

JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

**Seguro em Todo o Estado
retoma agenda de eventos reunindo
432 pessoas em Marília** Pág. 10

**Coordenadores de comissões do Sincor-SP
fazem balanço positivo de ações
do 1º semestre** Págs. 12 e 13

Sincor-SP promove reunião sobre o Refis 2009



**Medida pode ser
uma solução para
devedores da Cofins**

Págs 14 e 15



**II Torneio dos
Campeões promove
confraternização
entre corretores
de seguros**

Págs. 8 e 9



**Sincor-SP se reúne com
líderes de seguradoras
para melhorar o
relacionamento dos
corretores com as
companhias**

Pág. 11

Quer sair na frente?
Confie em seu talento
e no apoio da SulAmérica.



Campeões SulAmérica 2009. Muito mais premiados.

Aposte na confiança que a SulAmérica tem em você.

A **3ª Rodada** da campanha "Campeões SulAmérica 2009", que acontece de julho a setembro, traz mais oportunidades para você garantir sua passagem e dias inesquecíveis no Club Med.

Acesse sulamerica.com.br/campeoes2009, confira o regulamento, as dicas da **Ana Confiança**, e lembre-se: para ganhar é preciso confiar!

SulAmérica e você. Essa liga dá negócio, dá certo, dá prêmio.



Imagens meramente ilustrativas



SulAmérica

associada ao **ING** 



Não podemos perder o meio ambiente de vista

“A sabedoria da natureza é tal que não produz nada de supérfluo ou inútil.” (Nicolau Copérnico)

Volto ao tema porque os problemas ambientais vêm se agravando de forma alarmante nos últimos anos. Se não forem tomadas medidas urgentes, pelos políticos e dirigentes, caminharemos rapidamente para um desastre ambiental, que poderá afetar duramente a qualidade de vida da população.

Vide as enchentes no Sudeste, furacões no sul dos Estados Unidos, secas pelo Brasil afora. A água não vai acabar, mas pode se tornar indisponível.

A qualidade de vida pode ser entendida como o grau de satisfação das necessidades básicas para a vida humana, que possa proporcionar bem-estar aos habitantes de determinada fração do espaço geográfico.

Nosso meio ambiente é definido pela Lei nº6.938/81, art 3º, parágrafo I, como conjunto de condições, leis, influências, alterações e interações de ordem física, química e biológica, que permite, abriga e rege a vida em todas as suas formas. Não precisamos, portanto, de mais leis e, sim, de manter e aplicar as que possuímos.

Política e meio ambiente são inseparáveis. É necessário que políticos, dirigentes e candidatos a cargos públicos tenham conhecimentos básicos sobre os graves problemas ambientais que afetam o nosso país, e se conscientizem das obrigações e deveres de trabalhar arduamente para tentar minimizá-los, colaborando, assim, para a melhoria da qualidade de vida da população.

O cidadão, por sua vez, deve exigir e lutar, em sintonia com seus candidatos, por uma vontade política de mudança no trato das questões ambientais. Não podemos mais nos distanciar da natureza.

De repente, ela vai deixar de morar em nós. Não haverá mais o pertencimento, ou seja, a disposição de pertencer à natureza e viver em harmonia com ela.

Preocupa-se formalmente com a necessária sustentabilidade do desenvolvimento. Isso, no entanto, não é tudo e exige algumas reflexões sobre o papel da ética na política. A atividade política só se justifica se o político tiver espírito republicano, ou seja, se suas ações, além de buscarem a conquista do poder, forem dirigidas para o bem público.

A ética e moral dizem respeito a uma realidade humana que é construída histórica e socialmente a partir das relações coletivas dos seres humanos nas sociedades onde nascem e vivem. Será que as empresas continuarão a existir num futuro que não haja o meio ambiente?

Nenhum homem é uma ilha. Esta famosa frase do filósofo inglês Thomas Morus ajuda-nos a compreender que a vida humana é convívio. Para o ser humano, viver é conviver. É justamente na convivência, na vida social e comunitária, que o ser humano se descobre e se realiza enquanto um ser moral e ético.

Não sem motivos fala-se numa crise ética, já que tal realidade não pode ser reduzida tão somente ao campo político-econômico. Envolve questões de valor, de convivência, de consciência, de justiça. Envolve vidas humanas. Onde há vida humana em jogo, impõe-se necessariamente um problema ético.

Na política deve prevalecer sempre a ética da responsabilidade, uma vez que esta leva em consideração as consequências das decisões que o político adota.

Não se trata de tarefa simples. Passa, primeiro, por uma redefinição da própria estrutura gerencial do Estado. Política ecológica tem de estar casada transversalmente com política habitacional, de saúde, educação, saneamento, política de emprego, políticas de renda.

Pensamento ecológico significa pensar em termos de relações, padrões, processos e contexto. É preciso aprender no mundo real, estimulando a comunidade a experimentar os princípios na natureza, envolvendo-os em projetos por meio dos quais adquiram efetivamente um amor pela natureza e uma noção de lugar.

Não é força de expressão dizer que estamos diante de uma encruzilhada. Ou criamos uma comunidade ecologicamente orientada e, através dela, pressionamos para valer a classe política ou nos contentamos em ficar sentados esperando o pior acontecer.

Como dizia São Francisco de Assis, comece fazendo o que é necessário, depois o que é possível, e de repente você estará fazendo o impossível.

Beomiro de Arruda

“ É necessário que políticos tenham conhecimentos básicos sobre os graves problemas ambientais que afetam o nosso país, e se conscientizem das obrigações para tentar minimizá-los

sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	Não podemos perder o meio ambiente de vista
4	SUMÁRIO / EXPEDIENTE	
5	CARTAS	Correspondências / Fórum Corretores / Cartas Leitores
8		SOCIAL II Torneio dos Campeões: confraternização entre corretores de seguros
9	DE OLHO NA ÉTICA	Golpe de falsas seguradoras/ Presidente do Comitê de Ética Nacional visita Sincor-SP
10		CULTURA DO SEGURO Seguro em Todo o Estado retoma agenda de eventos
11	RELACIONAMENTO	Sincor-SP se reúne com diretores de seguradoras
12		BALANÇO Comissões fecham 1º semestre com saldo positivo
14		COFINS Sincor-SP promove reunião sobre Refis 2009
16		ECONOMIA POR NICHOS O Seguro de Responsabilidade Civil, que garante proteção contra danos a terceiros
18	CONHECIMENTO ESTANTE	Autoestima: Luiz Marins "Negociando Para Ganhar" e "Tá Fechado!"
19	COMISSÕES SINCOR-SP	Sincor-SP debate futuro do ramo transportes
20	REGIONAIS SINCOR-SP	São João da Boa Vista: ações cobertas pela imprensa
22	SOCIAL SINCOR-SP NA MÍDIA	Campanha do Agasalho arrecada 2.800 peças Sincor-SP faz evento para mais de 400
23	ESCADA ACIMA / ESCADA ABAIXO	Longevidade: novos nichos Seguro da casa própria
24	JOGO RÁPIDO	Recado do Presidente: mensagens em vídeo
25	DADOS ECONÔMICOS / AGENDA	
26	OUTRA LEITURA	Charge: Amancio / Artigo: Dr. Alessandro Loiola

expediente

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS
Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:
Thais Ruco MTB 49.455/SP
e-mail: jcs@sincorsp.org.br
Telefone: (11) 3188-5061
Estagiária de Jornalismo: Letícia Mendes Gouveia
Assessoria Editorial: DIZ Comunicações
Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP
Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Alexandre Milanez Camillo
Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068
e-mail: publicidade@sincorsp.org.br
Direção de Arte: ÓPERA Comunicação
Tiragem: 30.000 exemplares - Circulação Nacional

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **LEONCIO DE ARRUDA**
1º Vice-presidente: **MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS**
2º Vice-presidente: **ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO**
1ª Secretária: **CÁSSIA MARIA DEL PAPA**
2º Secretário: **ADEVALDO CALEGARI**
1º Tesoureiro: **ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA**
2º Tesoureira: **LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN**

Suplentes da Diretoria Executiva: **ARTHUR CICONE JÚNIOR, JORGE TEIXEIRA BARBOSA, CELSO LOPES, PLÍNIO GILBERTO SPINA JR., CARLOS ALBERTO ANTONIETTO, LUIZ CARLOS ALVAREZ MORALES JR.**

Efetivos do Conselho Fiscal: **JULIO CÉSAR PASQUINELLI, MAURO ANTONIO LARANJA, JÚLIO CÉSAR SALLES MURAT**

Suplentes do Conselho Fiscal: **ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, MIGUEL A. FIORI SOBRINHO, JOSÉ GERALDO DA SILVA**

Delegados Fenacor: Efetivo: **LEONCIO DE ARRUDA**
Suplentes: **NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO**

Diretores Regionais:

ABCDMR **CARLOS ALBERTO PELAIS**
ARAÇATUBA **JOSÉ ANTONIO VESCHI**
ARARAQUARA **JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ**
ASSIS **WAGNER LUIZ MARTINS**
BARRETOS **ANDRÉ MENDES CAMILLO**
BAURU **FERNANDO ANTÔNIO KAUFFMAN ALVAREZ**
CAMPINAS **CARLOS APARECIDO CUNHA**
FRANCA **PAULO BATISTA DE ALCANTARA**
GUARULHOS **LUIZ CARLOS RUIVO**
JUNDIAÍ **SIMONE CRISTINA F. MARTINS**
MARÍLIA **MARCO ANTONIO MARIANO**
MOGI DAS CRUZES **WILTON JOSÉ NOGUEIRA**
NOVA ALTA PAULISTA **WALDIR BAESSA**
OSASCO **EDUARDO MINC**
PIRACICABA **CARLOS ALBERTO CAPORALI**
PRESIDENTE PRUDENTE **ROBERTO BELCHIOR**
RIBEIRÃO PRETO **PEDRO ANTONIO LOPES**
SANTOS **ARTHUR CICONE JÚNIOR**
SÃO CARLOS **ANTONIO CARLOS JOÃO**
SÃO JOÃO DA BOA VISTA **SILVIA HELENA RINALDI LARA**
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO **RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO**
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS **LUIZ ROBERTO PEREIRA**
SOROCABA **GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO**
TAUBATÉ **FRANCISCO SERGIO CASIMIRO**
ZONA NORTE **CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA**
ZONA SUL **FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA**
ZONA LESTE **MARCOS ABARCA**
ZONA OESTE **LACIR MARCONDES DE MELO**

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

fórum dos corretores

Opiniões de corretores de seguros em relação a empresas e entidades do setor, com direito de resposta

Consulta à SUSEP

Ao Sincor-SP,
Senhores,

Vimos, por meio desta, solicitar auxílio para que se faça a consulta a seguir à SUSEP. A Allianz Seguros vem adotando uma política, em nossa opinião, bastante radical, no que tange ao aceite de contas correntes para débito e cheques para pagamento de seguros que, de acordo com eles, baseia-se na circular 380 (sobre lavagem de dinheiro) da Susep.

Desta forma, gostaríamos de perguntar a esta autarquia se esta circular proíbe:

1) O pagamento de seguro via débito em conta quando o segurado for o segundo titular de conta-corrente conjunta, cujo primeiro titular é o seu cônjuge.

2) O pagamento por cheques no mesmo caso. Um dos cônjuges é o segurado e o outro o primeiro titular da conta-corrente conjunta.

3) O pagamento em cheques em nome de pessoa jurídica, de pequeno porte ou ME, quando esta leva o nome do segurado (p.ex. João da Silva - EPP), para seguros em nome da pessoa física deste empresário.

4) O pagamento em cheques ou débito em conta corrente em nome de ascendentes ou descendentes diretos pais, filhos ou de irmãos. Principalmente no caso do segurado não possuir conta - em banco.

São estas as dúvidas principais que gostaríamos que nos fossem esclarecidas, para sabermos se as negativas da seguradora em questão são procedentes ou fruto de uma forma errônea de interpretar a circular.

Sem mais, agradecemos desde já sua atenção,

José Marques

Merino & Jorge Corretora de Seguros
Araraquara-SP
(por e-mail, 24 de março de 2009)

Encaminhamento Sincor-SP:

À Susep:

Prezados Senhores,

Com relação à mensagem disponibilizada do corretor de seguros, vimos recorrer a esta autarquia para que esclareça se a prática da seguradora está amparada pela legislação ou é aceitável no ponto de vista desta Susep.

Agradecemos a atenção e pronunciamento.

Valeria Mattos Alves

Conselho de Ética do Sincor-SP
(por e-mail, 01 de abril de 2009)

Resposta Susep:

Prezados,

Temos a informar que a resposta para os quatro quesitos apresentados pelo referido corretor de seguros é não, uma vez que a Circular Susep nº 380/08 não impõe as restrições ali apontadas, no que diz respeito à forma de pagamento de prêmios, devendo a seguradora observar a alínea h do inciso II do art. 13 da citada Circular e fazer a comunicação ao COAF, quando cabível.

Esclarecemos, também, que o atendimento a consultas é disciplinado pela Deliberação Susep nº 94/2004, cuja leitura sugerimos por ocasião de uma próxima consulta que venha a ser formulada.

Atenciosamente,

Cidice Hasselmann

Chefe do Departamento de Fiscalização da Susep
(por e-mail, 28 de abril de 2009)

Consideração do corretor de seguros:

Caríssima Valéria (Sincor-SP),

Agradeço muito a você por todo o esforço feito no sentido de obter esta resposta. Aproveito para agradecer ao assessor técnico Marcos Pummer pelas orientações e pelo apoio. São pessoas como vocês que nos mostram o quanto o Sincor-SP é útil e o quanto mais ele ainda tem e pode vir a fazer pela classe. Muito obrigado.

José Marques

Merino & Jorge Corretora de Seguros
(por e-mail, 28 de abril de 2009)

Reclamação do JCS surte efeitos

Após carta publicada na edição passada do JCS direcionada à SulAmérica Seguros e Previdência, pelo problema de "Sinistros negados - divergência do proprietário do veículo e segurado" teve como resposta, também publicada, que "as condições de comercialização/contratação desta seguradora estão condicionadas à obrigatoriedade que o segurado seja o proprietário do veículo, admitindo-se a hipótese de o mesmo estar alienado (inclusive nos casos de leasing)". Poucos dias depois, a empresa divulgou condições diferentes em um e-mail marketing, abrangendo a aceitação da seguradora, como era a necessidade do corretor de seguros:

(conteúdo do comunicado, de 23 de julho de 2009)
"Para contratação do SulAmérica Auto é obrigatório que o segurado seja o proprietário do veículo. Serão aceitos alguns casos onde o segurado ao seja o proprietário do veículo, desde que respeitados os vínculos aceitos atualmente nas transferências de titularidades. Confira os vínculos permitidos: cônjuges - companheiro/ companheira - filho (a)/ pai-mãe-responsável/ dependente econômico - sócio/ empresa e - espólio/ herdeiro. Importante: as exceções citadas serão aceitas desde que o segurado seja também o condutor do veículo. Atenção: Em caso de sinistro, será exigida documentação comprobatória do vínculo entre o segurado e o proprietário".

correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Apresentação de prêmios no cálculo de frota

À Tokio Marine Seguradora,

Prezado Marcelo Goldman,

Recebemos solicitações de corretores de seguros sócios deste Sindicato, devidamente cadastrados nessa seguradora, para que quando a seguradora fornecesse cálculo de seguro de frota de automóvel, fornecesse também os valores referentes aos prêmios individuais de cada item e de suas respectivas coberturas: Colisão/ Incêndio/Roubo/Furto, Responsabilidade Civil Facultativa Veículos, Acidente Pessoal Passageiro e Assistências e não somente o Prêmio Total como atualmente.

