



DRONES

UM VOO DESPROTEGIDO

São estimados cerca de 100 mil equipamentos desses sobrevoando o País, mas a falta de regulamentação para fins comerciais inibe criação de seguro específico para proteção de pessoas e bens

Pág. 10



Grande evento do Sincor-SP chega ao interior do Estado

O Fórum de Oportunidades está percorrendo 10 regiões de São Paulo para aprimorar a capacidade de venda dos corretores de seguros. Até o fechamento desta edição, o evento já havia acontecido em Ribeirão Preto e Santos, com aprovação de 95% dos participantes

Pág. 14



19º CONGRESSO BRASILEIRO DOS CORRETORES DE SEGUROS

3º CONGRESSO BRASILEIRO
DE SAÚDE SUPLEMENTAR

08 A 10 OUTUBRO | 2015 | FOZ DO IGUAÇU

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

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



Data: 8 a 10 de outubro

Local: Centro de Convenções do Rafain Palace Hotel

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

MAIS INFORMAÇÕES:

(21) 3231-8999 / (21) 3231-8961 - **Abalone Turismo**

eventos@abalonne.com.br

www.sincorsp.org.br

olá



“ **Diretores, representantes de comissões, de regionais e associados se unem para ações pelo bem comum dos corretores de seguros** ”

Integração entre equipes e regiões no trabalho pela categoria

Com lideranças e associados do Sindicato juntamente engajados e motivados em fazer o corretor de seguros empreender, nossa máquina não para. Graças a tantos grupos e comissões trabalhando paralelamente, estamos promovendo cada vez mais e melhores ações que fortalecem o relacionamento e a capacitação.

O Sincor-SP é a verdadeira casa do corretor de seguros, por isso, os profissionais podem chegar quando quiserem, utilizar a estrutura, conhecer o destino de seus investimentos. Não apenas nas regionais, mas convido a visitarem, sem mesmo avisar, a Sede, que é onde acontece a maioria das reuniões. Muitos ficarão espantados com a movimentação e a produtividade nas salas de reuniões.

Com o funcionamento da casa a todo vapor, recentemente precisamos de reformas e construímos novas salas, em espaços que eram subaproveitados – hoje são cinco salas de reuniões disputadas, que requerem reservas de horários organizados por nossa equipe de colaboradores. Afinal, nossa diretoria completa, incluindo todos os representantes de comissões e regionais, chega a 340 pessoas.

Também é notável a movimentação nos auditórios, da sede e das regionais, com a crescente procura pelos cursos da Unisincor. Como resultados de nossas reformulações, temos hoje salas cheias e alunos interessados, docentes bem preparados e, sobretudo, novas abordagens em linha com as demandas atuais. Precisamos de formação contínua!

Nosso grupo tem trabalhado tão coeso que, despidos de vaidade, diretores, representantes de comissões, de regionais e associados se unem para ações pelo bem comum dos corretores de seguros.

O Encontro de Empreendedores, que acontece trimestralmente em nossas regionais, é um exemplo de trabalho em conjunto e padronizado. Em cada região do Estado os diretores falam a mesma língua, seguindo diretrizes que acertamos em frequentes reuniões. A última edição do evento teve aprovação superior a 98% em pesquisa que vimos fazendo, índice que demonstra com clareza o sucesso da iniciativa.

Demos início a mais uma ação inovadora, o

Fórum de Oportunidades, que atende antigo anseio dos corretores quanto à descentralização dos eventos de grande porte realizados pelo Sincor-SP. As diretorias regionais estão trabalhando em conjunto para a realização desses grandes eventos, que estão reunindo cerca de 200 pessoas em cada uma das 10 apresentações, de uma forma muito próxima e interativa.

No início de setembro, unindo trabalho das Comissões Jurídica, Responsabilidade Civil, Tributos e Ética, o Sincor-SP realiza o 1º Seminário Multidisciplinar. O objetivo é transmitir informações dessas diversas áreas que acabam se interligando, pois em todos os casos os corretores de seguros precisam de esclarecimentos que evitem desdobramentos danosos ao seu negócio, criando um ambiente propício ao crescimento e ao empreendedorismo.

Outro trabalho bem-sucedido de integração foi realizado pela Comissão Autoridades de Registro, que buscou parceria com as Comissões Jurídica, Tributos e Político-Parlamentar, para ações pela redução tributária na certificação digital.

Também convocando corretores de seguros de todas as regionais do Estado a se unirem por uma boa causa esteve a Comissão Social, que desenvolveu o projeto Corretor do Bem, e liderou a ação que angariou mais de R\$ 40 mil para doação de cobertores a 30 entidades assistenciais. As entregas tiveram grande espaço nas mídias locais, de forma gratuita ao Sindicato, destacando o papel do corretor de seguros como agente do bem-estar na sociedade.

A integração representa a maturidade da categoria ao saber que o objetivo final não são ações isoladas ou para pessoas, mas resultados consistentes para os corretores de seguros. Tudo isso está diretamente ligado ao empreendedorismo que nós tanto incentivamos.

Forte abraço!

Alexandre Camillo
Presidente do Sincor-SP

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.

Editora Responsável: Elaine Lisboa – MTB: 59.454

E-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Redação: Camila Correia e Thamires Costa

Colaboração: Pedro Duarte e Thaís Ruco

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

Caetano, Paulo Meinberg e Pedro Barbatto Filho

Direção de Operações: Márcio Pires

Publicidade: Marlene Campos

E-mail: marlene.campos@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5057

Direção de Arte: Agência VISIA

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Alexandre Camillo**

1º vice-presidente: **Boris Ber**

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

1º secretário: **Marcos Abarca**

2º secretário: **Osmar Bertacini**

1º tesoureiro: **Marco Damiani**

2º tesoureiro: **Carlos Cunha**

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

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

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

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

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

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

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

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

DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**

ARAÇATUBA: **Francisco Flávio Machado**

ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**

BARRETOS: **João Carlos Garrucho**

BAURURU: **Fernando Antônio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Adelairton Ferreira Eloi**

FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**

FRANCA: **Hildemar José da Silveira**

GUARULHOS: **Claudemir Machi**

JUNDIAÍ: **João Henrique Rodrigues de Castro**

MARÍLIA: **Walter Reis**

MOGI DAS CRUZES: **Fábio Ferreira Mattos**

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

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Vanderlei Boiça Lima**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**

SANTOS: **Rogério Freeman**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João (em memória)**

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

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

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

SOROCABA: **Eduardo Lemes**

TAUBATÉ: **Lauro Barreto**

ZONA CENTRAL: **Braz Romildo Fernandes**

ZONA LESTE: **José Carlos Rossatto**

ZONA NORTE: **Marco Antonio Nunes Cabral**

ZONA OESTE: **Edmar Fornazzari**

ZONA SUL: **Márcio Silva**

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

SINCORSP

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

Rua Líbero Badaró, 293 – 29º andar – São Paulo – Centro – CEP: 01009-907

Tel.: (11) 3188-5000

www.sincorsp.org.br

www.facebook.com/sincor.sp



Ouvidoria: **Octavio Milliet**

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

vistoria



03

OLÁ

Integração entre equipes e regiões no trabalho pela categoria



05

VOZ DO CORRETOR

Comentários recebidos através das mídias do Sincor-SP



06

COBERTURA BÁSICA

Roubo de veículos registra queda histórica



07

TENDÊNCIAS

Os desafios do mercado segurador brasileiro



08

PERFIL

Pelo profissionalismo e disciplina dos corretores de seguros



09

CENÁRIO

Seguro para eventos é promissor, mesmo sem legislação obrigatória



10

COBERTURA ESPECIAL

Drones: um risco aéreo ignorado



14

DIÁLOGO

Fórum de Oportunidades inova ao descentralizar os grandes debates do Sincor-SP

Percepção positiva da categoria e do Sincor-SP

Sucesso da Lei do Desmonte em São Paulo vira modelo para o Brasil



18

CORRETOR DO BEM

Agentes do bem-estar social entregam cobertores a instituições beneficentes



19

HOMENAGEM

SÃO CARLOS: Antonio Carlos João (em memória)



20

VOZ DO EMPREENDEDOR

Aproximação de corretores e seguradoras



21

REGIONAIS

Parceria



22

BÔNUS

APTS/ Aconseg-SP/ CIST/ Seguradora Líder/ Secretaria de Governo



23

COOPERATIVISMO

Oportunidades diante da crise econômica



24

CERTIFICAÇÃO DIGITAL

Sistemas de gerenciamento facilitam rotina das Autoridades de Registro

ESCALADA ACIMA/ ESCALADA ABAIXO

Projeto de Lei propõe aumento do teto da receita bruta anual do Simples Nacional

Queda no financiamento de carros novos e leves deve afetar o mercado de seguros



25

AGENDA

Calendário de treinamentos em setembro

COM CORRETOR

Nova ortografia: Acentuação em paroxítonas, acento agudo e acento diferencial



26

PONTO DE VISTA

Artigo de Priscila Figueiredo sobre Guarda de Documento

Cont. do texto publicado na edição do JCS 407 – Junho de 2015



correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Débitos indevidos no Banco do Brasil



Excelentíssimo Sr. Deputado Federal Benito da Gama Santos [...] venho solicitar a V.Ex.^a, como Deputado Federal e ex-dirigente do Banco do Brasil, a gentileza de interferir junto àquela instituição, no sentido de coibir a prática adotada para a cobrança dos débitos automáticos relativos aos prêmios de seguros contratados junto aos corretores, uma vez que a exigência de autorização presencial para a liberação do débito do prêmio do seguro é medida que empecilha a operação e não está prevista em lei, além de prejudicar o curso normal do contrato com prejuízos para todas as partes envolvidas e para o sistema como um todo. [...] Pelas razões expostas acima, solicitamos respeitosamente a atuação de V.Ex.^a diante do Banco do Brasil, no sentido de fazer cessar a exigência de autorização presencial para o débito automático do prêmio de seguro [...].

Por e-mail, 7 de agosto de 2015
Presidente do Sincor-SP
ALEXANDRE CAMILLO

Até o fechamento desta edição, não houve resposta para esta correspondência.

voz do corretor

Débitos indevidos no Banco do Brasil



Senhores, após receber este e-mail [Comunicado Sincor-SP "Banco do Brasil - Procedimentos das Seguradoras"], mesmo não tendo tempo, resolvi manifestar meu desapontamento com o sistema [...]. Por que a Mapfre não precisa que seus segurados autorizem os débitos e as demais Seguradoras sim? É lógico: são mais de 5000 agências com +/- 112.000 funcionários vendendo seguro na base da pressão, na forma de toma lá dá cá... "eu financio mas o seguro tem que ser aqui!!!". Foi o que um cliente nosso nos informou, justificando porque teria que fazer o seguro no BB. O pior é que esses contratos são oferecidos por pessoas despreparadas, sem conhecimento técnico e ética [...]. Se nos unirmos, dá para enfrentar as agências do BB-Mapfre e mostrar que somos fortes.

