

JCS

SINCOR SP



O MAIOR CONGRESSO DE CORRETORES DE SEGUROS DO MUNDO

Cobertura Especial

Congresso estimula a inovação e reflete força política dos corretores de seguros

A nova edição do Conec reuniu mais de 6,5 mil profissionais e foi marcada pela presença do governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmin



CORRETOR DE SEGUROS

Fique atento aos prazos e garanta sua adesão ao novo Simples Nacional

De **2 a 30 de janeiro de 2015**

O processo é feito exclusivamente pelo site da Receita Federal



Consulte o seu contador

SINCORSP

olá



Palavras de um momento que não sai da minha cabeça

Reprodução do meu pronunciamento durante a cerimônia de abertura do XVI Conec

Corretor, corretora de seguros, e demais participantes, olá! Muito boa noite a todos! Que alegria estar diante de todos vocês! Minhas saudações à mesa diretora e minha diretoria executiva (...). Primeiramente, quero parabenizá-los por investirem e participarem da 16ª edição do Congresso dos Corretores de Seguros. Como costumo dizer, ver este auditório lotado, mostrando toda essa representatividade, sem dúvida nenhuma, é emblemático. São vocês que abrilhantam esse evento!

O Conec, ao longo de tantas edições, construiu sua grandeza e reconhecimento como o maior encontro de corretores de seguros de todo o mundo. A complexidade de ações que compõem o congresso traz a reboque uma magia para esse ambiente, para esses dias que vivenciaremos, como acabamos de ver na apresentação do Universo Casuo. Principalmente, na minha visão e de minha diretoria, a magia de personificar a atuação, a representatividade e a força do corretor de seguros, destacando seu papel na cadeia produtiva do setor, como representante pela distribuição do produto seguro.

Cientes que a grandeza desse evento foi construída ao longo de tantos anos, cabe a nós reconhecer o esforço de tantos profissionais que se dedicaram pelas edições anteriores. Sabemos a responsabilidade de dar continuidade ao brilhantismo alcançado, e mais, transformar esta edição na melhor, no que diz respeito à capacitação, ao conhecimento, ao enriquecimento de cada um de vocês aqui presentes. Fazer do XVI Conec o marco de uma nova era.

Temos a exata noção de que devemos propiciar a vocês conteúdo para que, ao final de nosso evento, saiam daqui mais motivados, aptos e capacitados a empreender e se desenvolver em vossos negócios cada vez mais e melhor. É exatamente disso que pretendemos tratar, desenvolver e disseminar entre todos como conceito, como consciência comum: o espírito do empreendedorismo.

Vamos em conjunto refletir e entender a missão da nossa entidade. Somos um sindicato patronal – digo sempre isso, assim como repetirei alguns conceitos ao longo de toda a nossa gestão para que

efetivamente, eles se tornem entendidos e praticados por todos. Do que é composto um sindicato patronal? De líderes e de empreendedores, como os aqui presentes. Porque todos são líderes nos seus relacionamentos, nas suas empresas, enfim, no trato com todos do seu dia a dia, e todos são empresários da corretagem de seguros. Isto posto, começamos a definir a atuação de cada um.

Cabe ao sindicato, enquanto entidade de classe, propiciar um ambiente onde todo empreendedor se sinta seguro, motivado a investir, a melhorar o seu negócio, a promover inovações, fusões societárias, aquisições e, também, sucessão para garantir a continuidade e a perenidade de seu negócio. Cabe a cada um de vocês, e é do arbítrio de cada um de vocês, empreender, se desenvolver, à maneira que lhes parecer mais adequada. Com isso, trazemos também o entendimento do respeito a todos, independentemente do tamanho do seu empreendimento. Querendo você ser um pequeno corretor, sendo ético, correto, profissional, tem todo o nosso respeito. Querendo se desenvolver mais, investir mais, enfim, ter uma ambição maior, tem todo o nosso apoio também. Esse entendimento, certamente, nos levará ao respeito mútuo e à perfeita compreensão do que podemos esperar uns dos outros.