Assim sendo, gostaríamos desse atendimento.

Cordialmente,

Leoncio de Arruda,

Presidente do Sincor-SP
(por e-mail, 17 de julho de 2009)

Resposta Tokio Marine:

Prezado Leoncio,

Prazer em me comunicar contigo e desculpe pela demora na resposta! Vamos lá: realmente mudamos nossa estratégia em relação a isso. Até alguns meses

atrás, nós mandávamos a cotação de frota, mostrando o prêmio item a item. Percebemos que, em uma boa parte dos casos, fechávamos o seguro de somente uma parte dos itens, geralmente os de menor preço. Isso não é bom porque os descontos dados para uma frota são em função do total de veículos apresentado e não somente parte deles.

É claro que existem situações em que se justifica o preço separado, como, por exemplo, quando há 2 empresas que vão pagar o prêmio e, nesses casos, entendemos que podemos passar a cotação em separado para as 2 empresas. Tirando esses casos, creio que a nossa estratégia atual é a mais adequada e sabemos que outras companhias de seguro também se utilizam dessa mesma estratégia.

Aproveito para agradecer mais uma vez em nome da Tokio Marine sua presença na festa de 50 anos da empresa.

Abraços,

Marcelo Goldman

Diretor de massificados da Tokio Marine
(por e-mail, 20 de julho de 2009)

Prática de venda casada

À Itau Unibanco Seguros S.A.

Prezado Sr. José Castro de Araújo Rudge

Recebemos neste Sindicato denúncia de prática de "venda casada" por parte dessa Instituição Financeira.

O Sr. Luiz Antonio Javarroni, corretor de seguros devidamente habilitado e sócio deste Sindicato, efetuou um financiamento de um veículo zero quilômetro junto a uma concessionária FORD. Para sua surpresa quando recebeu documentos da transação, veio junto o Certificado de um Seguro de Proteção Financeira Itau nº 5.394.267, apólice 77.3178115, Estipulante Banco Itaucard, o qual não solicitou ou sequer foi informado de sua existência.

O caso em questão pode estar caracterizando "venda casada" que é ilegal por ser tipificada pelo sistema legislativo brasileiro como um crime.

Lembramos que no Mercado Financeiro, o Banco Central do Brasil (BACEN) também veda a prática de venda casada e disciplina a matéria conforme disposto na Resolução n.º 2.878, alterada pela Resolução n.º 2.892, em seu artigo 17.

Lembramos também que, a Venda Casada é expressamente proibida pelo Código de Defesa do Consumidor - CDC (art. 39, I), constituindo inclusive crime contra as relações de consumo (art. 5º, II, da Lei n.º 8.137/90).

No ramo de seguros, a "venda casada" além de ser ilegal é imoral, pois causa prejuízos ao consumidor de seguros e ao mercado de seguros como um todo, uma vez que não permite a livre escolha da seguradora e do corretor de seguros pelo consumidor.

Assim sendo, gostaríamos que essa prática fosse suspensa o mais rápido possível.

Estamos à disposição para quaisquer outros esclarecimentos.

No aguardo de suas providências.

Cordialmente,

Leoncio de Arruda,

Presidente do Sincor-SP
São Paulo-SP, 04 de junho de 2009

Resposta Itau-Unibanco:

Ao Sincor-SP,

Leoncio de Arruda,

Contra-Notificação: Fazemos referência à notificação encaminhada, recebida em 04/06/2009 direcionada a Itau Seguros S/A, na qual V.S. a aduz que um corretor de seguros habilitado ao Sindicato ora o Notificante, celebrou um contrato de financiamento

para aquisição de um veículo, e, com a recepção da respectiva documentação, foi surpreendido pela ciência da adesão a um seguro de proteção financeira, por meio da apólice nº 77.3178115 e Certificado do Seguro de Proteção Financeira Itaú nº 5.394.267, ao qual não tinha contratado ou sequer sido informado, solicitando, por essa razão, a suspensão dessa prática sob a justificativa de se caracterizar uma venda casada.

Inicialmente é importante consignar o procedimento adotado pelas instituições financeiras pertencentes ao Conglomerado Itaú Unibanco – e estipulantes da apólice coletiva de seguro proteção financeira – para oferecimento do seguro proteção financeira na hipótese de contratação de um financiamento de veículo de forma que facilmente a Notificante possa concluir que não existe a alegada prática de venda casada.

No ato da contratação do financiamento, o cliente tem a faculdade de aderir ao seguro de proteção financeira, garantido por esta Signatária, ao assinar pela opção () sim ou () não constante no corpo da proposta da operação e previamente apresentada ao cliente. Tanto é verdade que o Contrato de Financiamento (doc. anexo) assim estabelece.

“13. Seguros de Proteção Financeira e do Veículo - É facultada ao cliente a contratação de:

seguro de proteção financeira em benefício do credor, com financiamento do valor do respectivo prêmio, com a finalidade de pagamento do saldo devedor da Operação nos casos de morte (natural ou acidental), ou da invalidez permanente total por acidente, ou ainda a quitação de determinado número de parcelas da operação no caso de desemprego involuntário ou de incapacidade física temporária do Cliente para o trabalho, OBEDECIDAS AS CONDIÇÕES GERAIS DA APÓLICE;

seguro do veículo financiado contra roubo, furto, incêndio, danos materiais e responsabilidade civil perante terceiros, OBEDECIDAS AS CONDIÇÕES GERAIS PREVISTAS NA APÓLICE, com financiamento do valor do prêmio.

13.1 Havendo opção pela contratação do(s) seguro(s), o(s) prêmio(s) previsto(s) no subitem(ns) 3.6 e/ou 3.7 comporá(ão) o valor financiado ou emprestado previsto no subitem 3.9.

Desde o princípio, o cliente tem ciência da contratação e dos termos do Seguro de Proteção Financeira, que, para tanto, é formalizado por meio do Termo de Adesão ao Seguro de Proteção Financeira, cujo modelo segue anexo, na qual há manifestação inequívoca da vontade do cliente em contratar o Seguro de Proteção Financeira.

De fato, conforme com o artigo 39, inciso I, do Código de Defesa do Consumidor, é vedado ao fornecedor de produtos ou serviços, dentre outras práticas abusivas: condicionar o fornecimento de produto ou de serviço ao fornecimento de outro produto ou serviço, bem como, sem justa causa, a limites quantitativos.

Assim ressaltamos que a contratação de qualquer operação de crédito junto às instituições financeiras pertencentes ao Conglomerado Itaú-Unibanco não está vinculada à contratação de quaisquer outros produtos ou serviços, fato comprovado diante de procedimento acima explicitado, sobretudo pelo caráter facultativo de que se reveste a contratação do seguro.

Cumprir mencionar ainda que, caso seja do interesse do cliente, é possível a qualquer momento, durante a vigência da apólice, efetuar cancelamento do seguro junto à central de atendimento da Itaú Seguros pelo telefone 4004-4444 (capitais e regiões metropolitanas) ou 0800-7274444 (demais regiões), sendo reembolsado no valor proporcional à aquisição do Seguro, descontados os dias em que se manteve vigente a apólice.

Considerando o exposto, conclui-se que não existe prática alegada de venda casada, razão pela qual en-

tendemos não haver providências a serem tomadas.

Atenciosamente

Eduardo Weber Neto

Superintendência de Planejamento Comercial
Canal Corretores

cartas dos leitores

Tribuna livre para comentários
sobre o setor e matérias publicadas

Atendimento departamento jurídico do Sincor-SP

Ao departamento jurídico do Sincor-SP,
Bom dia,

Gostaria de expressar minha total satisfação com os serviços prestados à minha corretora pelo departamento jurídico deste sindicato. Fui atendida primeiramente pela Dra. Katia, que me deu explicações valiosas e tranquilizou nossa equipe, pois nunca antes fomos acionados.

Logo o Dr. Jean entrou em contato conosco, dizendo que daria andamento ao processo. Graças à competência da equipe do Sincor-SP, muito bem representada pelo Dr. Jean, logo na primeira audiência, fomos excluídos do processo, exatamente como ele já havia me alertado que aconteceria, o que foi um alívio, pois estávamos preocupados.

É importante que outros corretores saibam que temos esse serviço através do Sindicato, pois na época não estávamos com as contribuições em dia, mas mesmo assim (após regularizarmos as mensalidades) nos deram a assistência necessária, poupando-nos de prejuízos futuros, além de uma despesa com advogados no momento para nos defender.

Estou muito satisfeita e agradecida, obrigada.

Dora Gouveia

Gouveia & Lopes Corretora de Seguros

São Paulo-SP

(por e-mail, 14 de julho de 2009)

História de corretor

Ao JCS,
Saudações,

Grande alegria ao me deparar com o artigo publicado na edição de julho/09, retratando, com uma “pinçada”, a história e a abnegação pela profissão que escolhi e os benefícios proporcionados pelo esporte, como atleta e dirigente. Seguro é vício e o esporte é só alegria e sociabilidade.

Meus agradecimentos e a certeza de que o Sincor-SP e o JCS têm em mim um aliado pronto para os servir.

Errata – Dois pontos estavam errados no texto sobre mim: fui fundador do Sindicato das Empresas de Seguros de Pernambuco e não do Sincor do Estado; Eric Sadler & Cia. Ltda. eram Agentes Gerais e não Seguradores.

Abraços

Brasil Geraldo

BB Seguro Auto

Ao Sincor-SP,

Prezados integrantes deste prestigioso Sindicato,

Vejam e-mail* enviado pela gerente do Banco do Brasil oferecendo seguro para cliente desta corretora.

O que até tempos atrás era feito de forma relativamente dissimulada tornou-se descaramento total, pois os gerentes do Banco do Brasil colocam por escrito suas

irregularidades para quem quiser ver. A Constituição Federal proíbe este tipo de comercialização, sendo que a interposição de corretora pró-forma pode ser entendida como simulação, que tem previsão legal no Código Civil como ato passível de ensejar nulidade do negócio jurídico, no caso, o contrato de seguro. Até quando???

PS.: Entrei em contato com a remetente (fone 11-2853-2309) e perguntei-lhe se ela era corretora de seguros para estar oferecendo seguros para clientes, ao que ela me respondeu, é lógico, que não era.

João Carlos Golizia

Eficácia Adm. e Corret. de Seguros

São Paulo-SP

(por e-mail, 11 de maio de 2009)

Email BB:

Dr. Elvio,

Gostáramos de saber quais veículos teria no momento e quando venceriam a apólice destes seguros.

O Banco do Brasil está facilitando o parcelamento em 6x sem juros e estamos conseguindo oferecer um desconto ainda maior, com a qualidade dos serviços do Banco do Brasil.

Aguardo resposta.

Atenciosamente.

Tânia C S Simões

Banco do Brasil - Ag. Lins de Vasconcelos

Atendimento HDI Seguros

À HDI,

Tivemos um segurado de Castilho-SP, que teve seu carro roubado em Três Lagoas-MS. O segurado só se deu conta 24 horas mais tarde, por estar num rancho. Fez o B.O., montamos o processo, houve investigação sobre o caso, e as informações foram precisas. Resultado: A HDI indenizou sem maiores problemas.

Parabéns!

Edson Gallo/ Cícero Martins

S.R. Martins Corretora de Seguros

Araçatuba-SP

Matérias no JCS

Ao JCS,

Bom dia pessoal. Escrevo para parabenizá-los pelo JCS, que está muito bom. Também quero elogiar a matéria com o Sr Brasil Geraldo [História de Corretor, julho/09], que nós da corretora achamos excelente.

Obrigado e um abraço.

Luiz Alberto Gigliotti

Gigliotti Corretora

(por e-mail, 04 de agosto de 2009)

Garantias Locatícias

Ao JCS,

Bom dia!

Sou corretor especializado em Garantias locatícias. Gostei muito da matéria [Seguro Garantia e Fiança Locatícia apresentam oportunidades importantes, JCS julho/09], entretanto, gostaria de acrescentar um comentário com relação à imobiliária exigir que o Seguro seja feito exclusivamente por um Corretor ligado a ela.

Neste caso devemos distinguir dois modelos diferentes:

O modelo onde a própria imobiliária tem em seu grupo econômico uma corretora de seguros ou vice-versa. Realmente neste caso, a exigência deve ser impedida pois, efetivamente, trata-se de venda casada;

A imobiliária, representante do Locador (Dono do

imóvel) que é o SEGURADO, é atendida por um Corretor especializado que é responsável por organizar suas apólices e coberturas, orientar e treinar seus funcionários e advogados, e que atende e orienta os candidatos interessados em alugar um imóvel utilizando-se do Seguro Fiança. Neste caso, a exigibilidade é legítima, pois o SEGURADO não pode ser proibido de escolher o seu Corretor de Seguros, pois é este o seu profissional de confiança e ainda por que, na maioria das vezes, quando o Locatário (que é simplesmente o Garantido pela apólice e que tem a obrigatoriedade do pagamento do prêmio, de acordo com a Lei 8.245/91) apresenta a proposta por um Corretor escolhido por ele, esta proposta sempre exclui diversas coberturas necessárias ao Locador com o objetivo de reduzir o prêmio do Seguro. Além disso, no caso do Seguro Fiança Locatícia o envolvimento do Corretor com o Segurado (Imobiliária ou dono do Imóvel) é muito maior do que na maioria dos ramos, pois além do trabalho do Corretor no gerenciamento da apólice, este ainda deve cuidar do contrato de locação, vistoria do imóvel (entrada e saída) e ainda cuidar dos prazos estipulados pelas condições gerais. Uma imobiliária que tem centenas de imóveis sob a sua responsabilidade não pode ter uma apólice na mão de cada Corretor, ela escolhe um Corretor que irá cuidar de seu patrimônio (neste caso sua carteira). Repetindo, neste caso, o Segurado exigir que o seu seguro seja feito com o seu Corretor é um legítimo direito. Obviamente que o Corretor deve permitir ao Garantido (Locatário) um

preço justo e um atendimento cordial.

Atenciosamente,

Vanderlei Lima

Corretor de Seguros

Ekobé Corretora de Seguros LTDA

(por e-mail, 31 de julho de 2009)

Ao JCS,

Achei que ficou muito boa a matéria [Seguro Garantia e Fiança Locatícia apresentam oportunidades importantes, JCS julho/09]. Parabéns ao pessoal do jornal que soube dar enfoque de matéria jornalística àquilo que tentei dizer.

Quanto ao corretor de seguros que comentou a matéria [Vanderlei Lima, mensagem acima], acho válidos seus comentários, sempre se preocupando em não dar uma conotação de venda casada.

Mauro Laranja

Dimensional Corretora de Seguros

(por e-mail, 03 de agosto de 2009)

Programa Seguro em todo o Estado – Marília

Prezado Senhor Leoncio de Arruda

Presidente do Sincor-SP,

É com grande alegria e satisfação que a Diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília

parabeniza o Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo e o Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização, pelo evento realizado no dia 22 de Julho.

Ficamos muito felizes pela oportunidade de apoiar este belíssimo evento, que trouxe à nossa cidade interessantes informações sobre o mercado de seguros no Estado de São Paulo e no Brasil. Sabemos que estas informações são de grande importância, pois este segmento tem significativo percentual de 3% do PIB de nosso país.

Gostaríamos ainda de parabenizar pela feliz iniciativa de trazer aos participantes uma contextualização do Brasil no cenário econômico mundial, através da palestra brilhantemente ministrada pelo Prof^o Luiz Marins e entendemos que os dados ali apresentados são relevantes e motivadores para toda a classe produtiva de Marília e região.

