

JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS



Transportes: Índice de atuação do corretor de seguros no segmento ainda é baixo

No Estado de São Paulo, apenas 150 profissionais atuam com o produto. Corretores que se especializarem podem conquistar grandes oportunidades.

Pág. 10

Certificação digital poderá ser comercializada por todos os sócios do Sincor-SP



A AC Sincor lançou durante o EncotrAR 2012 o programa Amigo Corretor para garantir a todos os corretores de seguros, sócios do Sincor-SP, a possibilidade de trabalhar com o serviço sem precisar se tornar uma Autoridade de Registro (AR).

Págs. 6 e 7



Comissões Técnicas alcançam a marca de 35 fóruns técnicos

O número foi registrado em agosto com a participação de, aproximadamente, 920 corretores de seguros. Trata-se de quatro treinamentos que abordam aspectos jurídicos do setor, o seguro de transportes e instruções para o corretor aproveitar oportunidades e trabalhar o seu negócio de maneira empresarial.

Págs. 8 e 9

O XV CONEC, ALÉM DE POSSUIR UMA PROGRAMAÇÃO REPLETA DE CONTEÚDO, TEM TAMBÉM ATRAÇÕES ESPECIAIS E MUITOS PRÊMIOS!



MEGA SHOW DE ENCERRAMENTO. VENHA COMEMORAR OS 30 ANOS DO KID ABELHA!

Vai ficar de fora do maior congresso de corretores de seguros do mundo? Faça já sua inscrição.

www.sincorsp.org.br

DESCONTO PROGRESSIVO, AGOSTO, VÁLIDO ATÉ 31/08/2012. VALORES APENAS DE INSCRIÇÃO. CONSULTE AS OPÇÕES DE HOTEL NA PÁGINA DE HOSPEDAGEM NO SITE. VALOR DA TABELA DE JULHO PRORROGADO ATÉ 31/08/2012 PARA CORRETOR SÓCIO.

MÊS	CORRETOR SÓCIO & CÔNJUGE	CORRETOR NÃO-SÓCIO & CÔNJUGE	OUTROS
AGOSTO	R\$ 450,00 (cada)	R\$ 1.000,00 (cada)	R\$ 1.500,00 (cada)
SETEMBRO	R\$ 550,00 (cada)	R\$ 1.100,00 (cada)	R\$ 1.600,00 (cada)

PAGAMENTO PARCELADO EM 3x APENAS PARA CORRETORES ASSOCIADOS DO SINCOR-SP.



Serão sorteados, entre os corretores de seguros congressistas, 15 automóveis Chevrolet Agile LTZ (completo) 2013. Serão grandes as chances de ganhar!



UM PRESENTE ESPECIAL PARA VOCÊ! Todo congressista receberá uma mochila de alta qualidade.



A arte de proteger!



Cuidado para não descobrir tarde demais o outro significado da palavra franquía

O corretor de seguros passa praticamente toda a sua vida profissional explicando aos seus clientes mais inexperientes o significado do termo franquía, que nada mais é do que a importância estabelecida na apólice que fica a cargo do segurado em caso de sinistro. Ocorre que o termo “franquía” tem também outro significado que o corretor de seguros precisa conhecer muito bem, já que ele pode ser atropelado pelos acontecimentos se permanecer ignorante com relação a este tema.

A franquía sobre a qual me refiro é também conhecida pela expressão em inglês “franchising”. Trata-se de uma modalidade comercial que se encontra em franca expansão no Brasil e no exterior desde a última década do século XX. Neste modelo, o dono de uma determinada marca, o franqueador, permite que empresários de várias localidades, os chamados franqueados, abram negócios com esta mesma marca, atuando de acordo com um contrato assinado entre ambas as partes.

O que tem de bom neste tipo de negócio? A franquía realmente funciona quando o franqueador passa aos seus franqueados vantagens como uma marca já conhecida do grande público e conhecimentos sobre o mercado e produtos. Além disso, os franqueados ainda podem se servir das ações de marketing e propaganda desenvolvidas pelo franqueador, obter economia de escala nas compras feitas em grande volume, maior acesso a créditos e outras vantagens. Existem muitos casos de sucesso. McDonald’s, Bob’s, Microlins e Hering são alguns exemplos entre centenas.

O que pode haver de ruim? A franquía pode não funcionar quando o franqueador comete erros como excesso de controle sobre os franqueados, falha na seleção dos franqueados (que precisam ser bons empresários), erros na transmissão de conhecimentos, falta de investimentos em marketing e outros fatores.

Mas a grande pergunta é: isto pode funcionar no mercado de corretagem de seguros? Pessoalmente, acho que o modelo de franquía pode funcionar, se for bem implementado. Eu imagino que pequenas e médias corretoras de seguros po-

dem compartilhar uma mesma marca que, por meio de ações de publicidade e marketing, passa a ser conhecida do grande público. Contudo, também considero que a adoção da franquía no setor de corretagem de seguros merece atenção especial, tendo em vista as peculiaridades do segmento. A atividade do corretor de seguros exige ética profissional, capacidade de compreensão das necessidades do cliente e, claro, o conhecimento profundo de produtos, serviços e técnicas de gerenciamento de riscos. Este tipo de “know-how” não se adquire da noite para o dia. Por isso, as franquías só poderão funcionar no nosso setor se os franqueados forem verdadeiros corretores de seguros e não apenas prepostos designados pelo franqueador – que é o que vem acontecendo em alguns casos que já se encontram no segmento.

Assim, temos de tomar cuidado com as franquías que estão se instalando no nosso setor. Todos sabem que a imagem dos corretores de seguros depende da ética e da capacidade profissional de cada um de nós. Basta apenas um mau passo de uma corretora de seguros para que a mídia faça alarde e toda a classe fique prejudicada. Por isso, não podemos admitir que uma pessoa sem o devido preparo assuma o papel de franqueado de uma corretora de seguros.

A próxima edição do Conec deverá se sobressair em razão da qualidade do conteúdo técnico das palestras. Por essa razão, a franquía também será abordada durante os debates e sugiro que todos examinem o assunto, tendo em vista as muitas vantagens que este modelo de negócio pode oferecer. Eu digo isso porque uma corretora de seguros franqueada, com uma marca consagrada junto ao grande público, um dia poderá se instalar bem ao lado de uma corretora pequena, com muitos anos de vida. Neste dia, acho que será tarde demais para esta pequena corretora descobrir o outro significado da palavra “franquía”.

Mário Sérgio de Almeida Santos

“ O ‘franchising’ começa a se expandir no nosso setor e precisamos prestar atenção neste processo”

sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	Cuidado para não descobrir tarde demais o outro significado da palavra franquia
4	SUMÁRIO / EXPEDIENTE	
5	CARTAS	Carta dos Leitores / Correspondências
6		CAPA Todos os associados do Sincor-SP poderão operar com certificação digital
8	FÓRUMS TÉCNICOS	Sincor-SP realiza 35 fóruns técnicos pelo Estado de São Paulo
10	ECONOMIA POR NICHOS	Ainda são poucos os corretores de seguros que atuam com Transportes
11	SEGURO DE VALET PECS 2012	Nova lei de valets não altera obrigação dos estabelecimentos em contratar o seguro Diretores regionais entregam prêmios a corretoras sorteadas no PECS 2012
12	SEGURO EM TODO O ESTADO	Araraquara bate recorde de público em evento que apresenta o mercado de seguros aos empresários
13	PLANOS DE SAÚDE	Corretores devem oferecer soluções aos clientes com planos de saúde suspensos pela ANS
14	SINCOR-SP VEM ATÉ VOCÊ	Sincor-SP Vem Até Você continua roteiro em mais sete regionais
15	BENEFÍCIOS COMISSÕES DO SINCOR-SP INFORMAÇÃO LEGAL	Conheça os serviços oferecidos Comissões do Sincor-SP vão elaborar 5 Dicas de Ouro para o corretor de seguros Companhia é condenada por mudança de plano de saúde
16	XV CONEC	Auditório João Leopoldo oferecerá opções diferenciadas para a corretagem de seguros
18	REGIÕES	Zona Leste oferece um celeiro de oportunidades ao corretor com expertise
20	REGIONAIS DO SINCOR-SP	Nova Alta Paulista realiza Encontro dos Corretores
21	POLÍTICA	Sincor-SP divulga corretores associados, candidatos às próximas eleições
22	CONHECIMENTO ESTANTE	Um corretor é para sempre. Será? Como fazer o cliente dizer: Sim, eu quero comprar
23	ESCALA ACIMA / ESCADA ABAIXO	Reclamações dos consumidores em relação a apólices de seguros caem 38,6% ao longo do primeiro semestre, aponta Susep. Governo quer viabilizar a Segurobrás, estatal que explorará operações de seguros.
24	JOGO RÁPIDO SINCOR-SP NA MÍDIA	Corretores em débito com imposto sindical terão comissões retidas pelas seguradoras Só 6% das vítimas pedem indenização do DPVAT
25	DADOS ECONÔMICOS AGENDA	Unisincor - Setembro 2012
26	OUTRA LEITURA	Charge: Zeca / Artigo: Nelma Penteadó

expediente

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

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico),

Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Pedro Barbato Filho

Alexandre Milanez Camillo, Cássia Maria Del Papa

Publicidade: (11) 3188-5007

e-mail: publicidade@sincorsp.org.br

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **Mário Sérgio de Almeida Santos**1º Vice-presidente: **Cássia Maria Del Papa**2º Vice-presidente: **Leilane Aparecida F. Strongren**1º Secretário: **Carlos Alberto Pelais**2º Secretário: **Carlos Rapozo**1º Tesoureiro: **Orlando Filipe de Gouveia**2º Tesoureiro: **Flavio Bevilaqua Bosisio**Suplentes da Diretoria Executiva: **Jorge Teixeira Barbosa, Celso Lopes,****Cláudia Regina S. Camargo, Artur Cicone Jr., Francisco Orlando****Chiomento, Juraci Alves**Efetivos do Conselho Fiscal: **Júlio César Pasquinelli,****Mauro Antonio Laranja, Júlio César Salles Murat**Suplentes do Conselho Fiscal: **Antonio Carlos F. de Oliveira,****Lacir Marcondes de Melo, Diniz Nunes Caetano**Delegados Fenacor: Efetivo: **Nelson Martins Fontana**Suplentes de Delegados Fenacor: **Manuel Dantas Matos, Umile Ritacco**

Diretores Regionais:

ABCDMR: **Arnaldo Odlevati Jr**ARAÇATUBA: **José Antonio Veschi**ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**ASSIS: **Wagner Luiz Martins**BARRETOS: **André Mendes Camillo**BAURU: **Fernando Antonio Kauffman Alvarez**CAMPINAS: **Carlos Aparecido Cunha**FRANCA: **Paulo Batista de Alcântara**GUARULHOS: **Luiz Carlos Ruivo**JUNDIAÍ: **Simone Cristina Favaro Martins**MARÍLIA: **Marco Antonio Mariano**MOGI DA CRUZES: **Wilton José Nogueira**NOVA ALTA PAULISTA: **Waldir Baessa**OSASCO: **Eduardo Minc**PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporalli**PRESIDENTE PRUDENTE: **Ricardo Ricci F. Santos**RIBEIRÃO PRETO: **Vicente Oliveira Tozzo**SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: **Antonio Roberto Mantovan**SANTOS: **Flávio Meleiro**SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**SÃO JOÃO DA BOA VISTA: **Silvia Helena Rinaldi Lara**SÃO JOSE DOS CAMPOS: **Luiz Roberto Pereira**SOROCABA: **Gilson Domingues Moraes Filho**TAUBATÉ: **Francisco Sérgio Casimiro**ZONA LESTE: **Marcos Abarca**ZONA NORTE: **Carlos Alberto B. de Lima**ZONA OESTE: **Eduardo Vidal Pileggi**ZONA SUL: **Francisco Vieira Nunes da Silva**Gerência-geral Sincor-SP: **Albano Ribeiro Neto**

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

SINCOR SP

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

Ouvidoria: **Milton D'Amelio**

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

cartas dos leitores

Tribuna livre para comentários sobre o setor e matérias publicadas

Sugestão de campanha sobre o "Seguro não é só preço"

Ao Sincor-SP

Recebi a edição de junho do JCS e tenho o prazer de dizer-lhes que concordo totalmente com a matéria "Seguro não é só preço". No entanto, não basta o meu apoio de somente ler. Aliás, estou certo de que muitos colegas irão apoiá-la da mesma forma. O meu apoio e também o de outros colegas de nada servirá de maneira prática, por isso, peço licença para sugerir uma campanha orientada por uma agência de propaganda, e como isto naturalmente terá um valor considerável, creio que seguradoras (não vinculadas a bancos) deveriam se interessar e dividir entre si os custos desta campanha, com a participação também do Sincor-SP e, quem sabe, de outros existentes no território nacional.

Isso é o que tenho a manifestar com esta minha sugestão, pois, segundo o meu entendimento, é a única coisa no sentido prático a ser

feita. Aceitem as minhas melhores saudações pelo trabalho que realizam em favor desta nossa classe.