Por e-mail, 5 de agosto de 2015
Corretor de seguros da Zona Norte
ROBERTO SALGUEIRO

Tratamento diferenciado na Prevent Sênior Saúde



Prezado Senhor Fernando Parrillo, o Sincor-SP tem sido sistematicamente procurado por corretores, informando que sua empresa tem dado tratamento diferente para os planos de saúde comercializados com e sem corretores de seguros. De acordo com estas informações, os planos comercializados por corretores de seguros são contratados com carências, ao passo que os feitos diretamente não têm carência, ou esta é reduzida. [...] solicitamos que o senhor nos informe como está sendo feita a comercialização de seus planos de saúde privados [...] Certo de tratar-se de um equívoco, ficamos no aguardo de sua pronta resposta.

Por e-mail, 30 de julho de 2015
Presidente do Sincor-SP
ALEXANDRE CAMILLO

Até o fechamento desta edição, não houve resposta para esta correspondência.



Itaú Seguro Auto Roubo. Proteção sob medida para seu cliente a um preço acessível.

O Itaú Seguro Auto Roubo oferece proteção exclusiva contra roubo¹. Por isso, pode custar até 50% do valor de um seguro convencional. Ele garante até 80% do valor da tabela FIPE², e você ainda conta com assistência 24 horas³:

- Guincho para até 300 km
- Envio de chaveiro
- Transporte para os passageiros
- Socorro mecânico

Procure o seu Gerente Comercial.

Itaú Seguros de Auto e Residência S.A. CNPJ: 08.816.067/0001-00. Processo Susep: 15414.900287/2013-16. O registro desse plano na Susep não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Consultas, informações e serviços transacionais, acesse itau.com.br ou ligue para a Central de Atendimento Itaú Auto e Residência 3003 1001 (capitais e regiões metropolitanas) e 0800 720 1001 (demais localidades), de segunda a sexta-feira, das 8h às 22h, exceto feriados. Reclamações, cancelamentos e informações gerais, ligue para o SAC: 0800 728 0728, todos os dias, 24 horas por dia. Se não ficar satisfeito com a solução apresentada, de posse do protocolo, contate a Ouvidoria: 0800 570 0011, em dias úteis, das 9h às 18h. Deficiente auditivo/fala: 0800 722 1722, todos os dias, 24 horas por dia. 1. Não inclui cobertura para colisão ou incêndio. 2. Caso não conste o modelo do veículo na tabela FIPE, será considerada a tabela MOLICAR. 3. Consulte os limites de utilização nas Condições Gerais. Consulte os critérios de aceitação no site ou com o seu Corretor. Seguro válido para condutor habilitado a partir de 18 anos. Os serviços de assistência serão prestados por empresa terceirizada, previamente determinada, distinta da Itaú Seguros de Auto e Residência S.A. e com CNPJ próprio.

Itaú. Feito para você.

Itaú

Roubo de veículos registra queda histórica



São Paulo apresentou o segundo menor número de furto e roubo de veículos da série histórica para o mês de junho. De acordo com dados da Secretaria de Segurança Pública, as ocorrências mostram recuo de 32,3% em todo o Estado. No semestre, o roubo de veículos acumulou forte queda de 26,13%, já o furto de automóveis registrou queda de 11,33%. As regiões de Araçatuba, Baixada Santista, Grande São Paulo e Vale do Paraíba apontaram maior queda, de mais de 20% no período. Para a Secretaria, parte dessa redução é atribuída à regulamentação da atividade de desmonte de peças de veículo no Estado.

Despesas de saúde sobem



As operadoras de planos de saúde suplementar atingiram o montante de R\$ 134,8 bilhões em despesas de março de 2014 ao mesmo mês deste ano. Segundo estudo da FenaSaúde, o valor é 15,4% mais alto do que no período anterior, registrando avanço maior do que a receita das empresas, que foi de 14,7%, arrecadando R\$ 134,4 bilhões no período. As despesas incluem serviços administrativos, assistenciais, comercialização, além do pagamento de impostos.

Lei quer obrigar operadoras de planos de saúde a ter postos de atendimento



O Projeto de Lei 1948/2015, de autoria do deputado federal Vinicius Rapozo de Carvalho (PRB-SP), altera a lei sobre planos e seguros privados de saúde. O novo texto determina a obrigatoriedade da instalação de postos de atendimento pelas operadoras, além de atendimento telefônico 24 horas. A proposta está em trâmite na Comissão de Seguridade Social e Família da Câmara, e em consulta pública na Agência Nacional de Saúde (ANS).

Confiança do setor se mantém negativa

Seguindo a tendência negativa dos últimos meses, o Índice de Confiança e Expectativa do Setor de Seguros (ICES) registrou queda no mês de julho, com 68,3%, enquanto no mês anterior era de 71,4%. De acordo com o estudo, realizado pela Fenacor, o recuo dos últimos meses é reflexo da instabilidade política e econômica. Os outros indicadores, que medem a confiança de grandes corretoras e resseguradoras, também apontam para contexto desfavorável.



Previdência mostra avanço no primeiro semestre

Mesmo diante de um cenário econômico adverso, o setor de previdência complementar aberta registrou alta de 28,4% no primeiro semestre deste ano, arrecadando R\$ 46,35 bilhões. De acordo com levantamento da FenaPrevi, o VGBL recebeu contribuições de R\$ 9,03 bilhões, já o PGBL alcançou R\$ 650 milhões enquanto os planos tradicionais registraram R\$ 108 milhões. O estudo ainda mostra que mais de 12 milhões de pessoas possuem planos de previdência, sendo que a maioria, 9 milhões, é detentora de planos individuais, e 3 milhões possui planos empresariais.



tendências

Os desafios do mercado segurador brasileiro



Nos últimos dez anos, o mercado de seguros no Brasil teve um crescimento espetacular. Por exemplo, a participação dos seguros do tipo *non life* (automóvel, patrimonial, responsabilidade civil etc) no mercado mundial passou de 0,9% (2005) para 1,9% (2012). Mas, desde então, não tivemos mais variações expressivas.

Acreditamos que, para voltar a esse cenário favorável, o fator básico é o restabelecimento do crescimento econômico do País. Atualmente, as previsões são de queda do PIB em quase 2% em 2015 e, em 2016, uma variação positiva de, no máximo, 1%. Nessas circunstâncias, é difícil ter grandes pretensões.

Apesar das dificuldades mencionadas acima, o segmento tem também notícias positivas, permitindo ser otimista – sobretudo no médio prazo. Primeiro, temos um setor saudável em termos de solvência, com bom grau de solidez nas seguradoras. Um segundo ponto são as margens de rentabilidade das companhias, fator ligado ao item anterior. Um terceiro aspecto é a credibilidade do órgão fiscalizador do setor (Susep), com alta excelência técnica. Um quarto ponto é a abertura do resseguro, que em 2015 está fazendo dez anos, com a presença de inúmeras companhias, mostrando o sucesso desse empreendimento. Um quinto fator é o potencial de crescimento em diversos ramos de seguros (como automóvel, rural etc).

Dois outros fatores merecem comentários especiais. Hoje, no Brasil e no mundo, a tecnologia tem uma importância fundamental. Felizmente, o País está se preparando de forma apropriada a essa nova configuração. Um último fator se refere à distribuição de seguros, realizada basicamente pelas corretoras de seguros independentes, microempresas com um comportamento dinâmico, empreendedor e com uma estrutura pulverizada em todo o País. Hoje, há quase 30 mil empresas corretoras de seguros, gerando 150 mil empregos diretos. Todos esses profissionais com um só objetivo: aumentar a segurança da população, vendendo mais seguros.

No Brasil, não podemos desprezar as dificuldades no curto prazo. O ajuste fiscal é necessário, já há um consenso nacional sobre esse fato. Isso afeta todos os setores, e o segmento de seguros não é exceção. Entretanto, acreditamos que toda a estrutura necessária já está montada, no momento da retomada do crescimento. E é sempre bom lembrar, na situação atual da renda per capita do País, a elasticidade renda do setor de seguros é maior do que um. Ou seja, variações desse segmento irão sempre superar a variação do crescimento de toda a economia, quando isso voltar a ocorrer.

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

MBA

O conhecimento não tem limites

Faça seu MBA com a melhor Escola de Negócios do mercado de seguros:

- atuante no setor há mais de 40 anos;
- com profundo conhecimento do mercado e de suas particularidades;
- com corpo docente formado por executivos do segmento.

CONFIRA OS CURSOS COM INSCRIÇÕES ABERTAS:

- MBA GESTÃO DE SEGUROS E RESSEGURO
Curitiba - início: 18/9/2015
São Paulo - início: 19/9/2015
Rio de Janeiro - início: 2/10/2015
- MBA GESTÃO JURÍDICA DO SEGURO E RESSEGURO
Curitiba - início: 11/9/2015
São Paulo - início: a definir
- MBA DIREITO SECURITÁRIO
Rio de Janeiro - início: a definir

Mais informações:

São Paulo:
(11) 3062-2025
mbasp@esns.org.br

Rio de Janeiro:
(21) 3380-1091
mbarj@esns.org.br

Curitiba:
(41) 3264-9614
mbarj@esns.org.br

www.funenseg.org.br/mbas



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

www.funenseg.org.br | 0800 025 3322



Pelo profissionalismo e disciplina dos corretores de seguros

JCS - Quais são as atividades desenvolvidas pela Comissão de Ética?

Paulo Jatene Bosisio: Com o objetivo de se fazer valer o Código Nacional de Ética, atuamos na avaliação da qualidade dos serviços prestados pela categoria no relacionamento com os segurados, os colegas de classe e, ainda, nas intermediações perante as seguradoras.

JCS – Como o corretor de seguros pode solicitar uma análise de caso à Comissão?

PJB: Casos de apropriação indébita, falha profissional na contratação do seguro, bônus indevido, uso de denominação fantasia, atualização de endereço, regularização de filial de corretora, propagandas irregulares em jornais ou outros meios de comunicação..., os corretores de seguros podem solicitar a análise através de e-mail [eticasp@sincorsp.org.br] ou correspondência. É bom ressaltar que os profissionais devem possuir documentos que comprovem as acusações.

JCS – Qual o trâmite de uma denúncia?

PJB: Ao recepcionar a denúncia, a Comissão faz o registro da ocorrência no banco de dados. Analisada, a situação segue e o denunciado presta esclarecimentos sobre o que foi reclamado. Após todo trâmite de apuração pelas partes envolvidas, dependendo da ocorrência e estando o assunto no âmbito de fiscalização da Susep, a questão é remetida à Fenacor. Por sua vez, a Federação poderá determinar que a ocorrência prossiga para a autarquia para as penalidades profissionais cabíveis.

JCS: E como foi a participação do Sincor-SP no desenvolvimento do Código Nacional de Ética da categoria?

PJB: Na época do lançamento, por convite da Fenacor, o Comitê de Ética do Sincor-SP participou do processo de implantação. Os integrantes puderam contribuir com sugestões relevantes para que o acom-

panhamento de ações consideradas contrárias aos preceitos éticos fossem observadas pela Federação e, assim, podendo ser repreendidos pelo órgão fiscalizador maior, a Susep.

JCS – Como foi montado o novo grupo que comanda a Comissão?