Agradecemos por toda a atenção a nós dispensada e pelo agradável coquetel que encerrou com êxito o evento.

Sendo somente o que tínhamos para expor, deixamos os nossos protestos de estima e consideração.

Parabéns!

Sergio Lopes Sobrinho

Presidente da Associação Comercial

e Industrial de Marília

Vice-presidente da FACESP – Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado de São Paulo RA 15. (Marília, 27 de Julho de 2009)

Mande suas reclamações, questionamentos, elogios ou sugestões às seguradoras ou demais empresas e entidades do setor. Não esqueça de colocar seu nome, empresa, cargo e cidade. Daremos direito de resposta, buscando soluções para os problemas. O e-mail é jcs@sincorsp.org.br ou, no caso de carta impressa, enviar ao Sindicato/JCS.

Tempo e dinheiro. Com a gente, seu cliente economiza os dois.



Coloque mais crédito na sua carteira e mais negócios no seu dia a dia. Com a Porto Seguro Financiamento, seu cliente tem à disposição linhas de crédito para atender a diferentes necessidades. Tudo com a garantia de uma das maiores seguradoras do país. Confira as opções de crédito.

Financiamento de Veículo

Para comprar um carro novo com muito mais facilidade e condições especiais, além de uma contratação simples e ágil. E o que é melhor: tudo isso com atendimento diferenciado, taxas competitivas e benefícios exclusivos.

Refinanciamento de Veículo

Ideal para quem precisa de um empréstimo mais barato para quitar aquela dívida de cheque especial, cartão de crédito, empréstimo pessoal ou mesmo para fazer uma reforma, um curso, uma viagem e até uma grande festa. Para isso, basta ter um veículo seminovo quitado e em bom estado.

Crédito Pessoal

Ideal para as emergências ou para ajudar na realização de projetos.

Segurados Porto Seguro possuem condições diferenciadas.

Para mais informações, consulte seu produtor ou ligue (11) 3366-6066 (Gde. SP) ou 4004-5215 (demais localidades), de segunda a sexta das 8h às 20h.



**PORTO
SEGURO**

FINANCIAMENTO



O time de São José do Rio Preto, vencedor em três categorias: futebol, melhor torcida e artilheiro

II Torneio dos Campeões promove confraternização entre corretores de seguros



(E/D) Alexandre M. Camillo e Leoncio de Arruda

As finais do II Torneio dos Campeões, atividade esportiva organizada pelo Sincor-SP, aconteceram na cidade de Campinas, no Careca Sport Center, no último dia 15 de agosto, um sábado. Além das partidas de futebol society e truco – cujas eliminatórias foram realizadas no dia 1º de agosto em diferentes cidades do Estado –, também aconteceram a prova de corrida e as premiações que contemplaram jogadores e torcedores.

Leoncio de Arruda, presidente do Sindicato, ressaltou: “esta segunda edição superou expectativas e foi maior que a primeira. O evento já está permanente no calendário do Sincor-SP”. Alexandre M. Camillo, diretor social e 2º vice-presidente do Sincor-SP, fez este comentário após dar início às atividades: “o nome Torneio dos Campeões foi dado, não pelo resultado dos jogos, mas porque nós corretores de seguros somos verdadeiros campeões nas batalhas de nosso dia a dia”.



Eduardo Minc (à dir.) recebe medalha pela corrida

Participaram corretores de seguros de todo o Estado. Paulo Roberto Ferreira, por exemplo, veio de Presidente Prudente e trouxe a família. Ele e seus filhos Ricardo e Rodrigo marcaram presença na corrida, e a esposa Judite, veio torcer. “Chegamos a treinar para competir”, revelou o paizão.

Prestigiaram o evento membros da diretoria executiva do Sincor-SP e os diretores regionais José Antonio Veschi (Araçatuba), Fernando Alvarez (Bauru), Carlos Cunha (Campinas), Marco Mariano (Marília), Francisco Casimiro (Taubaté), Carlos Lima (Zona Norte), que fizeram uma avaliação positiva do evento.

“Foi minha primeira participação no Torneio dos Campeões e realmente foi ótimo. Tenho que reconhecer o trabalho do departamento social e de eventos”, declarou Marco Mariano. “Não importa quem ganhou ou perdeu, todos os corretores saíram ganhando com o conagraçamento. Teve a



Machado e Sidney, os vencedores no truco

fase das eliminatórias no interior, mas o evento foi fechado com chave de ouro em Campinas. Foi muito agradável, sem rivalidade, todos entenderam o espírito do evento, que é de comunhão entre os corretores de seguros”, disse Fernando Alvarez. “O encontro foi interessante e gratificante e o local escolhido foi um ambiente muito agradável. Fizemos um trabalho para o pessoal de Araçatuba participar, apesar da distância. Tomara que no próximo ano possamos ter um número maior de corretores participando”, revelou José Antonio Veschi.

O diretor regional de Campinas, Carlos Cunha, destacou a escolha de sua cidade como a sede das finais. “O pessoal de São Paulo, em particular, quase não tem oportunidade de vir ao interior. Isso permitiu uma maior integração”, disse. A confraternização foi encerrada com churrasco, música ao vivo e muita animação.

de olho na ética

Conselho de Ética do Sincor-SP alerta para golpe de falsas seguradoras

O Sincor-SP foi procurado, nos últimos dois meses, por pelo menos 14 pessoas que estavam sendo visadas por golpistas. Elas buscaram esclarecimentos, pois desconfiaram de algumas cartas chamadas "Apólice de Liberação de Benefícios", que receberam de uma suposta seguradora. Os documentos afirmam que foi liberado para cada uma delas um pecúlio no valor de R\$ 85 mil, mais aposentadoria de cinco salários mínimos. Para o recebimento do "benefício", deveriam entrar em contato urgente pelos telefones citados e efetuar alguns pagamentos de taxas. O atendimento do Sindicato foi realizado por meio do Conselho de Ética.

As cartas mais antigas estão em nome da "ASPPB – Associação de Seguros da Previdência Privada do Brasil". As mais recentes são de autoria da "Brascope Seguros". Ambas, sem registro na Susep, apresentam o mesmo telefone para contato, na cidade de Fortaleza-CE. Os documentos são assinados por "Dr. Rui Miranda de Oliveira, presidente e Dr. Antonio Cardoso de Freitas, diretor financeiro".

As pessoas que procuraram o Sincor-SP afirmaram não compreender como os golpistas tiveram acesso a seus nomes, endereços e outros dados pessoais que constavam na "apólice". Também estranharam o fato das cartas terem sido remetidas de Fortaleza para São Paulo.

O Conselho de Ética entrou em contato com o Sincor-CE e foi informado que o mesmo caso está acontecendo com mais pessoas no Nordeste. Na sequência, o departamento denunciou os casos para a Susep. "A 'apólice' é malfeita e não transmite confiança. Além disso, mudaram o nome da seguradora", diz Flavio Bevilacqua Bosisio, diretor do Conselho de Ética. Os impressos foram também encaminhados ao Ministério Público de São Paulo.

Glória Francisco Barbosa da Silva, chefe da divisão de relações com o público, na Susep, respondeu em 14 de julho à denúncia do Sincor-SP, feita em 23 de junho, informando que as seguradoras não constam nos cadastros da Susep, aconselhando "não efetuar pagamentos nem fornecer dados pessoais ou bancários, pois acreditamos que trata-se de golpe". A carta da Susep ainda sugere que as pessoas registrem denúncia na delegacia mais próxima de casa ou contatem o Disque Denúncia (www.ssp.sp.gov.br 0800-156315 - Grande São Paulo/ 11- 6224-3040 - outras cidades paulistas). Indicou ainda o site www.susep.gov.br para que sejam conferidos os comunicados sobre os golpes de seguros que estão sendo praticados no mercado. Com relação aos documentos apresentados pelo Sincor-SP, informou que "serão encaminhados à instância superior, para as providências que o caso requer".

Presidente do Comitê de Ética Nacional se reúne com São Paulo

O Comitê de Ética e o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, receberam na sede do Sindicato, em 16 de julho, o presidente do Comitê Nacional de Ética (mantido pela Fenacor), Roberto Barbosa. Na oportunidade, Barbosa comentou o empenho da Federação na coibição da existência das "associações ou cooperativas" de caminhoneiros. Ao mesmo tempo, elogiou o Sincor-SP pelo termo de cooperação técnica assinado com o Ministério Público de São Paulo – que, inclusive, está apreciando denúncias encaminhadas pelo Sindicato que dizem respeito àquelas associações.

Roberto Barbosa também reforçou a necessidade de conscientizar o corretor de seguros com relação às questões da ética profissional, salientando que o órgão fiscalizador Susep pode aplicar penalidades quando constatada a falha profissional na intermediação do seguro.

Com base no Regimento Interno do Código de Ética dos Corretores de Seguros, um processo de reclamação no Comitê de Ética do Sincor-SP seguirá para a alçada do Comitê de Ética Nacional Fenacor, para que este faça as análises necessárias. É importante destacar que o corretor que já aderiu ao Código de Ética, caso seja alvo de reclamações, será avaliado de acordo com os mesmos critérios aplicados a quem ainda não fez a adesão.



Confraternização durante o almoço

OS CAMPEÕES**FUTEBOL SOCIETY**

1º lugar: São José do Rio Preto

2º lugar: Osasco

Artilheiros: Sérgio Spolaor Neto e Renato Delgado de Freitas, ambos do time São José do Rio Preto.

Victor Braga Garcia, capitão do time vencedor, credita o sucesso a "uma mistura entre a vontade da juventude e a experiência dos mais velhos", obtido com a união das corretoras na formação da equipe.

TRUCO

1º lugar: Dupla de Araçatuba – Francisco Flavio Machado e Sidney Garcia de Sousa.

2º lugar: Dupla de Bauru – Fernando Antonio Kauffman Alvarez (diretor regional) e Luiz Alberto Gigliotti.

"O último jogo foi muito difícil, vencemos por técnica", diz Sidney Garcia da dupla vitoriosa. "Jogo desde os 11 anos, quando morava num condomínio de 72 famílias. Era a nossa diversão", completa Francisco Machado.

CORRIDA

1º lugar: Eduardo Minc (diretor regional de Osasco)

2º lugar: Yasuhiro Shimizu, corretor de seguros da Zona Norte da Capital

Minc conta que corre todos os dias, de segunda a segunda. Nos dias úteis fica em seu escritório no centro de São Paulo das 7h às 15h. Depois, corre na USP das 15 às 16h. Na sequência, fica em seu escritório em Osasco até às 20h. "Quando estou estressado e saio para correr, volto com a cabeça leve para enfrentar problemas e sinistros", diz.

TORCIDA

1º lugar: São José do Rio Preto

Rafael de Freitas Carvalho, diretor regional de São José do Rio Preto foi elogiado por ter obtido o apoio de torcedores entusiasmados, além da inscrição de quatro times de futebol para o campeonato.

Seguro em Todo o Estado reúne 432 pessoas em Marília



A palestra de Luiz Marins

O programa Seguro em Todo o Estado, que está sendo realizado pelo segundo ano consecutivo, chegou a Marília, onde reuniu 432 pessoas consideradas como formadoras de opinião. O encontro, que ocorreu no último dia 22 de julho no Golden Palace Eventos, destacou a importância do mercado de seguros e a capacidade do setor se apresentar como um propulsor da economia e ainda como um poderoso agente de reparação social.

O Sincor-SP e o Sindseg-SP (Sindicato das Seguradoras no Estado de São Paulo), entidades que realizam o programa, estiveram representadas na ocasião pelos seus respectivos presidentes. De acordo com Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, Marília está entre as cidades que mais cresceram no mercado de seguros do Estado de São Paulo. “Passou de 10º para 4º lugar nos últimos dez anos”, disse.

Leoncio destacou a importância do programa, que promove a disseminação da cultura do seguro no Estado de São Paulo. Ele acha que o setor, responsável por 3% do PI brasileiro, ainda está distante da realidade da maioria da população. “O seguro no Brasil permanece como um dos mais caros do mundo. No segmento de auto, por exemplo, o produto protege apenas 20% da frota nacional – uma par-

cela muito pequena”, considera. “Nosso objetivo é educar e promover o entendimento sobre os seguros e, dessa maneira, tornar a sociedade menos vulnerável a riscos”, ressaltou Mauro Batista, presidente do Sindseg-SP. “Em países com economia mais desenvolvida o seguro é visto com naturalidade e as empresas já fazem seu planejamento prevendo este investimento”, observou.

Os dirigentes das duas entidades compartilharam a mesa diretora do evento com José Ticiano Tóffoli PT-SP, prefeito em exercício (vice-prefeito) de Marília, e Sérgio Nechar, deputado federal pelo PV-SP, que possui base eleitoral na região. Nechar, em particular, é casado com uma corretora de seguros e vem se destacando como um dos defensores da categoria no Congresso Nacional. Esses políticos concederam depoimentos sobre como percebem a seriedade do setor.

Na parte técnica dos trabalhos, o antropólogo Luiz Marins apresentou comparativos mundiais com a economia da região, além de tendências globais. A mobilização do público que compareceu ao encontro foi fomentada pelo diretor regional do Sincor-SP em Marília, Marco Antonio Mariano.



Leoncio de Arruda



(E/D) Marco Mariano, Leoncio de Arruda e Sérgio Nechar



Mauro Batista

Aumentaram os conhecimentos

Ao longo de 2008, o programa Seguro em Todo o Estado reuniu cerca de 1.500 pessoas. De acordo com levantamento elaborado pelas entidades, 88% dos participantes pesquisados afirmaram que aumentaram seus conhecimentos sobre o mercado de seguros. Segundo o mesmo estudo, 64% melhoraram a percepção sobre a atividade e 95% mostraram-se cientes de que suas atividades profissionais e pessoais estão cercadas de riscos e que a melhor prevenção é contratar um seguro.

Completam a agenda de 2009 do Seguro em Todo o Estado as apresentações nas cidades de Piracicaba (12 de agosto), São José dos Campos (09 de setembro) e Franca (07 de outubro).

Sincor-SP se reúne com diretores de seguradoras

Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, reuniu no dia 10 de agosto líderes de grandes companhias brasileiras para debater uma pauta do Sindicato, definida em reunião com a diretoria plena no início de junho. Tal como informado no JCS de junho, que trouxe a primeira cobertura desse assunto, os corretores levaram para o encontro um conjunto de reivindicações que visam melhorar o atendimento das necessidades do consumidor. Além disso, a reunião também buscou aprimorar o relacionamento entre corretores e companhias de seguros. O evento aconteceu no auditório do Sindseg-SP (Sindicato das Seguradoras de São Paulo) e foi coordenado em conjunto com Mauro Batista, presidente da entidade.

Participaram diretores das seguradoras Alfa, Aliança do Brasil/ BB, Allianz, Chubb, Generali, Itaú-Unibanco, Liberty, Marítima, MetLife, Mitsui Sumitomo, Porto Seguro, SulAmérica e Zurich, além de representantes dos dois sindicatos e do mentor do Clube dos Corretores de São Paulo.



Conclusões da reunião com seguradores

TEMA 1 – Incluir no prêmio net a comissão referencial de mercado.

Conclusão – A maioria das seguradoras disse aceitar a comissão mínima de 10% e já praticar. Chubb não quis se posicionar antes de compartilhar o assunto com sua diretoria.

TEMA 2 – Divulgar para o mercado a norma da Susep (Art. 19 da Circular Susep 127/2000) que orienta a entrega da cópia da apólice impressa para o segurado e seu respectivo corretor de seguros, pois muitas companhias não estão cumprindo.