Rubens de Oliveira Borio
Borio Corretagem de Seguros
São Paulo, 30 de julho de 2012

correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Pagamento de indenização do Seguro DPVAT

Ao Sincor-SP

Na pessoa de representante dos beneficiários, quero agradecer imensamente as considerações dispensadas desde o recebimento dos documentos junto ao Sincor-SP até o presente pagamento por esta conceituada seguradora, que divulga de maneira transparente o passo a passo da tramitação do processo. Diante disto, nossos agradecimentos a todos, pois é neste sentido que as pessoas do nosso Brasil se sentem ainda mais cidadãos. Grande alegria trouxe aos beneficiários o valor recebido, pois, diga-se, são pessoas humil-

des da roça que pediram para tecer esses elogios a todos, desde a presidência até cada funcionário.

Grato.
Dr. Eurico Batista Schorro
Advogado
São Paulo, 13 de julho de 2012

Resposta do Sincor-SP

Dr. Eurico, boa tarde!

Ficamos satisfeitos ao saber que o processo de DPVAT, cujos beneficiários representou, desenrolou-se com agilidade, presteza e transparência. É assim que tem que ser. Há muito que o Sincor-SP (Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de SP) vem desenvolvendo um trabalho social entre as suas 28 regionais, a fim de difundir a gratuidade desse seguro entre a população e, ao mesmo tempo, ajudá-la no trâmite para ter seu direito cumprido.

Seu email veio confirmar um trabalho contínuo e constante que o corretor de seguros revelou ter como agente do bem-estar social. Nós é que lhe agradecemos por nos deixar saber que estamos no caminho certo.

*Muito obrigada,
Cássia Maria Del Papa
1ª vice-presidente do Sincor-SP
São Paulo, 24 de julho de 2012*

CORRETOR, EXISTE UMA SOLUÇÃO SODEXO NA MEDIDA CERTA PARA A SUA EMPRESA. SEJA QUAL FOR O TAMANHO DELA.

Você, corretor de seguros, tem uma condição comercial diferenciada ao adquirir as soluções Alimentação Pass e Refeição Pass para os seus funcionários. E ainda conta com isenção de encargos sociais e redução de até 4% no Imposto de Renda devido*. Preencha o espaço que falta para a sua empresa garantir mais qualidade de vida, motivação e engajamento dos seus colaboradores.

*Para empresas sujeitas a apuração pelo Lucro Real.



Solicite Sodexo e complete o que falta para a sua empresa crescer ainda mais.

4004 4946 (Capitais e Regiões Metropolitanas)
0800 727 2233 (Demais Localidades) ou acesse
www.solicitesodexo.com.br



sodexo
Soluções para Qualidade de Vida

Todos os associados do Sincor-SP poderão operar com certificação digital

A AC Sincor fará o lançamento oficial do programa Amigo Corretor no XV Conec

A partir de outubro, todos os corretores de seguros sócios do Sincor-SP poderão oferecer aos seus clientes o serviço de certificação digital e receber comissionamento pela indicação.

cionamento do programa durante o encontro das ARs. “Nós acreditamos que esse projeto age de maneira preventiva para que a concorrência não cresça descontroladamente. O Sincor-SP

tem um compromisso com todos os corretores de seguros associados. Por esta razão, sempre foi muito difícil dizer a um sócio que ele não poderia ser uma AR nas ocasiões em que não atendia aos requisitos necessários. Por outro lado, a demanda de vendas ainda não é suficiente para a existência de diversos postos de atendimento próximos um do outro. Por isso, trabalhamos para que as ARs possam criar musculatura e

desenvolver um trabalho forte, permitindo que todos os corretores de seguros sejam capazes de operar no segmento. Tenho a certeza de que, por esse caminho, as demandas vão aumentar gradativamente e todos crescerão de maneira saudável”, disse.

desenvolver um trabalho forte, permitindo que todos os corretores de seguros sejam capazes de operar no segmento. Tenho a certeza de que, por esse caminho, as demandas vão aumentar gradativamente e todos crescerão de maneira saudável”, disse.

Como irá funcionar

O corretor de seguros receberá uma pasta com materiais de divulgação dos produtos da AC Sincor e será cadastrado em um sistema que irá catalogar uma página em HTML específica para cada colaborador. O cliente irá comprar na página do corretor cadastrado, cujo sistema computará as indicações com o status “emitido”. Dessa maneira, a AC Sincor poderá controlar a

quantidade de produtos comprados e estabelecer a comissão do corretor, que será proporcional ao



Mário Sérgio explica as vantagens que o Amigo Corretor trará para a categoria

valor do serviço adquirido.

A emissão do certificado será da escolha do cliente, que poderá obtê-lo em qualquer AR ou posto da rede AC Sincor. “Todos serão beneficiados com esse processo. O corretor ganhará uma nova fonte de receita, as ARs conquistarão novos negócios e, conseqüentemente, a marca AC Sincor ganhará notoriedade”, observou Mário Sérgio. O programa ainda terá um código de ética específico para o bom funcionamento do trabalho e contará com a força do Sincor-SP para promovê-lo em eventos institucionais.

Os controles e planilhas serão elaborados eletronicamente e disponibilizados aos corretores de seguros participantes. Após seis meses, os que obtiverem maior número de vendas serão premiados por ranking de classificação. O primeiro lugar ganhará uma viagem com acompanhante para Buenos Aires, o segundo lugar será premiado com um notebook e o terceiro lugar receberá um tablet.



Programa destinado aos corretores é anunciado durante o EncontrAR 2012

Através do programa Amigo Corretor, desenvolvido pela AC (Autoridade Certificadora) Sincor, o Sindicato passará a garantir aos associados a oportunidade de trabalhar com o serviço sem a necessidade de se tornar uma Autoridade de Registro (AR).

O anúncio do programa foi divulgado no EncontrAR 2012 (veja matéria ao lado). O evento foi promovido no dia 03 de agosto exclusivamente aos corretores de seguros sócios do Sincor-SP, credenciados como Autoridades de Registro. Segundo o presidente do Sindicato, Mário Sérgio de Almeida Santos, a estratégia foi criada devido a forte demanda de corretores que desejam operar com a certificação digital, mas que, por algum motivo, não conseguem responder a todas as exigências da AC Sincor.

Mário Sérgio fez questão de explicar o fun-

AC Sincor divulga novos produtos às ARs durante o EncontrAR 2012

Durante o Encontro das Autoridades de Registro (EncontrAR 2012), a AC Sincor apre-



Equipe AC Sincor apresenta benefícios que estarão disponíveis às ARs

sentou diversos produtos que serão disponibilizados para as ARs nos próximos meses. Entre estes, dois sistemas eletrônicos visam facilitar as transações diárias, com mecanismos de gestão e redução de materiais, serviços gratuitos de comunicação e marketing e um site para cada AR, atualizado pela própria AC Sincor. Parcerias também deverão ser firmadas com entidades representativas para garantir o interesse de diversos públicos aos produtos de certificação digital.

Segundo o coordenador da AC Sincor, Clóvis Kaminskas, os novos projetos tornaram-se necessários devido à crescente especialização do segmento, ao aumento da rede e ao volume atual das operações. “Recentemente aumentamos nossa estrutura, trouxemos novos colaboradores, parceiros e funcionários. Hoje, apresentamos estratégias que visam ao aperfeiçoamento da AC Sincor”, contou.

No evento também foram apresentadas duas palestras técnicas para disponibilizar conhecimento às Autoridades de Registro. Em uma delas, o diretor de infraestrutura de chaves públicas do Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (ITI), Maurício Augusto Coelho, abordou a estrutura e os trabalhos desenvolvidos pelo ITI

no segmento de certificação digital. Na outra apresentação, a advogada especialista em direito digital, Patrícia Peck, destacou aspectos práticos e jurídicos em relação às novas tecnologias e ao crescimento do mercado virtual. “Inovar não é uma escolha, por isso precisamos criar a cultura do certificado digital. Diversas empresas que foram líderes de mercado na produção de máquinas fotográficas e de datilografia simplesmente faliram por não se atentarem às mudanças tecnológicas. A sociedade atual está desmaterializando suas relações, colocando em desuso o papel e a burocracia. Por isto, as empresas precisam entender que o certificado digital faz parte da evolução e é essencial para a sobrevivência”, enfatizou Patrícia.



Patrícia Peck, a Comissão das ARs e o gestor da AC Sincor respondem questionamentos dos participantes

A AC Sincor ainda apresentou oficialmente sua nova estrutura operacional, divulgada no JCS de Maio/2012, informando dados de contato, organograma hierárquico e destacando os membros da equipe: Clóvis Kaminskas (coordenador), Edson Belo (gestor), Douglas Monteiro (Credenciamento), Raila Santos (AR Sincor), Alexandre Damiano (Comercial e Marketing), Bruno Caldas (Técnico), Luciana Oliveira (Administrativo), Fernanda Oliveira (Financeiro) e Carol Toledo (Operacional).

ARs: Confirmam os novos serviços disponibilizados:

GED: ferramenta de Gerenciamento Eletrônico de Documentos que beneficiará as ARs com a redução de guarda de papel e facilidade de indexação e busca de documentos.

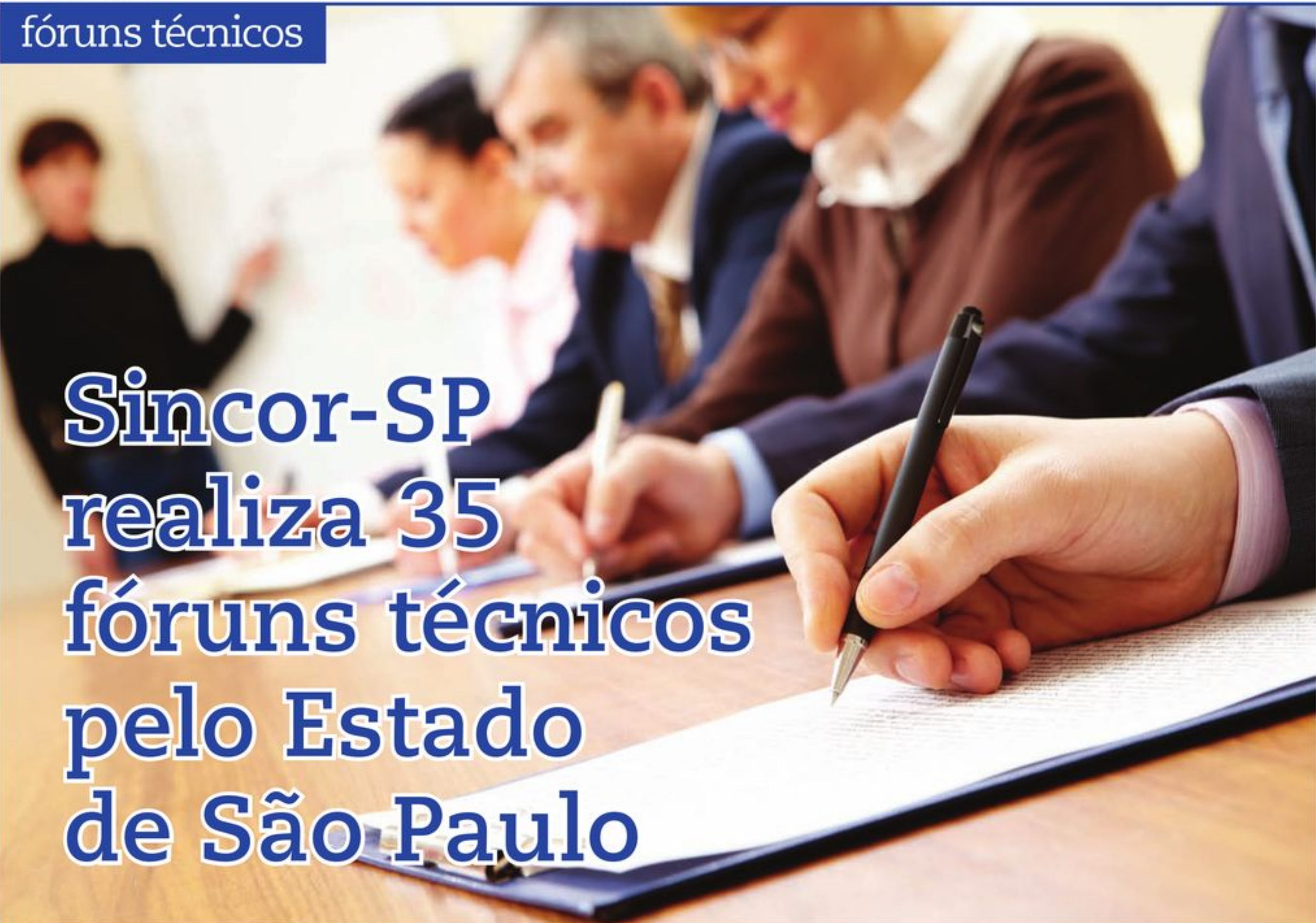
Programa de Gestão: as ARs poderão trabalhar e gerenciar informações sobre emissões, estoques e resultados financeiros através de um programa que auxiliará uma completa gestão.