Tenham certeza, meus amigos, que com espírito do empreendedorismo entendido e desenvolvido, esse é o caminho que devemos trilhar e a nossa salvaguarda. Assim, colocamos um ponto final no estigma do medo, no manto da ameaça. Porque todo negócio oferece risco, todo empreendimento oferece risco, o que é totalmente diferente de ameaça. O corretor de seguros, o empresário corretor de seguros, não pode viver sob o manto da ameaça, ele convive, sim, com o risco, mas tem que se sentir seguro para avançar e prosperar.

Essa é uma das missões do sindicato, talvez a mais importante: construir esse ambiente, ao promover a interlocução com todos os demais atores da cadeia, a indústria representada pelas companhias de seguros, os agentes reguladores representados pela Susep e ANS, os agentes públicos e os agentes políticos, e a sociedade de forma geral.

“Essa é uma das missões do Sincor-SP, talvez a mais importante: construir esse ambiente, ao promover a interlocução com todos os atores da cadeia de seguros e da sociedade de forma geral”

Algumas pessoas entendem que os grandes líderes precisam ser visionários, adivinhando o que vai acontecer daqui a 20 anos. Novamente, trazendo à reflexão com todos, não é do nosso entendimento (em especial do meu) papel de uma liderança ser visionário: isso pertencencia ao mundo onde as mudanças eram muito mais lentas e não num mundo onde as mudanças ocorrem cada vez mais rapidamente.

O papel do novo líder efetivamente é pavimentar, construir em conjunto com os seus, trabalhando dia a dia a estrada, o caminho para onde queremos e devemos estar ao longo dos anos, de maneira segura, assertiva, ao contrário de uma mera adivinhação. Por isso, não tenho dúvidas que esse caminho pavimentado e desenvolvido do empreendedorismo levará efetivamente à distribuição de seguros por meio do corretor de seguros ao seu devido lugar, ao longo dos próximos anos.

Senhor Governador, peço que, ao avistar essa plateia, veja aqui a força do empreendedorismo de todas essas pessoas. Que arriscaram sair do lugar comum, que arriscaram talvez deixar uma condição cômoda, que se dispuseram a enfrentar os desafios que é ser empresário nesse País e que, com essa força e motivação próprias, propiciaram que a indústria dos seguros fosse ao longo de tantos anos motriz, alavanca para o crescimento do Brasil, posto que o crescimento da indústria superou em muito o do País nos últimos anos, criando postos de trabalho e gerando riquezas à nação. Peço sua atenção para reconhecer em todos aqui presentes as particularidades que transformam esse profissional empreendedor em uma figura ímpar e com um papel inestimável para toda a sociedade.

O corretor de seguros traz consigo a excelência em serviços, sem demérito a qualquer outro profissional, mas não há como deixar de se destacar o comprometimento do corretor de seguros para com o atendimento aos anseios e necessidades de seus clientes. É isto que dá ao corretor de seguros, ainda nos tempos atuais, uma situação de longevidade no relacionamento com o segurado, na permanência do seu cliente ao longo de tantos anos, o que já não é mais percebido por outras indústrias. É sabido que o consumidor hoje faz trocas muito facilmente, não se mantendo fiel a um produto por longo tempo. Essa não é a realidade do corretor de seguros. O corretor de seguros mantém a sua relação comercial com seus clientes por, praticamente, toda a vida deles, seja uma vida de pessoa física ou, até mesmo, a vida de uma corporação. Isto conota claramente a sua excelência em serviço e permite que o corretor de seguros exponencie na sua relação comercial uma palavra mágica: confiança.

O corretor de seguros é criativo e empreendedor por natureza, como já falamos. Somando-se tudo isso estamos diante de muito mais do que uma categoria



profissional, muito mais do que empresários, muito mais do que prestadores de serviços, mas estamos diante de formadores de opinião. Importantes clientes e profissionais confiam e seguem os conselhos de seus corretores de seguros.