Conclusão – Alguns seguradores disseram que em tempos de economia de papel e de proteção ao meio ambiente, esta norma é inadequada. Mas concordaram que, por enquanto é lei e, por isso, têm que cumprir. Será preparada proposta à Susep, mais atual e alinhada com as necessidades do corretor.

TEMA 3 – Lutar para que as seguradoras não enviem para os segurados proposta de renovação automática, visando que o corretor de seguros possa em cada caso agregar valor na renovação, reavaliar o risco e auxiliar o segurado em suas necessidades de proteção securitária.

Conclusão – A seguradoras somente enviarão com a combinação prévia com o corretor.

TEMA 4 – Negociar para que nos endossos, se não houver aceitação da seguradora, seja devolvido o respectivo valor pró-rata ao segurado, sem descontar a comissão do corretor - exceto nos

casos de resseguro.

Conclusão – Apesar de algumas discordâncias de seguradores, ficou convenionada a prática. Também ficou combinado que a seguradora não pode recusar o risco com um corretor e aceitar com outro – não é ético!

TEMA 5 – Nas renovações em que o risco não for mais aceito, avisar ao corretor com antecedência de 60 dias para que ele possa buscar uma nova colocação e dessa forma não deixe o segurado sem proteção.

Conclusão – Foi aceito pelas seguradoras nos seguros de property – disseram que nos produtos de varejo é mais complicado. O ramo de automóvel, por exemplo, é muito dinâmico. Mas vão tentar a antecedência de 30 dias. Foi solicitado pelas seguradoras que os corretores também antecipem as negociações de renovações.

TEMA 6 – Na cotação de renovação, somente passar mais de um cálculo se houver a anuência do segurado.

Conclusão – As seguradoras irão seguir a orientação.

TEMA 7 – Cobrar das seguradoras a citação do corretor de seguros em todas as peças publicitárias – inclusive em produtos alternativos (consórcios / financiamentos / outros).

Conclusão – Seguradoras registraram o pedido e levaram para seus respectivos departamentos de marketing.

Novos temas

Além destes, o Sincor-SP levou três novos temas para reivindicação, definidos na reunião de

coordenadores de comissões que aconteceu no dia 06 de agosto.

1) Código de Práticas de Certeza do Contrato (unificação de linguagem de apólices e demais documentos para clareza de entendimento).

Conclusão – Sincor-SP elaborará proposta mais estruturada sobre o assunto.

2) Seguro Auto Popular: Sincor-SP cobrou por que o tema não evoluiu.

Conclusão – Marivaldo Medeiros, diretor da Marítima, e representante do Sindseg-SP na Fenseg (Federação Nacional de Seguros), cobrará uma posição da Federação.

3) Remuneração das atividades operacionais repassadas ao corretor de seguros ao longo do tempo (projeto CAAC – Custo Administrativo da Apólice para o Corretor).

Conclusão – Entregue o documento sobre o assunto, seguradoras se prontificaram a analisar.

Reivindicação seguradores

Ao final da reunião, Mauro Batista, presidente do Sindseg-SP, reivindicou, em nome das seguradoras, a amenização de críticas dirigidas às companhias no JCS, principalmente nas seções Cartas e Escada, em prol da imagem geral do mercado. Ficou combinado que o jornal vai procurar valorizar dados positivos do mercado, como os altos números de indenizações pagas.

Comissões do Sincor-SP fecham 1º semestre com saldo positivo



Coordenadores de comissões expõem seus trabalhos

Os coordenadores de comissões do Sincor-SP se reuniram no último, 6 de agosto, para discutir os trabalhos que movimentaram o Sindicato e beneficiaram os corretores de seguros no primeiro semestre deste ano. A impressão geral foi a de que o período foi bastante positivo.

Automóvel – Metas: Reivindicar junto às seguradoras soluções para os entraves observados no dia a dia dos corretores de seguros. Saldo: Problemas identificados. Algumas seguradoras buscaram melhorar. Outras se omitiram. Cartas abordando o assunto foram enviadas à Fenaseg e às 10 principais seguradoras, com cópia para a Fenaseg e Sindseg-SP.

Benefícios – Metas: Fornecer medicamentos com preços diferenciados aos corretores de seguros e difundir o Seguro de Responsabilidade Civil com as condições especiais aos corretores junto à Tokio Marine. Saldo: Para total cumprimento, a comissão ainda negocia um acordo sério sobre medicamentos.

Contra Venda Casada – Metas: Divulgar ao mercado e à sociedade a ação nociva da venda casada e dos preços diferenciados. Interpelar e mover ações contra essas práticas. Conscientizar o consumidor, incentivá-lo a dar o seu testemunho no site www.vendacasadaecrime.org.br e motivá-lo

a fazer denúncias aos órgãos competentes. Saldo: Apenas não foi cumprida a meta de interpelar diretamente as seguradoras que praticam preços diferenciados.

Crédito e Garantia – Metas: Difundir o Seguro Crédito Interno e Externo por meio da realização de duas palestras ministradas por especialistas aos associados do Sincor-SP. Criar um canal de comunicação para que seguradoras especializadas em Seguro de Crédito divulguem os seus produtos aos corretores interessados. Saldo: Falta apenas criar o canal de comunicação.

Cultura do Seguro – Metas: Atingir de 5 a 6 mil alunos dos cursos de Direito em todo o Estado de São Paulo com a versão do Programa Cultura do Seguro – “Pense Direito, Pense Seguro”. Saldo: Por questões de verba, os trabalhos terão início no segundo semestre. Mesmo assim, o Programa “Educar PRA Proteger” atingiu mais 449 alunos no período.

Cursos – Metas: Alinhar ações com o corpo docente da Unisincor e implantar contratos de prestação de serviços. Contatar diretores regionais para maximizar as atividades do departamento. Buscar cursos novos. Concluir a reformulação do material didático e implantar os cursos online. Saldo: Falta apenas contatar os diretores regionais e implantar os cursos online.

Ética Profissional – Metas: Trabalhar em conjunto com o Comitê de Ética da Fenacor na busca por mais transparência no mercado. Dar continuidade às palestras sobre Ética. Saldo: Faltam apenas as palestras.

Intersindical – Metas: Buscar amigavelmente soluções para acabar com os preços e condições diferenciados dentro da mesma seguradora para o mesmo produto. Buscar soluções para as vistorias improdutivas, debitadas do corretor. Trabalhar mais perto com o Sindseg-SP na resolução dos problemas do Corretor X Segurador X Consumidor. Saldo: As soluções definitivas para os problemas relacionados ainda estão sendo negociadas.

Jovem Corretor de Seguros – Metas: Alterar nome da Comissão. Formatar cursos sobre sucessão, educação financeira e empreendedorismo. Estudar criação de um banco de currículos para o setor. Participar do “Fórum de Jovens pela Cidadania” e das entrevistas especiais publicadas no JCS. Saldo: Participação no “Fórum de Jovens pela Cidadania”, em conjunto com entidades como OAB, CIESP, FIESP.

Legislação – Metas: Realizar “Fórum de Debates”. Manter a divulgação das ações junto aos corretores e entidades de classe e promover palestras abordando legislação em seguros. Saldo: Metas cumpridas.

Promeseg (Padronização, Readequação e Organização para o Mercado de Seguros) – Metas: Consolidar para o mercado segurador a proposta do C.A.A.C. (Custo Administrativo da Apólice para o Corretor). Elaborar um encarte no JCS para explicar as 100 principais dúvidas que o corretor de seguros precisa entender. Saldo: Falta o encarte.

Perfil do Corretor Moderno – Metas: Desenvolver a sinergia entre a comissão e as regionais do Sindicato. Criar modelo ideal de atuação do Corretor Moderno para divulgação. Saldo: Metas cumpridas.

Político-Parlamentar – Metas: Realizar encontros com parlamentares e consolidar representatividade dos corretores no âmbito legislativo. Promover visita das comissões à Câmara dos Deputados, em Brasília, para informar os trabalhos e

xecutados e marcar a opinião do Sincor-SP sobre os Projetos de Lei de interesse dos corretores de seguros. Saldo: Apenas faltou a visita à Brasília.

Resseguros – Metas: Organizar cursos e palestras que supram as dúvidas dos corretores sobre as operações de resseguros. Apoiar profissionais com dificuldades no assunto. Saldo: Faltou a organização de cursos.

Responsabilidade Civil – Metas: Promover um evento sobre R.C. Profissional. Desenvolver parceria com os corretores de resseguros, a fim de conhecer novos produtos e serviços da área. Disponibilizar bimestralmente ao JCS matéria sobre o setor. Saldo: Metas não cumpridas.

Riscos Patrimoniais – Metas: Desenvolver e discutir amplamente a “Certeza do Contrato”, ensejando, inclusive, carta dirigida à Susep. Saldo: Metas cumpridas.

Rural – Metas: Formatar curso sobre Seguro Rural. Atender pedidos de intervenção junto ao Disque Sincor. Participar de Encor’s nas cidades com potencial no setor. Saldo: Realização do curso de seguro Rural.

Saúde – Metas: Ajudar o corretor sócio a desenvolver a sua carteira de saúde por meio do site www.multicalculosauade.com.br, permitindo o acesso a cálculos comparativos entre os mais variados seguradores e operadores do setor. Promover cursos e encontros com os parceiros. Saldo: Faltou apenas essa última.

Social – Metas: Entregar 50 Padarias Agentes do Bem-Estar Social. Conquistar 50 novos integrantes para a Comissão e apresentar projeto para novos sócios. Saldo: Foram entregues 32 Padarias. Novos integrantes e sócios: em andamento.

Tecnologia – Metas: Elevar para 30 o número de AR’s da AC Sincor; Credenciar as AR’s existentes e as novas na hierarquia das AC’s OAB, BR, IMESP, Fenacon e Certisign. Emitir 2.000 certificados para corretores de seguros e implantar um plano para atingir a emissão de 3.600 certificados no ano. Reduzir o custo das auditorias de conformidade. Saldo: Essa última já foi cumprida.

Transportes – Metas: Divulgar DVD sobre transportes a corretores de seguros e promover palestras com temas importantes da carteira. Saldo: Em vez de DVD foi criado site explicativo: Seguro

Transporte – Embarque Nessa - www.sincorsp.org.br/sitetransportes.

Tributos – Metas: Aumentar o número de municípios na redução do ISS e manter palestras e atendimentos pessoais. Ampliar informações do sistema SPED. Saldo: Apenas faltou essa última.

Vida, Previdência e Capitalização – Metas: Promover 2ª edição de bate-papo sobre seguro de vida nas regionais. Criar um produto de previdência privada para o corretor de seguros. Divulgar o produto capitalização quanto à sua legislação e aplicabilidade pelo corretor de seguros. Saldo: Faltou essa última, apenas.

Novas comissões

As comissões Feminina e Riscos de Engenharia, recém-criadas, já estão trabalhando. A primeira almeja o desenvolvimento de produtos adequados para mulheres e a segunda prepara um evento sobre o ramo, previsto para outubro deste ano.

www.hdi.com.br

HDI

Seguros

Tudo pelo seu bem



Sincor-SP promove reunião sobre Refis 2009 com acompanhamento ao vivo pela internet

Cerca de 350 associados do Sincor-SP estiveram reunidos no dia 5 de agosto, no Hotel Mak-soud Plaza, para esclarecer dúvidas sobre o Refis 2009, medida do governo federal cujo prazo para adesão vai de 17 de agosto a 30 de novembro deste ano. A iniciativa permite parcelar quaisquer débitos tributários federais e pode ser uma solução para devedores da Cofins (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) – que é o caso de muitos corretores de seguros. “O evento foi uma oportunidade para o corretor esclarecer suas dúvidas e decidir se deve optar ou não pelo financiamento dos tributos não pagos”, afirma Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP.

A reunião também foi transmitida ao vivo pela internet, através de endereço eletrônico e senha disponibilizados para os inscritos. Estiveram conectadas 452 pessoas de diversos pontos do Estado de São Paulo.

As perguntas vieram tanto de pessoas na plateia como de internautas. Todas foram respondidas ao vivo pela mesa de apresentação que, além de Leoncio de Arruda, contou com o coordenador da comissão tributos do Sincor-SP Wilson Bezutte e os advogados Jean Felipe Oliveira, responsável pelo departamento jurídico do Sindicato; Marcelo Álvares Vicente, do escritório Rizzi e Vicente Advogados; e Rogério Aleixo, do Aleixo & Associados.

Marcelo Vicente abriu as apresentações trazendo uma avaliação das condições, benefícios e aplicabilidade do novo programa de refinanciamento fiscal, também conhecido como Novo Refis, Refis 2009 ou ainda Refis da Crise. De acordo com ele, trata-se de uma reedição de refinanciamentos anteriores, mas de uma forma mais tolerante ao não exigir apresentação de garantias ou de arrolamento de bens, facilitando a adesão. “Quem está pagando por meio de outros financiamentos, mesmo que diferenciados, pode migrar para o Novo Refis. Mesmo quem pagava e parou, pode parcelar o restante da dívida”, diz. O advogado destaca ainda a remissão (perdão) da dívida para os débitos que, em 31 de dezembro de 2007, estavam vencidos há cinco anos ou mais e cujo valor total consolidado, nessa mesma data, seja igual ou inferior a R\$ 10 mil.

Para fazer a adesão, o contribuinte precisa ter certificação digital (e-CPF ou e-CNPJ), fornecida aos corretores de seguros pela AC Sincor ou um código de acesso, obtido no site da Receita Federal após o preenchimento de alguns dados. A apresentação de Marcelo exibida no evento (slides) está disponível no portal do Sincor-SP para download.



Mesa de apresentação do evento

Exemplo da aplicação do Novo Refis

Tributo: Cofins;

Vencimento: 12/2005;

Valor do principal: R\$ 200 mil;

Quanto menor o número de parcelas, maior a porcentagem do abatimento das multas e juros:

parcelamento são de R\$ 100 para pessoa jurídica e de R\$ 50 para pessoa física.

Na quitação ou parcelamento de saldo remanescente de parcelamentos anteriores serão consideradas as prestações pagas. Os débitos que compõem os saldos remanescentes dos parcelamentos serão restabelecidos na data da solicitação do novo parcelamento, observando-se os acréscimos legais

Forma de pagamento	Principal	Multas de mora e de ofício	Multas isoladas	Juros de mora	Encargo legal	TOTAL	Diferença
Sem benefício (valor consolidado)	200.000,00	40.000,00	100.000,00	122.020,00	46.202,00	508.222,00	-
A vista	0% 200.000,00	100% -	40% 60.000,00	45% 67.111,00	100% -	36% 327.111,00	181.111,00
De 2 a 30 parcelas	0% 200.000,00	90% 4.000,00	35% 65.000,00	40% 73.212,00	100% -	33% 342.212,00	166.010,00
De 31 a 60 parcelas	0% 200.000,00	80% 8.000,00	30% 70.000,00	35% 79.313,00	100% -	30% 357.313,00	150.909,00
De 61 a 120 parcelas	0% 200.000,00	70% 12.000,00	25% 75.000,00	30% 85.414,00	100% -	27% 372.414,00	135.808,00
De 121 a 180 parcelas	0% 200.000,00	60% 16.000,00	20% 80.000,00	25% 91.515,00	100% -	24% 387.515,00	120.707,00

Os juros correspondem à variação mensal da taxa Selic (disponível todo dia 1º, no site da Receita), a partir do mês subsequente ao da consolidação até o mês anterior ao do pagamento. A esse resultado é acrescido mais 1% referente ao mês do pagamento. Entre janeiro e junho deste ano, o valor da Selic variou entre 0,76 a 1,05%. Os valores mínimos de prestações referentes a cada

Rescisão

O parcelamento será rescindido por falta de pagamento de três prestações (consecutivas ou não), desde que vencidas em prazo superior a 30 dias; ou de, pelo menos, uma prestação, estando pagas todas as demais. A prestação paga com até

30 dias de atraso não configura inadimplência.