PJB: Os corretores de seguros Marcos Cunha, Antônio Guazzelli, José Carlos Souza e Luis Ricardo Moreira já possuem experiência na área e contribuem nas decisões da Comissão. Os casos que entram através da Ouvidoria do Sincor-SP, são analisados pelo ouvidor, Octávio Milliet, e pela responsável a dar assistência à Comissão, Valéria Maia. Nossas reuniões acontecem na primeira quarta-feira de cada mês, quando discutimos os assuntos trazidos através dos diversos canais.

JCS – Para este segundo semestre, quais são as ações previstas?

PJB: Com o intuito de poder auxiliar no cotidiano dos associados, desenvolveremos mensalmente uma coluna no JCS pontuando e exemplificando as situações rotineiras da profissão, que podem ser interpretadas erroneamente. Utilizaremos como exemplo, os casos que já foram analisados pelo grupo, mas somente aqueles com autorização prévia. Além disso, a Comissão também fará atividades integradas com outras comissões do Sincor-SP, desenvolvendo projetos como fóruns e palestras.



O coordenador da Comissão de Ética do Sincor-SP, Paulo Jatene Bosisio, fala sobre a missão do grupo de supervisionar as atividades dos profissionais no Estado, para que seja cumprido o Código Nacional de Ética, além de garantir o perfeito funcionamento da atividade em benefício de toda a categoria

“ Com o objetivo de se fazer valer o Código Nacional de Ética, atuamos na avaliação da qualidade dos serviços prestados pela categoria ”

Paulo Jatene Bosisio
coordenador da Comissão de Ética do Sincor-SP

Seguro para eventos é promissor, mesmo sem legislação obrigatória



Em pauta no Congresso Nacional, a Lei Complementar nº1, de 2015, quer obrigar promotores e organizadores de eventos a contratarem seguro de RC

Nos últimos anos, o Brasil entrou na rota de shows e espetáculos internacionais, recebendo diversos festivais de música e cultura. Somente no ano passado, o mercado de entretenimento no País movimentou US\$ 205 milhões, de acordo com a consultoria Pricewaterhouse Coopers (PWC), tendo como estimativa o montante de US\$ 280 milhões em 2019.

Além de eventos de entretenimento, os corporativos também se tornaram frequentes. São Paulo, por exemplo, recebeu mais de mil encontros, entre congressos, seminários e *workshops*, somente no primeiro semestre de 2015. Com a movimentação de milhões de reais e diversos setores da economia, o segmento se tornou alvo para o mercado de seguros.

Somado ao avanço natural do setor, o Projeto de Lei Complementar nº 1, de 2015, do deputado federal Lucas Vergílio (SD-GO), altera o artigo 20 do Decreto-Lei nº 73, de 1966, e obriga promotores e organizadores de grandes eventos a contratarem o seguro de responsabilidade civil. A legislação ainda vai ser votada, mas se aprovada, pode acelerar o crescimento desse nicho.

“Mesmo sem a aprovação da Lei, hoje já temos um grande mercado a ser explorado, e um dos fatores é o número elevado de profissionais e empresas envolvidas para a realização de um único evento e, com isso, a

responsabilidade dos Organizadores e/ou Expositores se tornam maiores”, concorda o gerente de ramos elementares da Porto Seguro, Marcelo Santana.

Já para o vice-presidente de seguros corporativos da Liberty Seguros, Paulo Umeki, e para a gerente de seguro entretenimento da Chubb Seguros, Juliana Santos, o segmento tem força para caminhar sozinho, sem precisar de legislação específica.

De acordo com a Comissão Oportunidade de Negócios do Sincor-SP, o segmento tem capacidade de crescer independente da aprovação da Lei. “Percebemos o aumento na procura de seguros de eventos, talvez pela maior conscientização dos organizadores. Mas é importante que o corretor invista no nicho, aprendendo sobre o produto”.

Com ou sem legislação, o corretor tem que estar atento, pois o nicho pode ser interessante para ampliar sua carteira. No entanto, os executivos ressaltam que é preciso entender como funciona o seguro de eventos, uma vez que existem diversas coberturas adicionais. “O produto normalmente é customizado, por isso, os valores a serem contratados e os tipos de cláusulas vão depender do quanto se pretende gastar com o evento, os serviços contratados e da segurança necessária”, explica Santana.

“Este é um segmento que exige a consultoria de

um corretor especializado. Por conta de uma maior concorrência entre as seguradoras, que oferecem uma ampla gama de cobertura e valores, o corretor tem um papel fundamental e precisa entender as necessidades específicas do segurado para oferecer as melhores soluções de seguros e coberturas”, diz Umeki.

“Podemos afirmar que os grandes promotores há muitos anos não correm riscos. Contudo, ainda existe um campo muito grande a ser explorado, por isso, a figura do corretor é muito importante nesse sentido. Com a ajuda dos meios de comunicação de seguros, estamos conseguindo disseminar essa cultura para os corretores que, por sua vez, chegam até os pequenos e médios produtores de eventos, que são os que mais anseiam por este tipo de proteção”, comenta Juliana.

Coberturas adicionais

- Danos morais;
- Não utilização do local;
- Instalação, montagem e desmontagem;
- Intoxicação alimentar de convidados;
- Guarda de veículos de terceiros;
- Não comparecimento do artista;
- Cancelamento do evento por condições climáticas;
- Equipamentos eletroeletrônicos musicais e cinematográficos.

“ O crescimento na procura dos seguros no segmento de eventos está bastante relacionado à situação econômica. Porém, os grandes organizadores de eventos continuarão buscando proteção com o seguro, independentemente de ser obrigatório ou não ”

Paulo Umeki

vice-presidente de seguros corporativos da Liberty Seguros



Um risco aéreo ignorado

São cerca de 100 mil drones sobrevoando o País, mas falta regulamentação para voos não-experimentais e seguros para proteção do patrimônio e das pessoas envolvidas na operação



“ Não conseguimos nenhuma companhia [seguradora] que cobrisse de maneira específica os riscos de utilização de drones ”

Ricardo Fonseca
empresário

Em três anos, Ricardo Fonseca e mais dois amigos transformaram uma simples diversão em negócio. Profissionais da área publicitária e praticantes de aeromodelismo, eles tiveram contato com drones - como popularmente são chamados os aviões não-tripulados - assim que os equipamentos começaram a ganhar espaço no Brasil, em meados de 2013.

“Por já trabalharmos com fotografia e produção de vídeos, identificamos a possibilidade de usar o equipamento para esse tipo de finalidade. Hoje, somos sócios e atendemos uma média de quatro pedidos por mês”, destaca Fonseca. A empresa faz produção de imagens aéreas para casamentos, campeonatos, exposições, cobertura jornalística, entre outros serviços, e a diária mais em conta para o uso do equipamento gira em torno de R\$ 1,2 mil.

Pode parecer novidade, mas o serviço já é oferecido no mercado por diversas empresas. A estimativa é de que se tenha algo em torno de 50 mil e 100 mil equipamentos desses sobrevoando o País. O número ainda é impreciso. Falta fiscalização e a importação ilegal é frequente. De acordo com a Receita Federal, o aeroporto de Guarulhos chega a apreender pelo menos 10 drones por semana.

Como tudo é muito recente, esse mercado para fins comerciais espera regulamentação pela Agência Nacional de Aviação Civil (ANAC). O gerente de programas e piloto de prova da Organização Brasileira para o Desenvolvimento da Certificação Aeronáutica (DCA-BR), Luiz Munaretto, explica que atualmente existe legislação que cobre apenas o uso experimental

dos equipamentos para pesquisa e desenvolvimento. “A ANAC prometeu que em 2014 divulgaria as novas regras para operação não-experimental, porém, até agora, nada foi divulgado”, comenta.

De binóculos

O mercado de seguros observa de longe a movimentação. Não existe ainda no Brasil nenhuma companhia que ofereça qualquer tipo de proteção específica para esses equipamentos. A empresa de Ricardo Fonseca até tentou contratar um seguro para os projéteis, mas sem sucesso. “Não conseguimos nenhuma companhia que cobrisse de maneira específica os riscos de utilização de drones. O que fizemos foi contratar um seguro de produção fotográfica, que abrange riscos contra terceiros.”

A falta de regras legais tem inibido as companhias de apresentar soluções, mas, para o advogado especialista em direito digital, Luis Fernando Prado Chaves, o drone pode demandar uma diversidade de opções de seguros. “Ele é diferente de um carro, por exemplo, que tem suas funções e riscos delimitados. A nova tecnologia pode ser utilizada para inúmeros fins. Prejuízos podem existir mesmo que o drone não se envolva em um acidente, como, por exemplo, no caso de extravio do objeto transportado pelo drone ou mesmo em casos de ataques *hackers*”, exemplifica.

E os riscos estão aí. Em março deste ano, um drone do jornal Folha de S. Paulo, que sobrevoava a manifestação política na avenida Paulista, caiu deixando duas pessoas feridas. As vítimas foram levadas ao hospital e revelaram a pretensão de processar a empresa dona do objeto.

“A empresa que oferta o serviço utilizando o equipamento e que, portanto, o opera, é a responsável pelas consequências advindas deste uso e deverá responder pela responsabilidade civil no caso de vir a causar eventuais danos ao contratante ou a terceiros”, pondera o advogado especialista em tecnologia Hélio Ferreira Moraes.

Ele completa dizendo que, caso se tenha uma cadeia de subcontratações até chegar ao tomador final dos serviços, todos aqueles que fizerem parte da história e auferirem lucros com a oferta, assumiram os riscos inerentes à atividade comercial e, nesse sentido, podem ser corresponsabilizados pelos danos.

Seguro obrigatório?

Por pertencer a uma subcategoria dos VANTs (Veículo Aéreo Não Tripulado), os drones podem ser definidos como aeronaves projetadas para operar sem piloto a bordo e não utilizadas para fins meramente recreativos, o que, para Moraes, com a legislação poderia, a princípio, aplicar as regras de seguro obrigatório já estabelecidas para as aeronaves, advindas do artigo 20 do Decreto-Lei nº 73/66 e do seguro aeronáutico obrigatório do Código Brasileiro de Aeronáutica.

“Ocorre que, na prática, essa atividade de seguro parece ser incipiente, tendo em vista que sequer as autorizações para uso do equipamento vêm sendo concedidas pela ANAC, mas, com certeza, na medida em que mais autorizações sejam concedidas ou que uma nova regulamentação seja aprovada no sentido de liberalizar o uso desses equipamentos, a tendência é o crescimento destes seguros, dada a natureza do risco da atividade”, acredita especialista.

Munaretto, piloto da DCA-BR, explica que, para voar, as empresas e pessoas precisam ter um Certificado de Autorização de Voo Experimental (CAVE), emitido pela ANAC, que permite executar voos de seu interesse como, por exemplo, voos de pesquisa e desenvolvimento, entretanto não pode “vender serviços” para terceiros.

“A maioria das empresas não tem CAVE e estão vendendo serviços. Segundo a atual legislação, para a ANAC emitir o CAVE - e reforço: para a realização de voos experimentais - é exigido um seguro contra terceiros. No futuro, para uso comercial, eu diria que também será exigido.”