Site: será oferecido gratuitamente a todas as ARs um site padronizado com toda a comodidade de operação e manutenção. O site da AC Sincor também será reformulado para garantir agilidade na atualização de conteúdo e facilitar a navegação.

Material de Comunicação e Marketing: serão disponibilizados às Autoridades de Registro materiais para fortalecimento da marca AC Sincor. As ARs com interesse de personalizar esses materiais contarão com a participação da AC Sincor nos custos.

Projetos e Novas Parcerias Corporativas: a AC Sincor irá intensificar seu trabalho para atrair novas parcerias e projetos à sua rede, com o objetivo de garantir boas alternativas para as ARs e favorecer o desenvolvimento do mercado de Certificação Digital.

Campanha Amigo Corretor: todos os corretores de seguros sindicalizados poderão participar da campanha “Amigo Corretor”, desenvolvida pela AC Sincor com a intenção de indicar clientes e gerar oportunidades de negócios.



Sincor-SP realiza 35 fóruns técnicos pelo Estado de São Paulo

A ideia do trabalho surgiu a partir do interesse de levar às regionais o ensino de temas através de especialistas das comissões técnicas que, em sua maioria, estão localizados na capital

No mês de agosto, o Sincor-SP alcançou a marca de 35 fóruns técnicos, com a participação de aproximadamente 920 corretores de seguros. Este projeto, que foi colocado em prática em fevereiro de 2011, vem ocorrendo em ritmo intenso, proporcionando uma média de um evento a cada 15 dias. O objetivo dessa iniciativa do Sindicato é aprimorar o conhecimento e disponibilizar materiais de estudo aos corretores de seguros das mais diversas regiões do Estado de São Paulo.

A ideia do trabalho surgiu a partir do interesse do Sincor-SP em levar às microrregiões a discussão e o ensino de temas através de especialistas das comissões técnicas que, em sua maioria, estão localizados na capital. “Para atingirmos

as metas do programa, fizemos um cuidadoso alinhamento com cada uma de nossas regionais”, comenta Mário Sérgio, presidente do Sincor-SP.

Atualmente, circulam por São Paulo quatro treinamentos dentro deste projeto: I Fórum Jurídico para o Corretor de Seguros, Fórum Técnico de Transportes, Fórum para o Corretor de Seguros Empresário e Fórum Oportunidades de Negócios. Dois deles já estão finalizando o ciclo de apresentação nas regionais do Sincor-SP e passam a estudar uma etapa mais avançada em seus respectivos conteúdos. Segundo Mário Sérgio, “nos fóruns conseguimos abrir o nível de discussão, abordando assuntos poucos debatidos ou lançando uma ideia para que ela seja analisada pelo grupo, obtendo pontos de vistas diferen-

tes, trabalhando sempre com projeção”, observa.

O Sincor-SP realiza também fóruns extraordinários que buscam o aprofundamento em assuntos específicos. Para o final de 2012, já estão sendo organizados fóruns sobre Microseguros e sobre Seguro Saúde, mas as datas ainda não foram definidas.

I Fórum Jurídico para o Corretor de Seguros

Foi o primeiro Fórum realizado pelo Sincor-SP, promovido em primeira mão no dia 24 de fevereiro de 2011, em Araraquara. O estudo, que é apresentado pelos membros das Comissões Técnicas Jurídica e Tributária, aborda a respon-

sabilidade civil profissional do corretor de seguros, o sistema de tributação vigente, a execução fiscal e o direito do trabalho. De acordo com as comissões, em breve será apresentada a segunda fase do Fórum Jurídico, com a disponibilização de conteúdo avançado da área. “O trabalho é excelente. Agradeço ao Sindicato e aos palestrantes que proporcionaram uma discussão muito proveitosa. Acredito que seria importante dedicar um dia para falar somente sobre Direito Tributário”, chegou a elogiar o corretor participante Yassuo Sakaguti.

Fórum Técnico de Transportes

Dado o sucesso do primeiro Fórum, em seguida começou-se a realizar a apresentação de uma nova área de conhecimento: o seguro de Transportes, produto costumeiramente evitado pelos corretores que o consideram demasiadamente técnico. O Fórum apresenta conteúdo para que os profissionais saibam como con-

quistar clientes e aumentar a rentabilidade de sua carteira. “Impressionante a qualidade de informações ministradas pelos instrutores do fórum. Veteranos com exímia destreza sob olhares analíticos e técnicos referentes ao ramo securitário em pauta. Precisamos de mais cursos e palestras envolvendo mais profissionais como esses”, pontuou o corretor Higor Lopes Navarro. Este Fórum também passa por reformulação e deve começar a segunda etapa do trabalho com estudos avançados da área de atuação.

Fórum para o Corretor de Seguros Empresário

Este trabalho deu início em maio deste ano e já está com agenda fechada nas regionais de Barretos, Jundiaí, ABCDMR e Zonas Sul e Leste. O conteúdo do Fórum estimula o debate de temas de interesse da classe, apurando gargalos e sugerindo mudanças de comportamento para o corretor se manter em linha com o modelo

econômico atual e trabalhar o seu negócio de maneira empresarial. “O Fórum não busca apresentar fórmulas prontas de sucesso, mas indica as tendências econômicas do mercado, responde a questionamentos do corretor e destaca os desafios que a nossa categoria tem pela frente”, diz Shirtes Pereira, coordenador da comissão Promeseg.

Fórum Oportunidades de Negócios

Realizado pela Comissão Técnica Oportunidades de Negócios, o Fórum apresenta novos ramos de seguros para aprimorar a carteira do corretor. Durante os encontros, o público toma conhecimento de produtos pouco explorados. O Fórum foi avaliado como “ótimo” por 57% dos participantes, que também comentaram ser importante estender o assunto para uma carga horária maior. As informações foram extraídas das fichas de avaliação de desempenho disponibilizadas pela Unisincor aos corretores.

MAPFRE RESIDENCIAL. SEU CLIENTE MERECE UM SEGURO RESIDENCIAL COM COBERTURAS MAIS FLEXÍVEIS.

O MAPFRE Residencial oferece coberturas flexíveis para cada necessidade. Com ele, seu cliente tem proteção total e uma rede de assistência especializada para atendê-lo em situações de emergência, como chaveiro, eletricista, reparos e locações de aparelhos de linha branca, reparos hidráulicos, desentupimentos, segurança e vigilância, conserto de telhados e muito mais.

E ainda conta com uma página personalizada na internet com todas as informações sobre o seguro, de forma rápida e prática, a um clique de distância. Acesse www.mapfre.com.br/residencial e saiba mais.

CORRETOR MAPFRE É MAIS SEGURO.

Seguro **MAPFRE** RESIDENCIAL Multiflex

GRUPO SEGURADOR BB E MAPFRE



“No Estado de São Paulo, apenas 150 corretores de seguros operam com o ramo de transportes. Destes, pelo menos 80% são corretoras de grande porte. Se pensarmos que o Estado conta com 27 mil corretores, o número de profissionais que comercializa este serviço ao cliente é absolutamente pequeno”, disse o coordenador da Comissão de Transportes do Sincor-SP, José Geraldo da Silva.

Geraldo destaca que o seguro de transportes apresenta um excelente campo para atuação do corretor de seguros. Mas, para isto, é necessário deixar o estigma de que se trata de um ramo muito técnico. “Cometemos o erro de focarmos apenas no seguro de automóveis, cuja concorrência é grande - com pelo menos 90% de profissionais comercializando - e esquecemos a necessidade de especialização em outros produtos. O seguro de transportes é um excelente investimento para o corretor”, destacou.

Com base nessa realidade, a Comissão de Transportes do Sincor-SP elaborou um estudo sobre o tema, ao mesmo tempo em que realiza o Fórum Técnico de Transportes pelas cidades do Estado de São Paulo, a fim de estimular uma maior participação do corretor de seguros no ramo. Além de José Geraldo, a equipe da Comissão é formada por Carlos Suppi Zanini, João José de Paiva, Anibal de Eugênio Filho e Aparecido Mendes Rocha.

Dados específicos

Em 2011, o ramo de transportes movimentou R\$ 2,4 bilhões, com uma variação de 22% em relação ao ano anterior. As 10 primeiras empresas faturaram 78% do total do setor.

Ainda são poucos os corretores de seguros que atuam com Transportes

Basicamente, o público-alvo para contratação está dividido em dois grupos: os embarcadores (ou proprietários da carga) e os transportadores. Os principais produtos são: o seguro de Transporte Nacional, que proporciona cobertura contra danos e perdas ocasionadas durante o transporte via terrestre, aéreo ou aquaviário; o seguro de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Carga, feito pela empresa de transporte cobrindo prejuízos pelos quais o próprio transportador seja responsável; o seguro de Transporte Internacional, que cobre as perdas e danos em cargas exportadas e importadas; e o seguro de Responsabilidade Civil do Desvio de Carga, também feito pela empresa de transporte, proporcionando a cobertura de prejuízos contra o desaparecimento de carga por roubo ou furto.

RANKING DAS SEGURADORAS 2011

	Grupos	Participação
1	Allianz	11,6%
2	BB-Mapfre	10,5%
3	ACE	9,0%
4	RSA	8,9%
5	Itaú	8,6%
6	Tóquio Marine	8,1%
7	Bradesco	6,1%
8	SulAmérica	5,2%
9	Porto Seguro	5,0%
10	Liberty	4,6%
11	Yasuda	4,4%
12	Nobre	4,1%
13	Chubb	2,9%
14	Zurich	2,8%
15	Mutual	1,5%
	Demais	6,8%
	Total	100%

Dicas importantes para o corretor de seguros

- **Estude o clausulado dos seguros ofertados aos clientes, principalmente nos que dizem respeito às obrigações do segurado, visto que pode haver tópicos com condições diferentes entre seguradoras.**
- **Conheça as principais condições do contrato de compra e venda das mercadorias, para identificar as responsabilidades das partes. Sugere-se o estudo dos Termos Internacionais de Comércio (Incoterms), cujas regras definem as responsabilidades entre o comprador e o vendedor.**
- **Ofereça sempre para a seguradora o maior número possível de informações para melhor análise do risco, sobretudo quanto à sinistralidade correta dos últimos anos.**
- **Obtenha sempre a assinatura do segurado no questionário QAR. Quando se tratar de pessoas jurídicas, certifique-se de que seja carimbado, deixando assim a responsabilidade objetiva das informações prestadas ao segurado.**

seguro de valet

Nova lei dos valets não altera obrigação dos estabelecimentos em contratar o seguro



Em julho, entrou em vigor a lei que obriga as empresas que oferecem serviços de valet na cidade de São Paulo a utilizar cupons de estacionamento, a serem fixados nos veículos que ficarão sob a responsabilidade delas. Segundo a prefeitura, as regras para a prestação do serviço permanecem as mesmas, de acordo com a Lei nº 13.763, de 19 de janeiro de 2004, e o Decreto nº 48.151, de fevereiro de 2007. Os novos cupons não estão vinculados ao serviço das seguradoras e a celebração do contrato de seguro para cobertura de prejuízos causados ao consumidor continua sendo do prestador de serviço.

De acordo com o diretor executivo do Sincor-SP, Flávio Bevilaqua Bosisio, todo valet é responsável pelo veículo recebido, de maneira solidária junto à empresa para a qual ele presta o serviço. “Por isso, a empresa deve contratar o seguro de Responsabilidade Civil para cobrir eventuais danos. Caso não tenha seguro e não pague o prejuízo que causou, a seguradora do cliente prejudicado poderá entrar com pedido de ressarcimento contra a empresa de valet e contra a empresa contratante”.

Bosisio aponta que a sinistralidade no valet é grande, principalmente relacionada a colisões, devido ao fluxo de veículos recebidos e a agilidade que precisam ter no recebimento e entrega dos automóveis. “Infelizmente existem pouquíssimas seguradoras e corretoras que operam no ramo de RC Garagista, como costumamos chamar. Isto em razão da alta sinistralidade, das poucas empresas que oferecem o produto e da escassez de corretores especializados”, completou.

Dados da prefeitura apontam que das 900 empresas que oferecem o serviço de valet, apenas 10% estão regularizadas. A lei que já vigorava estabelece que as prestadoras de serviço tenham local adequado e seguro que cubra incêndio, furto, roubo e colisão para estacionar os veículos. Agora, com os cupons, a empresa garantirá ao consumidor que está cadastrada e regular, com pagamento em dia do ISS à prefeitura. A multa para os estabelecimentos que não utilizarem esses cupons é de R\$ 639 por veículo.

pecs

Diretores regionais entregam prêmios a corretoras sorteadas no PECS 2012

Os diretores regionais do Sincor-SP realizaram a entrega de Tablets e iPhones sorteados às corretoras de seguros que participaram do PECS 2012. Confira os momentos de premiação nas fotos abaixo.