Em caso de rescisão, as consequências são severas. Todo débito confessado e não pago será exigido de modo imediato. Todos os benefícios concedidos serão cancelados, inclusive sobre o valor já pago ou liquidado. “Além disso, pode ser requerida a desconsideração de personalidade jurídica, ou seja, a dívida da empresa pode passar para os sócios”, explica Wilson Bezutte.

Aderir ou não aderir: eis a questão

O corretor de seguros inadimplente deve correr e aderir ao parcelamento? A instrução dos advogados da reunião é que haja calma. “Salvo em situações emergenciais, como a presença de um oficial de justiça na porta da casa penhorando os bens”, explica Rogério Aleixo. Segundo ele, em casos como esse, é possível colocar a execução “na gaveta” após a adesão, “de onde ela sairá com a falta de pagamento ou deixará de existir após a quitação”.

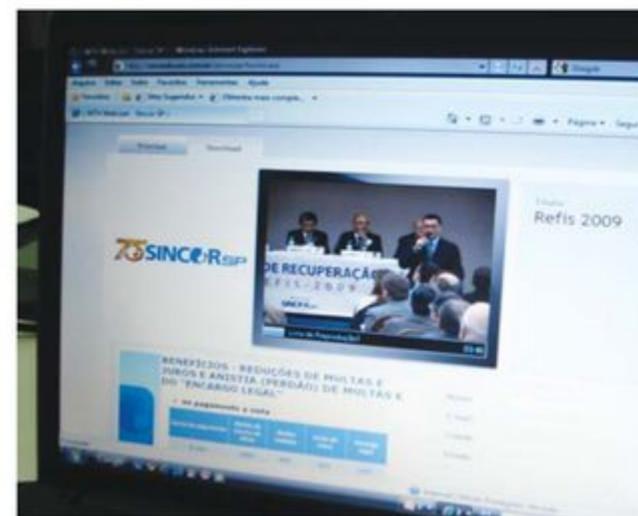
“Para quem já está em outro parcelamento, a migração talvez não seja a melhor ideia. Os cálculos não são tão simples”, afirma o advogado. “Além disso, é atrativo um parcelamento sem exigência



Corretores de seguros participaram presencialmente...

de garantias, em 180 meses (15 anos). Mas muita coisa pode acontecer nesse período e é possível que o problema se estenda para o sucessor. Por isso, pode ser melhor parcelar em menos vezes, fazer um esforço a mais para pagar menos juros”, alerta.

Para Jean Felipe de Oliveira, esta orientação de calma e decisão prudente, bem como a análise caso a caso, é a que vem sendo passada pelo departamento jurídico do Sincor-SP. “Atenderemos os corretores de seguros que não têm advogados”, tranquiliza. “Hoje temos uma possibilidade de resolver



...ou pela transmissão via internet

os débitos fiscais. Alerto para que não deixem para a última hora. É bom já ir analisando cada caso. É preciso calma, mas também não podemos simplesmente esperar as coisas se acertarem”, conclui.

Leoncio de Arruda aconselha as pessoas com casos tramitando em juízo a considerarem a adesão ao Refis 2009, pois a ação pode demorar. Segundo ele, a sentença, se desfavorável, poderá obrigar o inadimplente a pagar tudo de uma vez, sem as vantagens desse financiamento.

Vacina DataDot, Defensor do Segurado, Assistência 24 horas,

Indenização Garantida em 5 dias úteis.

Nenhum outro seguro tem tantos itens de série para seus clientes.



Seguro MAPFRE AutoMais

O Seguro MAPFRE AutoMais é totalmente flexível e oferece as melhores condições de franquias e coberturas. Com ele, seu cliente tem indenização garantida em 5 dias úteis, defensor do segurado, assistência 24 horas, carro reserva e a única vacina antifurto com 3 mil pontos marcados no veículo. Resumindo: quando o seguro é feito por pessoas que se preocupam com seus clientes, não tem como você não gostar.

Procure uma sucursal MAPFRE ou acesse: www.mapfre.com.br

PREVIDÊNCIA VIAGEM CAMINHAO CREDITO CONSÓRCIO PREVIDÊNCIA VIAGEM
GARANTIAS CONSÓRCIO CELULAR INVESTIMENTOS CELULAR VIAGEM
AUTOMÓVEL MOTO CAMINHAO AUTOMÓVEL MOTO CAMINHAO
ALUGUEL VIAGEM IMOBILIÁRIO MOTO CAMINHAO AUTOMÓVEL MOTO CAMINHAO
INVESTIMENTOS MOTO TAXI PREVIDÊNCIA INVESTIMENTOS GUINCHO CONSÓRCIO
GUINCHO RESIDENCIAL AUTOMÓVEL LAZER

MAPFRE
SEGUROS

A seguradora diferente.

MAPFRE VERA CRUZ SEGURADORA S/A - CNPJ 61.074.175/0001-38 - Processo SUSEP nº 15-14.100326/2004-83. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

Cresce o interesse pelo seguro de Responsabilidade Civil, que garante proteção contra danos a terceiros

A procura pelo seguro de Responsabilidade Civil, conhecido pela sigla RC, vem crescendo a cada ano em virtude das reclamações na justiça por atos cometidos que causam danos a terceiros, principalmente após o advento do Novo Código Civil. Este seguro garante o reembolso de indenizações que o segurado venha a ser obrigado a pagar em consequência de lesões corporais ou danos materiais, por ele provocados involuntariamente (por omissão, negligência ou imprudência) a terceiros ou a pessoas pelas quais possa responder civilmente.

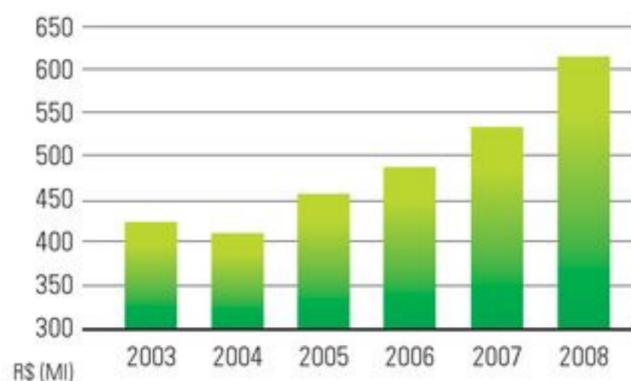
Para ressaltar oportunidades e dicas para os corretores de seguros nessa área, o economista e consultor Francisco Galiza realizou um levantamento juntamente com a Comissão de Responsabilidade Civil do Sincor-SP. O grupo de estudos do Sindicato é formado pelos corretores especialistas Ivo Marcos Falcone (coordenador), Felipe Moreira Paes Barretto, José Alfredo Raymundo, José Geraldo da Silva, Marco Antônio Lassalvia e Djalma Ladeira Bevilacqua. Eis o resultado do trabalho:

Receita

Em 2008, o ramo de seguro de Responsabilidade Civil movimentou, aproximadamente, R\$ 600 milhões. No gráfico, uma evolução deste segmento. O crescimento maior foi registrado nos últimos dois anos. Desde 2003, a variação foi de 48%, um número pequeno, diante do potencial do segmento.

Existem alguns fatores que justificam este otimismo. Exemplos: a maior conscientização do indivíduo em busca do exercício constante da legitimidade de sua cidadania; os benefícios processuais da justiça gratuita, com grande abuso dos pedidos sem custos para a parte autora, aumentando consideravelmente o número de processos; a “fábrica” do dano moral; etc.

FATURAMENTO - SEGURO RC



Produtos

O ramo de seguros de Responsabilidade Civil oferece a maior variedade de coberturas e denominações. Oficialmente, este segmento é separado em três grupos de seguros. Primeiro, a Responsabilidade Civil Geral, com 75% de todo o mercado. Em seguida, o RC D&O (com 15% do mercado) e, por último, o RC Profissional (com 10%).

TIPOS DE SEGUROS – RESPONSABILIDADE CIVIL

ONDE	Algumas modalidades aplicáveis
Indústria	R.C. Produtos R.C. Uso, Existência e Conservação. R.C. Poluição Ambiental
Comércio	R.C. Uso, Existência e Conservação (Operações)
Prestação de Serviços	R.C. Transportes R.C. Construtores (Obras Cíveis, Instalação e montagens, Erros de projeto). R.C. Estacionamentos, shoppings, feiras, exposições, clubes, hotéis, hospitais, etc.
Profissionais Liberais	R.C. Profissional (advogados, áreas de saúde (nas suas diversas especialidades)), jornalistas, contadores e outras profissões.
Outras Modalidades	R.C. Veículos, Anúncios, Parque de diversões, Zoológico, Auditórios, D&O e muitos outros.

Seguradoras

Na prática, de 15 a 20 seguradoras atuam neste segmento, embora o mercado seja relativamente concentrado. A taxa de resseguro é, em média, de 40%. Historicamente, a taxa média de sinistralidade tem ficado em torno de 40 a 45%.

PRINCIPAIS SEGURADORAS (Dados de 2008)

GRUPOS	Receita (R\$ Mi)	Part. %
1 Itaú-Unibanco	194,8	31,9%
2 Allianz	70,3	11,5%
3 ACE	64,5	10,6%
4 Zurich	48,7	8,0%
5 Sul América	46,4	7,6%
6 Tokio Marine	31,1	5,1%
7 Bradesco	30,6	5,0%
8 Mapfre	30,5	5,0%
9 Chubb	18,3	3,0%
10 HDI	15,5	2,5%
11 RSA Seguros	13,9	2,3%
12 Marítima	8,6	1,4%
13 Porto Seguro	8,3	1,4%
14 Nobre	7,6	1,2%
15 Excelsior	6,8	1,1%
16 Mitsui	6,6	1,1%
17 Generali	3,7	0,6%
18 Demais	5,3	0,9%
Total Final	611,4	100,0%

DICAS IMPORTANTES

- Procurar saber se o seguro contratado é à base de reclamação ou de ocorrência. Se for à base de reclamação, verificar os prazos das cláusulas de: "prazo complementar e suplementar".
- Se há retroatividade para a cobertura e qual é o prazo dado pela seguradora.
- Saber se há limite agregado e qual é o respectivo limite estabelecido.
- Se a franquia é aplicada sob as coberturas de reembolso tais como: honorários advocatícios, custas processuais e outras. Determinar qual é a política da seguradora para este reembolso e respectivos prazos.
- Se o objeto do seguro/riscos cobertos atende às necessidades dos riscos a que o futuro cliente está exposto.
- Se os riscos excluídos não confrontam com as reais necessidades do segurado. Em caso positivo, se há possibilidade de uma cobertura especial negociável com a seguradora.
- Verificar se a seguradora tem uma área específica para a regulação dos sinistros, através de uma equipe multiprofissional interna ou terceirizada, em modalidades menos convencionais, como: R.C. Profissional (profissionais da saúde, advogados, contadores, etc.), transportes, ambiental e outros.
- É muito importante aferir as necessidades do seu cliente e realizar eventuais adequações na apólice de Responsabilidade Civil, de acordo com os riscos específicos observados.
- Para um aprofundamento no assunto, indicamos para leitura as Circulares Susep nº 336/07 e 348/07.

Escolha o investimento mais seguro do mercado:

você!



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS
FUNENSEG

Curso para Habilitação de Corretores de Seguros

SÃO PAULO – CAMPINAS – SOROCABA – SUZANO

O Curso para Habilitação de Corretores de Seguros da Escola Nacional de Seguros é o caminho certo para quem deseja obter o registro profissional na SUSEP e ingressar em um dos mercados mais promissores do país.

Inscriva-se já.
Porque o investimento mais seguro é a sua formação.

2 Fase
Habilita como Corretor de Seguros de Vida e Previdência

Duração: 3 meses

Pré-requisitos:

- Corretores que já possuam Habilitação em Capitalização;
- Alunos que tenham cursado, neste ano de 2009, a Fase I - Capitalização.

Início do curso:
8 de setembro de 2009

Inscrições:
A partir de 19/08/2009

Mais informações:
São Paulo
Unidade Regional São Paulo
(11) 3105-3140
unidadesp@funenseg.org.br

Campinas
Unidade Regional Campinas
(19) 3212-0608
unidadecampinas@funenseg.org.br

Sorocaba
Escola Integração
(15) 3233-6613

Suzano
Colégio Correa
(11) 4748-8699

www.funenseg.org.br



Reconhecimento e autoestima



Prof. Luiz Marins

Antropólogo, professor e consultor de empresas no Brasil e no exterior, o Prof. Marins tem 23 livros publicados e mais de 300 vídeos e DVD's lançados. Empresário de sucesso nos ramos de agronegócio, educação, comunicação e marketing, seus programas de televisão estão entre os líderes de audiência no Brasil.

O reconhecimento é um dos fatores de sucesso mais importantes para nós mortais. Pouco adianta atingirmos um determinado sucesso, se não formos reconhecidos. Há até aquela piada de que um sujeito vivia solitário numa ilha e salvou a Sharon Stone de um naufrágio, ficando sozinho com ela na ilha por duas semanas. Depois desse tempo, ele pediu a ela que se vestisse de homem e desse a volta na ilha. Encontraram-se do outro lado da ilha e ele virou-se para ela (vestida de homem) e disse: - Zé! Você não vai acreditar no que eu vou lhe contar. Estou sozinho numa ilha com a Sharon Stone! Estar com a Sharon Stone numa ilha, sozinho, poderia ser muito bom, mas era preciso que alguém soubesse disso, isto é, que alguém "reconhecesse" aquele feito.

Da mesma forma, em nossa empresa. É preciso que chefes e colegas percamos o medo de elogiar, de reconhecer méritos nas pessoas. Temos a tendência de repetir comportamentos que nos são positivamente reforçados e o valor do reconhecimento está justamente aí. Quando reconhecemos um valor, esse valor tende a multiplicar-se tanto para a pes-

soa que foi alvo do elogio quanto para as demais pessoas. Assim, o reconhecimento é fundamentalmente importante para o sucesso pessoal e profissional de qualquer pessoa. Um "muito obrigado", um bilhete de reconhecimento, uma carta, um cumprimento sincero valem muito e nós sabemos disso. Temos que perder o medo de agradecer e reconhecer nas outras pessoas que nos auxiliam e nos ajudam a obter o que queremos. Ninguém vence sozinho. Sabemos disso. E se sabemos disso deveremos também saber praticar isso com ações concretas de reconhecimento e gratidão.

Vejo diretores, gerentes, supervisores, pais e mães que têm medo de elogiar. Ainda existem "superiores" que acham que chefear é encontrar erros, punir. Inseguros em suas chefias, essas pessoas vivem a buscar alguma coisa para criticar. É preciso que nos acostumemos a pilhar nossos subordinados fazendo as coisas certas para que possamos reforçar esses comportamentos através de elogios. Quando uma pessoa só é cobrada pelos seus erros, vai desenvolvendo uma autoestima baixíssima e os erros começam a se multiplicar, até que a pessoa começa a acreditar não ser capaz de acertos até mesmo nas coisas mais simples.

