

JCS

SINCOR SP

UMA PUBLICAÇÃO MENSAL

398 SETEMBRO 2014



Veja programação na Pág. 16

Corretor: decida seu futuro

Categoria deve ter impostos reduzidos em cerca de 40% e especialistas dão dicas para planejar finanças e investimentos

Pág. 18



Você sabe usar o Facebook nos negócios?

Falta de definições estratégicas e de diálogo com o público podem afastar o cliente e prejudicar a imagem da corretora de seguros

Pág. 10



Economia que chega a 125%

Com a Creditor-SP, corretores de seguros contam com taxas reduzidas, que favorecem a contratação de empréstimos, além de ter participação nos lucros.

Pág. 14



AC Sincor divulga plano de ação

O material, que visa a expansão da rede, deve beneficiar os corretores de seguros que atuam na área e facilitar a entrada de novos profissionais.

Pág. 22



O EVENTO QUE
COLOCA VOCÊ NO
PATAMAR MAIS
ALTO DO MERCADO
DE SEGUROS.

O MAIOR CONGRESSO DE CORRETORES
DE SEGUROS DO MUNDO



ÓPERA

SINCOR-SP. Preparando o Corretor de Seguros
para fazer sempre o melhor para os seus clientes.

WWW.SINCORSP.ORG.BR

REALIZAÇÃO:

SINCORSP

olá



Corretor, o empreendedor de seguros

O desenvolvimento econômico e social de um país está nas mãos daqueles que se arriscam, empreendendo suas ideias. Essas pessoas diferenciadas sabem identificar oportunidades, agarrá-las e buscar os recursos para transformá-las em negócio lucrativo.

Nós, corretores de seguros, precisamos nos orgulhar: somos os empreendedores do setor. Atuamos de forma independente na negociação dos contratos de seguros e temos a proximidade com os clientes, o que nos dá melhor capacidade de entender suas necessidades, criar soluções, prospectar e atrair novos compradores, impulsionando nossa indústria, que é tão importante para a sociedade.

Foi essa característica de empreendedorismo que fez com que os corretores de seguros abocanhassem um novo e lucrativo mercado como o de certificação digital. Quer melhor exemplo de empreendedorismo do que um corretor de seguros que ousou arriscar uma nova atividade, antevendo oportunidades?

Nossa cooperativa de crédito é outro grande exemplo de empreendedorismo. Poucas categorias podem contar com instituição financeira própria e se beneficiar de taxas realmente vantajosas. É preciso ter sempre em mente que a Credicor-SP também é uma das grandes aliadas para apoiar os corretores empreendedores em suas inovações.

Para continuarmos na vanguarda do setor e exercendo empreendedorismo é indispensável renovar a paixão pela nossa atividade, buscando conhecer cada vez melhor o mercado. O Sincor-SP está preparado para ajudar o corretor de seguros a se desenvolver e adaptar sua forma de atuação.

O empreendedor precisa de atitudes e iniciativas para evoluir. Em nossa categoria, é importante perceber para onde o mercado e os clientes estão se direcionando e acompanhar as tendências, bem como se atentar ao desempenho dos concorrentes; planejar e acompanhar o desempenho da corretora; ter visão clara de onde quer chegar; ser persistente e não desistir dos objetivos; administrar todas as áreas da empresa; ter habilidade para liderar e desenvolver a equipe de colaboradores; saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos; e estar sempre disposto a inovar.

Raros momentos foram tão propícios ao empreendimento e desenvolvimento do corretor de seguros como agora. Vencemos uma luta travada há mais de uma década e, a partir de 2015, teremos uma boa redução de nossa carga tributária com o ingresso dos corretores de seguros na tabela III do Simples Nacional. Isso representa, de fato, mais dinheiro no bolso do corretor de seguros.

Empreendedores, sabemos da importância de reinvestir no negócio para que a prosperidade seja maior. Vamos sempre agindo com um bom planejamento e muita coragem para as realizações, o que não podemos é estagnar. Chegou a nossa vez, é a hora de investir no nosso negócio.

São diversas possibilidades e oportunidades. Cada corretor de seguros, em seu empreendedorismo individual, deve analisar o que é melhor para si. É indispensável ficar atento às oportunidades e encontrar o caminho mais adequado, sempre calculando e minimizando os riscos. Pode aproveitar o momento para quitar eventuais débitos tributários, reformar ou ampliar seu espaço, abrir uma filial, adquirir sistemas de gerenciamento ou de cálculo, contratar mais funcionários – que até isso ficou mais fácil agora – ou investir em conhecimento.

Ligando empreendedorismo e qualificação do corretor de seguros, logo vem à cabeça o nosso Conec. Para esta XVI edição, preparamos uma rica grade de palestras, que vai agregar muita informação aos congressistas. Ao se inscrever para participar do Congresso, o corretor de seguros faz um investimento em sua qualificação. A grandeza geral do evento enche os olhos de todos, mas a categoria está cada vez mais consciente e madura da importância de se beneficiar do conteúdo, prioritariamente.

Vamos colocar o discurso em prática e acionar o empreendedorismo que está no DNA de todo corretor de seguros. Sucesso!

Forte abraço,

Alexandre Camillo
Presidente do Sincor-SP

“Para continuarmos na vanguarda do setor e exercendo empreendedorismo é indispensável renovar a paixão pela nossa atividade”

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.

Editora Responsável: Elaine Lisboa – MTB: 59.454

E-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Redação: Camila Correia e Thamires Costa

Conselho Editorial: Boris Ber, Pedro Duarte e Thais Ruco

Diretor de Operações: Márcio Pires

Publicidade: Marlene Campos

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

Telefone: (11) 3188-5057

Direção de Arte: Agência OPP

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Alexandre Camillo**

1º vice-presidente: **Boris Ber**

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

1º secretário: **Marcos Abarca**

2º secretário: **Osmar Bertacini**

1º tesoureiro: **Marco Damiani**

2º tesoureiro: **Carlos Cunha**

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

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

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

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

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

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

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

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

DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**

ARAÇATUBA: **Francisco Flávio Machado**

ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**

BARRETOS: **João Carlos Garrucho**

BAURU: **Fernando Antônio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Adelairton Ferreira Eloi**

FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**

FRANCA: **Hildemar José da Silveira**

GUARULHOS: **Claudemir Machi**

JUNDIÁ: **João Henrique Rodrigues de Castro**

MARÍLIA: **Walter Reis**

MOGI DAS CRUZES: **Fábio Ferreira Mattos**

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

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Vanderlei Boiça Lima**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**

SANTOS: **Rogério Freeman**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

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

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

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: **Valdir Escoza Milani**

SOROCABA: **Eduardo Lemes**

TAUBATÉ: **Lauro Barreto**

ZONA CENTRAL: **Braz Romildo Fernandes**

ZONA LESTE: **José Carlos Rossatto**

ZONA NORTE: **Marco Antonio Nunes Cabral**

ZONA OESTE: **Edmar Fornazzari**

ZONA SUL: **Márcio Silva**

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

SINCORSP

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

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

Tel.: (11) 3188-5000

www.sincorsp.org.br

www.facebook.com/sincorsp



Ouvidoria: Octavio Milliet

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

vistoria



03

OLÁ
Corretor, o empreendedor de seguros



05

VOZ DO CORRETOR
Comentários recebidos através das mídias do Sincor-SP



06

COBERTURA BÁSICA
Proposta de mudança na Lei do Inquilinato



07

TENDÊNCIAS
Descontos para fidelização



08

PERFIL
Como avançar diante da retração econômica



10

CENÁRIO
Facebook: desafio é saber o que funciona com cada público



12

DIÁLOGO
Sincor-SP conduz mais de 2 mil processos do Seguro DPVAT
Economia e excelência em atendimento bancário
Ação inovadora tira dúvidas da categoria sobre o Simples
XVI Conec: Mapa de palestras



18

COBERTURA ESPECIAL
Planejar para crescer



22

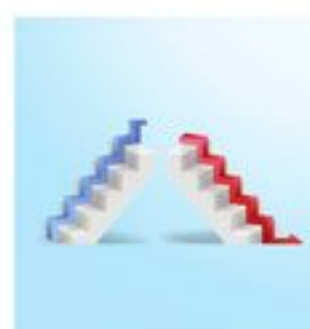
CERTIFICAÇÃO DIGITAL
AC Sincor inicia seu plano de ação em nova fase



24

ESPAÇO DO CLUBE
Diretoria do CCS-SP é eleita por aclamação

BÔNUS
Sincor-SP reconquista posição na Fenacor



28

AGENDA
Calendário de treinamentos em outubro
ESCALADA ACIMA/ ESCADA ABAIXO
Número de imóveis com seguro em São Paulo aumentou 20%
Banco do Brasil veicula comercial sem mencionar o corretor



30

PONTO DE VISTA
Seguro Garantia: pontos polêmicos

voz do corretor

Opinião sobre proposta que altera Lei do Inquilinato



Boa notícia [...] acredito que o CNSP poderia editar norma redefinindo os ditos conceitos da seguinte maneira:

SEGURADO = LOCATÁRIO (afinal, é ele quem paga o prêmio e assume a conduta de permanecer imbuído de boa-fé por todo o contrato); **EXCLUI-SE** o termo “garantido” deste negócio securitário e **INCLUI-SE** (a exemplo do que se faz nos seguros de RE) o termo ‘CL. BENEFICIÁRIA’ a favor do ‘Locador’, onde este receberia o valor contratado em caso de sinistro.

Pelo Facebook, 29 de agosto de 2014
Corretor de seguros da Zona Norte
JOSÉ CARLOS NASCIMENTO DE SOUZA

Fórum Online esclarece dúvidas sobre o Simples Nacional



Sr. Presidente Alexandre, estou achando muito produtivo este momento. Creio que como o sr. falou no início do vídeo, seria de grande valia e fortalecimento da categoria se, periodicamente (ao menos mensal), fossem elaborados momentos como esse, para que outros muitos assuntos fossem debatidos e esclarecidos. Contando sempre com convidados que agreguem valor, como hoje.

Por e-mail, 18 de agosto de 2014
Corretor de Seguros de São José dos Campos
RONALDO PAIVA

Sinistro negado pela Bradesco Seguros



Peço que seja publicado no JCS para que o mercado tome conhecimento do sinistro negado pela Bradesco, pois entrei em contato com o sindicato no dia 29/06 contando o ocorrido, só que está se tornando insustentável, pois até o momento não houve sequer um retorno. Acho injusto o que estão fazendo com o segurado, uma vez que foi um princípio de incêndio. No aguardo urgente de seu retorno.

Por e-mail, 10 de junho de 2014
Corretor de Seguros da Zona Leste
NADIMIR DE ALMEIDA



Após detida análise da documentação apresentada, constatou-se que os danos reclamados decorrem de evento que figura risco expressamente excluído da cobertura do seguro contratado, conforme previsto na cláusula das condições da apólice: “1.14.2. RISCOS EXCLUÍDOS ESPECIFICAMENTE NO SEGURO DO VEÍCULO. Não serão indenizados os prejuízos decorrentes de desgastes, depreciações pelo uso, falhas do material, defeitos mecânicos ou da instalação elétrica do veículo segurado”. Em face do acima exposto, estamos encerrando o referido processo, permanecendo à disposição para outros esclarecimentos que se fizerem necessários.

Rio de Janeiro, 27 de junho de 2014
BRADESCO AUTO/RE CIA DE SEGUROS

Propaganda do Banco do Brasil não menciona o corretor



Estou acompanhando os vários comentários nos grupos de corretores na rede social sobre a propaganda realizada pelo Banco do Brasil no domingo, dia 17/08, no Domingão do Faustão, em horário nobre da Rede Globo. O próprio Fausto Silva discorre sobre o produto Automóvel e em nenhum momento cita a figura do corretor como canal de distribuição e, no final, ainda reforça para o cliente ir até a agência e falar com o gerente. Somos sabedores que existem outras seguradoras ligadas a bancos que atuam com venda direta, contrariando a legislação, mas esta ação em rede nacional é um insulto à nossa categoria.