Isso é construído ao longo de tantos anos de atividade, com as particularidades mencionadas, e somadas a vocações da nossa própria indústria, que são especialmente as vocações sociais e de sustentabilidade, permitindo equilíbrio à sociedade ao proteger pessoas, seus bens e, principalmente, seus sonhos. Ao aproximar essa indústria do consumidor, o corretor de seguros cumpre verdadeiramente o seu papel de agente do bem-estar social, inclusive com esta atuação, desonrando o Estado.

Com certeza, Governador, o senhor tem um corretor de seguros e confia no trabalho dele. Sempre tive satisfação de me identificar como corretor de seguros e hoje tenho orgulho de falar em nome de todos os profissionais do Estado de São Paulo, os que estão aqui e os que não puderam estar, os sindicalizados e os não-sindicalizados.

A vocês, corretores de seguros, toda a sociedade deve reconhecimento por esse papel desenvolvido. A vocês, corretores de seguros, toda a sociedade deve a gratidão pela dedicação em promover tudo isso. Parabéns por nunca esmorecerem! Parabéns por serem empreendedores! Orgulhem-se por serem corretores de seguros e sejam felizes por Deus ter lhes oportunizado essa nobre profissão e essa missão de vida.

Nesse Conec, nós temos muita coisa a celebrar: a realização do maior congresso dos corretores de seguros, com foco em conteúdo; o Dia do Corretor de Seguros, 12 de outubro; e a inclusão da categoria no Super Simples. Nesse ponto, quero mais uma vez agradecer pelo trabalho incansável do deputado Armando Vergílio, do ministro Guilherme Afif Domingos, do presidente

Robert Bittar, dos presidentes dos Sincors de todo o País que realizaram eventos em todo o Brasil e de todos corretores de seguros que se mobilizaram.

E para provar que tudo isso é muito merecido, celebramos ainda os 50 anos da lei que regulamenta a profissão e institui o papel do corretor de seguros, a Lei 4.594, de 29 de dezembro de 1964.

Queremos agradecer o apoio dos investidores do XVI Conec, indispensável para a realização do evento. Aos expositores que acreditaram e abrilhantaram a Exposeg.

Senhor Governador, em nome dos corretores de seguros do Estado de São Paulo, novamente agradeço o prestígio que sua presença traz ao nosso congresso. Também estendo nossos parabéns ao senhor por sua reeleição e desejamos nossos mais sinceros votos de contínuo sucesso à frente de nosso Estado, esse grande Estado de São Paulo, que, mais uma vez, demonstra a total confiança ao senhor, em sua administração, e tanto lhe quer bem.

Tenho certeza que esse será um grande congresso pautado numa frase que sempre digo, a frase de São Tomás de Aquino: "Reze como se tudo dependesse de Deus e trabalhe como se tudo dependesse de você". Para esse evento nós fizemos as duas coisas na mesma intensidade e proporção: rezamos e estamos rezando para que tudo dê certo, trabalhamos e estamos trabalhando para que vocês tenham o melhor evento de todos os tempos.

Um ótimo congresso!
Meu forte abraço,

Alexandre Camillo
Presidente do Sincor-SP

JCS

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.

Editora Responsável: Elaine Lisboa – MTB: 59.454

E-mail: jcs@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5061

Redação: Camila Correia e Thamires Costa

Colaboração: Leonardo Pessoa e Tany Souza

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**

ARAQUARA: **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**

JUNDIAÍ: **João Henrique Rodrigues de Castro**

MARÍLIA: **Walter Reis**

MOGI DAS CRUZES: **Fábio Ferreira Mattos**

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

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Vanderlei Boiça Lima**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**

SANTOS: **Rogério Freeman**

SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**

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.