Faz parte também do reconhecimento dar crédito a quem realmente merece. Assim, também tenho visto chefes que furtam ideias de seus subordinados dizendo serem de sua propriedade ao invés de creditá-las aos verdadeiros autores. Conheci um diretor que tinha o apelido de "Ladrão de ideias". Um chefe que tem o hábito (sic) de furtar ideias de seus subordinados acabará ficando isolado, pois que nenhum de seus colaboradores virá com novidades, com o medo de tê-las furtadas pelo chefe. Por in-

10 DICAS

- 1 Pratique ações concretas de reconhecimento e gratidão;
- 2 Evite a tendência de repetir comportamentos que nos são positivamente reforçados;
- 3 Quando elogiamos alguém, esse valor tende a se multiplicar tanto para a pessoa alvo do reconhecimento como para os demais que compartilham com ela o mesmo ambiente;
- 4 Um simples cumprimento sincero já vale muito;
- 5 Perca o medo de agradecer e reconhecer as pessoas que o auxiliam. Ninguém vence sozinho;
- 6 Chefar não é punir;
- 7 Quando uma pessoa só é cobrada pelos seus erros, desenvolve baixa autoestima;
- 8 Auxiliares com baixa autoestima não são capazes de acertos até mesmo nas coisas mais simples;
- 9 Jamais fure ideias de subordinados. As novas ideias deixarão de chegar até você;
- 10 Antigamente, o chefe "bajulava" seus superiores para se manter no cargo. Hoje ele precisa ser apoiado pelos seus colaboradores para se sustentar no posto.

crível que possa parecer, essa é uma prática muito comum de chefes inseguros que não compreendem que sua chefia será cada vez mais valorizada quanto mais suportada pelo seu pessoal subordinado. Há tempos atrás, um chefe precisava "bajular" seus superiores para manter-se no cargo. Hoje é o oposto. Ele precisa ser apoiado pelos seus colaboradores para manter-se. E esse suporte será maior quanto maior for a capacidade de um chefe em oferecer reconhecimento ao trabalho, esforço, dedicação e comprometimento de seus subordinados.

Pense nisso. Sucesso!



Dois livros do empresário e palestrante Marcio Miranda (que já esteve no Conec), reconhecido como grande especialista em negociação.

"**Negociando Para Ganhar**", lançado em 2003 pela editora Casa da Qualidade, visa dar as ferramentas necessárias para que o leitor se torne um grande negociador. As ideias apresentadas podem ser colocadas em ação imediatamente.

Este livro é útil tanto para pessoas que raramente negociam quanto para os profissionais que dependam exclusivamente desta habilidade, como é o caso de vendedores, compradores e corretores de seguros.

Outro livro de Marcio Miranda, "**Tá Fechado! O manual do negociador de sucesso**", foi lançado em 2006 pela editora Landscape. A obra traz para o leitor o lado prático das negociações, ensinando técnicas para obter sucesso tanto no lado profissional como pessoal. Focando mais o lado empre-

sarial, o autor discorre de forma prática e objetiva, mostrando com clareza como reagir diante dos oponentes. No decorrer do livro, Márcio Miranda enumera 25 táticas para a boa negociação. No início, ele ensina como conhecer bem o perfil do oponente e aprender a ouvir. No desenvolvimento, diz como controlar as emoções, perguntar e planejar mudanças. No final, esclarece como estabelecer credibilidade, fazer um resumo do que foi acordado e fechar com chave de ouro.

Este são alguns livros que estão na biblioteca do Sincor-SP, à disposição dos associados. A biblioteca fica na sede do Sincor-SP, 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.



Seguradoras e corretores de seguros especialistas participam do evento

Sincor-SP promove debate sobre futuro do ramo transportes

O Sincor-SP promoveu no último dia 13 de agosto, em sua sede, o seminário “Soluções para o Seguro de Transportes no Brasil”. A iniciativa partiu da Comissão de Transportes do Sindicato, já que as seguradoras têm se restringido e até desistido de atuar no ramo, prejudicando corretores de seguros e segurados. O evento contou com a participação de profissionais especializados no ramo de seguros de transportes nacional e internacional.

Na abertura, o presidente do Sincor-SP Leoncio de Arruda falou que esse debate deve ser levado a outras cidades do Estado, a fim de obter soluções para essa crise, em que seguradoras estão deixando de operar em transportes, inclusive no seguro obrigatório RCT-RC (Seguro de Responsabilidade Civil de Transporte de Carga). “Vamos discutir soluções, próximos passos e o que o Sincor-SP pode fazer para ajudar o corretor. É um setor pujante, mas que passa por um momento delicado”, declarou.

O público presente lembrou que as cinco maiores seguradoras que atuam no ramo possuem atualmente 75% dos negócios do setor. Esse processo de concentração, nocivo para toda a economia, seria uma consequência direta da atual pouca atratividade que a carteira exerce sobre as companhias. A necessidade do QAR (Questionário de Avaliação do Risco) estar preenchido com informações fidedignas também foi outro assunto que aqueceu o debate. Os profissionais também discutiram de quem deve ser a responsabilidade de averiguar os dados fornecidos pelo segurado. Foi sugerida, pelos corretores, uma possível padronização observada por todas as seguradoras. Também foram debatidos temas como a regionalização de crité-

rios, dificuldades de comercialização, fidelidade do cliente, prestadores de serviço, gerenciamento de riscos, tecnologia, sinistros e outros.

Avaliação positiva

O seminário foi avaliado positivamente pelos participantes. “Esse debate é o primeiro passo para um mercado melhor”, disse Jairson Zichinelli, da Chubb. “Temos que resolver os problemas e não podemos fazer isso sem as informações dos corretores, que são o contato direto com os clientes”, destacou Luis Carlos dos Santos, da Liberty. Artur Santos, da Mapfre, concordou: “quando uma carteira não vai bem o problema é de todos e só encontraremos o sucesso juntos”.

Quanto ao fato de que o segmento está sofrendo com a falta de interesse das seguradoras, Artur Santos, da Mapfre, destacou que companhias estão perdendo dinheiro com a carteira e, por isso, deixam de operar – o que, no seu entendimento, é um direito delas. Já para o mediador Pedro Barbato, não deveria haver risco recusado. “Tem que cobrar o quanto for preciso, mas oferecer a garantia”.

Luiz Fernando de Almeida, da Marítima, deu a entender que o setor continua competitivo, ainda que com poucas seguradoras atuando: “mesmo com a sinistralidade alta, se aumentamos o preço, perdemos a apólice”, revela. Luiz Carlos dos Santos, da Liberty, concordou: “por causa de 5%, o segurado muda de seguradora”. João Carlos Vieira, da Bradesco, considerou a necessidade de debater a revisão dos preços: “quando será que os prêmios no mercado compensarão os riscos que assumimos?”

Seguradoras e respectivos representantes que prestigiaram o evento

Bradesco

Amilcar Vianna e João Carlos Vieira,

Chubb

Jairson Zichinelli e Wagner Spindola,

Liberty

Luiz Carlos dos Santos (Black),

Mapfre

Artur Luiz Souza Santos e Carlos Eduardo Moreira da Silva,

Marítima

Luiz Fernando de Almeida,

SulAmérica

Denis Teixeira,

Tóquio Marine

André Luiz Moraes e Jair Carvalheira,

Zurich

Marco Galdeano.

Mediador

Corretor de seguros Pedro Barbato, presidente da Câmara dos Corretores de Seguros de São Paulo.

Comissão de Transportes do Sincor-SP

É composta por Ralphe Sarubbi (coordenador), Carlos Zanini, Osvaldo Ohnuma, João José de Paiva e Aníbal de Eugênio Filho e Aparecido Rocha – com o apoio do diretor Adevaldo Calegari.

destaque do mês

São João da Boa Vista realiza ações com cobertura da imprensa

A regional de São João da Boa Vista promoveu, nos dias 24 e 25 de julho, o curso Excelência no Atendimento - Entender para Atender, que foi ministrado pelo administrador de empresas José Eduardo Besana, que é especializado em recursos humanos e no trabalho de gestão e desenvolvimento de pessoas nas empresas. Realizado na Associação Comercial da cidade, o encontro contou com a participação de 29 corretores de seguros.

No mesmo mês, a regional também promoveu o seu Encor, desta vez na cidade de Vargem Grande do Sul, no dia 30. Na ocasião, além de alimentos não perecíveis, foi entregue mais uma Padaria Agente do Bem Estar Social. A entidade beneficiada foi o CPDEX (Centro de Proteção aos Desajustados e Excepcionais). A doação da padaria teve cobertura



dos jornais Gazeta de Vargem Grande do Sul e Tribuna.

A regional aproveitou a oportunidade para divulgar a abertura do seu escritório e abordar temas relevantes para a categoria.

Posteriormente, foi realizado um almoço no Wanda Eventos, que contou com a presença de 15 corretores de seguros da região, que puderam discutir sobre o recadastramento dos profissionais e sugerir novas entidades que podem ser beneficiadas com Padarias. A mesa dos trabalhos foi composta por: Silvia Helena Rinaldi Lara, diretora regional, Amarildo Duzzi de Moraes, prefeito de Vargem Grande do Sul, Ari Moreti Ribeiro, presidente da CPDEX, e Antonio Luis Buosi, tesoureiro da entidade.

Barretos promove palestra sobre tributos



No dia 23 de julho, a regional de Barretos, representada pelo diretor André Mendes Camillo, ofereceu aos corretores de seguros da região a palestra "Tributos na Corretagem de Seguros", ministrada por Wilson Bezutte, administrador, contador e coordenador da comissão Tributos do Sincor-SP. A palestra contou com a presença de 18 corretores de seguros acompanhados de seus respectivos contadores. O público pôde ouvir sobre as variáveis da tributação através do lucro real ou presumido e as novidades a respeito da "era digital" em tributos. Também se aprofundaram na questão do Refis, amplamente discutida e que possibilita o pagamento dos débitos com a Receita Federal anteriores a 2008 de forma parcelada. "Temos a certeza que foi um dia de muito aprendizado e, com certeza, será muito proveitoso para todos os corretores de seguros que tiveram a oportunidade de participar", concluiu o diretor regional.

Piracicaba debate assuntos da categoria e planeja Encor Especial



O Encor da regional de Piracicaba foi realizado no dia 22 de julho no Bristol Center Flat. O encontro contou com a presença de mais de 40 corretores de seguros. No evento, após a exibição da mensagem do presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, foram discutidos assuntos tais como Banco do Brasil, Conselho Federal dos Corretores de Seguros (CFCS), relacionamento com as seguradoras, dificuldades encontradas pelos corretores da região e a entrega de mais Padarias do Agente do Bem-Estar Social. Essas entregas vão ocorrer no Encor Especial, no dia 12 de agosto, com a presença de Leoncio de Arruda. Compuseram a mesa Carlos Alberto Caporali, diretor regional, Armando Previtalli Filho, representante regional da comissão Cultura do Seguro, Waldimir Roberto Tremocoldi, representante regional da comissão Contra Venda Casada e Jonas Silveira, representante regional da comissão Social.

Marília entrega Padaria e realiza Encor



A regional de Marília entregou no dia 7 de julho mais uma Padaria Agente do Bem Estar Social. Desta vez, a beneficiada foi a entidade assistencial Lar Alice de Araújo, da cidade de Pompéia. Neste dia, o Lar de Assistência à Criança, que foi a primeira instituição contemplada pela regional de Marília, atuou como "entidade multiplicadora", concedendo um treinamento para as funcionárias do Alice de Araújo. Na oportunidade, foram feitos diversos tipos de pães.

No mês de julho, a regional realizou ainda um Encor Especial, durante um almoço no dia 22, que contou com a presença do presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda. Os 38 corretores de seguros presentes puderam, além de expressar críticas e sugestões, alinhar suas reflexões sobre os temas: Banco do Brasil, Criação dos Conselhos de Classe, Avaliação do Sincor-SP e Relacionamento com as Seguradoras.

Bauru reúne mais de 70 corretores de seguros em Encor



A regional de Bauru, coordenada pelo diretor regional Fernando Alvarez, realizou seu Encor no dia 02 de junho no Buffet Marcia e Maro. O evento contou com a presença de Felipe Moreira Paes Barretto, integrante da Comissão de RC do Sincor-SP, que falou sobre a responsabilidade civil do corretor de seguros, assunto que despertou interesse entre os 71 participantes, que aproveitaram a ocasião para esclarecer dúvidas.

São Carlos discute temas da categoria em Encor



O Encor realizado pela regional de São Carlos ocorreu no dia 21 de junho, no Hotel Quality Anacã e foi prestigiado por 35 corretores de seguros. Na ocasião, compuseram a mesa Antonio Carlos João, diretor regional, e Celso Lopes, 3º suplente da diretoria executiva do Sincor-SP. Após a exibição do vídeo "mensagem do presidente", foi aberto espaço para um debate. Os assuntos em destaque foram BB Corretora e recadastramento de corretores de seguros pessoa jurídica.

Ribeirão Preto realiza Encor e entrega Padaria



O Encor da regional de Ribeirão Preto, que contou com a presença de 80 corretores de seguros, foi realizado no Hotel Taiwan no dia 29 de julho. Na ocasião, compuseram a mesa, juntamente com Pedro Antonio Lopes, diretor regional, Dioneti Helena Rosa Augusto Silva, presidente da entidade Grauss, Marcia Merlin Baduchi, diretora

da mesma entidade e Roberto Carlos Henrique da Silva, novo gerente regional da Tóquio Marine.

O encontro teve início com a apresentação da mensagem do presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda. Posteriormente, foram abordados vários temas, tais como comissionamento de corretores de seguros, Refis, criação do Conselho Federal para Corretores de Seguros (CFCS) e unificação do perfil. Após as discussões, Carlos Alberto Antonietto, 7º suplente da Diretoria do Sincor-SP, falou sobre a prática da venda casada em concessionárias.

Na sequência, foi realizada a entrega simbólica de uma Padaria Agente do Bem Estar Social para a entidade Grauss, que trabalha na recuperação de jovens dependentes de álcool e drogas na cidade de Sertãozinho. Também foi apresentado aos corretores de seguros o novo gerente da Tóquio Marine, que falou um pouco sobre seu trabalho e parabenizou o Sincor-SP por promover encontros para debater sobre a classe corretora de seguros.

Sorocaba realiza Encor com convidados



O Encor da regional de Sorocaba foi realizado dia 17 de julho no Cadoff Convenções e Eventos, com a presença de 44 corretores de seguros. O diretor regional Gilson Domingues Morais Filho recebeu os representantes da seguradora Itaú-Unibanco: André Rutowitsch, diretor comercial; André Saigh, superintendente comercial; Wagner Bisi; gerente comercial; Ginez Van Haute Carrasco, gerente de sinistro; Helvis Sanches Fernandes, coordenador das oficinas credenciadas e Janaina de Souza e Gilmara Carmona, gestoras. Na ocasião, foi solicitado aos presentes que contribuíssem com a "Campanha do Agasalho 2009".

Presidente Prudente pleiteia redução do ISS



A regional de Presidente Prudente está dando continuidade à meta para a redução do ISS (Imposto Sobre Serviços) de 5% para 2%, junto ao

Executivo Municipal. Foi organizado um encontro no dia 07 de julho, na sede do escritório Prudentec Auditoria e Assessoria Contábil. Participaram da reunião: o diretor regional Roberto Belchior, os corretores de seguros Luiz Carlos, Mário Cruz e Paulo Cavalheiro, e, representando a autoridade pública, o vereador Douglas Kato e seu assessor Ailton Arenales, além do advogado responsável pelo departamento jurídico da câmara municipal René Edney Soares Loureiro.