Esperança para o consumidor

O assessor técnico do Sincor-SP, Alexandre Del Fiori, destaca que, apesar dos drones não possuírem seguro específico, não quer dizer que os que estão em utilização não possam ser adaptados. Considerando-se então todos os aspectos e características dos equipamentos, bem como dos normativos da Aeronáutica para sua utilização, para fins de seguro ele deve ser enquadrado na carteira de Aeronáuticos, Grupo 15.

“Os valores envolvidos em equipamentos do tipo profissionais são elevados, além dos equipamentos e/ou mercadorias que poderão ser acoplados. Independentemente de qualquer outra posição, os drones podem causar ao proprietário uma perda considerável em caso de sinistro, bem como, causar danos materiais e corporais a terceiros.”

Dessa forma, segundo o técnico, para a sua utilização profissional, como aeronave, além das autorizações legais constantes da Circular da Aeronáutica AIC 21/10, deve ter salvo melhor juízo, Seguro Obrigatório de Responsabilidade Civil do Explorador e Transportador Aéreo – Carga – RETA-C (ramo 97) previsto no artigo 20º do DL 73/66.

“Quanto ao Casco, dependerá do apetite das seguradoras que operam a carteira (ramo 35) desenvolver nos seus produtos a inclusão de Condição Específica para tal. O proprietário pode ainda ter um complemento dos valores mínimos previstos no RETA-C, por meio da cobertura de Responsabilidade Civil Facultativa para Aeronaves, no ramo 28”, completa Fiori.

Para o corretor de seguros e coordenador da Comissão de Resseguros do Sincor-SP, Renato Cunha Bueno, alguns seguros podem ser adaptados para atender as demandas, entretanto, dependerá do tipo de risco e do diálogo entre o corretor e as seguradoras. “Não cheguei a ter nenhum cliente interessado, mas no plano teórico podemos dizer que, se o uso for amador, como aeromodelo, existem vários produtos no mercado que

“ A empresa que oferta o serviço utilizando o equipamento e que, portanto, o opera, é a responsável pelas consequências advindas deste uso e deverá responder pela responsabilidade civil no caso de vir a causar eventuais danos ao contratante ou a terceiros ”

Hélio Ferreira Moraes
advogado especialista em tecnologia

podem ser adaptados, um deles é o RC Familiar. Se for para uso profissional, talvez o RC Profissional, que cobre danos materiais e corporais a terceiros na prática da sua atividade”, opina.

O JCS tentou contato com as seguradoras AIG, Allianz, Bradesco, Mapfre e Zurich, mas nenhuma delas quis comentar o assunto.

Realidade no exterior

No Brasil, muitos drones são usados para proteção de fronteiras ou, ainda, para o mapeamento do desmatamento na Floresta Amazônica, pesquisa científica e experimentos. Em outros países, como Estados Unidos e Canadá, eles já são usados para irrigar plantações.

De acordo com a sócia coordenadora da área de Direito Privado da banca Innocenti Advogados, Karina Penna Neves, nos EUA, milhares de drones operados por empresas de imóveis, empresas de entregas de produtos e outros ramos de atividade, e mesmo sem aprovação do governo, estão sendo cobertos por seguradoras. “As companhias estão escrevendo suas

próprias regras de cobertura, de modo que as seguradoras assumem os riscos advindos dos possíveis danos de responsabilidade civil, do próprio equipamento ou do conteúdo que ele carrega”, diz.

Além de oferecer coberturas ao consumidor, os drones também estão sendo usados em processos de subscrição de riscos. Em abril deste ano, a Federal Aviation Administration (FAA) aprovou o uso das aeronaves pela Erie Insurance para realização de pesquisa e desenvolvimento nas próprias instalações da empresa, vistorias e inspeções, avaliação e gestão de riscos, prevenção de perdas e subscrição.

O assessor de economia do Sincor-SP, Francisco Galiza, diz que o segmento está em trajetória de crescimento quase exponencial e com aplicação em diversas indústrias. “O mercado de seguros vê esse equipamento de duas formas. Primeiro, como um incremento de receita de prêmios de seguro aeronáutico. Segundo, como próprio usuário, usando esse aparelho em situação de regulação e análise de sinistro em grandes catástrofes, por exemplo”. Para ele, essa é uma realidade que, cedo ou tarde, o setor terá que enfrentar. “Isso não é novidade fora do Brasil, onde existe regulamentação específica para uso”, reforça o corretor de seguros Renato Cunha Bueno. “Quando o seguro se torna compulsório, se tem um estímulo, porque gera a expectativa de se ter certo volume de prêmio arrecadado. E, como existe capacidade para esse tipo de risco no mundo, nos mostra que pode ser viável ter esse produto no Brasil”, conclui o corretor.

“ Segundo a atual legislação, para a ANAC emitir o CAVE para a realização de voos experimentais é exigido um seguro contra terceiros. No futuro, para uso comercial, eu diria que também será exigido ”

Luiz Munaretto
gerente de programas e piloto de prova da Organização Brasileira para o Desenvolvimento da Certificação Aeronáutica

Os drones não podem ser usados em áreas densamente povoadas; não podem ser pilotados em áreas próximas a aeródromos; a altitude máxima permitida é de 121,92 metros e, só pode haver público se contar com um usuário experiente e houver segurança durante o voo, para evitar qualquer acidente.

Podem servir para propósitos comerciais, tais como filmagens, entregas de pacotes, pesquisa científica, dentre outras coisas. No uso recreativo e de acordo com a legislação brasileira, os drones são classificados como aeromodelos.



Os VANTs (UAV – *Unmanned Aerial Vehicle*) ou drones (zangão em inglês), foram idealizados para fins militares e inspirados nas bombas voadoras alemãs, do tipo V-1, e nos inofensivos aeromodelos rádio controlados.

Na subcategoria dos VANTs encontramos os ARPs – Aeronaves Remotamente Pilotadas. Em geral, são objetos voadores que se parecem com mini-helicópteros.



Corretor Empreendedor

Seja um parceiro
Admix e aumente
suas vendas!

Saiba mais: **11 4873.5261**

PROGRAMA
CORRETOR
PARCEIRO

Admix

Fórum de Oportunidades inova ao descentralizar os grandes debates do Sincor-SP



O evento é uma resposta da entidade aos pedidos de corretores de seguros para disponibilização de encontros de alto padrão no interior do Estado

Abordando temas relacionados aos segmentos de benefícios, seguros gerais e automóvel, o Fórum de Oportunidades, mais novo evento do Sincor-SP, está percorrendo todo o Estado de São Paulo. O objetivo é aprimorar a capacidade de venda dos corretores de seguros.

O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, explica que o fórum é uma inovação da entidade por reunir conteúdo de alta qualidade e contar com a organização que costuma ter os grandes eventos do Sindicato. “Atendemos uma antiga reivindicação dos corretores quanto à descentralização dos eventos de grande porte realizados pela nossa entidade”, completa.

Ao todo, serão 10 apresentações durante o período de 7 de agosto a 2 de outubro. Cada cidade vai concentrar o público de três regionais, em média, totalizando as 30 unidades do Sindicato. “Reunindo cerca de 300 pessoas em cada uma das 10 apresentações, ao final conseguiremos levar conteúdo a um público de 3 mil participantes, quase um Conec, mas de uma forma muito mais próxima e interativa”, completa o 1º

vice-presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

Até o fechamento desta edição do JCS, o evento já havia acontecido em Ribeirão Preto e Santos. Segundo apuração de pesquisa online, o modelo de evento foi aprovado por mais de 95% dos participantes, que também avaliaram positivamente todos os painéis apresentados. O resultado completo será divulgado na próxima publicação.

Novos negócios com o mesmo cliente

De acordo com o palestrante Richard Furck, os corretores de seguros podem trazer mais resultados para os seus negócios agregando criatividade e mudanças nas abordagens de vendas. Sua dica para prosperar na crise é ampliar os negócios com os mesmos clientes, o que é mais simples e eficaz do que conquistar novos consumidores de seguros.

Furck explica que o corretor está perdendo negócios porque as pessoas preferem gastar dinheiro com serviços que julgam mais importantes ou prazerosos do que seguros. “Por isso, o corretor precisa fortalecer os relacionamentos para mostrar o valor de seus produtos e estar mais presente na mente e no coração dos clientes”, estimula.

Protegendo pessoas

Através do atendimento aos beneficiários do seguro

DPVAT, o corretor pode aproveitar a oportunidade para divulgar outros negócios ao consumidor. É o que indica a Centauro-On, ao mostrar o papel do seguro como uma importante ação social, além de ser uma estratégia para colocar o corretor em destaque perante as autoridades locais, segmentos sociais organizados e entidades que atuam em ações apoiadoras da cidadania.

Nos ramos de vida e previdência, o desafio é mostrar para o cliente que, muito mais do que proteger o automóvel, é necessário planejar o futuro e garantir a estabilidade e segurança de seus familiares. De acordo com a Icatu Seguros, o empreendedor de seguros transforma as verdades que ouve de seus clientes em oportunidades, identificando maneiras de contribuir em cada situação e fase do segurado.

Já na área de saúde, a SulAmérica afirma que o mercado tem grande potencial de expansão, seja pelo aumento da renda média da população, garantindo demanda, como pelo fato de ser uma ferramenta de retenção e atração de profissionais, aspiração da classe média emergente e benefício que contribui para produtividade dos funcionários. Uma linha de vendas interessante para o corretor, segundo a companhia, está nos produtos para PMEs, que compõem a maior parcela das empresas no Brasil. Nos últimos dois anos, as médias empresas ampliaram a adoção de benefícios aos seus funcionários.

Novo momento, novo perfil e nova abordagem

Os cenários econômico e político geram exposição dos executivos frente às recentes investigações, o que tem elevado a procura de seguro por executivos e a sinistralidade em D&O. A AIG mostra que, de julho de 2013 a junho de 2014, foram pagos R\$ 64 milhões em indenizações nesta modalidade e, de julho de 2014 a junho de 2015, o valor mais que dobrou, passando a R\$ 148 milhões.

A companhia também afirma que a nova realidade tem gerado consumidores mais conscientes de seus direitos, o que aumentam as reclamações, tornando importante o resguardo patrimonial por meio de uma apólice de Responsabilidade Civil.

Entrando nesse novo perfil de cliente, a nova geração que irá adquirir seguros é a da conectividade e o mercado precisa estar atento para apresentar novas abordagens de vendas. Segundo a Allianz Seguros, o Brasil ocupa 4º lugar em população conectada, 6º em número de *smartphones* e 3º em usuários do *Facebook*.

Esses jovens querem formas diferentes de comprar, pois estão acostumados a aplicativos e *smartphones*, multimídia e redes sociais. Também conhecem produtos com precificação diferente, caso dos descontos conforme uso, além de terem a facilidade de comparação através da internet.