Capital e Grande São Paulo



Regional ABCDMR
19/07/2012

Diretor Arnaldo Odlevati Jr e a ADMCOR
Corretora de Seguros

Regional Zona Norte

Corretora sorteada: Corretores de Seguros Sulzbacher Guimarães. Até o momento de fechamento desta edição não foi realizada a entrega do prêmio.

Interior e Litoral



Regional Bauru
16/07/2012

Diretor Fernando Alvarez e a Simeão Gomes
Corretagem de Seguros



Regional Araraquara
07/08/2012

Diretor José Roberto Rodriguez e a Maria Helena Sanches Brito Corretora de Seguros

Regional com maior percentual de participação



Regional Barretos
04/07/2012

Presidente Mário Sérgio e a Leonel Corretora de Seguros

Araraquara bate recorde de público em evento que apresenta o mercado de seguros aos empresários



Foram mais de 800 empresários e autoridades presentes no Seguro Em Todo o Estado

A região de Araraquara recebeu mais de 800 participantes no Seguro Em Todo o Estado,



[Da esq./dir] Os presidentes dos sindicatos, Mário Sérgio e Mauro Batista, o prefeito Marcelo Barbieri e o diretor regional José Placco

evento promovido pelo Sincor-SP e pelo Sindseg-SP. A iniciativa tem o objetivo de difundir a cultura do seguro, expondo informações e curiosidades sobre o mercado aos empresários

locais. O evento aconteceu no dia 07 de agosto, no Centro Internacional de Convenção Dr. Nelson Barbieri e contou com o apoio da Prefeitura Municipal de Araraquara, do CIESP e da Associação Comercial e Industrial da cidade.

Araraquara registrou recorde de público em comparação com todas as demais regiões que receberam o programa. Estiveram presentes o prefeito do município, Marcelo Barbieri, o vice-prefeito, Valter Merlos e várias autoridades locais. Também compareceram importantes personalidades do mercado de seguros como o vice-presidente da Fenacor e presidente da Escola Nacional de Seguros, Robert Bittar, e o presidente da Fenseg, Jayme Garfinkel, que interagiram com a sociedade local, juntamente com os presidentes Mário Sérgio, do Sincor-SP, e Mauro César Batista, do Sindseg-SP.

O Seguro Em Todo o Estado apresenta palestras informativas sobre o funcionamento do mercado de seguros no Brasil e a singularidade do seguro obrigatório DPVAT. O programa ainda inclui apresentações especiais do renomado Prof. Luiz Marins, que aborda o tema “seguro como desenvolvimento econômico e social”.

Marins destacou o singular e positivo momento econômico do Brasil, apresentou expressivos dados numéricos da região de Araraquara e enfatizou a importância do seguro para atrair investimentos de empresas internacionais para o País. “O mundo mudou. Gostemos ou não, a grande verdade é que precisamos fazer seguros se quisermos ser competitivos e atrair investimentos de estrangeiros. O cliente exige segurança e empresas que ofereçam atendimento com excelência, entrega de serviços com agilidade e que atendam aos prazos. Nossa falta de cultura para o seguro gera incertezas para a atração dessas empresas”, concluiu Marins.

O Seguro Em Todo o Estado faz parte de um amplo programa denominado Cultura do Seguro, que também dissemina a importância do segmento para jovens e universitários.

Sincor-SP e Sindseg-SP assinam acordo de cooperação com o CIEE



Parceria foi firmada com dez palestras confirmadas nas universidades

No dia 31 de julho, o Sincor-SP e o Sindseg-SP formalizaram uma parceria com o Centro de Integração Empresa-Escola (CIEE) para realizar o programa Cultura do Seguro nas instituições de ensino do Estado de São Paulo. A reunião aconteceu no Espaço Sociocultural do CIEE, localizado no Itaim Bibi.

Na ocasião, foi assinado um acordo de cooperação que estabelece a intermediação do Centro de Integração para o agendamento das palestras sobre o mercado de seguros, que serão apresentadas por representantes dos sindicatos.

Já foram confirmadas dez palestras em universidades para discutir as oportunidades de carreira que se abrem no setor e a importância de contar com a proteção do seguro em momentos de risco. Nos planos futuros dos parceiros já se discute a promoção conjunta de cursos para capacitação de profissionais na área.

Corretores devem oferecer soluções aos clientes com planos de saúde suspensos pela ANS



O corretor de seguros que comercializa os produtos das operadoras de saúde que tiveram seus planos suspensos recentemente pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) deve aproveitar a oportunidade para oferecer soluções aos seus clientes, principalmente aos que possuem planos empresariais. A indicação é da Comissão de Saúde do Sincor-SP.

Segundo o coordenador da comissão, Luiz Ioels, o cliente que possui o plano empresarial necessitará de uma alternativa quando admitir um novo funcionário. Por isso, o corretor de seguros precisa ficar atento a esse respeito. “Com este evento, o corretor deve aproveitar a oportunidade para adquirir ganhos para a sua carteira. O cliente deseja ter a solução do seu problema, com produtos que ofereçam boa relação entre custo e benefício. O preço não é o principal fator, especialmente quando diz respeito à saúde. Por esta razão, a Comissão de Saúde sempre alerta para o acompanhamento junto ao cliente, sendo esta atitude uma obrigação do corretor”, pontuou.

Os profissionais também deverão procurar novas alternativas de parcerias para adquirirem opções que poderão ser propostas ao consumidor até que a ANS faça uma nova avaliação dessas operadoras, o que deve acontecer em setembro. Ioels acrescenta que o corretor é responsável pelo que vende. “Assim, quando procurar novas empresas, ele deve averiguar os produtos, as redes credenciadas e o ‘modus operandi’. Além disso, convém indagar os colegas corretores que operam com essas empresas como é feito o pagamento das comissões, para que não tenha transtornos futuros”, conclui.

A medida da ANS foi tomada em julho, quando suspendeu 37 operadoras de comercializar 268 planos de saúde como punição pela falta de cumprimento nos prazos de atendimento para consultas, exames e cirurgias, estabelecidos em dezembro do ano passado na Resolução Normativa nº 259.

TORNE-SE UM PROFISSIONAL DO MUNDO

Certificação Internacional sem sair do País!



A Escola Nacional de Seguros é representante, no Brasil, do The Institutes, e oferece aos profissionais brasileiros a oportunidade de obter certificação reconhecida internacionalmente, sem a necessidade de sair do País.

MAIS INFORMAÇÕES: ead@esns.org.br
21 3380-1027 / 1028

0800 025 3322 | funenseg.org.br



ESCOLA SUPERIOR
NACIONAL DE SEGUROS

FUNENSEG

Sincor-SP Vem Até Você continua roteiro em mais sete regionais

SINCOR-SP
VEM ATÉ VOCÊ



Entre os dias 19 de julho e 16 de agosto, a diretoria executiva do Sincor-SP visitou as regionais de Franca, Piracicaba, São Carlos, Araraquara, Ribeirão Preto, São João da Boa Vista e Campinas. Esse trabalho faz parte do programa "Sincor-SP Vem Até Você", que visa o alinhamento das ideias dos corretores de seguros de todas as regionais do Sindicato. Confira abaixo os dados econômicos de cada região, referentes a 2010, e as fotos do evento:



Regional Franca
19/07/2012

Corretores na região: 167
Segurados: 33.691
Frequência Inc./ Roubo: 136



Regional São Carlos
27/07/2012

Corretores na região: 229
Segurados: 62.848
Frequência Inc./ Roubo: 379



Regional Ribeirão Preto
08/08/2012

Corretores na região: 844
Segurados: 151.399
Frequência Inc./ Roubo: 937



Regional Campinas
16/08/2012

Corretores na região: 1.806
Segurados: 422.901
Frequência Inc./ Roubo: 5.796



Regional Piracicaba
26/07/2012

Corretores na região: 882
Segurados: 174.831
Frequência Inc./ Roubo: 1.945



Regional Araraquara
07/08/2012

Corretores na região: 211
Segurados: 47.484
Frequência Inc./ Roubo: 176



Regional S. J. da Boa Vista
16/08/2012

Corretores na região: 161
Segurados: 34.041
Frequência Inc./ Roubo: 144

benefícios

Confira abaixo alguns serviços oferecidos

Os associados do Sincor-SP contam com preços especiais em serviços jurídicos. Através da parceria fechada pelo Sindicato com o escritório de Advocacia e Assessoria Jurídica Dr. Henrique Kubala, os corretores de seguros contam com benefícios nas áreas de aposentadoria, auxílio doença, acidente e reclusão, pensão por morte, PAB, LOAS, recursos administrativos e judiciais, salário maternidade, entre outros.

Confira abaixo os valores dos honorários

Concessão de Aposentadoria por Idade

Concessão de Aposentadoria por Tempo

Concessão de Aposentadoria Especial

Auxílio Doença

Auxílio Acidente

Auxílio Reclusão

Pensão por Morte

PAB - Pagamento Alternativo de Benefício

LOAS - Amparo assistencial ao idoso e ao deficiente

Recursos Administrativos

Outros

Dados para contato:

Escritório de Advocacia e Assessoria Jurídica Dr. Henrique Kubala

Rua José Bonifácio nº. 278 - 5º andar - conjuntos 508/511 - Centro - SP.

Fone: (11) 3104-6866

E-mail: hkubala@uol.com.br

comissões do sincor-sp



Comissões do Sincor-SP vão elaborar 5 Dicas de Ouro para o corretor de seguros

Os coordenadores de comissão do Sincor-SP se reuniram com a diretoria executiva do Sindicato no dia 25 de julho para apresentar o andamento de suas atividades. Ficou definido que, até o final de setembro, as comissões deverão elaborar 5 dicas de ouro para beneficiar o corretor de seguros no andamento de suas atividades.

O trabalho deverá ser discutido entre todos os membros das comissões e, deste conteúdo, o Sindicato irá elaborar um material utilizando as sugestões. O objetivo é disponibilizar informações bem direcionadas, seguindo o modelo técnico do Guia para os Corretores de Seguros e todo o preparo pedagógico para a realização das apostilas dos Fóruns Técnicos.

Na reunião, os coordenadores receberam, em primeira mão, o PECS 2012 no modelo Sinco (Sistema de Informação Consolidada), material impresso padronizado, que contém informações sobre o mercado de seguros apuradas pelo Sincor-SP. Os dados produzidos no sistema Sinco são oferecidos aos profissionais e empresas do setor de seguros.

Para mais informações ligue para (11) 3188-5017 ou mande um e-mail para beneficios@sincorsp.org.br

informação legal

Companhia é condenada por mudança de plano de saúde

O Tribunal Regional do Trabalho (TRT) do Rio de Janeiro condenou uma empresa a indenizar um ex-funcionário que não foi avisado pessoalmente da troca do plano de saúde. Os desembargadores reformaram sentença e determinaram o pagamento de danos materiais e morais em um total de R\$ 2,17 mil.

O processo foi ajuizado por um pintor que trabalhou para a B. Pintura Industrial, que presta serviços de manutenção de pintura em refinarias de petróleo. Ele alega no processo que seu filho foi internado em abril de 2008 e que foi obrigado a pagar despesas hospitalares. O hospital informou que ele não era mais beneficiário do plano de saúde fornecido pela empresa.

A B. cancelou seu contrato com a Unimed Costa do Sol em março de 2008, firmando outro, no mesmo dia, com a Unimed Caçapava. Os trabalhadores, porém, não foram avisados pessoalmente sobre a troca. A companhia apenas afixou um informe no quadro de avisos, alertando sobre a necessidade da troca de carteirinhas.

Para o relator do caso no TRF, juiz convocado Ivan da Costa Alemão Ferreira, a empresa deveria ter notificado pessoalmente os trabalhadores. (Fonte: Valor Econômico | Legislação e Tributos – 13/08/2012 – Texto de Bárbara Mengardo).

Esta coluna é elaborada com base nas dúvidas e solicitações de corretores de seguros associados ao Sincor-SP. Mande seus questionamentos para o e-mail juridico@sincorsp.org.br

Você sabia que todos os corretores de seguros poderão vender e-CPF e e-CPNJ?

Amigo Corretor

AGUARDE!

Em breve mais informações.

Auditório João Leopoldo oferecerá opções diferenciadas para a corretagem de seguros

O JCS vem fazendo desde junho uma série de reportagens a respeito das palestras que serão apresentadas em cada um dos auditórios do XV Congresso dos Corretores de Seguros (Conec), que vai acontecer nos dias 12 e 13 de outubro. Dando sequência a este trabalho, esta reportagem está focando o auditório João Leopoldo, que será evidenciado pela cor laranja e oferecerá capacidade para 799 pessoas. No local, serão apresentados temas com conteúdo técnico voltado especificamente ao corretor, cujos assun-

tos ainda são pouco debatidos no mercado.