Assis realiza Encor e mira novos associados



No dia 22 de julho, a regional de Assis, coordenada pelo diretor regional Wagner Luiz Martins, realizou, no Restaurante Bella Itália, mais um Encor. O encontro, além de trazer a mensagem do presidente, tratou de assuntos como recadastramento, DPVAT e venda casada. Estiveram presentes 13 corretores de seguros, entre sócios e não-sócios, das cidades de Ourinhos, Paraguaçu Paulista, Palmital, Candido Mota e Assis. O evento gerou a conquista de mais um associado.

Nova Alta Paulista promove Encor



A regional Nova Alta Paulista, comandada pelo diretor regional Waldir Baessa, realizou seu Encor durante um almoço dia 08 de junho no restaurante Ipê, na cidade de Adamantina, com a presença de 13 corretores de seguros. Na oportunidade, foi transmitida a mensagem do presidente Leoncio de Arruda e foram discutidos os seguintes assuntos: recadastramento de pessoa jurídica, Conselho Federal do Corretor de Seguros (CFCS), relacionamento com as seguradoras, Banco do Brasil, Campanha do Agasalho, DVAT, combate à venda casada e nova sede da regional Nova Alta Paulista, localizada na cidade de Adamantina. Os participantes conversaram também sobre a entrega de mais uma Padaria Agente do Bem Estar Social, que acontecerá no próximo Encor.



Campanha do Agasalho do Sincor-SP arrecada 2.800 peças

Os corretores de seguros Agentes do Bem Estar Social novamente arrecadaram uma quantidade expressiva de donativos para ajudar pessoas carentes de qualquer idade a enfrentar os rigores de mais um inverno. A Campanha do Agasalho de 2009 obteve 2.800 peças entre roupas, sapatos, cobertores, cachecóis e outros itens. Para chegar a esse resultado, a comissão Social do Sincor-SP mobilizou famílias, amigos, clientes e demais corretores de seguros para a arrecadação, que aconteceu de 15 de junho a 30 de julho.

As doações foram depositadas nas caixas disponibilizadas pelo programa em cada uma das unidades do Sincor-SP. As entidades beneficiadas foram escolhidas pelos diretores regionais e coordenadores da comissão Social. A relação de todas elas pode ser verificada no portal do Sincor-SP – www.sincorsp.org.br.

“Mais uma vez os corretores de seguros atenderam nosso apelo, motivo pelo qual agradeço a todos os envolvidos”, diz Alexandre M. Camillo, diretor social e 2º vice-presidente do Sincor-SP.



Casa de Amparo “Emilio Luz”
Regional Araraquara



SOS - Serviço de Obra Social
Regional Sorocaba



Lar da Criança
Legionárias de Ismael
Regional Barretos



Pastoral da Sobriedade
Servos da Misericórdia
Regional Presidente Prudente

DIÁRIO DE MARÍLIA **BOM DIA**
CORREIO MARILIENSE JORNAL DA MANHÃ **Atualidades**

Sincor-SP faz evento para mais de 400

O programa “Seguro em Todo o Estado”, realizado em Marília, ganhou destaque na imprensa local. Os jornais Diário de Marília, Jornal da Manhã, Jornal Atualidades, Correio Mariliense e Rede Bom Dia noticiaram o evento na cidade. Os jornais destacaram ainda afirmação feita pelo presidente do Sincor-SP, que afirmou que “Marília é uma das cidades que apresentou maior crescimento no volume de negócios envolvendo seguros, principalmente de veículos”. Nos últimos dez anos, de acordo com Leoncio, a cidade saltou da décima posição para quarta em todo o Estado.

InfoMoney **BOL**
BRASIL ONLINE

Preços de planos de saúde com
enfermaria ou apartamento variam 15%

O site InfoMoney entrevistou o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, para falar sobre o preço dos planos de saúde. Leoncio afirmou que “na hora de contratar um plano de saúde, quem opta por internação em enfermaria na tentativa de economizar pode estar pagando apenas cerca de 15% mais barato”. O site BOL reproduziu a notícia.

RÁDIO JUSTIÇA
Sintonize seus Direitos

Pagamento de Franquia

O presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, concedeu entrevista para a Rádio Justiça, no programa Direito Direto, onde explicou sobre como funciona a franquia em seguro de automóvel. Leoncio lembrou que este recurso surgiu na década de 1970 no Brasil, mas que já era utilizado em outros países. “Desde então o segurado passou a tomar mais cuidado com as pequenas batidas, já que são pagas do bolso. Em caso de perda total e roubo é a seguradora quem paga o valor total”.

Jornal da Tarde

Caixa reduz valor do seguro da casa própria em 40%

O Jornal da Tarde ouviu Leoncio de Arruda sobre a redução de seguro residencial pela Caixa Econômica Federal. Ele afirmou ao jornal que “as novas regras devem pôr fim à cobrança linear do valor do seguro habitacional, prática que classificou de comum entre as instituições que oferecem financiamento imobiliário”.

DIÁRIO DO GRANDE ABC

Benefício do IPI não reduz valor do seguro de carros

O Diário do Grande ABC esclareceu que o valor do seguro do carro não diminuiu, apesar da queda nos preços dos automóveis novos e usados, provocada pela redução do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) dos veículos zero quilômetro, em vigor desde janeiro. Leoncio explicou que “há algumas variações nos valores cobrados entre as seguradoras, mas que não trazem reflexo para o setor”.

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.

Longevidade estimula criação de novos nichos - fundos devem possuir cada vez mais papéis de renda variável, de forma a aumentar sua rentabilidade

Preço do seguro da casa própria não cai nas agências da Caixa - redução de 40% vale desde 03 de agosto

Corretores de seguros se reúnem com seguradores para estudar práticas que melhorem atendimento ao consumidor

Número de queixas à Susep aumenta 3,1% - a autarquia atendeu a 17.130 consumidores de seguros ao fechar o primeiro semestre

Lei que obriga rastreadores é adiada

O apetite do Banco do Brasil continua grande: negociação com a Caixa, SulAmérica... sempre ladeando "a lei"

Seguro de automóvel cresce 2,2% de janeiro a maio, um faturamento de R\$ 8,785 bilhões

Roubo de carga é recorde e aumenta custo do seguro - ocorrências sobem 23% no 1º semestre; 9 de 10 carregamentos segurados são roubados

Liberty Seguros S.A. CNPJ 01.550.141/0001-72. SUSEP da Seguradora 518-5

R A I



Segurança, tranquilidade e proteção: mostre para seus clientes que para a **Liberty**, responsabilidade significa muito mais.

Para o **Grupo Liberty**, oferecer serviços diferenciados e soluções sob medida é muito mais que levar benefícios aos seus clientes. É colocar segurança ao alcance de todos. **Essa é a nossa escolha, nossa responsabilidade.**



Responsabilidade



Uma empresa do grupo Liberty Mutual.

Procure sua filial **Liberty** ou ligue: **4004 5423**
 Capitais e Regiões Metropolitanas
0800 709 5423 - Demais Localidades
www.libertyseguros.com.br

AUTO | CASA | VIDA

jogo rápido

Recado do Presidente: mensagens em vídeo no Sincor-SP



O novo portal do Sincor-SP em breve contará com o "Recado do Presidente". Por meio desse serviço, o internauta poderá acessar as mensagens do presidente do Sindicato, Leoncio de Arruda, gravadas semanalmente em vídeo. Cada "recado" deverá ter cerca de dois minutos. Assim que estiver no ar, a novidade será anunciada pelo informativo eletrônico Sincor-SP em Notícia. O editorial "Conversando com Leoncio", publicado na forma de texto, continuará sendo veiculado normalmente.

Presidente da Certisign visita AC Sincor



Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, e Mário Sérgio de Almeida Santos, 1º vice-presidente, receberam no dia 23 de julho, na sede do Sindicato, José Luiz Poço (*ao centro*), presidente da Certisign, empresa de certificação digital de 1º nível, à qual a autoridade certificadora AC Sincor está subordinada. O encontro faz parte do programa de visitas às AC's que está sendo realizado pela Certisign. Poço conheceu as instalações do Sincor-SP e da AC e saiu com o compromisso de atuar junto ao ITI – Instituto Nacional de Tecnologia da Informação – para buscar maneiras para o mercado de seguros trabalhar o quanto antes com certificados digitais.

Corretor de seguros inclui certificação digital em sua carteira da Susep

O corretor de seguros pessoa física Carlos Roberto Gaspar de Almeida foi o primeiro profissional da classe a incluir certificado digital na nova carteira de habilitação, concedida pela Susep, no início de agosto. Além de corretor, ele é contador, e estava ansioso pela chegada de sua nova carteira para inserir a tecnologia. O mercado de seguros ainda está se adaptando aos certificados digitais,



mas como contador ele afirma que a tecnologia facilitará seu relacionamento com a Receita Federal. Como adquiriu um certificado com três anos de validade, acredita que o utilizará no relacionamento com as seguradoras, que em breve deverá ser obrigatório. Ele enfatiza que verificou preços em outras AC's além da AC Sincor e esta foi a que lhe saiu mais em conta, pelo desconto aos associados do Sindicato.

Sincor-SP participa de seminário da Fenaprevi



O II Seminário Internacional de Marketing e Vendas de Vida e Previdência reuniu as principais lideranças do setor, no último dia 30 de julho, no Mercure Grand Hotel São Paulo Ibirapuera. O evento, promovido pela Fenaprevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida), reuniu 235 pessoas.

O Sincor-SP marcou presença no encontro. Uma das principais apresentações, a palestra motivacional de Sandro Forte, corretor inglês e autor do best-seller "Dare to be Different", foi mediada por Leoncio de Arruda. Já o diretor de marketing Boris Ber (*ao centro*), coordenou o Talk Show com representantes das seguradoras Mongeral, MetLife, SulAmérica e Porto Seguro.

Rio irá sediar encontro internacional de seguros

A Susep receberá pela primeira vez, no Rio de Janeiro, a 16ª edição da Conferência Anual da Associação Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS). O encontro, que ocorrerá entre os dias 21 e 24/10, terá como tema "O Seguro como Meio de Desenvolvimento Socioeconômico". O objetivo é estabelecer um fórum entre os supervisores de vários países e profissionais do mercado segurador para debaterem o desenvolvimento do setor. O valor da inscrição será de US\$ 900,00 para membros associados da IAIS e observadores e US\$

1,8 mil para os demais interessados. Mais informações pelo email info@iais2009.org ou pelo tel. 21-2247-1485.

Sincor-SP recebe dirigentes da Liberty Seguros



Luiz Maurette (*2º à dir.*), presidente, e Matias Ávila (*1º à esq.*), vice-presidente da Liberty Seguros, estiveram na sede do Sincor-SP no dia 29 de julho. Eles foram recebidos por Leoncio de Arruda, presidente, Mário Sérgio de Almeida Santos e Alexandre M. Camillo, respectivamente 1º e 2º vice-presidentes e Orlando Filipe de Gouveia, 1º tesoureiro do Sincor-SP. O motivo do encontro foi discutir estratégias mercadológicas da companhia em prol da classe corretora de seguros.

Grupo AIG volta a apresentar lucro líquido: no 2º trimestre foi de US\$ 1,82 bi

A seguradora AIG, que já recebeu US\$ 180 bilhões do governo americano, obteve lucro líquido de US\$ 1,82 bilhão (US\$ 2,30 por ação) no segundo trimestre deste ano, saindo do prejuízo líquido de US\$ 5,36 bilhões anunciado no mesmo período do ano passado. Esse foi o primeiro lucro do grupo em seis trimestres. A receita saltou 48%, para US\$ 29,5 bilhões. O resultado é fruto de uma reestruturação, segundo nota da companhia. No Brasil, o grupo passou a chamar-se Chartis do Brasil.

Sistema antifurto obrigatório (rastreador) é adiado para fevereiro de 2010

A instalação obrigatória, na fábrica, de dispositivo antifurto nos veículos novos nacionais e importados à venda no Brasil foi adiada. A determinação entraria em vigor em 1º de agosto e agora valerá a partir de fevereiro do ano que vem. O sistema será instalado gradualmente. No início, estará em 20% dos automóveis e comerciais leves, subindo para 40% em 1º de julho e para 100% em outubro.

Recadastramento das Corretoras de Seguros (Pessoas Jurídicas)

De 1º de julho a 31 de dezembro de 2009 acontece o recadastramento obrigatório das corretoras pessoas jurídicas, conforme Circular 383/09 da SUSEP. Para efetuar o recadastramento, o imposto sindical anual da empresa deverá estar quitado de 2006 a 2009, observando a data da sua constituição social. Mais informações: www.sincorsp.org.br

dados econômicos

	JAN 07	FEV 07	MAR 07	ABR 07	MAI 07	JUN 07	JUL 07	AGO 07	SET 07	OUT 07
IGP-M	0,50%	0,27%	0,34%	0,04%	0,04%	0,26%	0,28%	0,98%	1,29%	1,05%
TR mensal	0,2189%	0,0721%	0,1876%	0,1272%	0,1689%	0,0954%	0,1469%	0,1466%	0,0352%	0,1142%
Poupança Mensal	0,7200%	0,5725%	0,6885%	0,6278%	0,6697%	0,5959%	0,6476%	0,6473%	0,5354%	0,6148%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2,1247	2,1182	2,0504	2,0339	1,9289	1,9262	1,8776	1,9620	1,8389	1,7440
Receita Brasil Seguros (1)	3,506	2,902	3,192	2,953	3,300	3,191	3,172	3,343	3,022	3,315
Receita SP Seguros (1)	1,734	1,436	1,539	1,459	1,586	1,427	1,613	1,652	1,440	1,574
Receita Brasil Auto (2)	1,562	1,369	1,508	1,342	1,540	1,369	1,446	1,565	1,308	1,488
Receita SP Auto (2)	0,651	0,588	0,613	0,552	0,608	0,552	0,595	0,649	0,559	0,600
Auto Veículos Produção (3)	205,3	203,8	247,4	223,6	257,4	247,0	266,2	279,0	252,5	296,4
Auto Veículos Licenciados (4)	152,9	146,8	193,5	179,3	211,1	198,8	217,4	235,2	204,0	244,5
INCC - FGV (5)	0,45%	0,21%	0,27%	0,45%	1,15%	0,92%	0,31%	0,26%	0,51%	0,51%

	NOV 07	DEZ 07	ANO 07	JAN 08	FEV 08	MAR 08	ABR 08	MAI 08	JUN 08	JUL 08
IGP-M	0,69%	1,76%	7,75%	1,09%	0,53%	0,74%	0,69%	1,61%	1,98%	1,76%
TR mensal	0,0590%	0,0640%	1,45%	0,1010%	0,0243%	0,0409%	0,0955%	0,0736%	0,1146%	0,1914%
Poupança Mensal	0,5593%	0,5643%	7,70%	0,6015%	0,5244%	0,5411%	0,5960%	0,5740%	0,6152%	0,6924%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,7837	1,7713	-17,15%	1,7603	1,6833	1,7491	1,6872	1,6294	1,5919	1,5666
Receita Brasil Seguros (1)	3,200	3,289	38,385	3,722	3,355	3,504	3,525	3,579	3,725	3,848
Receita SP Seguros (1)	1,531	1,515	18,506	1,932	1,597	1,575	1,624	1,638	1,721	1,845
Receita Brasil Auto (2)	1,386	1,442	17,325	1,775	1,603	1,664	1,699	1,701	1,674	1,809
Receita SP Auto (2)	0,563	0,605	7,135	0,808	0,632	0,611	0,659	0,658	0,655	0,693
Auto Veículos Produção (3)	271,4	220,8	2,970,8	255,2	254,0	283,7	302,6	293,9	309,4	317,9
Auto Veículos Licenciados (4)	237,0	242,2	2,462,7	215,0	200,8	232,1	261,3	242,0	256,0	288,1
INCC - FGV (5)	0,36%	0,59%	6,15%	0,38%	0,40%	0,66%	0,87%	2,02%	1,92%	1,46%
Transporte Carga Rodoviária (6)				34,7	35,4	36,4	35,0	36,0	34,9	35,8