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

www.facebook.com/sincor.sp

OUVIDORIA
SINCOR SP

Ouvidoria: Octavio Milliet

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

vistoria



03

OLÁ

Palavras de um momento que não sai da minha cabeça



06

CORRESPONDÊNCIAS

Comentários recebidos através das mídias do Sincor-SP



08

COBERTURA BÁSICA

Novas regras do seguro viagem



09

TENDÊNCIAS

Dificuldades do segmento de vida



10

PERFIL

Sem medo de crescer



12

DIÁLOGO

Encontro de Empreendedores é novo evento bimestral para ouvir a categoria em todo o Estado

Campanha comemorativa ao Dia do Corretor é vista por mais de 5 milhões de pessoas



16

CERTIFICAÇÃO DIGITAL

AC Sincor valoriza negócios do corretor de seguros com novo modelo de atuação

Mercado ganha portal de assinaturas digitais



20

COBERTURA ESPECIAL

Congresso marca tempo de inovação do corretor de seguros



32

ESPAÇO DO CLUBE

Novos associados exaltam entidade e categoria

BÔNUS

Homenagens da mídia especializada



34

PONTO DE VISTA

O que realmente não se sabe sobre o Seguro DPVAT

correspondências

Gravações das palestras do XVI Conec



Como participante do Conec 2014, gostaria de saber quando estarão disponíveis os vídeos das palestras e como faço para ter acesso, pois gostaria de mostrar para os funcionários da corretora.

Por e-mail, 13 de outubro de 2014
Corretor de seguros da Zona Sul
ENEILTON SERRA



Através do site xviconec.com.br é possível conferir reportagens sobre todas as palestras do evento e ter acesso aos vídeos gravados. Entretanto, por não termos filmado as palestras – foram feitas apenas projeções das câmeras para os telões – não poderemos disponibilizar o conteúdo na íntegra, mas sua consideração já está sob análise da diretoria do Sincor-SP para possível aplicação nos próximos eventos.

Comentários sobre a nova edição do congresso



Agradeço muitíssimo o convite para compor a mesa de abertura do XVI CONEC - Congresso dos Corretores de Seguros. Na impossibilidade de comparecer, transmito meus cumprimentos e formulo votos de pleno êxito ao evento.

Por e-mail, 9 de outubro de 2014
Vice-Presidente da República
MICHEL TEMER

Camillo, realmente só ouvi elogios ao CONEC deste ano e, pessoalmente, fiquei impressionado com a organização e o nível das palestras apresentadas [...] Logo após o fim da cerimônia de encerramento e quando já não havia quase mais ninguém, pude observar o quanto sua diretoria está unida pelo carinho com que todos se abraçaram e comemoraram o sucesso desse evento [...].

Por e-mail, 13 de outubro de 2014
Corretor de seguros da Zona Norte
MARCOS CHEGANÇAS

Mais uma vez, meus parabéns. Superaram todas as expectativas. Só ouvi elogios, principalmente do pessoal de fora. Continuem assim.

Por e-mail, 13 de outubro
Corretor de seguros da Zona Oeste
LACIR MARCONDES DE MELLO

Prezado Camillo, parabéns pelo evento. Estava fantástico. Um forte abraço e muito obrigado.

Por e-mail, 15 de outubro de 2014
CEO da Partwork / GGI Brazil
MAURÍCIO TADEU DE LUCA GONÇALVES

Aproveito para parabenizá-los pela organização do Conec. A cada ano que passa o evento fica melhor!

Por e-mail, 13 de outubro de 2014
Gerente de relacionamento com corretores de seguros da AIG Brasil
LEONARDO OLIVEIRA

Obrigado, Camillo, pelo convite e apoio.

Por e-mail, 14 de outubro de 2014
Presidente da Bradesco Saúde
MARCIO SERÔA DE ARAUJO CORIOLANO



La fazer um e-mail parabenizando pelo evento, o que faço agora, registrando o elevado nível das apresentações, o comprometimento das pessoas, a organização, enfim, talvez tenha sido um dos melhores, senão o melhor, evento de corretores dos últimos anos [...]

Por e-mail, 13 de outubro de 2014
Presidente da SulAmérica
GABRIEL PORTELLA FAGUNDES FILHO

O evento foi ótimo! Parabéns à sua gestão pela realização do evento e, uma vez mais, obrigado pela gentileza do convite. Foi um prazer poder participar!

Por e-mail, 13 de outubro de 2014
Vice-presidente de Saúde e Odonto da SulAmérica
MAURÍCIO LOPES

Em nome da SulAmérica, agradeço a oportunidade e parabéns o Sincor-SP pelo brilhante evento e pela organização do XVI CONEC que, com certeza, foi o maior e melhor encontro de Corretores de Seguros de todos os tempos do mercado brasileiro [...]