Por e-mail, 18 de agosto de 2014
Corretor de seguros da Zona Oeste
ROBERTO LOPES PASSOS

Carta encaminhada ao Banco do Brasil



Prezado presidente do Banco do Brasil, Sr. Aldemir Bendine, o apresentador Fausto Silva [...] ressaltou, em edição recente, as vantagens do BB Seguro Auto, incentivando o telespectador a contratar o produto através dos gerentes das agências bancárias.

Em nenhum momento, porém, a inserção comercial aponta o trabalho do corretor de seguros. O Sincor-SP lamenta que uma instituição financeira do porte do Banco do Brasil, que é “de todos os brasileiros”, cometa esse tipo de lapso com a categoria legalmente habilitada para comercializar seguros no País [...] pedimos que ações similares lembrem e valorizem o corretor de seguros, reforçando que estamos à disposição para mais esclarecimentos.

São Paulo, 25 de agosto de 2014
Presidente do Sincor-SP
ALEXANDRE CAMILLO

correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Agradecimento pelo Ranking das Seguradoras



Caro Alexandre Camillo, agradeço o envio do exemplar “Ranking das Seguradoras 2013”, publicado pelo SINCOR-SP, que demonstra, com transparência e compromisso, a importância do trabalho dessa renomada Entidade. Receba meus sinceros cumprimentos pelo excelente trabalho realizado e saiba que o SEBRAE-SP estará sempre à sua disposição. Forte abraço.

Por e-mail, 1º de setembro de 2014
Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP
ALENCAR BURTI

cobertura básica

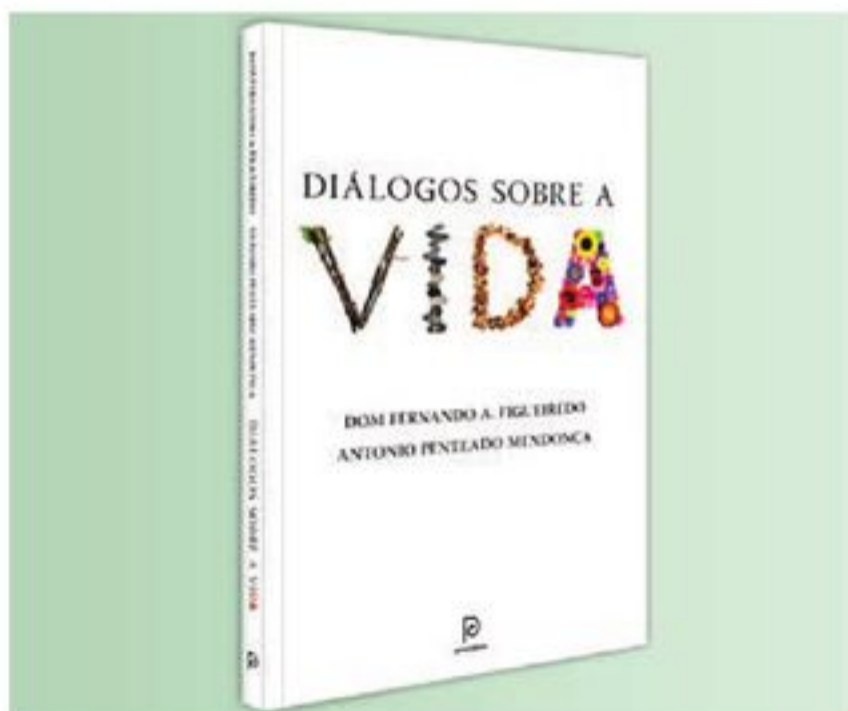
Itaú Seguros quer ressarcimento pelo acidente da TAM



O maior acidente aéreo brasileiro, que envolveu a companhia TAM e a fabricante Airbus, em julho de 2007, continua com desdobramentos. A Itaú Seguros, empresa seguradora da TAM, está processando a Airbus por possível falha no projeto da aeronave, cujo valor da **ação chega a R\$ 350 milhões**. As indenizações pagas aos parentes das 199 vítimas superam meio bilhão de reais.

Em contrapartida, a empresa europeia afirma que os principais culpados são os dois pilotos da TAM, que morreram no acidente, além da própria TAM e Infraero, acusadas de desorganização. Em agosto, a 16ª Câmara de Direito Privado atendeu ao pedido da Airbus e suspendeu, temporariamente, o processo em 1ª instância até conclusão das análises de laudo pericial, que está sem prazo para término.

Reflexões sobre a vida



O advogado especializado em seguros, Antonio Pentado Mendonça, e o bispo da diocese de Santo Amaro, Dom Fernando Antônio Figueiredo, lançam o livro "Diálogo sobre a vida", produzido pela editora Principium, da Globo. A obra debate **assuntos relacionados à humanidade**, levando o leitor à reflexão a respeito de sua própria postura diante da realidade.



Proposta de mudança na Lei do Inquilinato

Um novo projeto de lei em trâmite na Câmara dos Deputados (PL 7174/14) propõe ao **locatário a livre escolha do corretor de seguros** na contratação da apólice exigida como garantia nos contratos de aluguel. De autoria do deputado Beto Albuquerque (PSB-RS), a proposta altera a Lei do Inquilinato (Lei 8.245/91), exigindo apenas que o corretor esteja registrado na Susep e não seja, necessariamente, indicado por locador ou imobiliária. O projeto tramita apensado ao PL 693/99 e está sob análise da Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania, devendo seguir para votação em plenário.



Ataques cibernéticos

A IBM divulgou relatório que apresenta os setores de **Finanças e Seguros como os responsáveis** por metade dos casos de ataques cibernéticos no mundo. Entre as principais formas de invasão estão as feitas por softwares criados para usos mal intencionados e varredura sustentada, uma atividade de reconhecimento projetada para coletar informações do alvo.

Despesas de operadoras dobram

As reservas financeiras das seguradoras tiveram um **aumento de 55% nos últimos três anos**, de acordo com a FenaSaúde. O estudo, feito com as associadas da entidade, levou em consideração a comparação do primeiro trimestre deste ano, quando foram alcançados R\$ 11,8 bilhões ante R\$ 7,6 bilhões registrados no mesmo período de 2012. Entretanto, outra pesquisa da Federação sinalizou que as despesas assistenciais das operadoras de saúde dobraram em quatro anos, saltando de R\$ 4,7 bilhões no primeiro trimestre de 2010 para R\$ 9,4 bilhões no mesmo período deste ano.



Eventos em alta

Os setores de organização de eventos e promoção de feiras cresceram, respectivamente, 9,6% e 13,8% em 2013. Até o final do ano, estima-se que o faturamento das organizadoras aumente 12,9% e o das promotoras, 6,7%. O cenário traz **oportunidades para os corretores de seguros** explorarem o Seguro para Eventos, oferecendo a essas empresas garantia de proteção aos bens dos segurados e ocorrências de acidentes pessoais.

tendências

Descontos para fidelização



A publicação *Property Casualty 360°* divulgou recentemente o artigo “19 most popular car insurance discounts”, cujo objetivo foi levantar os principais tipos de descontos oferecidos pelas seguradoras norte-americanas de automóvel. A lista é bastante interessante. Na liderança ficaram dois tipos de descontos: para quem já compra qualquer outro produto da empresa e para o aluno que tira boas notas na escola.

Esse último caso é bem curioso. A seguradora deve buscar dois objetivos aqui. Primeiro, avalia que o bom aluno deve ser também um bom motorista, cuidadoso e precavido. Logo, a decisão é de caráter puramente atuarial. Segundo, essa medida é um incentivo social, estimulando o esforço dos jovens.

Em seguida, quase todas as companhias (90% delas) dão descontos para quem já tem outro veículo segurado com a mesma empresa, para quem não tem muitas multas e para o segurado que instala sistemas antirroubos ou de segurança extra para si próprio.

Tal como no Brasil, algumas seguradoras americanas oferecem descontos para quem quita o prêmio em uma só parcela ou pelo modo eletrônico. Também há incentivos para quem faz um curso de direção defensiva ou para quem utiliza pouco o veículo (há monitoramento eletrônico da quilometragem). Segurados que usam determinados tipos de freios, lâmpadas especiais (para evitar colisões) ou veículos novos também ganham benefícios.

Aproximadamente metade das seguradoras tem algum tipo de programa de fidelidade – ou seja, ganhos para quem opera há muito tempo com a companhia –, assim como para aquele que avisa com antecedência que vai renovar a apólice. Particularmente, acho esse último caso bem oportuno. Ao saber com antecedência uma receita futura, a seguradora pode estruturar melhor a sua estratégia e, por isso, oferece uma vantagem extra ao consumidor.

Algumas empresas ofertam também desconto para determinadas profissões, como militares. É o caso de aplicar o raciocínio análogo ao do bom estudante: bom risco atuarial e incentivo a uma profissão de muito prestígio naquele país.

De modo geral, não se pode negar que o mercado americano de seguros é bem mais sofisticado que o brasileiro, oferecendo diversas opções e possibilidades para o cliente. Os casos descritos são bons exemplos e podem servir de referência para o mercado nacional.

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



1º EXAME PARA CERTIFICAÇÃO DE PROFICIÊNCIA EM RESSEGUROS

O Exame para Certificação de Proficiência em Resseguros (CPR I) tem como objetivo promover a melhoria contínua e a qualidade dos profissionais de empresas seguradoras, resseguradoras e corretores de resseguro (*brokers*) que atuam direta ou indiretamente nos mercados segurador e ressegurador.

PROVA
DIA 6/11
RIO DE JANEIRO
SÃO PAULO

Avalie seus conhecimentos e valorize o currículo!



INSCREVA-SE JÁ
WWW.FUNENSEG.ORG.BR



Contatos

(21) 3380-1042 / 3380-1023 / 3380-1026
execucao@funenseg.org.br

Realização



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

Apoio



Como avançar diante da retração econômica

Millor Machado, co-fundador da rede social Empreendemia e autor do blog Saia do Lugar, fala como o corretor de seguros pode manter e ampliar os negócios em cenário de retração da economia. O especialista indica caminhos para aproveitar a automatização de processos através da internet e, ao mesmo tempo, não cair no erro de enviar e-mails marketing indistintamente, que podem afastar o consumidor.

JCS: Tendo em vista o cenário de retração da economia brasileira, como o empreendedor corretor de seguros pode manter e até ampliar os negócios? É possível fazer o negócio crescer com pouco dinheiro para investir?

Millor Machado: Lógico que é possível. De fato a economia parada dificulta um pouco, mas sempre é possível enxergar oportunidades. Por exemplo, serviços que ajudem as empresas a reduzir custos são muito bem-vindos em momentos como esse. O importante, independente do período econômico, é focar nas necessidades do cliente. O empresário sempre precisa estar atento a novas oportunidades de melhorar o seu produto/serviço.

JCS: O sucesso está condicionado à abertura de empresas ou é possível ser empreendedor atuando como autônomo?

MM: Enxergo o sucesso como um equilíbrio entre três grandes fatores que gerem satisfação: trabalho, família e desenvolvimento pessoal. Sem dúvidas, a chance para geração de receita é muito maior em uma empresa, mas se o profissional autônomo possui receita suficiente para alcançar a satisfação nos três pilares, não vejo motivos para a abertura da empresa ser um fator necessário ao sucesso.

JCS: Segundo pesquisa do Sebrae-SP, divulgada no final do ano passado, 27% das empresas paulistas fecham em seu primeiro ano de atividade e 59% não procuram ajuda de pessoas ou instituições para abertura do negócio. Qual o primeiro passo que deve ser dado pelo profissional que planeja abrir uma empresa?

MM: O primeiro passo é montar um planejamento básico, respondendo a perguntas como: quem é o meu cliente? Quais canais utilizarei para alcançá-los? Quais serão meus custos fixos iniciais? Quantos clientes preciso por mês para bancar os custos iniciais? Quanto tempo



levarei até que consiga atingir esse número de clientes? Quanto de capital preciso investir até que a receita supere os custos mensais?

Conversar com empreendedores mais experientes e instituições de apoio como o Sebrae-SP também são passos interessantes. Quanto mais conhecimento o empreendedor tiver sobre seu mercado e gestão em geral, melhor.