As palestras serão apresentadas por importantes profissionais do setor que irão discutir modelos diferenciados de gestão, as vantagens de se utilizar ferramentas e técnicas para conquistar negócios mais rentáveis, experiências de sucesso de empresas que investiram em produtos pouco explorados, entre outros. Também serão trabalhados alguns assuntos que possam prejudicar o setor e o bom funcionamento da categoria. “Buscamos um conteúdo técnico que ultrapassa

as fronteiras do atual debate sobre produtos de seguros. Os temas pautados são diferenciados, vão provocar reflexão e, com certeza, irão ajudar os corretores a definir suas estratégias para os próximos anos”, diz o presidente Mário Sérgio.

Vale lembrar que os três auditórios do Conec foram intitulados considerando os nomes das pessoas que antecederam Mário Sérgio na presidência do Sincor-SP. Esta decisão foi tomada antes da notícia do falecimento de Leoncio de Arruda e João Leopoldo.

12/10/2012 – Sexta-feira

Palestra: Novos modelos de gestão para empresas corretoras de seguros

Horário: 09 às 10h30

Abordagem dos principais modelos de gestão – Franchising, incorporação de corretoras (compra), associação de corretoras com produção equivalente.

Haverá espaço para defesa e críticas das opções apresentadas para conclusões da plateia.

Palestra: Você sabe analisar (e potencializar) a sua carteira?

Horário: 11h às 12h30

Apresentação das principais vantagens de utilizar ferramentas e técnicas para evidenciar negócios mais rentáveis, os que devem ser desprezados e aqueles que precisam ser foco da corretora.

Palestra: Quanto o mercado perde? Riscos Declináveis e inspeções de risco

Horário: 14h às 15h30

Apresentação do conceito de riscos declináveis. Os principais ramos, atividades e negócios que as empresas seguradoras fazem rejeições constantes. Como riscos pouco aceitos podem ser atrativos. A palestra também destacará soluções para gerenciá-los, visando diminuir potenciais de sinistralidade.

Palestra: Preço justo: Poucos ganham e todos perdem

Horário: 16h às 17h30

Onde e como os preços diferenciados prejudicam o mercado: quebra da credibilidade e capilaridade. O que pode ser feito para melhorar a situação. Discutir

se os sistemas de multicálculo com acesso para todos os corretores de seguros resolveriam o problema.

13/10/2012 – Sábado

Palestra: Venda de seguros pela internet: ameaças ou oportunidades

Horário: 09 às 10h30

Até que ponto as vendas online de seguros crescerão e serão consideráveis. Trata-se de um cenário inevitável? O que aconteceu em outros países? Tem vantagens para os corretores de seguros? Como alcançá-las?

Palestra: Vencer sem depender do seguro de automóveis – Experiências com carteiras diferenciadas

Horário: 11 às 12h30

Experiências de sucesso de corretores que basearam seus negócios em ramos de seguros menos explorados. De que forma conseguiram fugir do padrão usual e obter sucesso? Veja dicas e cuidados necessários.

Papo Sério: Situações que atrapalham os corretores de seguros no dia a dia

Horário: 16h às 17h30

Exposição de situações generalizadas que prejudicam as atividades dos corretores de seguros no dia a dia.

Constatações e propostas de soluções.

Grade sujeita a alteração

Sobre o presidente João Leopoldo - Gestão: De 1998 a 2004



João Leopoldo Bracco de Lima iniciou sua participação no Sincor-SP em 1962, integrando a diretoria de Roberto da Silva Porto. Foi, ao lado de Antonio D'Amelio, um dos 21 fundadores do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo, em 1972. Quando assumiu a presidência do Sincor-SP, decidiu dobrar o número de associados, que na época registrava cerca de 3 mil integrantes. Aproveitando as condições deixadas pelo ex-presidente Leoncio de Arruda, apostou em campanhas de marketing e divulgação, conseguindo chegar a um número perto de 10 mil associados. Uma de suas bandeiras como presidente foi a redução dos impostos. Tentou incluir os corretores no sistema Simples, sem sucesso, apesar do grande esforço. Trabalhou também pela isenção do corretor do recolhimento do COFINS.

Sincor-SP divulga programação completa do XV Conec



A arte de proteger!

O XV Congresso dos Corretores de Seguros (Conec) trará diversas atrações para o corretor de seguros se especializar, fazer contatos profissionais, se atualizar com os assuntos que estão em pauta no mercado e descontraír ao lado de parceiros de negócios. O evento, que será realizado no Palácio das Convenções do Anhembi, em São Paulo, contará com amplo espaço para permitir a apresentação de palestras em três auditórios distintos.

O Conec ainda vai expor novidades das empresas seguradoras e destacará o Espaço Mulher,

com atrações voltadas às acompanhantes dos corretores. A Sala de Imprensa Peter Purn oferece uma completa infraestrutura para os jornalistas que farão a cobertura dos acontecimentos e o auditório extraordinário Francisco Montana será reservado para o público tirar dúvidas e discutir temas espe-

cíficos. Ainda vai sortear 15 automóveis Chevrolet Agile LTZ 2013, totalmente equipado.

No dia 11, o evento terá início às 19hs e contará com uma atração musical de abertura. Também estará em evidência a Exposeg, a feira de negócios mais importante do setor, com a exposição das maiores seguradoras do Brasil. Neste local, os corretores poderão ter acesso direto às empresas e tomar conhecimento de novos produtos para agregar à sua carteira.

Nos dias 12 e 13, os auditórios Leoncio de

Arruda, João Leopoldo e Octávio Milliet oferecerão palestras simultâneas, com conteúdos técnicos e motivacionais, através de temas de impacto para reflexão. Haverá palestras sobre tecnologia, gestão de pessoas e liderança e abordagem de assuntos muito importantes sobre a categoria, mas que ainda foram pouco debatidos no mercado.

No encerramento, todos os participantes se reunirão às 18hs no auditório Leoncio de Arruda para acompanhar a palestra de João Carlos Martins, denominada "A Arte de se Superar". Martins, que é um exemplo de superação e amor à música, já se apresentava como pianista no Carnegie Hall, em New York, aos 20 anos de idade. Anos depois ele foi obrigado a abandonar a carreira por ter perdido os movimentos das mãos. Contudo, ele retornou aos palcos ao iniciar uma nova profissão, de maestro. Recentemente, passou por uma cirurgia no cérebro para recuperar os movimentos dos braços. No dia 28 de abril, durante o concerto da Orquestra Bachiana Filarmônica, pôde encostar os dedos no teclado do piano novamente. O show de encerramento do Conec será realizado no Espaço das Américas, com a banda Kid Abelha.

Entidades do mercado estimulam as empresas expositoras do Conec a participarem do Passaporte do Bem



No dia 02 de agosto, o Sincor-SP se reuniu pela segunda vez com as entidades do mercado de seguros para tratar dos assuntos que foram colocados em pauta recentemente no setor. Na ocasião, as autoridades decidiram ajudar com a divulgação do Passaporte do Bem, ação social que busca arrecadar recursos financeiros para doação a instituições carentes. Segundo o presidente Mário Sérgio, a atitude das entidades só confirma sua legitimidade como "porta-vozes das necessidades e aflições dos corretores de seguros, que já oferecem um importante papel social ao estar ligado diretamente à população nos momentos em que mais precisam de ajuda", disse. O Passaporte do Bem faz parte da identidade "Corretor de Seguros – Agente do Bem Estar Social", que vem desenvolvendo relevantes ações sociais desde 2006. O trabalho teve início no 12º Conec, quando foram doadas mais de cinco mil cestas básicas a entidades carentes. Para o

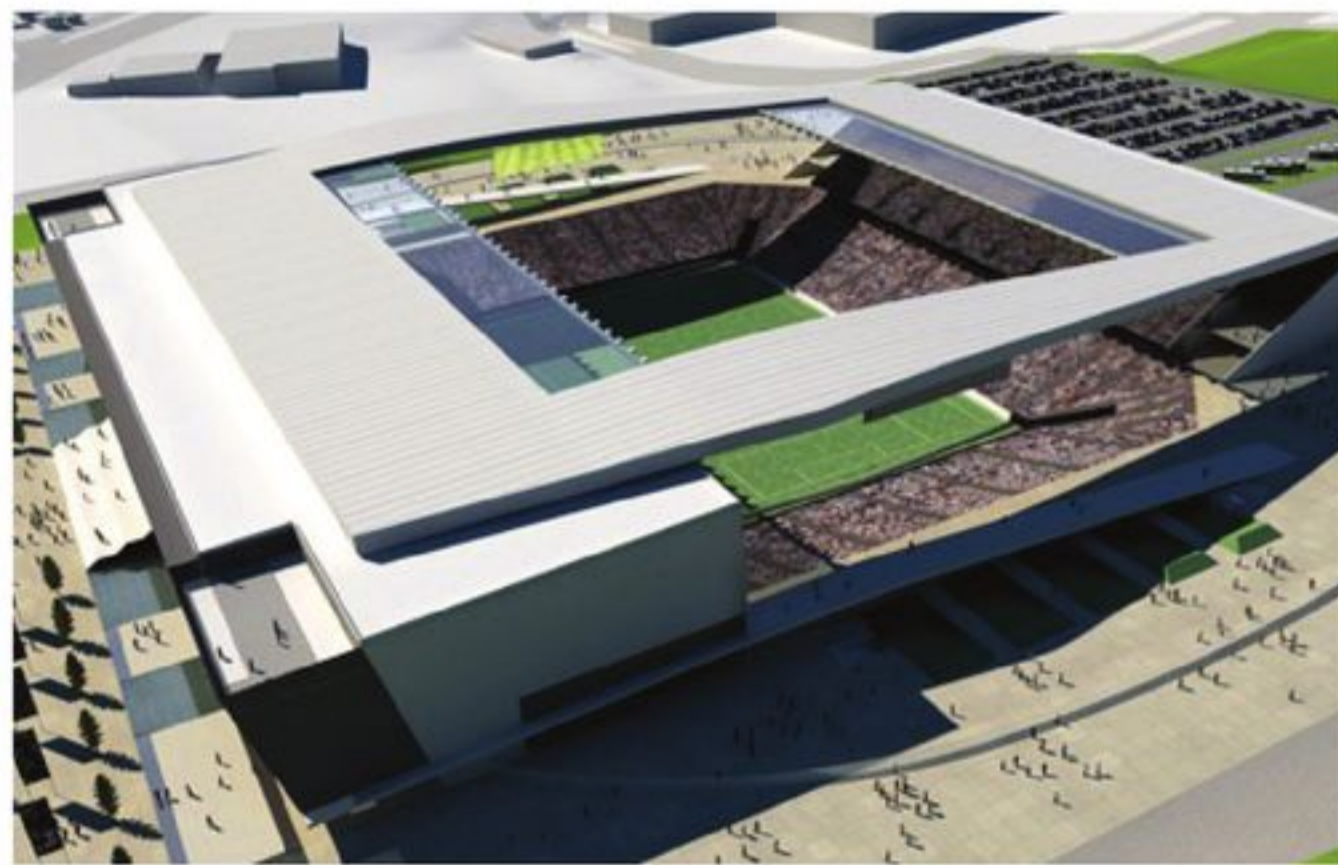
Conec deste ano, as entidades ficaram responsáveis de escolher as instituições que serão beneficiadas com os valores arrecadados durante o Congresso. O passaporte fica disponível nos estandes cujas expositoras realizaram o pagamento da cota de participação, no valor de R\$ 5 mil, garantindo um maior fluxo de visitantes ao seu espaço. As pessoas que desejam participar do programa precisam carimbar seus passaportes em todos os estandes relacionados, depositá-lo na urna localizada no estande do Agente do Bem Estar Social e torcer para ser um ganhador.

Zona Leste oferece um celeiro de oportunidades ao corretor com expertise

Copa do Mundo de 2014 gera investimentos na região



Zona Leste receberá investimentos de R\$ 470 milhões do governo e da prefeitura de São Paulo



Copa do Mundo de 2014 pode gerar "onda" de empreendimentos atrativos para os corretores de seguros

A Zona Leste de São Paulo será o grande palco de abertura da Copa do Mundo de 2014. Por esta razão, investimentos da ordem de R\$ 470 milhões já foram divulgados pelo governo federal e prefeitura de São Paulo. Isto está proporcionando oportunidades importantes para diversos setores do mercado, incluindo o de seguros. Segundo o diretor regional do Sincor-SP, Marcos Abarca, os investimentos estão ocorrendo não apenas por conta da construção de um novo estádio de futebol, mas também em razão das obras necessárias para viabilizar o evento de alcance global. Entre outras iniciativas, já foram anunciadas intervenções na estrutura de transportes e na rede de hotelaria, além de novos espaços para eventos, desenvolvimento de novas tecnologias, etc. "O corretor de seguros com expertise obterá ganhos em função da economia local e isso fará a diferença", acredita.