Em seguros gerais, a Bradesco Seguros mostra que, apesar do Brasil ter passado de 1% para 6% de representação no PIB em 15 anos, ainda há muito para crescer. São 140 milhões de pessoas sem seguro de vida/ acidentes pessoais e sem plano de saúde, 170 milhões sem plano dental, 50 milhões de residências sem seguro, 3 milhões de empresas sem seguro empresarial. E para explorar esses perfis é necessário customizar a comunicação e relacionamento, entender melhor as prioridades de cada cliente e ofertar produtos e serviços de forma consultiva.

Para a Mapfre Seguros, é perceptível que o Estado de São Paulo tem sofrido o impacto da economia, principalmente no setor da indústria, embora tenha apresentado, em 2014, uma queda menor que a média na atividade econômica em geral e crescimento da massa de renda superior à média nacional. Em um cenário otimista, a companhia projeta crescimento do mercado de seguros em São Paulo de acordo com o seu histórico nos anos anteriores, sendo em ritmo mais intenso em relação ao País.

Com dicas de abordagens para relacionar produtos para empresas, residências, condomínios e equipamentos com vendas cruzadas (*cross-selling*), a Zurich Seguros compartilha a visão de Richard Furck: explorar a carteira de clientes já conquistados é uma ótima forma de rentabilizar e fidelizar. Segundo a companhia, a técnica é quatro vezes menos dispendiosa do que prospectar um cliente novo, basta ter conheci-

mento de seu portfólio de produtos e do cliente. Para isso, o corretor de seguros deve encontrar o tempo certo para a abordagem, ter controle dos vencimentos, treinar sua equipe, construir sua credibilidade junto ao cliente e dar visibilidade ao seu trabalho.

Desafios em automóvel

Através de um *talk show* com representantes das seguradoras HDI, Liberty, Yasuda Marítima, Porto Seguro e Tokio Marine, os corretores de seguros debatem também os desafios na venda do seguro de auto. Os temas em tela são “Desencaixotando o seguro automóvel” e “Escravidão do preço”, que abrem espaço para discussões sobre briga por preço demandada pelos clientes e formas de inovar e se diferenciar na comercialização. A oferta de serviços que demonstrem o valor, para que o cliente possa se sentir satisfeito em pagar o preço, é uma colocação recorrente no debate.

Vale capacitação e brindes

Em cada apresentação do Fórum de Oportunidades é sorteada uma participação em curso da Unisincor, em São Paulo, incluindo custos de viagem e hospedagem. Como os treinamentos acontecem à noite, durante os dias em que o sorteado estiver em São Paulo, será recebido nas 14 seguradoras que apoiam o evento, para fortalecer o relacionamento.

Além disso, durante o almoço, as companhias sorteiam diversos brindes entre os participantes.

CALENDÁRIO DAS APRESENTAÇÕES



Percepção positiva da categoria e do Sincor-SP

Pesquisa online revela que os corretores de seguros projetam favoravelmente a própria imagem e aprovam os serviços de sua entidade de classe

A fim de aprofundar o conhecimento sobre a categoria e contar com balizamento concreto nas decisões relacionadas com a gestão da entidade, o Sincor-SP realizou pesquisa inédita em todas as regionais, por meio de questionário online e participação espontânea. “Os resultados confirmam que associados e não associados têm visões semelhantes, mas os associados percebem a profissão como um negócio mais estável”, declara o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, a partir das conclusões do estudo.

O levantamento aponta também que, segundo os entrevistados, a profissão exige atualização constante e é bastante respeitada, mas é difícil conciliar a atuação com outras atividades. Além disso, a estabilidade do negócio e o respeito à profissão alcançam melhores avaliações no Interior I, que inclui as regionais com até 200 associados (leia box).

Quando o foco está na avaliação geral do Sincor-SP, os participantes compartilham das visões das diretorias executiva e regional e concordam que os benefícios da associação, que não é considerada cara, superam os custos, ao passo que o registro de experiências negativas tem baixa relevância.

Serviços em foco

Um dos aspectos mais favoráveis da pesquisa diz respeito ao JCS. É assim que o veículo de mídia impressa

do Sindicato é conhecido por 94% dos associados e 83% dos não associados, mas visto como importante por todos. Quanto ao conteúdo, os associados têm melhor avaliação do JCS que os não associados, que são os que mais realizam consultas das edições pela internet.

Já o site do Sincor-SP é acessado por cerca de 90% da categoria, entre associados e não associados. Nesse contexto, os participantes declaram concordância e notas elevadas para itens como “é fácil achar o que procura”, “constantemente atualizado”, “tem visual agradável” e “importante ferramenta de trabalho”.

Paralelamente, os demais serviços do Sincor-SP apresentam ampla satisfação dos associados, com avaliações sempre acima de 3,6, numa escala de 0 a 5, com destaque para Atendimento (4,10) e Eventos (3,95), seguidos de Cadastro (3,92), Estrutura da Regional (3,88), Biblioteca (3,87), Comissões Técnicas (3,71) e Unisincor (3,64).

Os não associados, por sua vez, declaram que o JCS e o site são os serviços que mais despertam interesse. Na sequência, aparecem Atendimento Regional, Unisincor, Representação Política, Comissões Técnicas, Eventos, Biblioteca e Sincor-SP no Facebook.

Lealdade e recomendação

A pesquisa ainda se dedica a mapear o nível de lealdade dos associados. De acordo com os resultados, ser associado ao Sincor-SP pode ajudar no sucesso profissional e o Sindicato passa boa impressão geral. Ao mesmo tempo, quem é associado faz recomendações para os colegas e pretende continuar filiado por muito tempo.

Método utilizado

O levantamento feito pelo Sincor-SP, com apoio de empresa especializada, alcançou as 30 regionais da entidade e o estudo foi realizado através de questionário eletrônico de autopreenchimento. Para participar, os destinatários receberam por e-mail o link que dava acesso às questões, que foram elaboradas previamente a partir de trabalho inclusivo com diferentes áreas do Sindicato.

As perguntas, de múltipla escolha e nível de concordância ou discordância de 0 a 5, foram elaboradas em linha com quatro eixos temáticos: profissão do corretor de seguros, avaliação do Sincor-SP, meios de comunicação e nível de satisfação com serviços e benefícios.

Apenas para efeito de análise, as regionais foram agrupadas em três grandes regiões de acordo com o número de associados:

Interior I

Até 200 associados

Araçatuba, Araraquara, Assis, Barretos, Bauru, Fernandópolis, Franca, Guarulhos, Jundiá, Marília, Mogi das Cruzes, Nova Alta Paulista, Presidente Prudente, Ribeirão Preto, São José dos Campos, São Carlos, São José do Rio Preto, São João da Boa Vista, Sorocaba e Taubaté

Interior II

Mais de 200 associados

Campinas, Osasco, Piracicaba e Santos

Grande São Paulo

Acima de 500 associados

ABCDMR, Zona Central, Zona Leste, Zona Norte, Zona Oeste e Zona Sul

A profissão de Corretor de Seguros



Avaliação do SINCOR-SP



Avaliação do Jornal dos Corretores de Seguros - JCS



Interesse nos serviços oferecidos pelo SINCOR-SP



Sucesso da Lei do Desmonte em São Paulo vira modelo para o Brasil



São Paulo recebe a primeira apresentação do Seminário

Tema foi discutido durante Seminário sobre a Lei do Desmonte, Acidentologia e Vitimação no Trânsito, realizado pela Fenacor, com apoio do Sincor-SP, Escola Nacional de Seguros, FenSeg e SindsegSP

A preocupação com o número expressivo de furtos e roubos de veículos em todo o Brasil foi o pontapé inicial para a elaboração da Lei Estadual nº 15.276 e, conseqüentemente, da Lei Federal nº 12.977, mais conhecida como Lei do Desmonte. A legislação em São Paulo, em vigor há mais de um ano, já trouxe redução significativa, apresentando recuo de 26,13% no número de roubos e de 11,4% no de furtos, somente no primeiro semestre deste ano, trazendo benefícios para diversos setores.

Para discutir a legislação, abordando suas vantagens e maiores dificuldades, a Fenacor realizou o Seminário sobre a Lei do Desmonte, Acidentologia e Vitimação no Trânsito. Com apoio de outras entidades - Sincor-SP, Escola Nacional de Seguros, FenSeg e SindsegSP -, o evento aconteceu em São Paulo, no dia 12 de agosto, mas ainda percorrerá todo o País.

Marcando presença no Seminário, o vice-presidente da Fenacor na Região Sudeste e presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, ressaltou que não é apenas o mercado de seguros que ganha com a nova legislação, afirmando que a sociedade é a principal beneficiária. “A expectativa é de que a lei abra oportunidades para o desenvolvimento de novos produtos por meio da reciclagem de peças de veículos, o que permitirá a expansão do mercado como um todo e também um melhor atendimento ao consumidor”.

Camillo ainda destacou o papel do mercado de seguros e, principalmente, do corretor, como propagadores das melhorias para o trânsito. “Para que a Lei se faça valer e traga cada vez mais benefícios, temos que cobrar e pressionar as autoridades para mudanças po-

sitivas e que atinjam toda a sociedade”, alerta Camillo.

O presidente da Fenacor e autor da Lei Federal, Armando Vergílio, também acredita que os benefícios podem ser percebidos em diversos setores da sociedade. “Efeitos positivos na economia, com a geração de novos empregos, no meio ambiente, pela sustentabilidade no uso de peças usadas, na segurança viária, evitando a utilização de peças adulteradas que podem causar acidentes. Além, é claro, de benefícios para o setor de seguros, que poderá abaixar o valor do seguro auto, trazendo mais consumidores”, descreve.

De acordo com o presidente do Observatório Nacional de Segurança Viária, José Aurélio Ramalho, o corretor também é um canal que pode incentivar a segurança no trânsito. “Para orientar e repassar essas informações à população, não vejo ninguém melhor do que o corretor de seguros, que está em contato com o consumidor diariamente”, observa.



Especialistas discutem as vantagens e dificuldades com a legislação

“ A expectativa é de que a lei abra oportunidades para o desenvolvimento de novos produtos por meio da reciclagem de peças de veículos, o que permitirá a expansão do mercado como um todo e também um melhor atendimento ao consumidor ”

Alexandre Camillo

vice-presidente da Fenacor na Região Sudeste e presidente do Sincor-SP

DPVAT

O diretor de Relações Institucionais da Seguradora Líder DPVAT, Carlos André Guerra Barreiros, exaltou a parceria com os Sincors do Brasil no atendimento às vítimas. “Nosso trabalho é muito dependente dos nossos parceiros, principalmente para evitar fraudes no seguro. O Brasil é muito grande e é difícil chegar a todos os municípios, por isso, precisamos tanto de parcerias”. Barreiros ainda destacou o crescimento no número de indenizações pagas por invalidez permanente e morte, que registrou aumento de 20% no ano passado.

Fiscalização

Em São Paulo, a Polícia Civil já lacrou mais de 600 desmontes com atividades ilegais desde o início das fiscalizações. Segundo o presidente do Detran-SP, Daniel Annenberg, mais de 20 comércios já foram, inclusive, relacrados, por retomar as atividades ilegais. “Estamos estreitando o crime organizado de desmontes, deixando as quadrilhas acuadas com a fiscalização. No entanto, se outros Estados não fizerem o mesmo trabalho, haverá a migração dos desmanches”, revela.