Por e-mail, 14 de outubro de 2014
Diretor de Marketing da SulAmérica
ZECA VIEIRA

Foi um prazer atender ao CONEC e uma honra participar em um dos painéis. Terra Brasis e eu, pessoalmente, estaremos sempre à sua disposição no que pudermos ser úteis no resseguro.

Por e-mail, 13 de outubro de 2014
Terra Brasis Resseguros
PAULO E. F. BOTTI

Realmente foi um grande evento. Deixo aqui meus parabéns pela organização e atenção do Sincor-SP [...]

Por e-mail, 13 de outubro de 2014
Gerente de Comunicação e Estratégia Digital da DIMEC
GUSTAVO ZOBARAN

[...] O evento foi rico em conteúdo e muito bem organizado, além disso, elevou a importância de nossa categoria no cenário econômico e político, sobretudo, pela participação dos corretores e de vossa excelência, o governador Geraldo Alckmin [...]

Por e-mail, 13 de outubro de 2014
Diretor da GC do Brasil
EDMILSON SILVA DO CARMO

Gostaria de, em nome da RSA, agradecer pelo empenho de vocês para viabilização do CONEC. Foi tudo muito bem feito e pudemos notar em todos os detalhes a preocupação, parceria e, claro, bagagem e profissionalismo de vocês [...]

Por e-mail, 13 de outubro de 2014
RSA Seguros
EDER OLIVEIRO

Foi uma grande honra receber o XVI CONEC e seus convidados no Palácio das Convenções. Organização e competência que contribuíram para mais uma jornada bem-sucedida do SINCOR SP [...], mostrando a preocupação dos organizadores com os mínimos detalhes para, assim, fazer do evento um dos mais bonitos já realizados no Anhembi [...]

Por e-mail, 15 de outubro
EQUIPE ANHEMBI

O Sincor-SP agradece de maneira especial as milhares mensagens de apoio sobre a realização de mais um Conec.

A SOLUÇÃO PERFEITA PARA O NEGÓCIO QUE VOCÊ MAIS AMA.

Todo mundo quer proteger aquilo que ama de verdade. Por isso, a Zurich oferece uma grande variedade de produtos, para você garantir a proteção ideal para cada cliente.



**ZURICH SEGUROS.
PARA AQUELES QUE AMAM DE VERDADE SEU NEGÓCIO.**


ZURICH®

cobertura básica

Operação combate furtos e roubos de veículos



O Governo do Estado de São Paulo lançou a 4ª edição da operação PrevPaz (Política para Prevenção Criminal e Manutenção da Paz e Ordem Pública), que tem o objetivo de combater homicídios, roubos e furtos de veículos. Durante a primeira edição, que teve início em agosto, os bairros do Capão Redondo, Campo Limpo e Jardim Ângela, na capital paulista, apresentaram redução de 60% nos homicídios, 37,5% nos roubos de veículos e 36,6% nos furtos. A escolha dos bairros foi baseada nos índices de criminalidade, contabilizados e divulgados pela Coordenadoria de Análise e Planejamento (CAP) no site da Secretaria da Segurança Pública.

Previdência em apenas 3% das famílias brasileiras



De acordo com pesquisa realizada pela FenaPrevi, 68% das famílias brasileiras não se preocupam em guardar parte dos rendimentos. A poupança é a modalidade com maior penetração, lembrada por 85% dos entrevistados, os fundos de investimentos vêm em seguida, com 5%, enquanto os planos de previdência privada ocupam a terceira posição, com apenas 3%. Perguntados sobre os projetos de adquirir um produto de previdência algum dia, 21% dos entrevistados declararam ter interesse, enquanto outros 16% pensam em iniciar os investimentos nos próximos cinco anos.

