no porta-malas de um carro que sofre colisão na parte traseira. Pereira, da Porto Seguro, afirmou que a indenização é paga em até uma semana. O prêmio gira em torno de 11% do valor do equipamento, sendo 10% para cobertura de roubos e furtos e 1% para danos elétricos.

## ***Comprar Amazônia evitaria gastos com seguro?***

A Folha de S.Paulo divulgou, no início deste mês, que com as catástrofes naturais contínuas e os gastos das seguradoras atingindo recorde, um grupo de empresários de Londres foi incentivado a adotar uma solução - considerada definitiva - para o problema do clima: comprar a Amazônia para preservá-la.

Há uma discussão grande sobre o acordo e pouca gente sabe que parte da Amazônia já tem dono, e foi ele mesmo quem propôs essa solução: o sueco Johan Eliasch, presidente da Head (empresa de material esportivo). Ele é dono de 160 mil hectares da floresta amazônica, em Maricoré e Itacoatiara (AM). Na entrevista à Folha, o sueco afirmou que com US\$ 18 bilhões (cerca de R\$ 39 bilhões), é possível comprar toda a floresta e mantê-la intacta, aplacando as mudanças climáticas que, segundo ele, causam tragédias grandiosas.

A proposta foi feita no debate organizado pela seguradora Lloyd's sobre o clima. A análise iniciou porque, em 2005, as seguradoras tiveram o maior gasto da história: US\$ 83 bilhões em seguros pagos às vítimas de tragédias climáticas como o Katrina, em Nova

atmosférica e dos oceanos e as tragédias. O julgado faltou foi calcular de que forma os bilhões de dólares poderiam garantir um clima favorável durante todo o tempo. As florestas precisarem de proteção ambiental.

## ***Monopólio do IRB pode chegar ao fim***

Os líderes de todos os partidos na Câmara assinaram uma proposta de tramitação urgente para o projeto de lei complementar que acaba com o monopólio do resseguro no país. Os parlamentares que estão a favor do tema acreditam, em geral, que o monopólio do resseguro poderá ter seu fim ainda neste ano, provavelmente depois das eleições de outubro. Os segmentos que devem crescer no mercado de seguros, são os de seguros de responsabilidade civil e rural.

O monopólio é um sistema problemático para a concorrência no mercado, isso porque quando há apenas uma resseguradora, por exemplo, fica difícil estabelecer especialização de produtos e serviços. Com o monopólio do Instituto de Resseguros do Brasil, as seguradoras estrangeiras resistem em dividir sua atuação com as comerciais. O IRB-Brasil vem sofrendo com isso há anos, inclusive no mercado de seguro rural também, porque é o mercado com os riscos muito elevados em qualquer parte do mundo. Os grandes contratos, típicos do resseguro, contêm cláusulas de redução de risco aos clientes em todos os países, não são abertos. No Brasil, a única resseguradora não tem o direito a esse apoio.

A quebra do monopólio do resseguro no Brasil é uma medida que vai acabar com um retrocesso. Em 1999, quando o projeto de lei complementar foi enviado ao Legislativo, apenas os países ricos ainda mantinham essa característica no mundo: Estados Unidos, França e Itália. Desde 2002, a China vem reduzindo a preferência por resseguradoras locais. A reserva de mercado de 20% foi reduzida até 2006, quando baixou a zero. As exceções foram os segmentos de vida, crédito e agrícola. O projeto de lei abre portas para as resseguradoras locais. Num primeiro momento, a quebra do monopólio estabelece que 60% do resseguro deve ser contratado com empresas locais. Depois de dois anos, a percentual cai para 40%.



No dia 29 de junho, a HDI Seguros abre seu escritório de vendas na cidade de Pouso Alegre, sul do Estado de Minas Gerais. A expansão da empresa teve início no segundo semestre do ano passado, quando a seguradora, pertencente ao grupo alemão Talanx, comprou a HSBC Autos e Bens. A aquisição fez com que a HDI desse um salto no ranking das seguradoras e ela passou a ser a sétima maior companhia de seguros no Brasil no ramo de automóveis — o principal filão do setor.

## Readequação dos Seguros de Pessoas

As mudanças nos Seguros de Pessoas, com a implantação por algumas companhias de seguros de Programas de Readaptação, têm provocado polêmica junto aos consumidores de seguros, principalmente diante da possibilidade do cancelamento de contratos de seguro de vida. Com isso, ficou sugerido um trabalho de orientação aos segurados no sentido de se dirigir aos órgãos de proteção ao consumidor, como também promover ações próprias, precedidas de liminares, a fim de manter a vigência dos seus seguros e prêmios até uma decisão judicial final sobre o caso.

## Seguro Fiança substitui fiador

O Seguro Fiança Aluguel é uma grande novidade para problemas como perda do emprego, mudanças de padrão de vida e problemas inesperados para quem aluga um imóvel. Esse tipo de seguro garante o pagamento em dia dos aluguéis e encargos vencidos e não pagos, e ainda oferece ao inquilino o benefício de reparos emergenciais no imóvel. Os inquilinos têm a comodidade e a independência na hora da negociação e não precisam mais recorrer a familiares ou amigos para encontrar um fiador. Este pode ser considerado um progresso no mercado de locação de imóveis.

## ENTRE ASPAS



“As empresas que estão procurando por uma vantagem competitiva e uma presença diferenciada no mercado precisam reorientar sua mensagem de produto e alinhá-la com um treinamento de abordagem consultiva de vendas.”