A partir do século XIX, a Zona Leste começou a se industrializar com a substituição gradativa das antigas propriedades rurais pela indústria pesada e construção civil. Com a chegada de imigrantes, principalmente do nordeste do País, a população se multiplicou descontroladamente e a região ficou desprovida de infraestrutura. São exatamente as áreas mais pobres da Zona Leste as que estão mais diretamente envolvidas com a realização da Copa do Mundo de futebol: as subprefeituras da Penha, Ermelino Matarazzo, Itaquera e São Mateus. Para promover o

desenvolvimento local, a prefeitura prevê obras de melhorias na Radial Leste e na Linha 3 do metrô, a implantação do Polo Institucional do Itaquera e a adequação do sistema viário ao redor do Polo. Também estão previstos a criação de unidades educacionais como Fatec, Etec e SENAI, o Parque Tecnológico de São Paulo, um Terminal Rodoviário Interestadual e outros empreendimentos.

Abarca acredita que a Copa de 2014 deverá provocar na economia local uma espécie de efeito "doppler" - fenômeno que ocorre quando se joga uma pedra na água e as ondas se propagam harmonicamente do centro da perturbação para a periferia. O diretor lembra que este efeito já se verificou nas ocasiões em que o metrô chegou à região e na construção do Shopping Metrô Tatuapé. "Talvez nenhum corretor da Zona Leste tenha feito seguro diretamente para o metrô ou para o Shopping. Entretanto, eles foram beneficiados pela 'onda' de crescimento econômico gerada a partir destes empreendimentos. São inúmeras as novas empresas abertas onde só existiam casas: restaurantes, bares, farmácias, empresas de serviços de variados segmentos e tantas outras", explicou. Segundo Abarca, os setores que irão suprir necessidades secundárias poderão beneficiar tanto os pequenos quanto os grandes corretores. "Precisamos estar atentos e, principalmente, prontos. Não só por conta da Copa de 2014, mas com o que vai acontecer

a partir daí. Quem dormir no sofá perde o jogo", sentenciou.

O mercado de seguros local

A Zona Leste conta com 4,3 mil corretores de seguros, sendo 1,4 mil pessoas físicas e 2,9 mil pessoas jurídicas. De acordo com Abarca, um dos principais problemas no mercado de seguros local é a quantidade de pequenos escritórios de corretores, com profissionais mais sensíveis aos problemas de administração, consumindo boa parte de sua rotina diária com burocracias internas e não tendo acesso às tecnologias mais modernas por falta de recursos financeiros. "A imensa maioria confunde a vida pessoal com a empresarial, possui dificuldade em lidar com os impostos e dedicam pouquíssimo tempo para planejamento e reciclagem profissional", disse. Como solução, Abarca sugere iniciativas como formação de sociedades compostas por corretores de seguros que buscam melhorias para seus negócios. "Eu mesmo sou sócio de uma delas desde 2007 e tenho sido feliz com essa escolha. Também defendo o uso de ferramentas para otimização do tempo, como sistemas de multicálculo, pois dessa forma conseguimos trabalhar na racionalização de processos, que nos garante excelência operacional. E entendo que devemos discutir com

o governo a desoneração tributária de nossa atividade e a questão da criminalidade antes que algumas carreiras se tornem irrecuperáveis”.

A regional

A regional Zona Leste foi instalada em 2004, juntamente com as outras três regiões da capital. Sua principal conquista foi entrar definitivamente para o “mapa” do mercado, tendo visibilidade e credibilidade pelo setor. Possui instalações bem definidas, com sala de reuniões e auditório para palestras e cursos. A regional está localizada na Rua Betari, 143, no bairro da Penha. O contato pode ser feito presencialmente ou através dos telefones (11) 2094-4147 e 2094-3519 ou pelo e-mail zonaleste@sincorsp.org.br.

Perfil do diretor

O diretor regional Marcos Abarca é casado com Rosana, que também é uma profissional corretora de seguros. Ambos têm uma filha, de 23 anos, que é advogada e está a caminho de seguir a mesma carreira

dos pais. Abarca é formado em publicidade e propaganda, com especialização em marketing, pela Universidade Anhembi Morumbi. É corretor de seguros desde 1995 e iniciou sua carreira na seguradora do Banco Comind. “A vontade de ser um corretor de seguros surgiu naturalmente, porque senti que me fazia bem cuidar da segurança e do futuro das pessoas”, comenta. Ele entende que a atividade do corretor deve ser baseada nas necessidades de seus segurados. Para isto, busca ter conhecimento profundo do cliente, entendendo seus anseios e preocupações, os perigos que rondam seus negócios, bem como a rotina familiar, para, assim, estar preparado para levar soluções que supram as necessidades detectadas. “Esta é uma obrigação do corretor e não um diferencial.”

O diretor se associou ao Sincor-SP em 2001, quando entendeu que era preciso estar engajado e que uma categoria profissional só possui força se os seus órgãos representativos forem fortes. “Tenho profundo respeito pelos profissionais da Zona Leste e tenho feito todo o possível para sermos ouvidos e vistos pelos seguradores e companheiros da profissão. Nossa região cedeu profissionais de muito valor ao Sincor-SP, como Nilson Moraes e David Trevisan Júnior (Comissão Promeseg), Evaldir Barboza de Paula, Amândio Martins e Roseli Grassetti Pezzuol (Comissão Político Parlamentar), Laudicéa Cardoso de Paiva (Social), Gilberto Januário (Vida, Previdência e Capitalização) e tantos outros que lá estiveram e deixaram sua marca”, concluiu.



Diretor Marcos Abarca, a fachada da regional Zona Leste e as funcionárias Cristina Lima e Érica Lelis Aguiar

Acompanhante até a delegacia: não deixa o cabelo em pé em caso de roubo ou furto do carro.

Atendimento exclusivo: ficar horas no telefone? Só se for com o namorado.

Troca ilimitada de pneus: nada de sujar as mãos.

Franquia zero no primeiro acidente: se é para esvaziar o bolso, melhor que seja com a família.

Reboque ilimitado: acabou essa de gastar o sapato empurrando o carro.

Motorista Amigo: ele leva você e seu carro para casa em segurança depois do happy hour.

O SulAmérica Auto Mulher é um seguro que dá valor a cada detalhe. Igualzinho às mulheres.

Um produto diferenciado é bem mais fácil de vender. É por isso que o SulAmérica Auto Mulher não pode faltar na carteira de nenhum corretor. São vários benefícios pensados exclusivamente para o público feminino. Não deixe de oferecer o Seguro SulAmérica Auto Mulher e garanta a tranquilidade e a proteção das suas clientes. Acesse sulamerica.com.br/automulher e saiba mais sobre este produto.

SulAmérica Auto Mulher. Se aborrecer pra quê?

SulAmérica

associada ao **ING**

Este anúncio contém informações resumidas. Os seguros SulAmérica obedecem às condições gerais que devem ser lidas previamente à sua contratação. Para mais informações, consulte seu corretor de seguros. Conheça as condições de uso e abrangência de cada serviço, cobertura ou benefício em www.sulamerica.com.br. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Cód. SUSEP RG/VD: 15404.001772/2004-14. Sul América Companhia de Seguros. CNPJ: 33.041.062/0001-09.

Nova Alta Paulista realiza Encontro dos Corretores



A regional Nova Alta Paulista realizou o Encontro dos Corretores de Seguros (Encor) no dia 31 de julho no Angatu Hotel. Na ocasião, o diretor regional Waldir Baessa anunciou a entrega simbólica de mais uma padaria do programa Agente do Bem-Estar Social ao Centro Espírita Allan Kardec, de Bastos, e informou o andamento dos preparativos para o XV Conec.

S. J. do Rio Preto é homenageada pela doação de alimentos



A regional São José do Rio Preto, dirigida por Antonio Roberto Mantovan, foi homenageada no dia 21 de junho pelo prefeito Valdomiro Lopes e pela primeira dama Eliana Lopes. Ambos destacaram a importância da doação das oito toneladas de alimento, levantadas na 2ª Caminhada Pela Vida – Um Passo Para a Solidariedade. Os mantimentos foram entregues ao Fundo de Solidariedade de Rio Preto.

Araçatuba é entrevistada pelo programa de TV Cidade Aberta



O diretor regional de Araçatuba, José Antonio Veschi, concedeu entrevista no dia 05 de julho ao programa de televisão “Cidade Aberta”, apresentado pela jornalista Alessandra Nogueira. O tema colocado em pauta foi o Seguro DPVAT que, segundo informações do programa, possui baixa procura na região de Araçatuba. No dia 12 de julho, Veschi também foi entrevistado pela TV Tem.

Bauru alerta em jornal sobre perigos às margens de rio



O Jornal da Cidade, de Bauru, noticiou no dia 09 de agosto o ofício que o Sincor-SP protocolou junto à prefeitura da cidade solicitando a instalação de defensas metálicas às margens do Rio Bauru para evitar acidentes no local. Segundo argumentou o diretor regional Antonio Alvarez, esse é o trecho que tem maior volume de veículos e com menor recuo de asfalto em relação ao rio.

Franca é fonte de matéria sobre o Seguro DPVAT



No dia 22 de julho, o jornal GCN.net, de Franca, publicou a notícia “Apenas 22% dos acidentados pedem indenização do DPVAT”. O veículo entrevistou o diretor regional do Sincor-SP, Paulo Batista de Alcântara, que informou que o Sincor-SP vem trabalhando com a Polícia Militar para divulgar o seguro.

Bauru oferece curso de valorização empresarial de imagem



O curso “A marca você S/A” foi promovido na regional Bauru, dirigida por Fernando Alvarez, nos dias 27 e 28 de julho. As aulas foram ministradas pelo professor Elias Spinetti Lifante, que enfatizou a importância dos profissionais fortalecerem sua marca através da criação e do gerenciamento, para tornarem-se um referencial, com técnicas e ferramentas de administração e potencialização de imagem para ampliação do seu valor pessoal no mercado.

Campinas promove o “Marca Você S/A” com dois professores



Nos dias 16 a 19 de julho, a regional Campinas, cujo diretor é Carlos Alberto Cunha, também apresentou o curso “Marca você S/A”, mas desta vez contou com a apresentação em conjunto dos docentes Maria Márcia de Oliveira e Elias Spinetti Lifante, ambos com mais de 10 anos de experiência na execução de programas de treinamento e desenvolvimento pessoal.

Guarulhos prepara funcionários de corretoras de seguros



Com o intuito de fornecer conhecimentos básicos necessários para o desenvolvimento das atividades de uma corretora nas áreas técnica e administrativa, a regional Guarulhos promoveu o curso “Preparatório para funcionários de uma corretora de seguros” nos dias 16 a 19 de julho. O conteúdo foi dado pela professora da Unisincor, Angélica Martins Valverde.

Piracicaba capacita corretores para negociação com clientes



A regional Piracicaba, comandada por Carlos Alberto Caporalli, realizou nos dias 29 e 30 o curso “Estratégias para Comercialização de Seguros”, apresentado por Elias Spinetti Lifante, para capacitar os corretores com estratégias de comercialização, abrangendo conceitos modernos de planejamento de vendas, comunicação, influência de comportamentos e técnicas personalizadas de negociação.

Sincor-SP divulga corretores associados, candidatos às próximas eleições

Com o objetivo de valorizar todos os corretores de seguros sócios que estão se candidatando a cargos públicos nas eleições deste ano, o Sincor-SP reservou um espaço no JCS para a apresentação desses profissionais. Confira abaixo o perfil dos candidatos que enviaram à redação do jornal suas propostas de campanha.

Município de Bauru



Primo Alexandre Mangialardo
Cargo: Vereador - 15500
Partido: PMDB
Propostas de campanha: projetos que otimizam o trabalho do executivo em favor da população, fiscalização e leis para atração de investimentos e geração de empregos.
Currículo: Corretor de seguros, corretor de imóveis e empresário, formado em Direito.

Município de Ribeirão Preto



Rita Gomes
Cargo: Vereadora - 43001
Partido: Partido Verde
Propostas de campanha: renovação política, sustentabilidade e promoção de trabalhos sociais.
Currículo: Corretora de seguros, formada em Letras.

Município de Mogi das Cruzes



Fábio Ferreira Mattos (Binho)
Cargo: Vereador - 15615
Partido: PMDB
Propostas de campanha: fiscalização dos setores de educação, assistência social, transportes e urbanismo, implantação de escolas de informática, criação de Conselhos Comunitários de Segurança e locais de lazer.
Currículo: Corretor de seguros, formado em Administração de Empresas.

Município de São Caetano do Sul



Elísio Peixoto
Cargo: Vereador 11033
Partido: Partido Progressista
Propostas de campanha: valorização da participação popular no governo, criação da Tribuna Livre na Câmara Municipal, segurança pública comunitária, desenvolvimento sustentável e defesa dos comerciantes, lojistas, industriais, prestadores de serviços, profissionais liberais e autônomos.
Currículo: Corretor de seguros, empresário, presidente da Associação dos Amigos de São Caetano do Sul, formado em Direito e pós-graduado em Direito Público.

Município de Nova Alta Paulista



Adão Viscardi
Cargo: Vice-prefeito - 11
Partido: PMDB
Propostas de campanha: melhorar a qualidade de vida da população por meio de ações nas áreas de saúde, educação, cultura e geração de empregos, com incentivo à iniciativa privada. Através do projeto Renovação para Pacaembu pretende erradicar o nepotismo eleitoral.
Currículo: Corretor de seguros.