JCS: O mesmo estudo revela que a principal dificuldade é a falta de clientes, por causa da concorrência e do pouco conhecimento para formação de uma carteira de clientes. O que as micro e pequenas empresas, inclusive corretoras de seguros, podem fazer para transpor essa barreira? Como atrair o cliente?

MM: Um erro muito comum de empresários iniciantes é querer ganhar o cliente apenas com um preço mais baixo. O problema dessa abordagem é que sempre terá alguém no mercado disposto a trabalhar por

menos, gerando uma corrida ao fundo do poço. Por mais que no começo não seja fácil cobrar mais caro, já que não há uma marca forte, o empresário precisa ter um contato muito próximo com seu cliente e entender como resolver seu problema de forma diferenciada.

Conforme essa interação avança, o empresário consegue aprender sobre os reais problemas do cliente e os serviços que ele precisa. A empresa que consegue atender essas demandas melhor que os concorrentes não precisará se preocupar em ficar em uma eterna guerra de preços.

JCS: Criatividade é indispensável ou manter a tradição é suficiente? Profissionais pouco criativos conseguem ser empreendedores?

MM: Sem dúvida a criatividade está bastante associada ao comportamento empreendedor, mas não, necessariamente, a criatividade artística. As pessoas, normalmente, associam inovação a uma invenção tecnológica, mas isso não é necessário. Pensar em novas

formas de resolver problemas, como, por exemplo, entregar um atendimento personalizado em um setor que não valoriza esse atributo já é uma inovação.

JCS: O que as corretoras de seguros, que contam com média de cinco funcionários, podem fazer para transformar os colaboradores em empreendedores?

MM: O principal ponto é entender que o empreendedor não é aquele que abre sua própria empresa. Empreendedor é aquele que está determinado a ir mais longe e sempre busca oportunidades de resolver um problema de forma mais inteligente. Mais do que qualquer outra característica, o empreendedor se destaca por ser "imparável" e dar um jeito de conseguir o que precisa. Com essa postura, os colaboradores conseguirão ir muito mais longe.

JCS: Levando em consideração o imediatismo proporcionado pela internet e as grandes exigências dos consumidores em contar com informações rápidas, como se consegue planejar e atender às demandas?

MM: A parte boa da internet é que, ao mesmo tempo em que ela demanda maior velocidade de resposta,

também é possível automatizar muitos processos, como, por exemplo, a criação de templates de respostas. Sistemas de automação dos processos de marketing, como o RD Station, também são muito úteis nesse aspecto.

JCS: Como produzir e-mail marketing sem incomodar o consumidor e trazer, efetivamente, bons resultados?

MM: O sucesso das campanhas de e-mail marketing se baseia em duas coisas: interesse do cliente em receber aquele e-mail e relevância do conteúdo. O problema é que boa parte das empresas acredita que o segredo é simplesmente ter a maior base possível, comprando listas de e-mails de pessoas que não têm o menor interesse em receber aquelas mensagens. Muito melhor do que tentar falar com muita gente ao mesmo tempo é criar, aos poucos, uma base de seguidores que realmente querem ouvir o que a empresa tem a dizer. Em complemento a isso, é necessário criar mensagens relevantes, que sejam úteis aos leitores, não apenas propaganda.

JCS: Para manter a saúde financeira da empresa, quais as principais informações que devem ser consideradas no fluxo de caixa?

MM: O principal ponto para a utilidade do fluxo de

caixa é uma estimativa precisa de quais serão as entradas e saídas financeiras da empresa. Quanto mais precisa for a previsão, melhor o empreendedor conseguirá responder perguntas como: quanto preciso deixar em caixa para pagar as próximas contas? Quantas vendas preciso fazer para fechar o mês no lucro? Caso as vendas não se concretizem, quanto precisarei investir para bancar os compromissos?

JCS: Como foi a experiência de criar a empresa Empreendemia e como surgiu a ideia de criação do blog Saia do Lugar?

MM: A Empreendemia tem como objetivo a criação de produtos que orientem e conectem empreendedores. Nessa linha, ela funciona como uma rede social para acelerar negócios entre micro empresas, e o blog Saia do Lugar, atualmente um dos maiores na área no Brasil.

A ideia de criar o blog surgiu, basicamente, pois era a única forma que tínhamos de espalhar a marca por todo o País sem ter um grande orçamento publicitário. Começamos a empresa ainda na faculdade, com um capital inicial baixíssimo. Nessa linha, decidimos começar a escrever conteúdo útil para empreendedores e criar uma base de leitores que pudesse receber novidades sobre novos produtos.

**Mais um motivo
para você oferecer
o Itaú Seguro Auto
para o seu cliente.**

Itaú



O Itaú Seguro Auto através da parceria com o Km de Vantagens, o programa de fidelidade da Ipiranga, oferece benefícios exclusivos aos seus clientes.



Ao contratar ou renovar o Itaú Seguro Auto*, seu cliente acumula 1.000 km. E, quem tiver conta corrente no banco Itaú, ganhamais 200, totalizando 1.200 km.

E quem já participa do Km de Vantagens pode trocar 500 km por R\$ 150,00 de desconto no Itaú Seguro Auto.

Mais vantagens para o cliente, mais negócios para você!

Para mais informações, fale com seu gerente comercial, acesse o Portal do Corretor Itaú ou o Corretor Online.

*Válido somente para o Itaú Seguro Auto (Individual). Seguros novos e renovação terão seus pontos creditados em até 30 dias após o pagamento da primeira parcela.

Itaú Seguros de Auto e Residência S.A. CNPJ: 08.816.067/0001-00. Processo Susep: 15414.900285/2013-19. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação a sua comercialização. Consultas, informações e serviços transacionais, acesse itau.com.br ou ligue para a Central de Atendimento Itaú Auto e Residência 3003 1001 (capitais e regiões metropolitanas) e 0800 720 1001 (demais localidades), de segunda a sexta-feira, das 8h às 22h, exceto feriados. Reclamações, cancelamentos e informações gerais ligue para o SAC: 0800 728 0728, todos os dias, 24 horas por dia. Se não ficar satisfeito com a solução apresentada, de posse do protocolo, contate a Ouvidoria: 0800 570 0011, em dias úteis, das 9h às 18h. Deficiente auditivo/ fala: 0800 722 1722, todos os dias, 24 horas por dia.

Facebook: desafio é saber o que funciona com cada público

Boom das redes sociais condiciona empresas a se posicionarem no mundo virtual, mas falta de estratégia leva as organizações a cometerem erros que denigrem a própria imagem. Afinal, qual é a fórmula para conquistar o consumidor?

Visto como um novo canal de comunicação para as empresas, as redes sociais ganham cada vez mais espaço e vêm se tornando um dos principais meios de divulgação da marca nos mais diversos setores. De acordo com dados do Facebook, a rede cresceu tanto nos últimos dez anos que, atualmente, atinge cerca de 30% da população mundial. Apenas no Brasil, a rede social possui 76 milhões de usuários, sendo o terceiro País com mais pessoas conectadas, atrás apenas da Índia (84,9 milhões) e Estados Unidos (146,8 milhões).

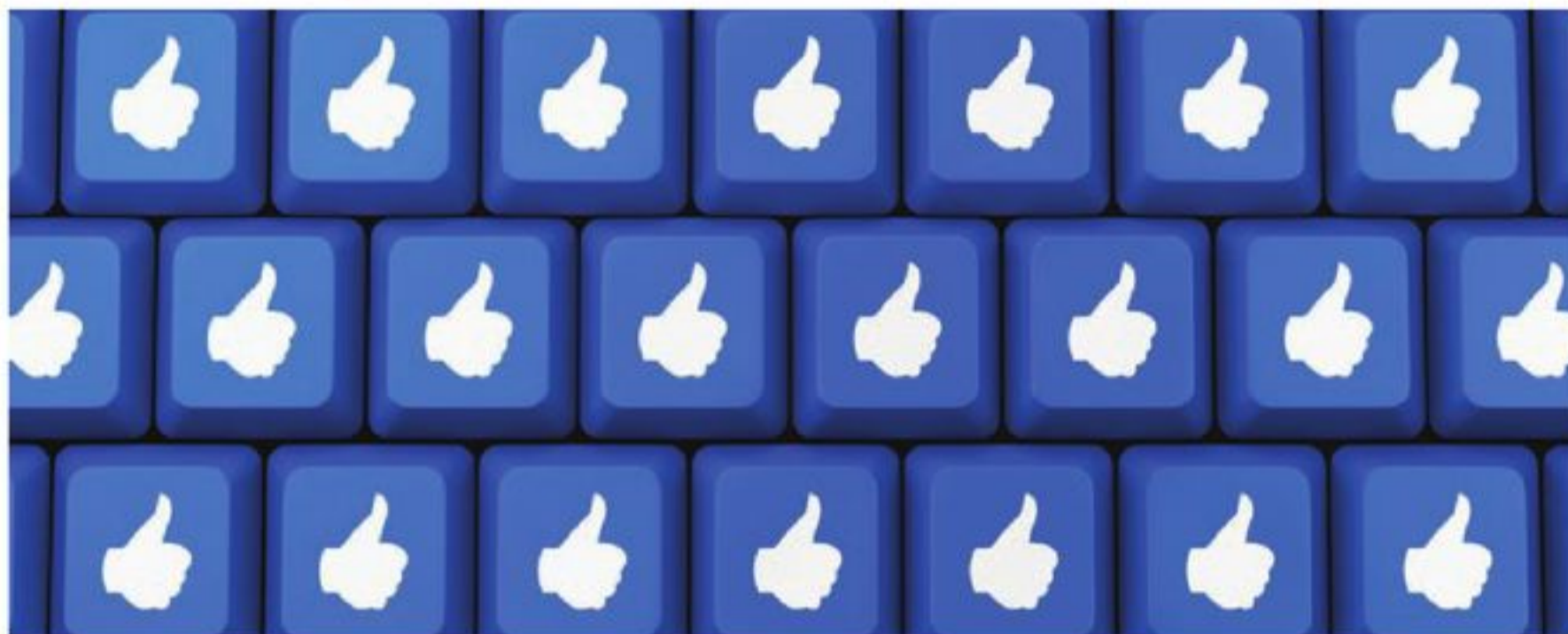
Criado por Mark Zuckerberg, o Facebook é um dos principais canais que as empresas utilizam em busca de publicidade para suas marcas e novos clientes. No entanto, especialistas alertam que, se usado de maneira incorreta, pode afastar os consumidores e criar uma visão negativa da empresa para os usuários. A falta de planejamento também colabora para que informações não avaliadas com prudência prejudiquem a imagem corporativa.

Para o palestrante e coach de marketing, Guilherme Machado, antes de criar um perfil nas redes sociais, primeiramente é preciso entender a dinâmica de cada empresa, o tipo de linguagem e o conteúdo mais relevante para os usuários. “Antes de sair criando perfis é preciso estudar sobre as redes sociais e o seu potencial para o fortalecimento de uma marca e, a partir disso, montar um planejamento das estratégias”, pontua.

As redes sociais também podem ser excelentes canais para a prospecção e fidelização de clientes, mas, de acordo com Guilherme, antes é preciso investir no relacionamento com os usuários online. “Ter um perfil nas redes sociais requer presença, atualização constante de conteúdos que agreguem valor ao produto ou à marca que se pretende destacar, saber ouvir o cliente, oferecer soluções inteligentes às dores do público, gerar diálogos, criar condições especiais para quem interage e, sobretudo, requer preparo”, conclui Guilherme.

Sucesso na rede

Com mais de 150 mil fãs, a página da corretora Minuto Seguros aborda temas do mercado, que sejam relevantes para os clientes, mas sempre focada na expansão da marca. “Vale ressaltar que,



justamente por ser social, focar em vendas pode não ser o melhor caminho. A Minuto Seguros mescla sua atuação pensando, entre outras coisas, nas questões relacionadas ao posicionamento da marca”, aponta Marcelo Blay, sócio-fundador da empresa.

Os especialistas defendem que é preciso atender as necessidades dos clientes, estando sempre atento e respondendo às reclamações na página. Estar nas redes sociais é um exercício diário de como se relacionar com os clientes. “Muitos ainda não sabem lidar com feedbacks negativos, encaram a crítica do cliente

como uma ofensa e não como uma oportunidade de melhoria dos processos, o que é um erro gravíssimo”, salienta. “Priorizamos o atendimento personalizado e eficiente. Rapidamente interagimos com esse usuário para procurar entender e sanar o eventual problema”, revela o executivo da corretora.