**Tim Riesterer, diretor do American Association's Customer Message Management, em um Fórum no Brasil, onde se confirmou que as empresas gastam até 100 vezes mais contratando e dispensando pessoas de vendas do que as capacitando para terem melhores resultados.**

“É preciso fazer as medidas anunciadas chegarem efetivamente ao produtor.”

**Homero Pereira, presidente da Federação da Agricultura e Pecuária do Mato Grosso, analisando a liberação dos valores prometidos para o seguro rural que já estava prevista, mas foi bloqueada devido ao contingenciamento de recursos.**

tos novos (após 1999) e as demais empresas tiveram a ANS aplicar 8,89%. A ANS já havia autorizado que as empresas de grupo Amil e Golden Cross aplicassem alta de 11,4% em planos individuais e antigos. A Amil vai aplicar o aumento em julho e a Golden Cross reajusta a partir de julho. No caso dos planos antigos, há três grupos de empresas. Algumas têm cláusulas que permitem a alteração do tipo de índice em acordo com o segurado e, nesse caso, o segurado pode determinar o índice. O segundo grupo de empresas tem cláusulas que prevê a variação médico-hospitalar, mas não tem cláusulas que permitem a alteração do índice. Nesses casos, como Amil e Golden, a ANS aplica o reajuste de 8,89% e mais a variação médico-hospitalar, considerando a diferença entre as empresas.

## Mais participantes em VGBL

O número de participantes nos planos de previdência privada cresceu 6% no primeiro quadrimestre deste ano, se comparado ao período de 2005. É o que informa a Susep. A autarquia informou que houve incremento de 6,9% do total de investidores em VGBL, enquanto no PGBL a variação ficou em 1,6%. Em ambos os planos tradicionais perderam 1,2% do número de participantes em dois períodos analisados.

## DHL conquista certificado de segurança contra roubo de cargas

A DHL recebeu o certificado de segurança contra roubo de cargas da Technology Asset Protection Association (TAPA). A certificação foi concedida à subsidiária brasileira pela SGS, prestadora de serviços de inspeções, verificações, testes e certificações, que atesta que a DHL, através de suas operações de logística e serviços expressos está em conformidade com as rígidas normas de segurança.

“O primeiro grande mito é achar que se faz fortuna no mercado financeiro. Você faz fortuna com seu trabalho, a proposta é a preservação de capital.”

**Marcos Elias, analista de investimentos, explicando a importância de destacar os mitos e as realidades do mercado financeiro para as conquistas de melhores resultados e para evitar prejuízos.**

“Melhorias no processo de captação de tecidos e campanhas de conscientização sobre a importância da doação estão surtindo resultados para o aumento de transplantes no Estado.”

**Luiz Augusto Pereira, coordenador da Central de Transplantes do Estado de São Paulo, comentando sobre o crescimento dos transplantes de órgãos no primeiro semestre deste ano.**

“Não vamos fazer show, precisamos ganhar mercado de forma consistente. Primeiro, vamos limpar a casa.”

**Ernesto Silva, presidente do grupo Coca-Cola Brasil e da Kaiser, explicando a estratégia de retomada da Kaiser no Brasil, há seis meses pela mexicana Femsa.**



# Chegou o Top Transportes Yasuda. O seguro ágil e fácil de gerenciar.



Subsidiária de uma das maiores seguradoras do Japão e do mundo, a Yasuda Seguros está presente há 40 anos no Brasil. Nessa jornada se tornou tradição em solidez, bom atendimento e excelência nos serviços prestados. E agora traz para o mercado o seguro Top Transportes Yasuda. Nele, através de sistemas integrados e disponíveis via internet, corretores e segurados terão a disposição uma série de ferramentas e facilidades para acessar e gerenciar seus seguros de transportes. É mais confiança na relação com os clientes, e mais tempo para a corretora fazer novos negócios.

Algumas vantagens do Top Transportes Yasuda para sua corretora:

- Melhora de seus processos de trabalho
- Redução das despesas administrativas
- Maior satisfação dos clientes
- Fidelização dos seus clientes

S.A.C:

Grande São Paulo: 3886-1300 - Outras localidades: 08000-131516

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



**YASUDA**  
SEGUROS

"TRANSPORTE INTERNACIONAL: Processo SUSEP nº 10.00 2884 / 01-18 TRANSPORTE NACIONAL: Processo SUSEP nº 10.00 2885 / 01-81"  
"O registro deste plano na Susep não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação a sua comercialização."







O MAPFRE AUTOMAIIS é o primeiro e único seguro que, até em caso de remoção\*, cuida do carro do Segurado como se ele estivesse na garagem.

Além disso, seu cliente ganha descontos nas Oficinas MAIS e preços especiais em serviços automotivos,

restaurantes, estacionamentos, aluguel de veículos, assinaturas de jornal/revista e viagens.

Com a MAPFRE, seus clientes ficarão mais protegidos e ainda mais satisfeitos.

\* Serviço exclusivo para a cidade de São Paulo - SP.

Aeronáutico | Agrícolas | Automóvel | Consórcio Imobiliário | Crédito | Decessos | Garantia | Lucros Cessantes | Obras Civis | Previdência Complementar | Riscos Diferenciados | Riscos Pessoais | Riscos Residenciais | Transportes | Vida em Grupo | Vida Simples

0800 775 9000

4002 9000

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



**MAPFRE**  
**SEGUROS**

Asseguramos sua qualidade de vida