Novas regras do seguro viagem

Para garantir indenização aos segurados e seus beneficiários em caso de ocorrências de risco em viagens internacionais, o Diário Oficial da União publicou resolução que dispõe de novas regras e critérios para a operação do seguro viagem internacional. O documento conclui que as **coberturas básicas e adicionais devem contemplar despesas médicas, hospitalares ou odontológicas em jornadas ao exterior.** A indenização é limitada ao valor do capital segurado contratado pelo cliente para seu tratamento, sob orientação médica, ocasionado por acidente pessoal ou enfermidade súbita e aguda ocorrida durante o período previamente contratado, desde que fora do seu país de origem.



Longevidade com qualidade de vida



A busca pela qualidade de vida das pessoas e o impacto no processo de envelhecimento, tanto físico quanto financeiro, foram abordados durante o **Fórum da Longevidade** da Bradesco Vida e Previdência. De acordo com o presidente da seguradora, Lúcio Flávio de Oliveira, o autocuidado é fundamental para garantir uma longevidade e bem-estar. "Não podemos nos limitar à assistência e prevenção, precisamos tratar do cuidado como um todo, ao longo da vida do cliente. Não basta uma boa rede de prestação de serviços, bons médicos, boa tecnologia médica. É preciso cuidado e autocuidado, questões comportamentais que vão muito além de a pessoa ser saudável", declara.

Seguros de pessoas fatura R\$ 29 bilhões

O ano de 2013 foi próspero para o ramo de pessoas no Brasil, chegando a faturar cerca de R\$ 30 bilhões. O segmento de **vida em grupo foi o que teve a maior representação** nesse valor, com receita de R\$ 9,8 bilhões, referente a 34%. De acordo com estudo da Escola Nacional de Seguros, o seguro prestamista figura em segundo lugar, arrecadando R\$ 7,1 bilhões, o que corresponde a 24% da receita do setor.



Despesas superam receita das operadoras de saúde



As receitas das operadoras de saúde cresceram em ritmo inferior ao das despesas assistenciais. De acordo com levantamento da FenaSaúde, a **expansão das despesas foi de 20,5%** em relação ao mesmo período de 2013, chegando a R\$ 19,8 bilhões. Em paralelo, as receitas aumentaram 17,2%, somando R\$ 23,8 bilhões no primeiro semestre deste ano. O montante é equivalente a 48,7% do total da saúde suplementar, sendo que as associadas à Federação contam com 37,3% dos beneficiários desse mercado.

tendências

Dificuldades do segmento de vida



A empresa de consultoria AM BEST tem um interessante programa de entrevistas sobre o setor de seguros. Em um dos seus últimos vídeos, houve uma reportagem sobre os principais desafios e oportunidades enfrentados pelo seguro de vida nos EUA. Nessa linha, cinco fatores foram citados:

- 1) O cenário de baixa taxa de juros prejudicando a rentabilidade das seguradoras;
- 2) O envelhecimento da população, o que abre novas possibilidades, sobretudo na área de previdência;
- 3) Segundo diversas pesquisas, o preço ainda é a maior dificuldade para o consumidor desse produto;
- 4) Na análise desse preço, existe também um componente subjetivo do que é caro ou barato, pois depende de percepção, o segurado pode estar errado na avaliação. Essa conclusão leva a uma necessidade de maior conscientização ou de mais campanhas educativas;
- 5) A dificuldade em formar novos vendedores de seguros de vida. É um projeto que leva tempo e dinheiro, e novas gerações, muitas vezes, não têm interesse.

É oportuno fazer uma analogia desses cinco fatores citados (juros, envelhecimento, preço, educação e distribuição) com o mercado brasileiro. Atualmente, o Brasil trabalha com taxas de juros ainda elevadas, ou seja, teoricamente, não é um problema tão urgente. O envelhecimento da população é um fenômeno mundial e esse pode ser um bom estímulo para as vendas nesse setor.