No entanto, os especialistas alertam que para ser bem sucedido nas redes sociais, não existe nenhuma receita de sucesso. O importante é testar o que funciona em cada público, adaptando as necessidades para a sua empresa.



Que tal viajar para Madrid com tudo pago?



Com a Admix você pode. Ao se tornar um Corretor Parceiro, você participa de campanhas exclusivas e pode ganhar muitos prêmios, como viagem, carro e bônus em dinheiro.

Ainda não é um Corretor Parceiro Admix?
Não perca tempo!

Ligue agora para (11) 4873.5302 e participe!

Admix

Porque saúde deve ser para todos.



Sincor-SP conduz mais de 2 mil processos do Seguro DPVAT

Casos de invalidez permanente foram os mais recorrentes, com 963 registros, durante o primeiro semestre

Prestando atendimento gratuito às vítimas de trânsito de todo Estado de São Paulo, o Sincor-SP foi responsável pela condução de 2.155 processos do Seguro DPVAT no primeiro semestre deste ano. Os casos de Invalidez Permanente tiveram maior demanda, com 963 ocorrências, seguidos de Morte, com 624, e reembolso de Despesas Médicas e Hospitalares (DAMS), com 568.

Para o diretor da Regional Ribeirão Preto, Vicente Tozzo, os números comprovam a importância da entidade na prestação do serviço para suporte à população, que, muitas vezes, desconhece a gratuidade do atendimento.

Tozzo conta que acompanhou o processo de uma beneficiária, cujo filho morreu em um acidente. Inicialmente, ela havia procurado atendimento terceirizado, que lhe propôs cobrar honorários de 30% sobre o valor do seguro, mas, felizmente, antes de dar abertura ao caso, teve conhecimento do serviço do Sincor-SP.

“Achei interessante ela comentar que esse dinheiro não iria, naturalmente, trazer seu filho de volta, mas ajudaria muito a colocar sua vida nos trilhos, pois havia perdido o chão com o acidente, passando, inclusive, a enfrentar dificuldades para se alimentar. Através de uma amiga, que tinha um folheto explicativo do Sincor-SP, ficou sabendo que a nossa Regional oferecia o serviço e veio até nós, que a atendemos de imediato”, comenta Tozzo.

Em relação aos procedimentos, o diretor da Regional Sorocaba, Eduardo Lemes, explica que a entidade acompanha cada passo até a indenização da vítima. “Recebemos os documentos, encaminhamos para a empresa parceira, que analisa o processo e remete à Seguradora Líder para liquidação do pedido. Além disso, ficamos até o final do caso, quando o segurado recebe a indenização”, explica Lemes.

E todo esse serviço acontece graças ao empenho dos profissionais da categoria. É o que aponta o diretor

da Regional Mogi das Cruzes, Fábio Ferreira Mattos. “Temos pessoal qualificado para dar suporte às vítimas e beneficiários. Além do atendimento presencial gratuito, por telefone, também é possível tirar dúvidas e ter acesso a novas informações”, esclarece Fábio.

Parceria

A parceria do Sincor-SP com a Centauro Vida e Previdência existe há sete anos, quando passou a atender na Sede, localizada no centro de São Paulo, através do departamento Disque Sincor, e em todas as 30 regionais espalhadas pelo Estado. Dessa maneira, caso o corretor de seguros possua algum cliente ou conhecido que necessite receber indenização, pode encaminhar a demanda para o Sindicato.

Instituído no Brasil em 1974, o DPVAT tem natureza social e indeniza as vítimas de acidentes de trânsito, sejam motoristas, passageiros ou pedestres, sem investigação de culpa. O seguro tem por finalidade cobrir três tipos de danos pessoais: Morte, Invalidez Permanente e reembolso de Despesas Médicas e Hospitalares (DAMS), com prazo de três anos para acionar o DPVAT. Após a abertura do pedido, o segurado tem 30 dias para receber a indenização.

Fique atento!

Se o proprietário do veículo não pagar o seguro obrigatório quem paga a indenização da vítima?

O diretor da Regional Taubaté do Sincor-SP, Lauro Barreto, explica que se o proprietário se envolver em um acidente, somente terá atendimento ou cobertura se estiver com o seguro em dia, mas as vítimas recorrentes do incidente têm direito.

“O seguro é obrigatório e a falta de pagamento cria responsabilidade ao proprietário do veículo, que vai arcar com as despesas. Caso o motorista não seja o proprietário do automóvel, ele e os demais acidentados são devidamente indenizados”.



ATENDIMENTO AO PÚBLICO*

QUANTIDADE DE PROCESSOS ABERTOS PELO SINCOR-SP DE JANEIRO A JUNHO DE 2014



MORTE
624



INVALIDEZ
963



DAMS
568

*Atendimento prestado através do telefone 0800 114999 ou dos endereços físicos, de e-mail ou telefones das Regionais do Sincor-SP, disponíveis no site www.sincorsp.org.br



BRDESCO SEGUROS.
AS MELHORES SOLUÇÕES
EM AUTO, DENTAL, PREVIDÊNCIA,
RAMOS ELEMENTARES, SAÚDE
E VIDA PARA VOCÊ E SEUS
CLIENTES, EM UM ÚNICO LUGAR.

Com uma equipe comercial única e integrada, a **Bradesco Seguros** oferece soluções para você, Corretor, e seus Clientes - identificando oportunidades e melhores serviços. A **Bradesco Seguros** está ao seu lado, buscando sempre o melhor para você.

AUTO • DENTAL • PREVIDÊNCIA • RAMOS ELEMENTARES • SAÚDE • VIDA

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000
bradescoseguros.com.br

@BradescoSeguros facebook.com/BradescoSeguros

Bradesco Seguros
É melhor ter.

Economia e excelência em atendimento bancário

Ao investir na Credicor-SP, corretores de seguros economizam até 125%

Todo bom empreendedor conta com uma assistência bancária de qualidade. Para o corretor de seguros não é diferente: a Cooperativa de Crédito Mútuo dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Credicor-SP) oferece produtos e serviços que outros bancos comerciais disponibilizam, com a mesma garantia das instituições financeiras de grande porte, mas apresentando taxas atrativas para a categoria, gerando lucro e redução de custos.

Desde 2006, a cooperativa tem como objetivo colaborar com os corretores de seguros para a formação de um capital coletivo que garanta o desenvolvimento de suas atividades profissionais. Além da economia expressiva que pode chegar a 125% na contratação de empréstimo, o cooperado também participa do lucro da instituição. “Esse é o diferencial da Credicor-SP, somos donos do banco. O corretor investe o capital, obtém as menores taxas do mercado e ainda participa das sobras, ou seja, recebe o lucro da cooperativa”, explica o diretor presidente, Luiz Ioels.

Com o valor mínimo inicial de R\$ 600, aplicado em cotas, o corretor investe na Conta Capital, depositando mensalmente R\$ 10 (podendo aumentar o valor a critério do cotista) para, no final de cada ano, ser remunerado em 100% sobre a taxa Selic. Ioels garante que o rendimento das cotas supera a poupança. “Em 2013, a poupança fechou em 6,31%, e a cooperativa rentabilizou as cotas, com o percentual de 8,29%, um alto investimento. Isso sem contar as sobras, que são revertidas para todos os cotistas, quem movimentar mais a conta ou toma mais empréstimo irá ganhar uma quantia maior, ponderadamente, sobre o seu capital”, ressalta.

A cooperativa atende as necessidades do corretor de seguros no momento que ele precisa de dinheiro para investir no negócio com a garantia de R\$ 250 mil por CPF e CNPJ através do Fundo Garantidor (FGCoop), exigência do BACEN. Ioels explica que a instituição recebe os novos profissionais do mercado e corretores de menor porte. “Temos o financiamento para compra de equipamentos e, tanto para o empresário pequeno como para todos os outros,



Equipe da cooperativa, que fica localizada no centro de São Paulo

possuímos juros e taxas atraentes, principalmente quando se trata das tarifas de conta corrente. Não cobramos taxa de manutenção ou pacotes de serviços, já que outras instituições são cobram do correntista para manter a conta”.

O corretor de seguros Fernando José Vitti, da cidade de Piracicaba, precisou de um financiamento da Credicor-SP para atualizar os equipamentos de informática da sua corretora. “Sem comparação, as taxas são excelentes e estão muito abaixo dos outros bancos. Além disso, a contratação não tem burocracia. Vou manter todos os meus investimentos na cooperativa, pois com a economia que teremos com a inclusão na tabela III do Simples, futuramente pretendo aplicar na poupança ou na previdência privada que o Sincor-SP disponibiliza para o associado”, declara Fernando.

Assim é o caso de Luis Alcides Whitaker Vidigal, corretor de seguros da capital. “A minha corretora

atua na área de agronegócio. Esse segmento tem um crescimento expressivo e, para acompanhar tal evolução, estamos investindo em estrutura de pessoal, buscando profissionais mais capacitados, compra de equipamentos e outros recursos extras. Sem dúvida, a Credicor-SP fez a diferença, estamos muito satisfeitos com a parceria, e claro, com a participação nos lucros”, conta Vidigal.

Com todas as vantagens ofertadas pela Credicor-SP, para o corretor, como também para o consumidor, que pode comprar câmbio, aplicar na poupança e contratar empréstimo para consignado e pensionista, o crescimento da instituição é expressivo, registrando um aumento de 105%, de 2012 para 2013, em número de cooperados. “Possuímos 1.200 associados e o nosso crescimento está cada vez mais significativo, o que torna a Credicor-SP a melhor opção para o empreendedor”, acrescenta Ioels.

COMPARATIVO

Credicor-SP x Mercado*

INSTITUIÇÃO	CRÉDITO PESSOAL (%)	CHEQUE ESPECIAL (%)
CAIXA ECONÔMICA FEDERAL	4,50	5,0
BANCO DO BRASIL	4,32	6,2
BANCO ITAÚ	6,0	8,4
BANCO SAFRA	4,5	8,6
BRADESCO	7,20	8,9
SANTANDER	5,91	10,6
CREDICOR/SP		
Até 12 meses	2,0	4,5
De 13 a 24 meses	2,5	

*Fonte: Procon

CONFIRA AS TARIFAS DA CREDICOR-SP

Manutenção de Conta	0,00
Talão de cheques	
Pessoa Física	0,00
Pessoa Jurídica	5,00
Extrato	0,00
Emissão de TED ou DOC	R\$ 5,00
Cheque Especial	4,5%
Empréstimo consignado INSS (aposentado/pensionista)	1,40% a 2,12%
Financiamento de capital de giro ou crédito pessoal (até 12 meses)	2,00%
Financiamento de capital de giro ou crédito pessoal (de 13 a 24 meses)	2,5%
Empréstimo consignado em folha de pagamento (até 12 meses)	1,75%
Empréstimo consignado em folha de pagamento (de 13 a 24 meses)	2,15%
Cobrança cedente (por boleto liquidado)	R\$ 1,90
Cadastro inicial (única vez)	R\$ 20,00 P.F. R\$ 30,00 P.J.
Juros cobrados no cartão de crédito sobre o rotativo	4,5%

Ação inovadora tira dúvidas da categoria sobre o Simples

Além de atingir todo território paulista, o Fórum Online contou com a participação de profissionais de diversos Estados

Para esclarecer as dúvidas dos corretores de seguros após a conquista da inclusão da categoria no regime tributário simplificado, o Sincor-SP realizou o Fórum Online Corretores de Seguros no Simples Nacional, no dia 18 de agosto.

O evento contou com a participação massiva de profissionais de diversas regiões do Brasil, com cerca de 2 mil acessos simultâneos e quase 300 perguntas durante duas horas de transmissão. Além de alcançar todo o território paulista, incluindo interior, capital e baixada santista, houve questões de municípios como Brasília, Rio de Janeiro, Niterói, Belo Horizonte, Curitiba, Londrina e Cuiabá, entre outros.