Por enquanto, a autarquia continua trabalhando no aperfeiçoamento da fiscalização e no controle dos desmontes no Estado, sendo responsável pelo credenciamento das empresas e a rastreabilidade das peças. O executivo ressaltou que, em breve, os consumidores poderão consultar a procedência dos produtos a partir das etiquetas, por meio de QR Code (códigos que mostram textos ou links) fotografados através de celular ou tablet.



Agentes do bem-estar social entregam cobertores a instituições beneficentes

Reafirmando o papel do corretor de seguros como agente do bem-estar social, as Regionais do Sincor-SP iniciaram as entregas dos 3 mil cobertores arrecadados na campanha "Corretor do Bem". Durante julho e agosto, as entregas foram realizadas com a participação de diretores regionais e profissionais da região.



ABCDMR - Comunidade Padre Pio - 10.08



Jundiaí - Lar Pedacinho de Luz - 11.08



Santos - Casa Crescer e Brilhar - 10.08



Osasco - Creche Madre Camila - 11.08



Santos - Casa do Sol - 10.08



Mogi das Cruzes - Instituto Pro Mais Vida - 12.08



Santos - Lar Cristão de Amparo ao Idoso - 10.08



Franca - Fundação Espírita Judas Iscariotes Lar de Ofélia - 13.08



Santos - Sociedade São Vicente de Paulo - 10.08



Taubaté - Asilo Santa Isabel - 13.08



Guarulhos - Casa de David - 11.08



Taubaté - Bom Pastor - 13.08



Guarulhos - Recanto dos Avós - 11.08



Taubaté - São Judas Tadeu - 13.08



Jundiaí - Casa do Senhor Jesus - 11.08



Taubaté - São Rafael - 13.08



Zona Norte - Casa de Cuidados da Cantareira - 03.08



Zona Leste - Casa de Apoio à Criança com Câncer - 05.08



Zona Norte - Casa Luz do Caminho - 03.08



Zona Sul - Instituto Saica Pilar - 06.08



Zona Norte - Congregação dos humildes Servos da Rainha do Amor - 03.08



Zona Sul - Ninho da Esperança - 06.08



Zona Norte - Instituto Beneficente Paulo de Tarso - 03.08



Zona Sul - Vivenda da Criança - 06.08



Centro - Federação Espírita do Estado de São Paulo - 04.08



Zona Oeste - GAAN - 07.08



Zona Leste - Associação Beneficente Promocional Belém - 05.08



Zona Oeste - Liga Solidária - 07.08

homenagem**Perdemos um grande companheiro**

Antonio Carlos João ao lado da família

Antonio Carlos João, corretor de seguros, diretor do Sincor-SP na regional São Carlos, o grande amigo Toninho para muitos, faleceu no dia 24 de julho, aos 72 anos, em decorrência de problemas cardíacos.

Paulistano, era gerente de vendas de carros usados da Guaporé Veículos, empresa do grupo Porto Seguro. Foi convidado pelo grupo a estabelecer sua corretora de seguros em São Carlos, no interior do Estado, e liderar o negócio de consórcios, com o sócio Marcos Ruggiero, no ano de 1982. Foi um dos pioneiros na corretagem de seguros na cidade que, na época, contava com dois ou três profissionais da área.

“Pareceu loucura deixar tudo e vir para São Carlos, mas ele tinha muitos contatos e a oportunidade de ser o primeiro corretor representando a Porto Seguro em São Carlos. Passou a vender muito os consórcios, realizava as assembleias na corretora, recebia em média 60 pessoas por assembleia. Com isso, foi ficando cada vez mais conhecido, fazendo amigos e clientes”, conta o filho Antonio Carlos João Júnior, de 38 anos.

Dos três filhos de Antonio Carlos João, Júnior foi o único a seguir a profissão e quem sempre esteve tra-

balhando a seu lado – não por acaso Antonio Carlos batizou sua empresa de Júnior Corretora de Seguros. “Comecei a trabalhar com ele aos 17 anos, na corretora dele, e me apaixonei pelo mundo do seguro. Há quatro anos montei a minha empresa, também com nome fantasia de Júnior Seguros, mas com outra Susep e CNPJ, pensando em facilitar a separação das produções e receitas. Mesmo assim, nossas salas eram no mesmo prédio e eu estava sempre o ajudando, principalmente com as modernizações dos processos. Agora estou unificando as operações, fazendo as renovações dos segurados dele”.

Jayne Garfinkel, presidente do conselho da Porto Seguro, também recorda como Antonio Carlos começou na área de seguros: “Lembro-me da inauguração em São Carlos, há 30 anos, Toninho e eu com filhos pequenos. Ele sempre foi muito próximo, foi nossa primeira fonte de produção em São Carlos, era nosso corretor e representante na cidade. Essa é a história de uma vida, Toninho é um grande companheiro que nós perdemos. Um grande vendedor, um cara muito habilidoso e também muito honesto. Fará falta”.

“A corretagem de seguros foi a bandeira que ele levantou durante a vida toda”

Sonia Coelho João
esposa



O diretor regional com Jayme Garfinkel na inauguração da Junior Seguros

A atuação no Sindicato começou com o convite do então diretor regional de São Carlos, Celso Lopes, para que o sucedesse na próxima gestão. Antonio Carlos disputou a eleição e venceu. Da primeira gestão recebeu apoio dos corretores de seguros locais para se manter no cargo, estando à frente da Regional São Carlos por quatro gestões: 2004-2007, 2007-2010, 2010-2014 e 2014-2015.

“O Sindicato era a paixão dele, o motivo de sair de casa às 8h da manhã para trabalhar. Já estava aposentado, o mercado mudou muito do tempo dele para hoje, aumentaram a concorrência e as burocracias administrativas, ele não tinha mais o pique, já tinha cumprido a missão. Ficava na corretora pelo Sindicato, senão já tinha parado”, revela o filho Júnior. “Abria mão de diversos compromissos familiares por causa do Sindicato, adorava, aparecia uma reclamação de corretor ou seguradora, ele ia tratar, conversar, sempre queria resolver as coisas. Também amava o papel social do Sindicato, de arrecadar doações, ir entregar”.

Antonio Carlos deixa ainda a esposa Sonia Coelho João, de 71 anos, e as filhas Patrícia, 42, e Ana Claudia, 40, além de cinco netos. “A corretagem de seguros foi a bandeira que ele levantou durante a vida toda. Quando iniciou trabalho do Sindicato, esta passou a ser sua paixão, por isso, fizemos questão de que ele fosse enterado com o pin do Sincor-SP na lapela, pois realmente era algo muito forte nele, estava sempre envolvido e tinha muito orgulho do cargo”, conta D. Sonia.

Aproximação de corretores e seguradoras

Confirmando a parceria com os corretores de seguros, as seguradoras se encontraram com profissionais de todo o Estado nas regionais do Sincor-SP, durante o mês de julho. O programa Voz do Empreendedor leva orientação sobre os produtos, além de novidades do setor aos corretores.



Assis e Tokio Marine – 08.07



Mogi das Cruzes e Tokio Marine – 08.07



Presidente Prudente – Yasuda Marítima – 08.07



Taubaté e Mapfre Seguros – 08.07



Guarulhos e Tokio Marine – 14.07



São José do Rio Preto e Icatu Seguros – 14.07



Nova Alta Paulista e Zurich Seguros – 15.07



São Carlos e Tokio Marine – 15.07



Franca e Tokio Marine – 16.07



Zona Norte e Yasuda Marítima – 16.07



Santos e Allianz Seguros – 22.07



Presidente Prudente e Bradesco Seguros – 23.07



São José do Rio Preto e Yasuda Marítima – 23.07



Mogi das Cruzes e HDI Seguros – 23.07



Araraquara e HDI Seguros – 28.07



Osasco e Porto Seguro – 29.07



Taubaté e Allianz Seguros – 29.07



Zona Sul e Bradesco Seguros – 29.07



Bauru e Icatu Seguros – 30.07

regionais

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Parceria

A Regional São José dos Campos, liderada por Joilson Soares, recebeu a palestra “7 hábitos dos corretores altamente eficazes”, no dia 22 de julho, que faz parte de uma parceria com a Escola Nacional de Seguros.



MOGI DAS CRUZES

Governo Itinerante

O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, e o diretor regional de Mogi das Cruzes, Fábio Matos, estiveram na Câmara Municipal em reunião com o presidente do órgão, Antônio Lino, e com o vereador Mauro Araújo, no dia 24 de julho. Durante o Governo Itinerante, os corretores também conheceram o prefeito da cidade, Marco Aurélio Bertaolli e visitaram a sede do Sebrae em reunião com o representante da entidade, Sérgio Ricardo Gromik.



GUARULHOS

Administração e finanças

Mais de 20 corretores de seguros participaram da palestra “Gestão em tempos de crise - Uma visão de administração e finanças”, no dia 21 de julho, na Regional Guarulhos, dirigida por Claudemir Machi. A palestra é fruto de uma parceria do Sincor-SP com o Sebrae-SP.

OSASCO

Encontro

O diretor da regional Osasco do Sincor-SP, Eduardo Minc, acompanhado do coordenador de Benefícios, Álvaro Fonseca, e da jornalista e presidente do Lions Club Osasco, Nancy Nasser, foram recebidos pelo prefeito da cidade, Jorge Lapas. O objetivo do encontro foi estreitar relações entre o Sincor-SP e a prefeitura de Osasco para futuras parcerias e ações sociais.

SOROCABA

Debatendo ideias

Os corretores de seguros de Sorocaba se reuniram com o diretor da Regional, Eduardo Lemes no dia 30 de julho. O encontro foi para tratar de temas relacionados à gestão de negócios e relacionamento com as companhias do setor.



ZONA SUL

Orientação profissional

O curso “O corretor de seguros como principal agente na proteção de nossas famílias”, aconteceu entre os dias 20 e 23 de julho na Regional Zona Sul, dirigida por Marcio Silva. O superintendente comercial da Icatu Seguros, Silas Kasahaya, foi o docente do treinamento.



Há 10 anos oferecendo oportunidades de negócios em certificação digital para corretores de seguros

102

Autoridades de Registro

90

Postos de atendimento no Estado de São Paulo

60

Postos de atendimento espalhados pelo Brasil

**Faça parte
você também.**

Seguradora comemora 56 anos em encontro com associados do CCS-SP

Os associados do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) estiveram reunidos, no dia 27 de julho, no prédio da Tokio Marine Seguradora para comemorar os 56 anos de fundação da companhia no País. “Fugimos um pouco ao nosso tradicional compromisso mensal por uma razão muito especial: festejar o aniversário de uma grande parceira dos corretores de seguros”, explica o mentor do CCS-SP, Adevaldo Calegari.

Na ocasião, o diretor da Tokio Marine, João Luiz de Lima, apresentou os dados de desempenho e as metas da seguradora no País. O grupo está presente em 38 países, reúne mais de 40 mil colaboradores e produziu R\$ 84,4 bilhões em prêmios, em 2014.