	AGO 08	SET 08	OUT 08	NOV 08	DEZ 08	ANO 08	JAN 09	FEV 09	MAR 09	ABR 09
IGP-M	-0,32%	0,11%	0,98%	0,38%	-0,13%	9,81%	-0,44%	0,26%	-0,74%	-0,15%
TR mensal	0,1574%	0,1970%	0,2506%	0,1618%	0,2149%	1,63%	0,1840%	0,0451%	0,1438%	0,0454%
Poupança Mensal	0,6582%	0,6980%	0,7519%	0,6626%	0,7160%	7,90%	0,6849%	0,5453%	0,6445%	0,5456%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,6340	1,9143	2,1153	2,3331	2,3370	31,94%	2,3162	2,3784	2,3152	2,1783
Receita Brasil Seguros (1)	3,888	3,875	3,869	3,488	4,096	44,474	3,838	3,490	3,868	3,741
Receita SP Seguros (1)	1,768	1,772	1,772	1,676	1,887	20,887	2,079	1,802	2,030	1,705
Receita Brasil Auto (2)	1,723	1,720	1,668	1,430	1,716	20,182	1,607	1,447	1,688	1,604
Receita SP Auto (2)	0,681	0,697	0,679	0,584	0,704	8,061	0,852	0,648	0,748	0,633
Auto Veículos Produção (3)	311,9	300,5	297,3	197,5	96,6	3,220,5	184,8	203,3	273,5	253,3
Auto Veículos Licenciados (4)	244,8	268,7	239,2	177,8	194,5	2,820,3	197,5	199,4	271,4	234,4
INCC - FGV (5)	1,18%	0,95%	0,77%	0,50%	0,17%	11,86%	0,33%	0,27%	-0,25%	-0,04%
Transporte Carga Rodoviária (6)	38,4	39,4	41,5	40,2	35,5	443,2	34,2	32,9	34,3	33,5

	MAI 09	JUL 09	AGO 09	ANO 09
IGP-M	-0,10%	-0,43%	-0,10%	-1,66%
TR mensal	0,0656%	0,1051%	0,0656%	0,64%
Poupança Mensal	0,5659%	0,6056%	0,5659%	4,21%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1,9516	1,8660	1,9630	-20,15%
Receita Brasil Seguros (1)				18,706
Receita SP Seguros (1)				9,278
Receita Brasil Auto (2)				7,937
Receita SP Auto (2)				3,536
Auto Veículos Produção (3)	284,3			1,471,2
Auto Veículos Licenciados (4)	300,1			1,449,8
INCC - FGV (5)	0,70%			2,42%
Transporte Carga Rodoviária (6)				168,5

Fonte e Critérios:
 (1) Receita Mensal (sem VGBL e sem Saúde) (R\$ bilhões). Fonte: Susep
 (2) Receita Mensal (com DPVAT) (R\$ bilhões). Fonte: Susep
 (3) Unidades Mil. Fonte: Anfavea
 (4) Unidades Mil. Fonte: 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 965,67	8
De 965,68 até 1609,45	9
De 1609,46 até 3218,90	11

2. SEGURADO EMPREGADO DOMÉSTICO TABELA PARA ORIENTAÇÃO DO EMPREGADOR DOMÉSTICO				
Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)	Empregado	Empregador	Total
até 965,67		8	12	20
De 965,68 até 1609,45		9	12	21
De 1609,46 até 3218,90		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		5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL	
Remuneração (R\$)	Valor (R\$)	Período	Valor (R\$)
até 500,40	25,66	Abril/2007 a Fevereiro/2008	380
De 500,41 até 752,12	18,08	Março/2008 a Janeiro/2009	415
acima de 752,12	ñ tem direito	A partir de Fevereiro/2009	465 (MP456/09)

IR FONTE E CARNÊ LEÃO		
Base de cálculo (R\$)	Alíquota(%)	Parcelas a deduzir (R\$)
até 1.434,59	-	-
de 1.434,60 até 2.150,00	7,5	107,59
de 2.150,01 até 2.866,70	15	268,84
de 2.866,71 até 3.582,00	22,5	483,84
acima de 3.582,00	27,5	662,94

Deduções Admitidas: a) Por dependente, o valor de R\$144,20 por mês; b) Parcela isenta de rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão, até o valor de R\$ 1434,59, 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.

agenda

PALESTRAS

08 DE SETEMBRO São Paulo - Kit de Sobrevivência da Corretora de Seguros

Serão abordadas filosofias, estratégias e práticas dos corretores de sucesso no Brasil e no mundo perante a nova realidade do mercado de corretagem. Auditório da Unidade Regional São Paulo da Escola Nacional de Seguros – Funenseg: Rua São Vicente, 182 - Bela Vista - São Paulo. Evento gratuito. Mais informações (11) 3105-3140 ou marketingsp@funenseg.org.br

10 DE SETEMBRO Planejamento Estratégico de Vida e Administração do Tempo

Vai mostrar a importância do planejamento, "os princípios universais da efetividade humana para a qualidade de vida" e excelência de resultados. Local: Auditório da Unidade Regional Santos da Escola Nacional de Seguros – Funenseg: Rua Governador Pedro de Toledo, 23 – Boqueirão. Evento Gratuito. Mais informações: (13) 3289-9852 / 3322-4153 / 4150 ou unidadesantos@funenseg.org.br

15 DE SETEMBRO São Paulo - Kit de Sobrevivência da Corretora de Seguros

Mesma apresentação do dia 08, mas acontecendo na cidade de Campinas. Unidade Regional Campinas da Escola Nacional de Seguros – Funenseg: Rua Carolina Florence, 1288 - 2º andar – Guanabara – Campinas. Evento gratuito. Mais informações (19) 3212-0608 / 3242-2926 / 3241-4890 ou uniddecampinas@funenseg.org.br

16 DE SETEMBRO A Crise Mundial, as tendências e as oportunidades no Mercado de Seguros Brasileiro

Apresentará um breve histórico sobre a crise e os prováveis riscos a serem enfrentados no mercado brasileiro de seguros, bem como suas oportunidades e tendências. Unidade Regional Ribeirão Preto da Escola Nacional de Seguros – Funenseg: Av. Independência, 3166 - Jardim Sumaré – Ribeirão Preto. Evento gratuito. Mais informações (16) 3620-2200 / 2288 ou unidaderpreto@funenseg.org.br

29 DE SETEMBRO A Crise Mundial, as tendências e as oportunidades no Mercado de Seguros Brasileiro

Mesma apresentação citada acima, mas acontecendo em Campinas. Unidade Regional Campinas da Escola Nacional de Seguros – Funenseg: Rua Carolina Florence, 1288 - 2º andar – Guanabara – Campinas. Evento gratuito. Mais informações (19) 3212-0608 / 3242-2926 / 3241-4890 ou uniddecampinas@funenseg.org.br

UNISINCOR

09 DE SETEMBRO Palestra - Resseguros para Corretores de Seguros
 Local: Sede Sincor-SP

14 DE SETEMBRO Programação Neurolinguística Aplicada em Vendas
 Local: Regional ABCDMR Sincor-SP

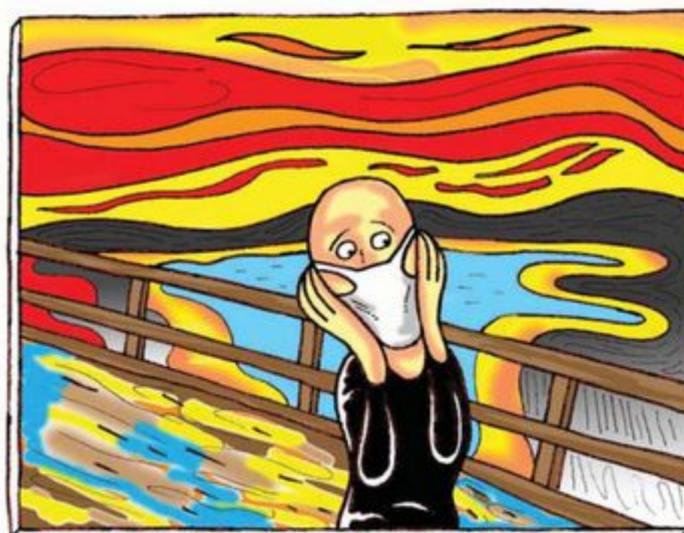
18 DE SETEMBRO Vendas Consultivas (Encantar Clientes e Potencializar Resultados)
 Local: Regional Ribeirão Preto Sincor-SP

21 DE SETEMBRO Ações Estratégicas e Financeiras para Corretores de Seguros
 Local: Sede Sincor-SP

28 DE SETEMBRO Técnico de Automóvel, RCF-V, APP e DPVAT
 Local: Sede Sincor-SP

Conheça todos os cursos da Unisincor e obtenha mais informações através do site: www.unisincor.com.br

O Grito e A Gripe.



Amâncio
2009



Seu sono, sua saúde



Dr. Alessandro Loiola

Médico, escritor, palestrante, autor de "Vida e Saúde da Criança" e "Crianças em forma: saúde na balança" (www.editoranatureza.com.br). Atualmente reside e clínica em Belo Horizonte, Minas Gerais.

Passamos cochilando por 1/3 da nossa vida - algo como 25 anos inteiros. Não é à toa que os cientistas investem um bocadinho de tempo e dinheiro para desvendar por que, como e quanto dormimos.

A maioria dos adultos precisa de 7h de sono por noite. Outros se satisfazem com apenas 5h. Crianças e adolescentes precisam de um pouco mais: 9 a 10h. Mas o fato é que o número ideal de horas de sono varia de uma pessoa para a outra e até mesmo em uma mesma pessoa, dependendo do dia, da fase da lua e da quantidade de dívidas no final do mês.

Tão ou mais importante que a quantidade é a qualidade das horas que você passa dormindo. Um sono ruim abre as portas para uma série de problemas de saúde e dificulta o tratamento de outros tantos. Os Distúrbios do Sono, como são conhecidas estas alterações, abrangem mais de 85 problemas diferentes, dos quais a Insônia, o Ronco, a Apneia do Sono e a Síndrome da Privação do Sono são os mais conhecidos.

A Insônia afeta uma em cada três pessoas e pode triplicar o risco de mortalidade em idosos. O Ronco está presente em 45% das pessoas e é

considerado um dos principais motivos que levam jovens casais a morar em apartamentos de dois quartos. Mas é a Apneia do Sono o distúrbio mais estudado nos últimos anos.

A Apneia do Sono, caracterizada por períodos de ausência de respiração enquanto você dorme, pode afetar seriamente seu organismo. Por exemplo: de cada 10 pessoas que sofrem deste distúrbio, 4 desenvolvem Hipertensão Arterial. Essas pessoas também possuem um risco 15 vezes maior de se envolverem em acidentes automobilísticos. O motivo: uma hora e meia de sono de má qualidade significa uma redução de 32% no nível de atenção durante o dia - e uma grande probabilidade de ter que chamar sua seguradora no meio do trânsito.

De um modo geral, a Insônia, o Ronco e a Apneia deságuam na chamada Síndrome da Privação do Sono. Sabe aquele sujeito que acorda apenas quando o alarme está ficando rouco, passa o dia sentindo um cansaço irritante e vai dormir com dores de cabeça que nunca melhoram? Ele pode estar sofrendo de Síndrome de Privação do Sono e ainda nem acordou para o problema.

Uns poucos dias de Privação são suficientes para que o corpo reaja como se tivesse envelhecido vários anos: o raciocínio torna-se lento; a memória, incerta; o metabolismo se altera, a capacidade de concentração e a resistência para atividades físicas caem, e o sistema de defesa ameaça tirar férias. Se a Privação persistir, podem ocorrer infecções de repetição, alterações cardiovasculares e até mesmo diabetes.

Um bom sono é essencial para sua saúde, mas como fazer para manter a boa saúde do seu sono? Além de tudo aquilo que você está careca de saber (praticar exercícios regularmente, manter uma alimentação saudável, evitar o excesso de peso, não fumar, e blá blá blá), existem algumas orientações

específicas bastante úteis:

- Beba uma xícara de leite ou chá de camomila: o leite é rico em triptofano, um aminoácido capaz de produzir um relaxamento ideal antes do sono. A camomila é um fitoterápico com propriedades calmantes.

- Tome um banho morno. Ele amacia o corpo e espanta as moscas.

- Durante a noite, nada de filmes tensos, luzes oscilantes (como as da TV), refeições pesadas e bebidas alcoólicas ou ricas em cafeína, tais como café e refrigerantes à base de cola.

- Pelo amor de São Firmino do Sono da Santa Pluma: compre um bom colchão! Você passará mais tempo nele do que no sofá da sala ou dentro do armário da cozinha.

- Tenha um horário fixo para levantar e deitar. E espreguice bastante.

- Cuidado com o que leva para a cama: pijamas, travesseiros, o controle remoto da TV e uma boa companhia estão permitidos. Problemas? Nem pensar: tranque-os à chave do lado de fora de casa.

- Se você dorme acompanhado(a), faça um acordo: primeiro você faz uma massagem nas costas dele(a) e depois ele(a) faz em você. O truque é ser sempre o segundo na fila. Assim você poderá dormir completamente em paz, enquanto o outro fica acordado.

- Se não estiver dormindo 20 minutos após deitar-se, levante e faça algo entediante para chamar o sono. Leia o caderno de política, assista à fita do seu casamento ou ligue a TV em um daqueles documentários que passam meia hora mostrando o mesmo hipopótamo na lama. Quando estiver quase cochilando, largue tudo, desligue a TV e afunde no travesseiro.

Seguros:

Ao vivo e a cores. Em alto e bom som.

O mercado de seguros está na mídia. São dois programas, um no rádio e o outro na televisão, que levam à sociedade o que há de relevante sobre o tema. Telespectadores e ouvintes tiram suas dúvidas, conhecem cases, recebem dicas e entendem cada vez mais porque o seguro, feito com um corretor de seguros, é um bem necessário.

TV

Programa Seguro



Quando: Sábado, das 19h30 às 20 horas
Onde: TV Gazeta - São Paulo
Apresentação: Leoncio de Arruda,
presidente do Sincor-SP

Rádio

Grande Jornada pelo Mundo dos Seguros



Quando: Segundas, das 7 às 8 horas
Onde: Rádio Imprensa FM 102,5MHz - São Paulo
Apresentação: Pedro Barbato Filho,
presidente da Câmara dos
Corretores de Seguros de SP

Informações gerais sobre seguros e entrevistas com profissionais do setor.
Acompanhe os programas e mande suas sugestões ou críticas para o e-mail jcs@sincorsp.org.br

Bradesco Seguros e Previdência 100% do tempo pensando em você.

O programa de relacionamento
que oferece mais facilidade e
benefícios para o seu dia-a-dia.

Através do Site 100% Corretor, você tem
funcionalidades que facilitam a sua rotina de
trabalho, como: emissão e acompanhamento
de propostas, aviso de sinistro, extrato de
comissão e diversas outras consultas.
E ainda conta com o Clube de Benefícios que
oferece acesso a produtos de informática,
eletroeletrônicos, celulares, jornais e revistas
com desconto, além de uma linha exclusiva
de financiamento no Banco Bradesco, com
condições especiais.

Acesse www.bradescoseguros.com.br
e confira as novidades.

Programa 100% Corretor. É a
Bradesco Seguros e Previdência
cada vez mais próxima de você.