Os questionamentos foram respondidos pelos especialistas em tributos Maurício Tadeu de Luca Gonçalves, diretor da Associação Profissional das Empresas de Serviços Contábeis de São Paulo (Aescor-SP) e Egon Antonio Brum, sócio-diretor da EAB Contabilidade. “Essa é uma conquista sem precedentes do corretor de seguros para o seu negócio e empreendedorismo. Uma vitória de muitos, do trabalho de todos. Uma ação que vem sendo costurada há mais de uma década e esse mérito é da união e esforço de nossas lideranças e de todos nós”, declarou o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo.

Nova opção

Após a sanção da presidente Dilma Rousseff, que aconteceu no dia 7 de agosto, o corretor de seguros tem o Simples Nacional como mais uma alternativa de regime tributário, entre Lucro Presumido e Lucro Real. A opção pode ser agendada entre o primeiro dia útil de novembro e penúltimo dia útil de dezembro de 2014, e passará a valer em 1º de janeiro de 2015.



Algumas abordagens do evento

Qual prazo final para a adesão ao regime simplificado?

A adesão deve ser feita a partir de novembro para o exercício de 2015. Então, há um procedimento que deve ser feito pelo contador da empresa junto à Receita Federal, alterando a sua forma de tributação. Para os corretores que estiverem planejando abrir uma empresa neste ano, já podem fazer a opção no ato da construção.

Corretor de seguros pessoa física pode aderir ao Simples?

O Simples Nacional é um benefício tributário para empresas corretoras de seguros, por isso, não vai alterar o dia a dia dos profissionais que atuam como Pessoa Física. Entretanto, com o novo enquadramento da categoria na tabela III, é mais vantajoso para o corretor abrir o seu negócio, pois pagará menos imposto como Pessoa Jurídica. No caso da Pessoa Física, o encargo é retido pela seguradora, já como Jurídica que aderiu ao Simples, a companhia não poderá mais reter o imposto do corretor, mas deverá pagar, a partir de janeiro de 2015, o valor bruto de comissão. Por isso, cada corretor deve avaliar seu caso com o contador.

Como será o recolhimento do imposto, caso a corretora mude de faturamento?

O pagamento da alíquota será referente ao faturado no mês. Quando a corretora começar a operar com o Simples em 2015, o regime fará uma projeção de quanto será faturado no decorrer do ano e esse indicador vai sendo atualizado. Quando o faturamento aumentar em determinado mês, a projeção será recalculada e a alíquota mensal será alterada. Em 2016, quando estiver no segundo ano no regime, a definição da alíquota será com base no faturamento dos últimos 12 meses.



A Grande Jornada Pelo Mundo do Seguro

Há 22 anos no ar

Toda segunda-feira, das 7h às 8h
Rádio Imprensa FM – 102,5 MHz

Programa apresentado por **Pedro Barbato Filho**

Com apoio do Sincor-SP

www.pbfproducoes.com.br



XVI CONEC: MAPA DE PALESTRAS

Com o tema “Pilares de um Novo Tempo”, o Congresso dos Corretores de Seguros (XVI Conec) contempla palestras focadas em alguns dos principais desafios do mercado de seguros. Com programação voltada ao empreendedorismo, o evento reúne especialistas de diversas áreas, com apresentações simultâneas em três auditórios.



AUDITÓRIO CONHECER

Sucessão com sucesso
9h às 10h30

Tecnologia a serviço da gestão e das vendas
11h às 12h30

RC: o forte da minha corretora de seguros
14h às 15h30

Corretor de seguros empreendedor
16h às 17h30

Sucesso no Vida
9h às 10h30

Expertise na distribuição da Certificação Digital
11h às 12h30

Saúde é o que interessa
14h às 15h30

AUDITÓRIO
CONHECER

AUDITÓRIO
EMPREENDER



AUDITÓRIO EMPREENDER

LEGENDAS

Programação do dia 09

Programação do dia 10

Programação do dia 11

Encerramento

COBERTURA ESPECIAL:
WWW.
xviconec
.com.br



AUDITÓRIO DESENVOLVER

AUDITÓRIO DESENVOLVER

Força da cadeia produtiva
9h às 10h30

Transformando dificuldades em oportunidades
11h às 12h30

Automóvel: vender mais x obstáculos operacionais
14h às 15h30

Gestão empresarial da corretora de seguros
16h às 17h30

Soluções societárias para corretoras de seguros
9h às 10h30

Como anda a saúde no Brasil
11h às 12h30

Construindo nosso ambiente de negócios
14h às 15h30

Solenidade e Exposeg
A partir das 19h30 **ABERTURA**

Cenário político e econômico para o Brasil no próximo governo – 9h às 10h30

Visão do mercado de seguros no novo cenário
11h às 12h30

Canais eletrônicos: inovação & criatividade
14h às 15h30

Desafios do marketing
16h às 17h30

Ética & liderança
9h às 10h30

Ponto com. Ponto quem? Ponto como?
11h às 12h30

É difícil vender?
14h às 15h30

Universo Corretor: uma história de superação
16h às 17h30

Solenidade
18h às 19h **ENCERRAMENTO**



Passaporte do Bem

No XVI Conec também acontecerá a largada da ação social “Passaporte do Bem”, cujo objetivo é arrecadar recursos financeiros para serem doados a instituições carentes. Nessa edição, o trabalho terá como tema “Dia do Bem Seguro”, de modo que todas as 30 regionais do Sincor-SP reservarão uma data para visitar uma entidade social local, averiguar sua principal necessidade e aplicar os valores arrecadados nesse propósito.

Entretenimento: shows e sorteios

Para promover momentos de descontração em meio à intensa grade de palestras, o Sincor-SP preparou sorteios e shows aos congressistas. Estão reservados nove sorteios de carros e brindes, que serão realizados no Grande Auditório e retransmitidos aos demais ambientes através de painéis.

No caso dos shows, no dia 10, às 20h30, os congressistas poderão acompanhar o som da banda Demônios da Garoa, no próprio espaço do Anhembi, e no dia 11, às 21h, é a vez do repertório do grupo Só Pra Contrariar (SPC), na Expo Barra Funda.





PLANEJAR PARA **CRESCER**

Com o Simples Nacional, as corretoras de seguros devem contar com redução média de 40% nos gastos tributários. Especialistas afirmam que este é o momento de organizar os fluxos da empresa para depois investir e desenvolver

A economia brasileira passa por momentos de instabilidade em 2014. De acordo com dados divulgados no mês de agosto pelo Banco Central, o País já enfrenta recessão técnica, que se caracteriza por dois trimestres consecutivos de queda do PIB. A estimativa foi reafirmada pelo IBGE: houve recuo de 0,6% no segundo trimestre, na comparação com os três primeiros meses do ano.

Para empresários corretores de seguros a informação pode ser classificada como um alerta para refrear os negócios e aguardar o mau período passar. Entretanto, especialistas afirmam que esse é o momento em que surgem boas oportunidades de mercado que, se exploradas, colocam empresas à frente da concorrência. Ainda mais agora, com a recente aprovação do novo Simples Nacional.

Segundo João Carlos Natal, consultor Financeiro do Sebrae-SP, o primeiro passo que deve ser dado pelos corretores de seguros é o de planejar, adequando os

custos e despesas da empresa para a nova realidade de receita. “O Simples Nacional reduz, em média, 40% da carga tributária das empresas, então, é importante que as corretoras ingressantes nessa oportunidade mobilizem o ganho em gestão e inovação, analisando o ponto de equilíbrio do negócio, estabelecendo uma meta mínima de vendas e, em cima desses itens, elaborem um planejamento completo”, explica.

Pode parecer difícil, mas Natal garante que não é. O Sebrae-SP, que está trabalhando em parceria com o Sincor-SP para ajudar a categoria a desenvolver seu empreendedorismo, coloca à disposição consultores especializados em cinco áreas: Financeira, Marketing, Jurídica, Administrativa e Comércio Exterior. “Orientamos de uma maneira que os próprios empresários conseguem desenvolver o plano de sua empresa, sem precisar sair do escritório”.

O atendimento pode ser feito por telefone ou pela internet. No caso da ligação, através do 0800 570 0800,

“É importante que as corretoras ingressantes nessa oportunidade [Simples Nacional] mobilizem o ganho em gestão e inovação, analisando o ponto de equilíbrio do negócio, estabelecendo uma meta mínima de vendas e, em cima desses itens, elaborem um planejamento completo”

João Carlos Natal
Consultor do Sebrae-SP

o empreendedor solicita uma consultoria e agenda a melhor data e horário para receber o retorno do profissional da instituição. Já pela internet, o contato é feito através de webcam e microfone, com uma conversa em tempo real com o consultor. “No dia e hora combinados, ficamos aguardando a conexão do empresário em uma sala virtual e, assim que conectados, iniciamos uma conversa, como se ele estivesse vindo a um escritório do Sebrae-SP”, comenta Natal.

Além disso, o corretor não precisa participar desse processo sozinho. A vice-presidente da Aescon-SP, Terezinha Annéia, enfatiza que o planejamento deve ser feito ao lado do contador, pois é ele quem conhece a situação financeira da empresa e garantirá que não seja investido um valor que não possui em caixa. “O contador é o médico dos negócios do corretor, por isso, as informações devem ser transmitidas com transparência e trabalhadas em conjunto. Também não basta fazer apenas um planejamento financeiro, mas precisa ser estratégico, com prudência, já que os resultados só começarão a vir com as mudanças do Simples em 2015”, destaca Terezinha.

Oportunidade e prudência

Alinhadas ao planejamento, as oportunidades devem ser abraçadas. Natal indica que a retração traz, por exemplo, demissões contratuais e elas podem ser um caminho para oferecer seguros. “Quando demitido, o funcionário perde benefícios como Seguro Saúde e Odontológico, assim, o corretor pode criar pacotes de serviços para conquistar novos clientes, já que esses tipos de proteção são essenciais”, indica.

O consultor ainda reforça que é possível aprimorar os serviços da empresa, colocando à disposição do público seguros cujos valores são mais atrativos. “O consumidor pode deixar o seguro do veículo de lado, mas o de saúde ou residencial podem ser interessantes de manter”, comenta Natal.

A economista especializada em Administração Financeira, Joana D’arc, que também é docente da Unisincor, acredita que, por um lado, as incertezas decorrentes da política econômica reforçam a necessidade de investimento na estrutura comercial e operacional da corretora de seguros para melhorias em seu sistema de vendas, marketing, gestão de negócios e equipes. Por outro lado, a reserva financeira não deve ser esquecida. “Existem situações que demandam disponibilidade de recursos financeiros, como, por exemplo, homologação trabalhista, 13º salário ou, ainda, emergências, como doença do sócio”, exemplifica Joana.

Dessa forma, seria interessante nos próximos meses a elaboração de um estudo conjunto entre o corre-

“ Não basta fazer apenas um planejamento financeiro, mas precisa ser estratégico, com prudência, já que os resultados só começarão a vir com as mudanças do Simples em 2015 ”

Terezinha Annéia – vice-presidente da Aescon-SP

tor e o contador sobre o impacto de aderir ao Simples Nacional, simulando as informações geradas até o momento e aplicá-las com o novo tributo. Essa é a indicação do docente da Unisincor, administrador de empresas e contador, Élio Pallaro. Segundo ele, com os dois cenários (Simples X Lucro Presumido/Real) será mais fácil tomar decisões de investimentos para o próximo ano. “Muitos empreendedores aproveitam os momentos de retração econômica para investir no negócio e encontrar boas oportunidades no mercado,

mas orientamos a calcular os riscos e verificar os prós e contras de cada investimento”, diz Pallaro.

Ele ainda comenta que se a corretora está equilibrada ou operando com lucro sustentável, é o momento de realmente aproveitar a redução dos tributos para aplicar em crescimento, porém, se estiver passando por dificuldades financeiras, o mais prudente será utilizar uma parte dessa economia para pagar ou reduzir as dívidas.