Município de S.J. do Rio Preto



Roberto Mantovan
Cargo: Vereador 50250
Partido: PSOL
Propostas de campanha: fiscalizar gastos em obras com planejamento, ética, honestidade e respeito aos cidadãos. Lutar pela saúde preventiva (vacinas gratuitas, exames regulares, acompanhamentos médicos de alto custo com agilidade, entre outros), desenvolver programas para educação, saúde, cidadania, esportes e sustentabilidade.
Currículo: Corretor de seguros e diretor regional do Sincor-SP.

Município de Presidente Prudente



Mario Cruz
Cargo: Vereador - 14140
Partido: PTB
Propostas de campanha: defesa pela saúde pública e a educação de qualidade, criação de creches para favorecer a mulher que trabalha e apoio às empresas prestadoras de serviços com foco em uma taxa de ISS mais justa.
Currículo: Corretor de seguros, formado em Direito.

Se você é corretor de seguros, sócio do Sincor-SP e candidato a algum cargo político para as eleições deste ano, envie seu nome, o cargo, o partido, as propostas de campanha e um minicurrículo para jcs@sincorsp.org.br, que divulgaremos na próxima edição do jornal. Participe! Esse espaço foi reservado para você!

Um corretor é para sempre. Será?



Sérgio Almeida

Conferencista do XV Conec, consultor de diversas empresas e escritor, com mais de 1,5 milhão de livros vendidos.

Sim! Um corretor é para sempre. Um cliente quer e sonha com um corretor para sempre. Mas, isto não é obra do acaso. Ganhar e manter um cliente para sempre é uma conquista! Como conseguir isto? Leia o clássico Pequeno Príncipe de Saint-Exupéry. Está lá a estratégia a seguir: Cativar o cliente!

“Que quer dizer cativar?”

-(...) significa criar laços...

- Criar laços?

- Exatamente, disse a raposa. Tu não és para mim senão um garoto [corretor de seguro] inteiramente igual a cem mil outros garotos [corretores]. E eu não tenho necessidade de ti [ou seja, tenho a possibilidade de ser atendido por muitos corretores, à minha escolha]. E tu também não tens necessidade de mim [já não é o caso, uma vez que, sem clientes, um corretor não sobrevive]. Não passo aos teus olhos de uma raposa igual a cem mil outras raposas [corretores]. Mas, se tu me cativas, nós teremos necessidade um do outro. Serás para mim único no mundo. E eu serei para ti única no mundo.” Saint-Exupéry (O Pequeno Príncipe).

Quis o destino – ou foi deliberado? – que Saint-Exupéry colocasse na vida do principzinho, como

mestre, uma raposa. Logo, a raposa, animal dito como esperto, que, no equivalente aos humanos, gosta de “levar vantagem” em tudo, gosta de ganhar, ganhar; ainda que em prejuízo/sacrifício do outro. Está aqui a grande mudança do mercado. Encontramos uma pista na bíblia:

“Que cada um procure não o próprio interesse, mas o interesse dos outros”. (Filipenses 2:4)

O Corretor que não entender isto está fadado ao fracasso hoje! Não basta sair por aí vendendo apólices de qualquer maneira. É preciso conquistar o cliente para sempre, não apenas seu dinheiro, sua mente, mas, sobretudo, seu coração. Para isto, o novo corretor, o corretor do futuro – que já começou – precisa desenvolver aspectos/comportamentos essenciais:

1) Empatia:

É bom para o cliente? Qual a melhor alternativa para o cliente? Feche e – só feche – um negócio se for muito bom para seu cliente. Perca a venda, jamais um cliente.

2) Conhecer o Cliente:

Busque entender profundamente o cliente, o negócio dele, seus anseios, suas reais necessidades.

3) Não seja “interesseiro”:

... Imediatista. Veja, de fato, os reais interesses de seu cliente e não meça esforços, no sentido dele sentir que você não está ali para arrancar seu dinheiro de qualquer maneira, mas, para ajudá-lo, de fato, a gerenciar uma vida segura. Passe credibilidade, veracidade.

4) Gentil:

Seja uma pessoa polida, gentil, envolvente, en-

cantadora. Não imponha seu ritmo, muito pelo contrário, sintonize com o ritmo do cliente.

5) Esteja sempre disponível:

Tem corretor que é muito eficaz na hora da venda. E depois? No dia seguinte? Some! Disponibilize-se e, toda vez que necessário, atenda o cliente como se fosse a venda de sua vida.

6) Presença:

Faça-se presente na vida do seu cliente. Antes, durante e, principalmente, no pós-venda. No pós-venda, no relacionamento, aqui está o grande diferencial hoje. Mantenha contato, seja o orientador, um educador, um verdadeiro consultor para assuntos de gestão de vida tranquila. Posicione-se o tempo todo como um agradável agregador de valor do cliente. Ligue! Celebre o aniversário do cliente. Faça alguns mimos... e muito mais.

Senhor corretor. Estas questões são indispensáveis para o futuro promissor de sua carreira. É isto que a raposa quer dizer com o “se tu me cativas.... serás para mim único no mundo”.

Gente, não é difícil criar diferencial. Mas, antes é preciso uma profunda mudança de consciência, e, finalmente, mudança de comportamento, ação, atitude.

E depois? É só correr para o abraço e comemorar, comemorar muito os excelentes resultados de vendas e superação de metas, afinal, ainda que intuitivamente, sabemos que Cliente encantado é o melhor vendedor do mundo. E então, ação! Quer multiplicar suas vendas? Multiplique clientes encantados. Está esperando o quê?

Boa prática! Go!

estante



COMO FAZER O CLIENTE DIZER: SIM, EU QUERO COMPRAR!

Todas as pessoas adoram comprar, entretanto, não gostam que o produto seja vendido a elas. Para Daniel Godri, esse é o grande segredo para se vender mais: fazer com que o produto seja comprado pelo consumidor pelo interesse dele, invertendo o processo de vendas.

Neste DVD, intitulado “Como fazer o cliente dizer: SIM, eu quero comprar!”, mostra-se que comprar não é apenas um ato isolado; a atitude envolve muito mais do que uma troca, entender cada cliente e suas necessidades é uma arte. Tendo isto em mente, Godri e Godri Jr. ensinam como encantar e surpreender o cliente, tornando-se um mestre em vendas, durante rápidos 27 minutos.

Godri conta que um dos maiores vendedores que conheceu foi Vicente Farias que, apesar de não ter grandes estudos, foi um dos primeiros vendedores de geladeiras do País, oferecendo o produto pelos

interiores, locais onde poucos tinham ouvido falar da oferta. Ele carregava em uma caminhonete os eletrodomésticos e disponibilizava-os para os clientes testarem. Com a utilidade visível, a maioria não devolvia a geladeira. E esta é a grande sacada do vendedor: visualizar o público em potencial e disponibilizar o produto de maneira atrativa para que o consumidor deseje fechar o negócio.

Daniel Godri é presidente do Instituto Brasileiro de Marketing e Vendas, escritor e apresentador do programa Desenvolvendo Talentos, pela TV Canção Nova. Daniel Godri Jr. é escritor, especialista em atendimento ao cliente e excelência em serviços, administrador de empresas, com MBA em Gestão de Negócios.

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

escada acima /escada abaixo

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

Reclamações dos consumidores em relação a apólices de seguros caem 38,6% ao longo do primeiro semestre, aponta Susep.

Governo quer viabilizar a Segurobrás, estatal que explorará operações de seguros.

Porto Seguro, HDI e Unimed Seguros destacam corretor em publicidades na revista Veja.

Planos de saúde são suspensos por não cumprirem regras da ANS.

Mercado de seguros apresenta alta de 22,1% nos primeiros cinco meses de 2012, em comparação a 2011.

Governo noticia regras pouco claras referentes à obrigatoriedade de rastreadores em veículos a partir de 2013.

Corretores de seguros de todo o Brasil se inscrevem mais uma vez para o Conec.

Profissionais que ainda não aderiram ao código de ética da nossa categoria. É importante que o corretor mostre à sociedade credibilidade em suas atuações.

CASO DESIGN COMUNICAÇÃO

www.pergunteaoseucorretor.com.br



Seguro de carro que dá desconto em estacionamento. Essa e outras economias, seu cliente confere com você, Corretor.

Cliente que tem Porto Seguro Auto tem 30%* desconto na rede de estacionamentos Estapar. Além disso, tem carro extra por 15 dias**, guincho sem limite de quilometragem, mão de obra para consertos de eletrodomésticos de linha branca, assistência para o computador e muito mais, sem custo adicional. São benefícios que facilitam a vida e que, no final das contas, geram muita economia. Para saber mais, consulte seu gerente comercial.

Consulte a disponibilidade deste benefício na sua região. Em algumas cidades possuímos parceria com outras redes de estacionamento: Santos (SP) - Auto Park; Salvador (BA) - Solpark. *Desconto de 10% para estacionamento em shoppings e mensalistas. **Benefício válido nos sinistros de perda parcial. Sinistros com indenização integral dão direito a 10 dias de carro extra. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100.233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



Corretores em débito com imposto sindical terão comissões retidas pelas seguradoras

A Susep publicou no dia 09 de agosto a Circular 447/2012 destacando que as empresas que atuam no mercado de seguros deverão exigir dos corretores a comprovação do recolhimento do imposto sindical. Os profissionais que não estiverem em dia com a norma terão suas comissões retidas. Para consulta aos débitos, o Sincor-SP disponibiliza os telefones (11) 3188-5028 / (11) 3188-5027 ou e-mails cobranca@sincorsp.org.br e cobranca2@sincorsp.org.br.



Unisincor promove mais de 90 treinamentos aos corretores

A Universidade Corporativa Sincor (Unisincor) realizou 56 cursos, 26 palestras e 11 fóruns técnicos no primeiro semestre de 2012. O trabalho, que visa atualizar e reciclar o corretor de seguros, contou com a participação de 3.150 alunos, considerando sede e regionais do Sindicato no Estado de São Paulo.



AC Sincor firma parceria com a AC OAB de Natal

A AC Sincor, através da AR Minc, firmou parceria com a AC OAB de Natal para a emissão de certificados digitais aos advogados do Rio Grande do Norte. O acordo faz parte de uma estratégia idealizada pela AR Minc para angariar negócios em outros estados e ao mesmo tempo proporcionar às Autoridades Certificadoras OAB maior capilaridade para emissão de certificados digitais.



Candidato a vereador, Stangarlini, visita o Sincor-SP

O candidato a vereador José Carlos Stangarlini visitou o Sincor-SP no dia 02 de agosto. Na ocasião ele conheceu os departamentos do Sindicato e conversou com a diretoria executiva. Stangarlini é candidato a vereador na cidade de São Paulo, pelo PSD, com o número 55155.



Professor da Escola Nacional de Seguros é candidato a prefeito de S. J. do Rio Preto

O professor de Direito do Seguro na Escola Nacional de Seguros, Marcelo Henrique, se candidata ao cargo de prefeito do município de São José do Rio Preto, pelo PSOL. O docente é diretor do escritório de especialização em Direito do Seguro Marcelo Henrique Sociedade de Advogados e pretende lutar pela liberdade no governo para defender o povo, disponibilizar todas as contas públicas pela internet para transparência e valorizar as reivindicações dos cidadãos para tomada de decisões.



01/07/2012

Só 6% das vítimas pedem indenização do DPVAT

folhadaregiao.com

O jornal Folha da Região publicou reportagem sobre as indenizações do DPVAT pagas na região de Araçatuba. De acordo com José Antonio Veschi, diretor regional do Sincor-SP, a procura pelas indenizações ou reembolsos só não é maior porque falta conhecimento por parte das vítimas.

Guia para corretores de seguros



O lançamento do "Guia para os Corretores de Seguros", publicação inédita lançada pelo Sincor-SP, mereceu destaque na Revista Seguro Total. Entrevistado a respeito, o presidente Mario Sérgio explicou que a obra trata de uma consulta permanente para a categoria.

23/07/2012

Vítimas de acidentes de trânsito esquecem de acionar o seguro DPVAT



S. CARLOS E ARARAQUARA

Portal G1 mostrou os benefícios do Seguro DPVAT, tendo como fonte o diretor regional Antônio Carlos João, que destacou a agilidade para pagamento do benefício ao cidadão.

26/07/2012

Sincor-SP lança 2ª edição do Perfil das Empresas Corretoras de Seguros



A 2ª edição do Perfil das Empresas Corretoras de Seguros (PECS), publicação bianual do Sincor-SP, mereceu destaque do Monitor Mercantil, Blog Seguros-SE, CQCS, Seguros Inf.br e portal Fenacor.