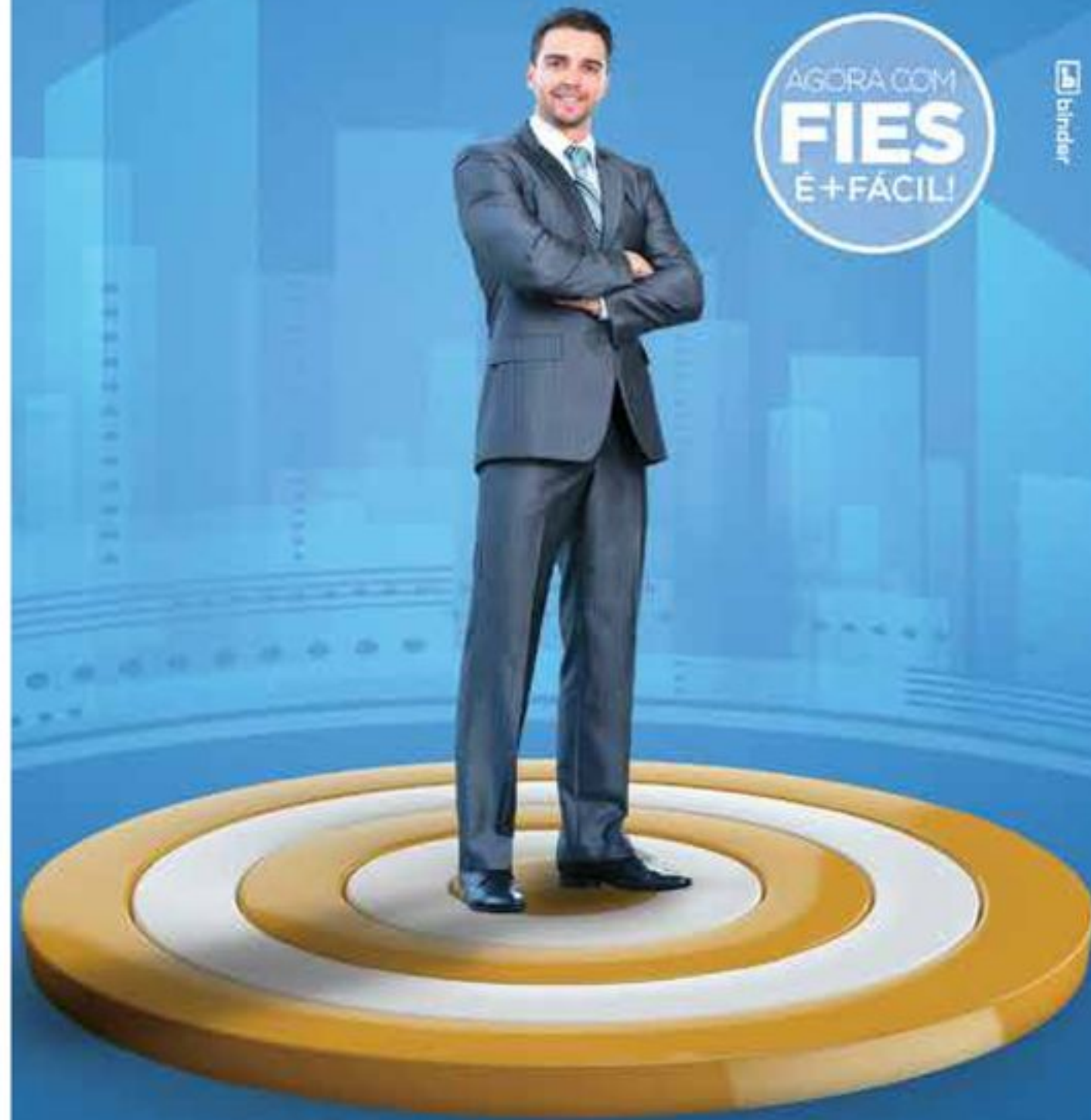
O preço é um queixa relevante por aqui e o segmento precisa ganhar escala e encontrar uma saída dessa situação. Educação é sempre importante, sobretudo, em uma sociedade como a nossa, sem a cultura de poupar.

Por fim, a distribuição de seguros de vida precisa estar estimulada, pensar no longo prazo e na possibilidade de ampliar os seus negócios. Nesse último caso, as seguradoras também têm uma participação primordial, como fator catalisador.