O QUE NÃO FAZER

Principais erros cometidos por empresários, nos primeiros cinco anos da atividade, que levaram a fechar as portas do negócio

61% não procuraram ajuda de pessoas ou instituições para abertura do negócio

55% não elaboraram um plano de negócios

46% não sabiam o número de clientes que teriam e seus hábitos de consumo

39% não sabiam qual era o capital de giro necessário para abrir o negócio

38% não sabiam o número de concorrentes que teriam

32% não conheciam os aspectos legais do negócio

O QUE FAZER

Ações de empreendedores bem-sucedidos para garantir a sobrevivência e o crescimento da empresa ao longo do tempo

94% acredita na sua capacidade

89% segue os objetivos com persistência

88% busca qualidade e eficiência

85% estabelece onde quer chegar

62% planeja e monitora cada etapa

60% se antecipa aos fatos

54% enfrenta “riscos moderados”

DICAS DE COMO DEFINIR UM PLANO EMPRESARIAL PARA CORRETORAS DE SEGUROS

Cenário

1. Não importa quantos anos a corretora de seguros possui ou se é de pequeno, médio ou grande porte, nessa etapa é necessário colocar no papel as definições da empresa sobre sua Visão, Missão e Valores.
2. Depois, descreva as principais características da empresa: seu formato jurídico (MEI, EI, EIRELE, Ltda); enquadramento tributário; produtos e serviços oferecidos; perfil de clientes; localização; capital a ser investido; faturamento mensal; perfil de cada sócio; e quantidade de colaboradores.
3. Em seguida, aponte os seus reais objetivos, identificando: pontos fortes e fracos da empresa e do mercado, o objetivo que será (ou está sendo) trabalhado como prioridade e como fará para que a ação seja concretizada.

Finanças

1. Separe os bolsos. Empresas bem-estruturadas financeiramente possuem sócios nas mesmas condições, já o inverso não acontece.
2. Verifique qual é o ponto de equilíbrio da empresa, ou seja, quando a receita cobre todas as despesas por meio de uma meta mínima de vendas.
3. Preencha um Controle de Redução de Custos, assim ficarão facilmente visíveis os gastos da empresa, sendo possível acompanhar suas variações. Depois, analise os dados colocados e verifique se todos os gastos apontados são necessários ou podem ser substituídos por melhores investimentos. O controle, elaborado pelo Sebrae-SP, está disponível no site do Sincor-SP, no menu "Estatísticas e Outros".
4. Experimente fazer a regra do Lucro:
 - 1/3 aplicar no negócio (estrutura, cursos...),
 - 1/3 no caixa da empresa (capital de giro) e
 - 1/3 dividir entre os sócios.
5. Em caso de dívidas, faça um planejamento financeiro somente para esse item, avaliando as menores taxas de juros.
6. Na hora de contratar profissionais ou investir na estrutura, fique atento: para cada R\$ 1 gasto, é preciso ter, no mínimo, R\$ 3 de receita.
7. Procure fazer um provisionamento para rescisão e férias. Some salários, encargos e benefícios, divida por 12 e guarde 1/12 todo o mês, fazendo uma reserva.

Investimentos

1. Com a visão geral do negócio da corretora de seguros e o detalhamento das finanças, simule com o contador qual será o ganho real da corretora com o Simples Nacional. Aplique o novo percentual em cima dos valores dos meses anteriores e confira na prática as vantagens.
2. Planeje onde o valor será aplicado. Não se esqueça de investir em cursos de aperfeiçoamento. Pessoas capacitadas e treinadas geram melhores resultados, qualidade no atendimento e têm diferencial competitivo.
3. Sistemas de controle e gerenciamento também são importantes para qualidade no trabalho. Esteja atento às oportunidades, através de melhorias no sistema de vendas, marketing, gestão de negócios e equipe.
4. Reserve entre 3% e 8% do faturamento para ser investido em marketing. Depois da ação, é importante mensurar quanto foi gasto e quanto obteve de retorno com os materiais divulgados.





SEJA QUAL FOR O SEU ESTILO, O IMPORTANTE É RELAXAR.



12 DE OUTUBRO. FELIZ DIA DO CORRETOR DE SEGUROS.

Você já ajuda a proteger os planos e o futuro financeiro de milhões de brasileiros o ano todo. Por isso, nada mais justo que um dia de folga para descansar.

De 9 a 11 de outubro, venha comemorar com a gente em nosso estande no CONEC.

ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ.

Icatu
SEGUROS

icatusseguros.com.br



SEGUROS DE VIDA | PREVIDÊNCIA | CAPITALIZAÇÃO | ADM. PREVIDENCIÁRIA | ADM. RECURSOS

Seguros e Previdência: 4002-0040 (Capitais e regiões metropolitanas) e 0800 285 3000 (Demais localidades). Ouvidoria: 0800 286 0047, segunda a sexta, das 8h às 18h, exceto feriados.



AC Sincor inicia plano de ação em nova fase

Foram iniciadas providências para executar as melhorias que irão beneficiar as corretoras de seguros que atuam na área de certificação digital

Os corretores de seguros hoje lideram as emissões de certificados digitais no Brasil, na maturidade do plano apresentado à categoria 10 anos atrás. “Este é um projeto já consolidado no Sincor-SP que tem como característica básica a geração de recursos para o corretor de seguros. Não apenas uma nova fonte de receita mas uma estratégia para o corretor que atua como Autoridade de Registro (AR) atrair novos clientes em seguros”, declara Manuel Matos, responsável pelo projeto da Autoridade Certificadora (AC) Sincor, iniciado em 2004.

As corretoras de seguros que atuam como ARs vinculadas à AC Sincor emitem, mensalmente, cerca de 20 mil certificados digitais. “Isso significa 20 mil novos clientes nas corretoras que operam com essa atividade e, claro, uma área de grande atenção em nosso Sindicato”, argumenta o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo.

Com dados sobre o número de ARs integrantes,

localização, municípios que ainda não foram atendidos e desempenho financeiro de cada unidade, foi realizado um diagnóstico da AC Sincor que, segundo Matos, é indispensável para iniciar o trabalho de expansão. “Desenhamos um cuidadoso modelo de crescimento da nossa rede, levando em conta os investimentos que já foram feitos pelo Sincor-SP e pelos corretores que operam como Autoridades de Registro. Vamos ampliar essa atividade que consideramos estratégica para o corretor de seguros”, afirma Matos, que conta com Alexandre Camillo e Boris Ber na composição do Comitê da AC Sincor.

O Plano de Ação da AC Sincor, que priorizou os pontos explicitados pelos corretores de seguros gestores de ARs, foi aprovado em reunião de diretoria executiva no dia 02 de setembro e, além de beneficiar os profissionais que atuam na área, visa facilitar a entrada de quem deseja. O trabalho será apresentado às ARs durante encontro que está previsto para acontecer no dia 29 de setembro.

Critérios de expansão da rede

O Plano de Ação da AC Sincor definiu critérios para a expansão de seus pontos de atendimento. Foram selecionados 72 municípios para implantação prioritária de novas ARs. Em resumo, os candidatos ao credenciamento na ICP-Brasil devem atender aos seguintes critérios:

- a) ser órgão ou entidade de direito público ou pessoa jurídica de direito privado;
- b) estar quite com todas as obrigações tributárias e os encargos sociais instituídos por lei;
- c) atender aos requisitos relativos à qualificação econômico-financeira, estabelecidos conforme a atividade a ser desenvolvida;
- d) atender às diretrizes e normas técnicas da ICP-Brasil relativas à qualificação técnica, aplicáveis aos serviços a serem prestados.



Especificamente para serem credenciados na AC Sincor, precisam:

- a) ser corretoras de seguros registradas na Susep há mais de dois anos e sócias do Sincor-SP há pelo menos seis meses;
- b) prioridade geográfica onde não exista pontos de atendimento da AC Sincor;
- c) a distância requerida entre os Pontos de Atendimento obedecem – cidades com mais de 5 milhões de habitantes, 500 metros; entre 1 milhão e 5 milhões de habitantes, 1 km; entre 500 mil e 1 milhão de habitantes, 2 km; entre 100 mil e 500 mil habitantes, 3 km; e cidades com menos de 100 mil habitantes, 4 km.

Primeiras melhorias

Reestruturação do departamento – Para atender às ARs atuais e a expansão proposta, com qualidade e excelência, o departamento de certificação digital do Sincor-SP irá repor os funcionários que foram desligados nos últimos meses e os treinar.

Integração com os demais departamentos – A sinergia com os setores do Sincor-SP tem como foco a gestão transparente e participativa. Comunicação: para produzir novas ferramentas de divulgação, comunicados e materiais para as ARs. Cursos: para realizar os cursos de formação, reciclagem e capacitação na gestão comercial. Eventos: para realizar os encontros semestrais das ARs e eventos regionais de sensibilização e captação de novas integrantes. Social: para fortalecer a humanização das relações sociais entre as ARs. Disque Sincor: para atender demandas da área, após treinamento. Conselho Fiscal: para receber os relatórios mensais para acompanhamento.

Implantação de sistema – O sistema Certiscan já se encontra em fase final de testes e serão iniciados os treinamentos e implantação da digitalização dos pedidos, através do GAR (Gerenciamento de Autoridades de Registro) 2.0, para todas as ARs da AC Sincor. Com isso, haverá uma redução substancial no volume de documentos em cada dossiê para armazenamento.

Centralização de dossiês – Atualmente as ARs enfrentam o desafio de guardar os dossiês de todos os pedidos emitidos desde que foram credenciadas. Existem aproximadamente 560 mil dossiês armazenados pelas



Comitê da AC Sincor é composto por Manuel Matos, Alexandre Camillo e Boris Ber

unidades da AC Sincor, acondicionados em 8 mil caixas de arquivo morto. Por determinação da ICP-Brasil esses dossiês devem ficar retidos por, no mínimo, 10 anos. A nova gestão irá centralizar os dossiês na AC Sincor que, por sua vez, contratará uma empresa especializada na custódia e armazenamento físico desse acervo, garantindo a segurança no acesso às informações e dentro da lei.

Distribuição de mídias pelo PSS – Para reduzir custos operacionais do Sincor-SP e agilizar a reposição de mídias às ARs, está em fase de negociação a distribuição diretamente pelo Prestador de Serviços de Suporte.

Centralização da auditoria – A AR que emitir mais de 100 certificados/ mês (1.200/ano), descontando-se as emissões oriundas da Campanha do Contador, terá sua auditoria operacional custeada pela AC Sincor.

Central de renovações – Será desenvolvida e implantada na AC Sincor uma central de renovações de

certificados emitidos, auxiliando o cliente a renovar seu documento, evitando-se, dessa forma, a perda de renovações.

Central de verificação – Será centralizada na AC Sincor ou no PSS a segunda etapa do processo de emissão do certificado digital, ou seja, a verificação. Isso será possível a partir do momento que o Certiscan estiver 100% implementado.

Capacitação – Serão implantados na grade de cursos da Unisincor, nos formatos presencial e EAD, os seguintes cursos: a) Formação de agentes de registro; b) Reciclagem para agentes de registro; c) Técnicas comerciais e de vendas para gestores de autoridades de registro.

Redução tributária – As lideranças da AC Sincor e do Sincor-SP irão defender perante os órgãos competentes o enquadramento dos serviços de intermediação de negócios com certificados digitais na tabela III do Simples Nacional.

Financiamento para abertura de Autoridade de Registro

A Sicoob Creditor-SP (Cooperativa de Crédito dos Corretores de Seguros) abriu uma linha de crédito especial para as corretoras de seguros que pretendem aumentar sua carteira de clientes se tornando uma Autoridade de Registro. O montante poderá ser usado para pagamento das taxas de credenciamento e ambientação da nova empresa. As taxas de juros são bastante atrativas: de 2 a 2,5%. O corretor de seguros que ainda não é cotista pode aderir à cooperativa, adquirindo cotas, que são remuneradas anualmente em 100% da Selic. As sobras (lucros) são distribuídas anualmente aos cotistas, proporcionalmente às operações realizadas, que podem ser feitas em *internet banking*.



Diretoria do CCS-SP é eleita por aclamação

Com chapa única, o Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) elegeu a nova diretoria para o biênio 2014-2016. Além de Adevaldo Calegari (mentor), Evaldir Barboza de Paula (secretário), Paulo Bosisio (tesoureiro) e Luciana Ferreira (Junta Fiscalizadora), a diretoria contará com o reforço de dois novos nomes: André Julião e Paulo de Tarso Meinberg.