29/07/2012

Preço de carros zero-quilômetro caiu, mas seguro está mais caro



O caderno Veículos, da Folha de S. Paulo, publicou reportagem sobre a elevação no preço do seguro de automóveis. Para falar sobre o assunto, o jornal entrevistou o presidente Mário Sérgio. A reportagem foi reproduzida pelo site BOL, jornal Agora SP e CQCS.

dados econômicos

agenda

Indicadores Estatísticos

	JUL 11	AGO 11	SET 11	OUT 11	NOV 11	DEZ 11	ANO 11	JAN 12
IGP-M	-0.12%	0.44%	0.65%	0.53%	0.50%	-0.12%	5.10%	0.25%
TR mensal	0.1229%	0.2076%	0.1003%	0.0620%	0.0645%	0.0937%	1.21%	0.0864%
Poupança Mensal	0.6235%	0.7086%	0.6008%	0.5623%	0.5648%	0.5942%	7.45%	0.5868%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.5563	1.5872	1.8544	1.6885	1.8109	1.8758	12.86%	1.7391
Receita Brasil Seguros (1)	4.997	5.409	5.231	5.265	5.082	5.596	61.306	5.758
Receita SP Seguros (1)	2.555	2.587	2.470	2.536	2.418	2.818	29.769	3.120
Receita Brasil Auto (2)	2.064	2.232	2.071	1.951	1.949	2.290	24.646	2.326
Receita SP Auto (2)	0.833	0.887	0.841	0.804	0.852	1.034	10.087	1.100
Auto Veículos Produção (3)	307.2	325.3	261.2	265.6	274.5	262.0	3.452.3	211.8
Auto Veículos Licenciados (4)	306.2	327.6	311.6	280.6	321.6	348.4	3.633.2	268.3
INCC - FGV (5)	0.45%	0.13%	0.14%	0.23%	0.72%	0.11%	7.48%	0.89%

	FEV 12	MAR 12	ABR 12	MAI 12	JUN 12	JUL 12	ANO 12
IGP-M	-0.06%	0.43%	0.85%	1.02%	0.66%	1.34%	4.57%
TR mensal	0.0000%	0.1068%	0.0227%	0.0468%	0.0000%	0.0144%	0.28%
Poupança Mensal	0.5000%	0.6073%	0.5228%	0.5470%	0.5000%	0.5145%	3.84%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.7092	1.8221	1.8918	2.0223	2.0213		7.76%
Receita Brasil Seguros (1)	4.880	5.749	5.319	5.729			27.435
Receita SP Seguros (1)	2.438	2.687	2.550	2.663			13.458
Receita Brasil Auto (2)	1.974	2.353	2.141	2.366			11.16
Receita SP Auto (2)	0.819	0.951	0.828	0.919			4.617
Auto Veículos Produção (3)	217.8	308.5	260.8	280.8	273.6		1.553.3
Auto Veículos Licenciados (4)	249.5	300.6	257.9	287.5	353.2		1.717.0
INCC - FGV (5)	0.30%	0.51%	0.75%	1.88%	0.73%		5.16%

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

INSS | Contribuições Previdenciárias

1. SEGURADO EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)
até 1.174,86	8
de 1.174,87 até 1.958,10	9
de 1.958,11 até 3.916,20	11

2. SEGURADO EMPREGADO DOMÉSTICO (TABELA PARA ORIENTAÇÃO DO EMPREGADOR DOMÉSTICO)

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%):	Empregado	Empregador	Total
até 1.174,86		8	12	20
de 1.174,87 até 1.958,10		9	12	21
de 1.958,11 até 3.916,20		11	12	23

3. SEGURADO CONTRIBUINTE INDIVIDUAL E FACULTATIVO

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

4. SALÁRIO FAMÍLIA

Remuneração (R\$)	Valor (R\$)
Até 608,80	31,22
De 608,81 até 915,05	22,00
Acima de 915,05	Ñ tem direito

5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

Período	Valor (R\$)
Janeiro/12 Lei 12.382/11	
e Decreto 7.655/11	622,00
Vigente até Dezembro de 2011	545,00

IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

Base de cálculo (R\$)	Alíquota (%)	Parcelas a deduzir (R\$)
até 1.637,11	-	-
de 1.637,11 até 2.453,50	7,5	122,78
de 2.453,51 até 3.271,38	15	306,80
de 3.271,39 até 4.087,65	22,5	552,15
acima de 4.087,65	27,5	756,53

Deduções Admitidas: a) Por dependente, o valor de R\$164,56 por mês; b) Parcela isenta de rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão, até o valor de R\$ 1.637,11 por mês, a partir do mês que o contribuinte completou 65 anos de idade; c) As importâncias pagas em dinheiro, a título de alimentos ou pensões, em cumprimento do acordo ou decisão judicial, inclusive a prestação de alimentos provisionais; d) As contribuições para a Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos municípios; e) As contribuições às entidades de previdência privada domiciliadas no País, cujo ônus tenha sido do contribuinte, destinadas a custear benefícios, complementares assemelhados aos da Previdência Social, no caso de trabalhador com vínculo empregatício, de administradores, aposentados e pensionistas.



SETEMBRO 2012

DIA 10 a 13 / 19h às 22h - Técnico de Automóvel, RCF-V, APP e DPVAT - Local: Sede - Angélica Valverde

DIA 10 a 13 / 19h às 22h - Vendas Consultivas - Local: Mogi das Cruzes - Elias Lifante

DIA 13 / 14h às 17h30 - Fórum para Corretor de Seguros Empresário - Números & Responsabilidades - Local: Leste - Comissão Perfil do Corretor Moderno

DIA 10 a 13 / 14h às 18h - Fórum Jurídico para o Corretor de Seguros - Local: Franca - Comissão Jurídica

DIA 17 a 20 / 19h às 22h - Atualização e Reciclagem Gramatical - Local: Sede - Suely Marassi de Aguiar

DIA 17 a 20 / 19h às 22h - Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V - Local: ABCDMR - Angélica Valverde

DIA 18 / 14h às 17h - Fórum Técnico de Transportes - Local: Piracicaba - Comissão de Transportes

DIA 20 / 14h às 18h - Fórum Jurídico para Corretores de Seguros - Local: Sorocaba - Comissão Jurídica

DIA 21 - 18h às 22h / DIA 22 - 9h às 18h - Estratégias para Comercialização de Seguros - Local: S. J. da Boa Vista - Elias Lifante

DIA 24 a 26 - 19h30 às 22h - Excel Básico para Corretores de Seguros - Local: Campinas - Ari Eggerling

DIA 24 a 27 - 19h às 22h - Seguro de Responsabilidade Civil Geral - Local: Sede - Nivaldo dos Santos

DIA 24 a 27 - 19h às 22h - Trabalho em Equipe: os Bastidores do Sucesso - Local: Norte - Emilia Guan

DIA 24 a 27 - 19h às 22h - Técnico de Automóvel, RCF-V, APP e DPVAT - Local: Guarulhos - Angélica Valverde

DIA 26 - 14h às 17h - Fórum de Responsabilidade Civil - Local: Sede - Comissão Responsabilidade Civil

DIA 27 - 18h às 22h / DIA 28 - 9h às 18h - Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V - Local: Taubaté - Angélica Valverde



outra leitura

artigo

Não precisa...



Nelma Penteado

Escritora e palestrante de sucesso. Tem como marca registrada a ousadia e o pioneirismo nas áreas comportamental e de relacionamentos. Congressista do XV Conec.

Um grande erro que as pessoas cometem é citar a frase: Não precisa!

Quando caímos na armadilha de falar “não precisa”, relações profissionais acabam não sendo sucesso, relações familiares, pessoais e até afetivas, acabam dando errado.

Todo mundo sabe que precisa, sim, de empenho, de garra, de atitudes positivas e criativas em todas as áreas de nossos relacionamentos mais importantes: profissional, pessoal, afetivo e até sensual, mas muitas vezes se cai na zona de conforto do “não precisa”.

Isto acontece muito em relacionamentos longos, mas nem os que estão começando escapam desta armadilha. Num relacionamento profissional, mui-

tas vezes o corretor diz para si mesmo: não preciso atender aquele cliente de uma forma diferenciada, pois ele já adquire seus seguros com nossa empresa há muitos anos e nunca reclamou de nada.

Um Consultor de Bons Negócios sabe que nunca deverá deixar seu atendimento cair na chamada “zona de conforto.” Corretores e corretoras existem muitos, mas Consultor de Bons Negócios são aquelas pessoas que atendem de forma diferenciada, que fazem muito mais do que vender e informar, mas criam laços com seus clientes de uma forma única e diferenciada. Um Consultor de Bons Negócios sabe que atender bem é preciso “sempre”.

A concorrência em todos os setores corre a passos largos. E o que vai diferenciar seu trabalho de outro sempre será o bom atendimento. A ideia do “não precisa” gera uma bolha de acomodação e de falta de atitudes que passarão para o cliente uma ideia muito grande de descaso e desrespeito no atendimento.

O “não precisa” faz você também olhar para o seu colega de trabalho e para sua empresa com olhos vendados. Atitudes do tipo: “Meu colega é tão legal!” Não preciso me esforçar muito, pois ele acaba fazendo o meu trabalho. Meu chefe é tão bacana, não preciso me preocupar muito, pois ele vai entender se eu não bater a meta, não terminar o serviço no prazo estipulado ou chegar sempre atrasado. Tudo isto vai levando você, sem perceber, a cometer atitudes que só causam prejuízos de todos os lados. Conheci ao longo da minha vida muitos colegas de trabalho que entraram na fase do “não precisa”. Conheci também muitos profissionais que me atendiam na fase do “não precisa”. Hoje, como gestora, continuo me deparando com alguns colaboradores que, infelizmente, depois de certo tempo, entram na fase do “não precisa”.

Esta frase “não precisa” destrói lentamente, sem que se perceba, e quando se vê já é tarde demais. Se todas as pessoas tivessem esta atitude, de procurar entender realmente o que o outro precisa, os relacionamentos seriam mais felizes e as pessoas também.

Isto é feito em estudos de marketing: - “O que o nosso cliente precisa?”. Mas muitas vezes se gastam rios de dinheiro com pesquisas e campanhas e, no final, o resultado pode cair nas mãos de um colaborador que vai achar que “não precisa” colocar em prática o novo relatório de procedimentos da empresa.

Estar presente na empresa em um relacionamento profissional só não basta. Ter uma empresa que paga em dia seus colaboradores não basta. Exercer o papel de pai e mãe apenas não basta. Ter a certidão de casamento assinada ou o anel de compromisso na mão só, não basta. Precisa muito mais do que isto!

Tem muitas coisas neste mundo que não precisa: a guerra, a fome mundial, a violência, gastar rios de dinheiro pesquisando armas para destruir o outro país, devastar a natureza, preconceito, racismo e por aí vai. Mas nesta lista do que realmente não precisa não está incluído, de maneira alguma, as atitudes positivas de garra, empenho, de criatividade e encantamento que você tem com as pessoas com as quais se relaciona.

Fica aqui a mensagem: todas as vezes que você pensar “não precisa”, é justamente quando o mundo em que você vive está pedindo o contrário: “precisa sim”. Preste atenção nisto, antes que seja tarde demais! Se você chegou até aqui é porque leu o meu artigo até o fim. Eu te agradeço por isto, pois escrevi com muito carinho! Não preciso agradecer? Preciso sim! Muito obrigada!

"A Creditor apresenta todas as vantagens que um corretor de seguros deseja. Proporciona um atendimento único e exclusivo, totalmente personalizado, onde o gerente nos chama pelo nome e conhece o tipo de operação que nos interessa. É por isto que direcionei todas as operações da minha empresa para a cooperativa, lugar onde aplico meus investimentos com plena confiabilidade".

**Depoimento de Clóvis Kaminskas,
coordenador da AC Sincor,
que fez a comparação e escolheu
a Creditor como o seu banco.**



SICOOB CREDICOR, A ESCOLHA DE QUEM COMPARA.

Informações:

11 3188-5080/ 5076/ 5071 • credicorsp@credicorsp.com.br

 **SICOOB CREDICOR-SP**
Cooperativa de Crédito

COOPERATIVA DE CRÉDITO MÚTUO DOS CORRETORES DE SEGUROS DO ESTADO DE SÃO PAULO

SEGUROS SEGMENTADOS YASUDA PARA VOCÊ AMPLIA OS HORIZONTES DE SEUS LUCROS.

SEGURO YASUDA

**EMPRESARIAL
SEGMENTADO**



Seguros empresariais com coberturas e serviços diferenciados e exclusivos para segmentos específicos.

- Pagamento em até 7 vezes sem juros
- Assistência 24 Horas completa para o seu cliente
- Contratação simplificada

Contact Center: 08000 13 15 16

CONFIRA OS NOVOS SEGUROS SEGMENTADOS:

Yasuda Escritórios e Consultórios
Yasuda Bares e Restaurantes
Yasuda Hotéis e Pousadas
Yasuda Concessionárias
Yasuda Equipamentos
Yasuda Industrias de Metal



YASUDA
SEGUROS

Melhores serviços, mais seguro

EMPRESA SUBSIDIÁRIA DA
 SOMPO JAPAN

www.yasuda.com.br