Na posição de quinta maior operação do grupo, a Tokio Marine apresenta crescimento consistente no Brasil nos últimos quatro anos. Com a meta estabelecida em 2011 de crescer acima da média do mercado e de dobrar o seu faturamento até 2016, a seguradora alcançou esse resultado dois anos antes do prazo. Entre maio de 2014 e abril de 2015, faturou R\$ 3,4 bilhões, mais que o dobro do R\$ 1,6 bilhão registrado em 2011.

O presidente da companhia, José Adalberto Ferrara, abriu os dados atuais da seguradora, revelando que o faturamento já superou a marca dos R\$ 3,4 bilhões e alcançou R\$ 3,6 bilhões nos últimos meses. Na sétima posição no ranking do setor, a Tokio Marine cresceu



22% em 2014, acima da meta estabelecida de 15%, enquanto o mercado evoluiu 6,9%.

A mais recente aquisição do grupo Tokio Marine Holdings, a HCC Insurance Holdings, por US\$ 7,5 bilhões, viabilizará o propósito da seguradora de iniciar operação no seguro agrícola. Segundo Ferrara, a HCC é líder em seguro para agronegócios. “Vamos utilizar o *know how* da HCC para operar em seguros de safras”, disse. Ele informou, ainda, que a empresa estuda atuar em seguros de alto valor na carteira de automóvel e no seguro D&O.



Durante o encontro, o CCS-SP também foi representado pelo secretário Evaldir Barboza de Paula, pelo tesoureiro Paulo Bosisio e pelos diretores Luciana Ferreira e Paulo Meinberg.

bônus

APTS

Novo presidente



O corretor de seguros Osmar Bertacini assume a presidência da APTS em outubro deste ano, ainda mantendo suas atividades como segundo secretário do Sincor-SP. Bertacini afirma que seu objetivo é organizar e reanimar as atividades da APTS. A chapa única inscrita para comandar a gestão 2014-2016

conta com os nomes: Diretoria Executiva – Osmar Bertacini, presidente; Evaldir Barboza de Paula, secretário; Hélio Opípari Junio, tesoureiro; Conselho Administrativo – Paulo de Tarso Meinberg, Pedro Barbato Filho e Luiz Gustavo Miranda de Souza, como efetivos; José César Caiafa Júnior, Josafá Ferreira Primo e Maria Amélia Saraiva, como suplentes.

ACONSEG-SP

Aprimoramento

O presidente do SindsegSP, Mauro Batista, foi o palestrante do evento da Aconsef-SP, realizado no dia 2 de julho. Segundo ele, as assessorias têm capacidade de fazer uma revolução dentro do sistema de corretores, ao oferecer aprimoramento aos profissionais.



CIST

Combate a roubo de veículos



A atuação da Associação Internacional de Investigadores de Roubo de Veículos foi tema do almoço-palestra de 16 de julho do CIST. Carlos Alberto Betancur Ruiz, diretor da Tracker do Brasil e presidente da representação da IAATI na América Latina, destacou a participação da entidade no mercado de seguros.

cooperativismo**Oportunidades diante da crise econômica**

O contexto econômico turbulento e a retração do crescimento brasileiro não assustam as cooperativas. Pelo contrário, o cooperativismo financeiro está se destacando como a grande alternativa para o acesso ao crédito e alavancagem dos negócios empreendedores. Enquanto os bancos diminuem a oferta de crédito e aumentam taxas de juros, as cooperativas de crédito oferecem taxas mais competitivas e ampliam as possibilidades aos cooperados.

“Naturalmente, o momento requer atenção redobrada na concessão de valores. Por outro lado, ampliou a nossa importância diante dos cotistas tomadores dos créditos, uma vez que os bancos estão dificultando e aumentando as suas taxas”, afirma o presidente da Sicoob Credicor-SP e corretor de seguros, Luiz Ioels.

Os números comprovam esse fenômeno. Segundo Ioels, os resultados do exercício de 2014 foram os melhores do período histórico da Cooperativa e, no final do primeiro semestre deste ano, já ultrapassou o resultado de todo o último exercício. As operações de crédito da Sicoob Credicor-SP cresceram 40% em relação ao mesmo período do ano passado, atingindo um volume de R\$ 3.850.000,00.

“As crises são momentos de oportunidades. É hora de ocuparmos os espaços deixados pela concorrência – isso vale tanto para a corretagem como para a cooperativa. Existem as pessoas que choram e aquelas que aproveitam para vender lenços, não é mesmo?”, argumenta.



Luiz Ioels diz que o cooperativismo se destaca como alternativa para o acesso ao crédito

Além de crédito, a Sicoob Credicor-SP oferece os mesmos produtos e serviços disponibilizados pelos bancos comerciais, como cartões de crédito e débito, conta corrente, poupança, consórcios, porém, com taxas e tarifas competitivas. “Nossa taxa para desconto de recebíveis é a metade da praticada pelos bancos comerciais. A taxa de crédito pessoal ou capital de giro é ainda mais competitiva, de 2,5% a 2,9%, dependendo do prazo”, pontua.

As aplicações financeiras em RDC (indexador CDI) também têm remuneração bastante interessante, comparando com outras instituições financeiras. Ioels observa que é cada vez mais comum os associados utili-

zarem a cooperativa para fugir do rotativo do cartão de crédito. “A taxa de juros na Sicoob Credicor-SP é de 4,5% e no mercado convencional a taxa média é de 13,30%. Os juros do cheque especial também são outro atrativo. Na Credicor-SP a média da taxa mensal é de 4,5% e, em contrapartida, o Sistema Financeiro Nacional apresentou média de 10,97%.

A Credicor-SP é integrante do maior sistema financeiro cooperativo do País, o Sicoob, que conta com mais de 3 milhões de associados, presente em 25 Estados e Distrito Federal e com mais de 2 mil pontos de atendimento.

SEGURADORA LÍDER

Parceria com os corretores

Durante o 1º Encontro da Seguradora Líder e Sincors, que aconteceu no Rio de Janeiro nos dias 19 e 20 de agosto, a companhia discutiu com os sindicatos a parceria realizada com os corretores de seguros de todo o Brasil para atendimento à população no recebimento do seguro DPVAT. O Sincor-SP foi representado pelo 1º secretário da entidade, Marcos Abarca.



SECRETARIA DE GOVERNO

Movimento pela segurança no trânsito

O 1º vice-presidente do Sincor-SP, Boris Ber, representou o presidente da entidade, Alexandre Camillo, no lançamento do Movimento Paulista de Segurança no Trânsito, que aconteceu no dia 20 de agosto. O evento contou com a presença do governador do Estado, Geraldo Alckmin, do presidente do Detran-SP, Daniel Annenberg, e do Deputado Estadual, Fernando Capez.

Sistemas de gerenciamento facilitam rotina das Autoridades de Registro

Com a consolidação da atividade de certificação digital, da rede de atendimento AC Sincor, e o aumento da demanda pela tecnologia, um sistema inteligente se faz imprescindível para a rotina das Autoridades de Registro. “Dentro da proposta de empreendedorismo da gestão do Sindicato, temos um ouro na mão que é a atividade de certificação digital. Possibilita captar grandes negócios em seguros, pois recebemos diariamente empresários interessados em emitir certificados digitais, bem como dispomos de importantes dados cadastrais. Um sistema próprio para AR, que organize e faça esse cruzamento de dados alavanca nosso trabalho”, afirma a coordenadora da Comissão Autoridades de Registro, Elaine Jeronimo.

Pela dificuldade em encontrar sistemas que atendam às ARs, que atuam no mercado relativamente novo da certificação, a Comissão selecionou uma empresa de tecnologia, a Aenet, para o desenvolvimento de um projeto, solicitando diversas funcionalidades para garantir segurança na emissão do certificado digital. “A grande maioria dos corretores de seguros não estão presentes em suas ARs, contratam agentes de registro e, assim, muitas vezes não estão completamente a par da operação”, ressalta Elaine. Ela explica que o sistema fornece em tempo real todos os dados de emissão de certificados digitais, como modelos e locais de atendimento, e também a receita obtida a qualquer momento do mês.

O sistema tem custo implantação e de manutenção, arcados pela AR contratante. No entanto, a AR pode testar por dois meses o sistema, ajustando eventuais particularidades, e somente após considera-lo útil para seu negócio, fazer a contratação. Algumas ARs da AC Sincor estão neste processo. Quem desejar se inscrever ou tirar dúvidas pode optar por falar diretamente com a empresa (contato@aenetar.com.br) ou com a Comissão (elaine.jeronimo@sincorsp.org.br), que trabalha justamente para auxiliar as ARs a se expandir e, nisso, ajuda com orientações.

A AR Vendseg, que tem sede em Barretos e mais sete pontos de atendimento, é uma das empresas que está em testes com o novo sistema. Por enquanto, as planilhas de produção e pagamentos das oito unidades são feitas “à mão”. “O novo sistema tem algumas funcionalidades bem interessantes. Se colocar para funcionar do jeito que eles venderam a ideia será muito bom”, diz o gestor André Camillo.

Uma dica de André Camillo para as ARs que ainda não contam com um sistema é utilizar a Ferramenta de Gestão da AR (também conhecida como Backoffice), disponibilizada gratuitamente pela AC Sincor. “Usamos muito o Backoffice para a distribuição das renovações. Chega a planilha com os dados dos clientes com certificado digital a vencer, e distribuímos para os agentes de registro. Antes se perdia muita renovação. Lá também acompanho dia a dia os números de produção”.

Há outros poucos sistemas disponíveis no mercado. Os sócios da Asteca Corretora de Seguros solicitaram à empresa Moshe, detentora do gerenciador utilizado há 15 anos, que adaptasse o sistema para o uso na certificação digital. “A Moshe desenvolveu durante seis meses, estudando o mercado de certificação digital e entendendo nossas necessidades”, revela o gestor da AR Asteca, Bernardo Wolak.

“Estamos usando há quase um ano e nos tem ajudado muito. Eu já estava pirando de preparar os relatórios da AR, que tem 18 postos de atendimento, no final de cada mês. Copiava os dados de recebimento, enviava para cada uma das empresas de contabilidade, pois sempre fui muito transparente com nossos postos e parceiros. Agora, assim que recebo as planilhas, insiro no sistema, e ele informa exatamente o que devo repassar a cada posto – toda a operação que eu fazia manualmente e gastava seis dias úteis, faço agora em duas horas. Ainda vamos implementar melhorias no sistema, o próximo passo será gerar relatórios para informações gerenciais”.