“Recebemos a incumbência de mais dois anos de mandato e os cumpriremos com a altivez que o Clube dos Corretores exige. Agradecemos aos associados a confiança e assumimos o compromisso de nos empenharmos ao máximo”, disse o mentor Calegari durante a assembleia geral, realizada no dia 2 de setembro.

Entre os compromissos apresentados no novo plano de gestão está a inclusão de artigos, opiniões dos associados e ações comerciais no site da entidade, apoio a projetos sociais, com engajamento do corretor de seguros, e a criação de fóruns de discussão.

O Clube também deverá abrir espaço em seus eventos mensais para apresentação de representantes de empresas prestadoras de serviços, com o objetivo de informar e esclarecer dúvidas dos corretores sobre novos produtos e serviços.

O CCS-SP foi constituído em 5 de outubro de 1972 visando a solução de problemas comuns dos associados corretores de seguros (necessariamente pessoa física) e a expansão de suas atividades, estudando as relações com seguradoras e órgãos públicos veiculados ao setor.

Segundo rege o Estatuto, a entidade deve ser administrada por uma Diretoria Executiva, uma Junta Fiscalizadora e um Conselho Consultivo, em mandato de dois anos, com possibilidade de uma reeleição para o mesmo cargo. O grupo deve organizar os serviços do Clube, atribuir colaboradores, constituir comissões de trabalho e preparar o plano e o orçamento para a o exercício seguinte, submetendo-os à aprovação em assembleia.

“Agradecemos aos associados a confiança e assumimos o compromisso de nos empenharmos ao máximo”

Adevaldo Calegari



Registro da chapa



O grupo ganhou reforço de dois novos nomes: André Julião e Paulo de Tarso Meinberg (à esquerda da foto)

bônus

FENACOR

Sincor-SP reconquista posição



O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, foi nomeado vice-presidente da Fenacor para a Região Sudeste. O ofício de nº 005/2014, assinado pelo presidente em exercício da Federação, Robert Bittar, foi encaminhado no dia 14 de agosto e passou por aprovação da diretoria plena da Fenacor. “Diante do cenário promissor com a inclusão do corretor no Simples, temos a missão de identificar e viabilizar as oportunidades para criar um ambiente de contínuo desenvolvimento para a categoria. O Sincor-SP e a Fenacor estão alinhados nesse sentido”, declara Camillo.

CCSABC

Oportunidade de investir



O Clube dos Corretores de Seguros do ABC reuniu a categoria local para debater a sanção da Presidência da República em relação ao novo Simples Nacional. O assunto em evidência foi o investimento nos negócios, aproveitando as vantagens de crédito disponibilizadas pela Credicor-SP aos profissionais. O encontro, conduzido pelo mentor Israel Marques, aconteceu no dia 5 de agosto e contou com a presença da diretoria do Sincor-SP.

CVG-SP

Destaque ao corretor

Um novo projeto da Susep reúne profissionais de diversas frentes do mercado, inclusive o corretor de seguros, com a finalidade de estudar a viabilidade de produtos para atender o consumidor final. A proposta, nomeada Laboratório de Produtos, foi apresentada pelo superintendente da autarquia, Roberto Westenberger, durante o almoço mensal do CVG-SP realizado no dia 27 de agosto. A entidade é presidida por Dilmo B. Moreira.



IBRACOR

Proposta de parceria

O Sincor-SP recebeu o presidente do Ibracor, Paulo dos Santos, para conhecer a proposta de parceria do Instituto, que visa **divulgar os serviços que serão prestados** a todos os corretores de seguros do País.

A reunião, que aconteceu em 12 de agosto, contou também com a presença do diretor de Fiscalização do Ibracor, Paulo de Tarso Meinberg. A primeira ação conjunta das entidades acontece em 20 de setembro, quando o Instituto conta com a oportunidade de explicar seu funcionamento à diretoria plena do Sincor-SP.



SINDSEG PR/MS

90 anos de atividade



No dia 28 de agosto, o Sindicato das Seguradoras do Paraná e Mato Grosso do Sul (Sindseg PR/MS) completou 90 anos de atividade. A **comemoração aconteceu em Curitiba**, com a participação de 400 convidados. O Sindseg PR/MS é presidido por João Gilberto Possiede e conta com 23 seguradoras associadas.

SINCORS

Liderança reunida



Representantes dos diversos Sincors estiveram reunidos em Curitiba para acompanhar o lançamento da nova marca da Centauro. O encontro aconteceu em 29 de agosto e contou com a participação do 1º vice-presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

SINCOR-MG

Profissionalismo

Tendo como tema “Profissionalismo: O Caminho para o Sucesso”, com palestras sobre desafios e tendências para o setor, o Sincor-MG promoveu o **8º Congresso Estadual dos Corretores de Seguros** de Minas Gerais, entre os dias 21 e 23 de agosto. A convite da presidente da entidade mineira, Maria Filomena Magalhães Branquinho, o presidente do Sincor-SP compôs a mesa diretiva do evento.




**“TEMOS NO SEGURO UMA GRANDE
CONQUISTA DA HUMANIDADE.”**

O SindsegSP parabeniza todos os corretores e corretoras pelo **Dia do Corretor de Seguros, celebrado em 12 de outubro.**

Nesta data comemorativa, destacamos a importância desses profissionais como peça fundamental do mercado segurador. Afinal, são os corretores que fazem o elo entre as companhias seguradoras e seus clientes, tornando o Seguro cada vez mais conhecido por nossa sociedade.

ARAÇATUBA

Trabalho conjunto



Durante o mês de agosto, a Regional Araçatuba, conduzida pelo diretor Flávio Machado, recebeu a **visita de diretores das seguradoras** Bradesco, Porto Seguro e SulAmérica a fim de promover parcerias, como também fez doação de uma bicicleta ao Lar São João, que atende idosos em situação de risco pessoal e social, sem vínculo familiar ou sem condições de prover sua subsistência.

BARRETOS

Treinamento de profissionais



Os corretores de seguros e funcionários de corretoras da Regional Barretos receberam treinamento das seguradoras Chubb e Tokio Marine, nos dias 13 e 19 de agosto, respectivamente. O estudo indicou **estratégias de atendimento** a serem aplicadas no momento da comercialização dos produtos aos segurados locais. A regional conta com a direção de João Carlos Garrucho.

FERNANDÓPOLIS

Visita de companhias

Para acompanhar os **lançamentos de produtos** das seguradoras e reforçar o relacionamento comercial entre as empresas e os corretores locais, a Regional Fernandópolis, dirigida por Odeir Vilar, recebeu executivos da Bradesco e Tokio Marine nos dias 7 e 12 de agosto.



FRANCA

Venda de seguros

O diretor da Regional Franca, Hildemar José da Silveira, abriu espaço, em 12 de agosto, para gerentes da Tokio Marine indicarem **formatos de comercialização** de seguros aos corretores locais. O treinamento foi aplicado por Roberto Carlos Henrique da Silva (gerente da Sucursal Ribeirão Preto), Marco Antonio Colacioppo Fagaraz (gerente de Licitações), Rubens Lopes Júnior (gerente Comercial) e Anderson Salles Camacho (gerente Comercial/Multiplicador).



GUARULHOS

Consultoria e aproximação



Além de formar grupo para assistir, na Regional Guarulhos, ao Fórum Online Corretores de Seguros no Simples Nacional, que aconteceu no dia 18 de agosto, os profissionais locais também foram **orientados sobre atendimento de sinistro** ao consumidor, com a participação da Assessoria Opípari e da Dekra Vistorias. Já em 29 de agosto, o diretor regional, Claudemir Machi, também se encontrou com lideranças empresariais do município.

MARÍLIA

Reunião

A Regional Marília, dirigida por Walter Reis, promoveu encontros de confraternização com os corretores de seguros da região, com o objetivo de **aproximá-los da entidade**.



SÃO JOÃO DA BOA VISTA

Relacionamento

Representantes da Bradesco Seguros visitaram a Regional São João da Boa Vista, no dia 13 de agosto, com o intuito de estreitar o relacionamento **entre a companhia e os corretores de seguros** locais. Na ocasião, a diretora Silvia Helena Rinaldi Lara recebeu o superintendente Anderson Fabiano Mundim Martins e os executivos Vinícius Bassanelli e Husni Mubarak.

MOGI DAS CRUZES

Acompanhamento de demandas



O diretor da Regional Mogi das Cruzes, Fábio Ferreira Mattos, reuniu-se com executivos da Mapfre e Bradesco Seguros para acompanhar os **desdobramentos de problemas** apontados pelos corretores de seguros. Os casos apresentados ainda aguardam resolução.

RIBEIRÃO PRETO

Encontro de corretores



Os corretores de seguros da região de Ribeirão Preto se reuniram para discutir **sugestões e reivindicações** a serem encaminhadas para a diretoria do Sincor-SP e companhias seguradoras. No dia 5 de agosto, a pauta foi elaborada pelos profissionais de Jaboticabal e, no dia 8, os corretores conversaram e esclareceram dúvidas com o superintendente da Bradesco Seguros, Emanuel Paiva do Nascimento. A Regional Ribeirão Preto é dirigida por Vicente Tozzo.

TAUBATÉ

Contato direto



Liderada por Lauro Barreto, a Regional Taubaté reuniu, no dia 19 de agosto, corretores de seguros da região para conversar sobre os assuntos de interesse da classe e do Sindicato. Lauro defende a importância de manter o contato direto com os profissionais a fim de **atender as necessidades da categoria**.

ZONA NORTE

Planejamento



Os próximos eventos de treinamento e de confraternização da Regional Zona Norte, dirigida por Marco Antonio Cabral, foram temas de reunião com os corretores de seguros no dia 21 de agosto. A pauta contemplou definições de datas dos cursos e reuniões com seguradoras, além de discutir **estratégias** para alcançar novos sócios.

Casa do Corretor

Durante o mês de agosto, a Regional Zona Norte também recebeu visita de diversos corretores de seguros para conhecer o novo **modelo de sinergia local do Sincor-SP**, cujo slogan é “Casa do Corretor de Seguros”. O diretor Cabral também recepcionou representantes de entidades e empresas como: João Bico (Associação Comercial do Estado de São Paulo e Embaixador do Marco da Paz), Ricardo Granja (Associação Comercial do Estado de São Paulo), Ilka Bico Oliveira (Porto Seguro) e Marcos Maccione (Universo Center Car).



ZONA SUL

Curso preparatório

Fornecendo conhecimentos básicos para o desenvolvimento das atividades de uma corretora de seguros nas áreas Técnica e Administrativa, o curso “Preparatório para Funcionários de Corretora de Seguros” aconteceu na Regional Sul no dia 25 de agosto. “Reunindo pessoas de 15 a 60 anos, a iniciativa foi um sucesso, com cerca de 45 alunos”, comenta o diretor regional, Marcio Silva.



Encontro com seguradoras



A fim de avançar nas questões que envolvem a categoria, o diretor da Regional Zona Sul, Márcio Silva, recebeu executivos da Bradesco e HDI Seguros nos dias 6 e 20 de agosto, respectivamente.



OUTUBRO 2014



"O instrutor foi muito acessível e deu diversas informações, inclusive extras. O curso me propiciou uma visão mais ampla e verdadeira do universo do seguro e da gestão de pessoas. Indicarei este curso."

MARIANA RIBEIRO LIMA

Sobre o curso "Gestão Empresarial e Administração de Corretora de Seguros", que aconteceu na Regional Centro, nos dias 25 a 28 de agosto.

Análise de sinistro de automóvel e RCF-V – Nível Básico

Aprimora a atuação do profissional da área através de técnicas que aperfeiçoam os processos, na busca da excelência, com base na legislação.



Local: Regional Centro

Datas: 13/10 a 16/10

Horário: 18h45 às 21h45

Docentes: Angélica Martins Valverde

Carga Horária: 12 horas

Palestra - Criar metas financeiras e conquistar prosperidade



Ajuda o corretor de seguros a desenvolver estratégia financeira e aprender a administrar melhor os seus recursos, aumentando a renda, com escolhas conscientes e inteligentes através de seus hábitos de consumo, saindo das dívidas e tornando-se um investidor de sucesso.

Local: Regional Centro

Datas: 21/10

Docente: Joana D'arc Oliveira

Horário: 18h45 às 21h45

Carga Horária: 3 horas

Local: Regional Marília

Datas: 23/10

Horário: 19h às 22h

Docente: Joana D'Arc Oliveira

Carga Horária: 3 horas

Marketing pessoal - A chave do sucesso! **NOVO!**

Favorece na construção do marketing pessoal e explica a importância da marca individual na concretização dos objetivos profissionais, além do impacto no atendimento e fidelização de clientes.



Local: Regional Centro

Datas: 27/10 a 30/10

Horário: 18h45 às 21h45

Docentes: Wagner Oliveira

Carga Horária: 12 horas

Preparatório para funcionários de uma corretora de seguros

Fornecer o conhecimento básico necessário para o desenvolvimento das atividades de uma corretora de seguros nas áreas técnica e administrativa.



Local: Regional Zona Leste

Datas: 27/10 a 30/10

Horário: 19h às 22h

Docentes: Angélica Martins Valverde

Carga Horária: 12 horas

O Impacto do marketing na corretora de seguros **NOVO!**

Proporciona ao corretor de seguros instruções sobre marketing de produtos e serviços e sua aplicabilidade para promover a marca da empresa e alavancar os negócios.



Local: Regional Jundiaí

Datas: 27/10 a 30/10

Horário: 19h às 22h

Docentes: José Franco Pagano

Carga Horária: 12 horas

Agenda sujeita a alteração.

Consulte sempre o site www.unisincor.com.br

escada acima / escada abaixo

1. Número de imóveis com seguro em São Paulo aumentou 20% no primeiro semestre de 2014, passando de 456 mil em 2013 para 558 mil este ano (Susep)

2. Fenacor cria comissão para combater seguro pirata, comercializado por associações e cooperativas (Fenacor)

3. Susep cria Laboratório de Produtos com o objetivo de estudar a viabilidade de novos seguros. Trabalho deverá contar com a participação do corretor

4. Novo Projeto de Lei propõe ao locatário livre escolha do corretor de seguros que vai intermediar a contratação de seguro fiança locatícia



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



1. Banco do Brasil veicula comercial na televisão sobre Seguro Automóvel sem citar o corretor de seguros como canal de distribuição

2. Vivo e Mapfre recebem multa de R\$ 11 milhões por cobrança de seguros em faturas telefônicas sem autorização prévia do consumidor (Exame)

3. Despesas com assistências de saúde chegam a R\$ 9,4 bilhões no primeiro trimestre de 2014, o dobro dos R\$ 4,7 bi registrados em 2010 (FenaSaúde)

4. Confiança do consumidor recua 4,3%, representando o menor nível desde abril de 2009 (FGV)

SINCOR-SP CONECTADO COM AS NOVAS TECNOLOGIAS.

Acesse todas as publicações em formato digital e em diferentes plataformas.



Além do JCS, você pode ver todos os materiais do Sincor-SP pelo computador, tablet e celular:

As pesquisas PMC e PECS, o Ranking das Seguradoras, o Guia dos Corretores de Seguros e as demais publicações ganharam um novo formato, com o uso de uma tecnologia que simula o folhear de páginas.

COMO INSTALAR:

1. Através do seu tablet ou celular, acesse: www.acervosincorsp.com.br
2. No final da página, escolha a loja para fazer download do aplicativo:

É GRATUITO!

Para sistemas IOS



3. Clique em **FREE**

4. Clique em **INSTALL**

Para sistemas Android



3. Clique em **Instalar**

Seguro Garantia: pontos polêmicos

Ademir Garcia

Corretor de seguros

Como todo e qualquer produto, principalmente aqueles inseridos nas relações comerciais por força de mercado ou por normativos legais, o Seguro Garantia também recebe, periodicamente, as modificações necessárias à sua atualização perante a demanda. Essas modificações buscam sempre modernizar as condições gerais, especiais e particulares das apólices que serão contratadas, em consequência de novas cláusulas contratuais produzidas tanto pelo setor público como pelo setor privado. Esta é a origem da nomenclatura GOC - Garantia de Obrigações Contratuais.

A edição da Circular Susep 477/2013, que ratifica sua correspondência com a Lei 8.666/93, trazendo alterações em relação à Circular 232/2003, tem em seu escopo regulamentar o atendimento à IN 06 de 23.12.2013 da Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, principalmente para atender seu Art. 19, Inciso XIX [grifos nossos]:

“XIX - Exigência de garantia de execução do contrato, nos moldes do art. 56 da Lei nº 8.666, de 1993, com validade durante a execução do contrato e 3 (três) meses após o término da vigência contratual, devendo ser renovada a cada prorrogação, observados ainda os seguintes requisitos:

- a) a contratada deverá apresentar, no prazo máximo de 10 (dez) dias úteis, prorrogáveis por igual período, a critério do órgão contratante, contado da assinatura do contrato, comprovante de prestação de garantia [...], o valor da garantia deverá corresponder a cinco por cento do valor total do contrato;
- b) a garantia, qualquer que seja a modalidade escolhida, assegurará o pagamento de:
 1. prejuízos advindos do não cumprimento do objeto do contrato e do não adimplemento das demais obrigações nele previstas;
 2. prejuízos causados à Administração ou a terceiro, decorrentes de culpa ou dolo durante a execução do contrato;

3. multas moratórias e punitivas aplicadas pela Administração à contratada; e
 4. obrigações trabalhistas, fiscais e previdenciárias de qualquer natureza, não adimplidas pela contratada;
- c) a modalidade seguro-garantia somente será aceita se contemplar todos os eventos indicados nos itens da alínea ‘b’.”

Torna-se, por oportuno, imperiosa a atenção a ser dada na interpretação das normas que correspondem à vigência de apólices em curso (Contratos de Seguro) e, respectivamente, os contratos firmados entre Segurados e Tomadores, aquelas especificamente com cobertura de “Execução e Riscos Trabalhistas”. Nesse diapasão, temos a Circular 477/2013 definindo que:

“Art. 24: Os contratos de Seguro Garantia em vigor que estejam em desacordo com as disposições desta Circular e que tenham sua vigência:

Item II: Após o prazo estabelecido no artigo anterior [01.04.2014_(inserção)], poderão vigorar, apenas, até o término de sua vigência.”

Importante verificar, aqui, que a vigência do contrato de Seguro Garantia tem que manter estreita correlação com o contrato em execução, como partes integrantes que são. É exatamente nesse artigo que a nova circular deixa a interpretação vulnerável, conquanto a mesma tem levado as seguradoras a considerarem apenas o vencimento da apólice.

É nosso entendimento que, considerando que a apólice tenha sido emitida com base na Circ. 232/2003, onde a Importância Segurada contempla as coberturas de Execução e Riscos Trabalhistas, caso ocorra Termo Aditivo de Prorrogação do Contrato, a apólice, ou seja, o contrato de seguro, também deve ser prorrogado por Endosso e, assim, sucessivamente. Observemos a Circular 232/2003 que define:

“I. Contrato Principal: o documento contratual, seus aditivos e anexos, que especificam as obrigações e direitos do segurado e do tomador.”

Desta feita, se o Contrato Principal [seus aditivos e anexos_(inserção)] que embasou a emissão da apólice (contrato de seguro) está dentro das normas da Circ. 232, por conseguinte, certamente estará em consonância com o Contrato em Execução, sem prejuízo de qualquer de suas cláusulas e condições.

Assim, se o Contrato em Execução sofrer alterações até o limite de 60 meses, com seus aditivos e anexos continuará sendo o “Contrato Principal” (Circ. 232_ Definições_Contrato Principal) e, por essa razão, conforme determina o Item II do Art. 24 da Circ. 477, o Contrato de Seguro deverá acompanhá-lo “até o término de sua vigência”.

É necessário, ainda, aprofundar entendimentos com relação à cláusula de garantias a que se refere o Art. 56 da Lei 8.666/93, já consolidada nos Editais de Licitação, uma vez que, para atender à IN 06 da SLTI_MPOG todos os licitantes têm inserido ambas as exigências em único contexto: “garantia de execução correspondente a 05,00% do valor do contrato, com cobertura para multas e riscos trabalhistas”.

Vale ressaltar que, ao emitir a apólice com IS de 5% do valor do contrato, em eventual sinistro a seguradora indenizará o primeiro evento, inadimplemento contratual, com base no Art. 56 da Lei 8.666/93. A cobertura de Riscos Trabalhistas se estenderá por mais 2 anos após o vencimento da apólice, até a prescrição preconizada na CLT, contudo, sem que existam verbas disponíveis. Encontrarão, eventualmente, citações à seguradora sobre apólices já encerradas em razão do LMI esgotado no primeiro sinistro e, certamente, existirão condenações onde a seguradora será obrigada a pagar por Riscos Trabalhistas sem, contudo, que tenha cobrado o prêmio correspondente a essa cobertura.

Finalizando, podemos ainda lembrar que, muito antes do advento da IN nº 2 de 30.04.2008, modificada pela IN nº 6 de 23.12.2013 da SLTI_MPOG e, também, da Circ. 477/2013 da SUSEP, muitas condenações houve para obrigarem as seguradoras a pagar por verbas indenizatórias, trabalhistas e previdenciárias, pelo simples fato das Condições Gerais do Seguro Garantia ter como objeto o “cumprimento das obrigações assumidas pelo Tomador em contrato firmado com o Segurado”.

Vamos aguardar melhores esclarecimentos das entidades que legislam e normatizam.

COM O ALUGUEL FÁCIL,

LOCAR UM IMÓVEL É RÁPIDO E SEM BUROCRACIA

ALUGUEL FÁCIL
APLUB



PARA O PROPRIETÁRIO:

- Menos risco ao alugar o imóvel;
- Agilidade no processo de locação;
- Flexibilidade na negociação;
- O valor da caução pode ser usado para ressarcir dívidas e prejuízos, sem necessidade de intervenção judicial;
- Resgate feito somente com a anuência do proprietário ou da imobiliária.

PARA O INQUILINO:

- Sorteios semanais de prêmios em dinheiro ;
- Não precisa de fiador;
- Resgate de 100% do valor atualizado;
- Dispensa comprovação de renda;
- Mais segurança;
- Assistência residencial gratuita.

PARA A IMOBILIÁRIA:

- Renovação automática do Título;
- Aumento do perímetro de locação;
- Diversidade e opção para atender aos mais variados clientes;
- Resgate feito somente com a anuência do proprietário ou da imobiliária;
- Garantia permanente, como garante a Lei do Inquilinato.

PARA MAIORES INFORMAÇÕES, ACESSE NOSSO SITE: WWW.APLUB.COM.BR

ENTRE EM CONTATO TAMBÉM PELOS TELEFONES:

SEDE PORTO ALEGRE/RS: AV. JÚLIO DE CASTILHOS, 10
CEP: 90030-130 • FONE: (51) 3027.2525 • DDG 0800.701 5179

• RIO DE JANEIRO/RJ (21) 4009.7013
• SÃO PAULO/SP (11) 3224.2750
• BELO HORIZONTE/MG (31) 4009.8616

• SALVADOR/BA (71) 3358.9177
• BELÉM/PA (91) 3242.1202

APLUB
CAPITALIZAÇÃO



AJUDE OS SEUS CLIENTES A TOMAREM A DECISÃO CERTA.



Seguros Patrimoniais: tranquilidade para o seu cliente, proteção para toda a empresa.

A Seguros Unimed trabalha, constantemente, para encontrar as melhores soluções para cada tipo de perfil. Por isso, criamos os Seguros Patrimoniais que protegem os seus clientes, a empresa onde trabalham e todos os funcionários. São três produtos disponíveis:

- Unimed Responsabilidade Civil para Diretores e Executivos (D&O);
- Unimed Responsabilidade Civil Profissional - Instituições de Saúde;
- Unimed Responsabilidade Civil para Profissionais de Saúde - Individual.

Conheça o plano ideal para o seu cliente:

www.segurosunimed.com.br

Conectados
para cuidar
de você