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

1. Projeto de Lei propõe aumento do teto da receita bruta anual das micro e pequenas empresas no Simples Nacional

2. Secretaria de Governo cria movimento para reduzir número de vítimas de acidentes de trânsito no Estado

3. Planos exclusivamente odontológicos têm expansão de 4,9% e atingem 21,5 milhões de beneficiários de 2014 para 2015 (*FenaSaúde*)



A GRANDE JO
PELO MUNDO D

23 anos no ar

Toda **segunda-feira,** das 7h às 8h

102,5 MHz Rádio Imprensa FM

agenda



SETEMBRO 2015

Palestra – O panorama do seguro de pessoas no mercado brasileiro

Docente: Osmar Bertacini **Local:** Regional Piracicaba
Data: 02/09 **Horário:** 19h às 22h

Preparatório para funcionários de uma corretora de seguros

Docente: Angélica Valverde **Local:** Regional Centro
Data: 14 a 17/09 **Horário:** 18h45 às 21h45

O corretor de seguros como consultor de benefícios em saúde

Docente: Ari Eggerling **Local:** Regional Centro
Data: 21 a 24/09 **Horário:** 18h45 às 21h45

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

Docente: Angélica Valverde **Local:** Regional Norte
Data: 21 a 24/09 **Horário:** 19h às 22h

Vendas consultivas

Docente: Elias Lifante **Local:** Regional Centro
Data: 28/09 a 01/10 **Horário:** 18h45 às 21h45

Agenda sujeita a alterações. Conteúdo completo em www.unisincor.com.br



1. Financiamento de carros novos e leves cai 24,3% em julho, ante o mesmo período do ano passado. Situação deve afetar o mercado de seguros (Cetip)

2. 73 planos de saúde de 15 operadoras estão com vendas suspensas por descumprirem prazos e negarem coberturas (ANS)

3. Perdas de seguradoras por explosões na China devem ultrapassar US\$ 1 bilhão (Reuters)

com corretor

Continuando com as regras do acordo ortográfico...

Acento agudo nas paroxítonas com *i* e *u* tônicos, quando precedidos de ditongo*

Não se usa mais o acento no *i* e no *u* tônicos quando vierem depois de um ditongo.

Exemplos: **baiuca**, **feiura**, **Sauípe** etc.

Observações: Se a palavra for oxítona e o *i* ou o *u* estiverem em posição final (ou seguidos de *s*), o acento permanecerá.

Exemplos: **teíú** (lagarto), **teíús**, **Piauí** e outras.

Mantém-se o acento nas palavras que apresentam as condições descritas na regra, mas são proparoxítonas.

Exemplos: **maí-ús-cu-lo**, **chei-ís-si-mo** etc.

* *Ditongo: Encontro de duas vogais pronunciadas em uma só emissão de voz*

Acento agudo no *u* tônico precedido de *g* e *q* e seguido de *e* ou *i*

Não se usa mais o acento agudo no *u* tônico precedido de *g* e *q* seguido de *e* ou *i* das formas verbais averigúe (averiguar), apazigúe (apaziguar) e argúem (arguir) que passam a ser grafadas: **averigue**, **apazigue**, **arguem**.

Acento diferencial em *para*, *pela*, *pelo*, *polo*, *pera*

Não se usará mais para diferenciar:

pára (verbo parar)	para (preposição)
péla (verbo pelar)	pela (preposição)
pélo (verbo pelar)	
pêlo (substantivo)	pelo (preposição)
pólo (substantivo - polo Norte/Sul)	polo - (preposição arcaica - aglutinação antiga e popular de por+lo).
pólo (substantivo-jogo)	
pôlo (substantivo-tipo de ave)	
pêra - (substantivo - fruta)	pera - (preposição arcaica)

Todas as palavras serão grafadas **sem acento**.

Este quadro é produzido pela docente da Unisincor, Suely Aguiar

ORNADA DO SEGURO

Programa apresentado por **Pedro Barbatto Filho**
 Com apoio do Sincor-SP
www.pbfproducoes.com.br





Priscila Figueiredo

Integrante da Comissão Jurídica do Sincor-SP

Soluções em microfilmagem e digitalização de documentos

Preocupados em manter a guarda de arquivos em conformidade com as normas e sensibilizados pelo crescente volume de documentos gerados, os corretores de seguros fazem dois questionamentos importantes: como perenizar a guarda destes documentos? E como evitar que eles sejam extraviados, danificados e não ocupem muito espaço físico? Essas duas perguntas estão relacionadas entre si e podem ser respondidas com soluções já bastante conhecidas: microfilmagem e digitalização de documentos.

A Circular Susep nº 74, de 25 de janeiro de 1999, determina que os corretores de seguros mantenham, pelos prazos ali definidos, os registros originais de todas as informações referentes aos contratos que realizarem. Ocorre que o artigo 9º desta mesma Circular faculta aos corretores: (i) substituir os documentos originais pelas cópias microfilmadas ou, (ii) armazenar eletronicamente tais documentos de forma organizada e que permita o pronto acesso pela fiscalização, porém mantendo a via original devidamente arquivada.

Mesmo fora do mercado de seguros, a diferença existente entre a microfilmagem e a digitalização de documentos é que a primeira, instituída pela Lei nº 5.433, de 08 de maio de 1968 e regulamentada pelo Decreto nº 1.799, de 30 de janeiro de 1996, somente pode ser realizada por Cartórios ou empresas autorizadas segundo padrões e critérios rigorosamente estabelecidos. Exatamente por isto, os traslados, as certidões e as cópias em papel ou em filme de documentos microfilmados produzem efeitos legais tal como se fossem documentos originais, em juízo ou fora dele, desde que autenticados pela autoridade competente detentora do filme original.

Por sua vez, a digitalização, por não possuir regulamentação específica, pode ser feita por qualquer pessoa e ainda não possui a mesma força probante e validade jurídica, ressalvada hipótese de desmaterialização realizada por meio de Cartórios e pelo uso da certificação digital.

Nas duas hipóteses (microfilmagem e digitalização) o documento original encontra-se em meio físico, motivo pelo qual ambos os procedimentos são válidos para solucionar a problemática do espaço físico e para garantir a perenidade e manutenção destes documentos em longo prazo.

Como dito acima, há também a possibilidade de efetuar a desmaterialização de documentos em Cartórios (Tabeliães de Notas ou Oficiais de Registro Civil das Pessoas Naturais que detenham atribuição notarial), de modo que a cópia digitalizada do original em papel passará a ser autêntica e será assinada digitalmente com certificação digital nos padrões ICP-Brasil.

O documento eletrônico resultado desta desmaterialização pode ter sua validade atestada por meio de sistemas desenvolvidos por centrais de documentos dos Registradores e Notários, conforme Provimento da Corregedoria Geral do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo nº 22, de 15 de julho de 2013. Este Provimento também permite o inverso: que um documento eletrônico assinado com certificação digital seja materializado e autenticado em papel.

Neste cenário, registremos a grande diferença – do ponto de vista prático, econômico e ecológico – entre um documento assinado em meio físico e um documento originariamente eletrônico. Atualmente, um documento que nasce em meio eletrônico e que esteja devidamente assinado pelas partes com certificação

digital nos padrões ICP-Brasil possui presunção de veracidade, autenticidade e validade jurídica, conforme preconiza a Medida Provisória n. 2.200-2, de 24 de agosto de 2001. Nesse sentido dispõe o parágrafo 1º do artigo 10:

“Art. 10. Consideram-se documentos públicos ou particulares, para todos os fins legais, os documentos eletrônicos de que trata esta Medida Provisória.

§ 1º As declarações constantes dos documentos em forma eletrônica produzidos com a utilização de processo de certificação disponibilizado pela ICP-Brasil presumem-se verdadeiros em relação aos signatários, na forma do art. 131 da Lei no 3.071, de 1o de janeiro de 1916 - Código Civil.”

(o artigo 131 do antigo Código Civil corresponde ao artigo 219 do Novo Código Civil - lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. – grifo nosso)

Desta forma, seu original é aquele documento eletrônico, com validade jurídica e presunção de veracidade, sem que haja necessidade de conversão em papel ou de autenticação de firma, ressalvadas hipóteses em que a norma ou o órgão fiscalizador assim o exija. Já o documento em papel, para ser desmaterializado, necessita cumprir uma série de exigências e, por vezes, não viabiliza a eliminação do original.

Especificamente no âmbito do mercado de seguros, a Circular Susep nº 277, de 30 de novembro de 2004, autoriza expressamente que os documentos eletrônicos relativos às operações de capitalização sejam identificados com data e hora de envio e recebimento e que sejam assinados por meio de certificação digital nos padrões ICP-Brasil.

Se produzidos da forma regulamentada por esta Circular, fica dispensada a coleta e guarda dessa documentação em papel, o que traz resultados muito positivos para as empresas obrigadas a arquivá-los, que podem mantê-los apenas em meio eletrônico pelo mesmo prazo previsto na Circular Susep 74, de 25 de janeiro de 1999. Quanto às operações de seguros e previdência, a Resolução CNSP nº 294, de 6 de setembro de 2013, estabelece o mesmo critério e prazo de guarda dos documentos, apenas não é exigido o padrão ICP-Brasil para a assinatura digital, o que torna o normativo menos destacado qualitativamente.

A admissão do uso da certificação digital de forma ampla nos documentos relacionados ao mercado de seguros pode e deve ser trabalhada em prol da eficiência, economia e sustentabilidade. No mesmo sentido, o Congresso Nacional já atua em projetos de lei que visam estabelecer critérios para a digitalização de documentos e seus efeitos jurídicos. De toda sorte, é sempre de bom tom manter cópias digitalizadas e *backup* dos documentos (ainda que não haja regulamentação específica para o mercado segurador) organizados em um sistema de Gestão de Documentos Eletrônicos ou acervo eletrônico.

Os corretores de seguros devem sempre buscar soluções que tornem seus negócios dinâmicos e eficientes com responsabilidade e atenção às normas. A guarda eletrônica de documentos é uma maneira eficaz de gerir os negócios com economia, praticidade e tendo em mente, ainda, a obediência aos dogmas do desenvolvimento sustentável e da segurança jurídica.

Este artigo é uma continuação do texto “Guarda de documentos e a legislação”, publicado na edição do JCS 407 – Junho, pág. 30.



CHEGOU O NOVO SUPER DO PEDAÇO!

Super Poderoso, Super Novo:
o Super Simples!

O novo **Seguro de Vida PME Super Simples** é assim: nem bem chegou e já é campeão de popularidade. Além de super, ele é simples de cotar, de entender e mais fácil ainda de vender.

Converse com um executivo de contas Yasuda Marítima e conheça mais detalhes sobre esse super produto.

EMPRESA DO GRUPO



www.yasudamaritima.com.br



NOVO COTADOR TOKIO AUTO

Criado por você e para você.



CTA
Cotador Tokio Auto

A **Tokio Marine** ouviu você e criou o **CTA - Cotador Tokio Auto**. O novo sistema de cálculo dos seguros de Automóvel, Caminhão e Utilitário Carga. Ágil, inteligente e com *design* atraente, o **CTA** é a melhor maneira de cotar, verificar, oferecer e

contratar seguros. Seja no *notebook*, *tablet* ou até no celular. E como é muito mais moderno, torna a implantação de melhorias e novidades ainda mais simples, rápida e confiável. **CTA** é a novidade com o toque que faltava para surpreender você.

Uma novidade puxa a outra.
Está chegando também:

-  Superoferta
-  Novidades de vidros
-  e muito mais!

 **TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

[@tokiomarine_cor](#) | [TokioMarineSeguradora](#) | tokiomarine.com.br