Essas comparações internacionais são interessantes, pois mostram que muitos problemas ocorridos não são exclusivos da realidade nacional.

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

ACERTE NA ESCOLHA.
ACERTE SUA VIDA PROFISSIONAL.
FAÇA GRADUAÇÃO NA
ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS.



AGORA COM
FIES
É + FÁCIL!

binder

Vire alvo de interesse das maiores
empresas do mercado.

Faça Graduação em Administração na Escola Nacional de Seguros.
Além de uma sólida formação em gestão, você terá acesso
a conhecimentos específicos em Seguros e Previdência.
Venha fazer parte de um dos setores que mais cresce no Brasil.

São apenas 50 vagas por semestre.
Inscreva-se já no www.esns.org.br/processoseletivo



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS
FUNENSEG



Rio de Janeiro - Centro - Tel.: (21) 3380-1044 / 1046
São Paulo - Consolação - Tel.: (11) 3062-2025 / 2143

Sem medo de crescer

Em entrevista exclusiva para o JCS, o ministro da Secretaria da Micro e Pequena Empresa, Guilherme Afif Domingos, afirma que o segmento de corretagem de seguros está em alta, mas o modelo de tributação do Simples Nacional ainda precisa ser revisto para reduzir as burocracias para abertura de empresas. Afif acredita que o Brasil precisa eliminar o medo do crescimento com a “morte súbita” de grande parte dos pequenos negócios e, para isso, acompanha um novo projeto para aprimorar as conquistas alcançadas recentemente.

JCS: A nova lei do Simples Nacional deve favorecer a abertura de empresas pelos corretores de seguros que operam como pessoa física. Entretanto, o senhor costuma falar que abrir empresa no Brasil “é uma epopeia”. Os entraves nesse processo foram resolvidos com a legislação ou ainda há desafios?

Guilherme Afif Domingos: Exatamente. Atualmente abrir uma empresa no Brasil envolve várias etapas e comparecimento em diversos órgãos e entidades, de cunho federal, estadual e municipal, mas isso começou a mudar, pois a partir da implantação da RE-DESIM em todo o País, em novembro, será possível promover a baixa automática de CNPJ e a abertura de empresas em até cinco dias.

JCS: O senhor está acompanhando um novo projeto de lei para rever o recém aprovado modelo de tributação do Simples. Quais pontos estão sendo revistos e como vão ajudar as micro e pequenas empresas?

GAD: Não houve qualquer alteração no modelo de tributação do Simples. É a mesma desde 2006. O novo projeto buscará aprimorar o modelo, por meio da introdução de mecanismos de transição do MEI para o regime da ME e da EPP que extrapolar o limite do regime.

Temos que eliminar o medo do crescimento ou a chamada “morte súbita”. As entidades acadêmicas contratadas também estão estudando formas de unificar as tabelas de tributação, introduzir a progressividade nas faixas, além de criar mecanismo de revisão periódica de valores e limites.

JCS: Segundo dados do Sebrae-SP, 27% das empresas paulistas fecham em seu primeiro ano de atividade. A criação do Empresômetro prevê ajudar na redução desse índice?



GAD: Não, pois o Empresômetro é uma ferramenta que apresenta dados estatísticos em tempo real. Ele permitirá mais visibilidade de dados de abertura e baixa de empresas. É o portal do Empresa Simples que terá serviços para o aumento da maturidade da gestão das MPE.

JCS: E como esse sistema vai funcionar?

GAD: O Empresômetro vai medir os dados de abertura e fechamento de empresas em todo o País. A partir desse sistema, acompanharemos o número de empresas que vão nascer no Brasil daqui para frente, no Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

JCS: Como a assinatura do acordo de cooperação do Pronatec, que aconteceu em setembro, altera a realidade das micro e pequenas empresas para contratação de jovens aprendizes?

GAD: Antes, apenas empresas com mais de sete empregados podiam participar. Agora, estabelecimentos com, pelo menos, um funcionário podem ter um jovem aprendiz. Além disso, as empresas serão dispen-

sadas de efetuar diretamente a matrícula do jovem no curso, que será custeada pelo programa.

O aprendiz contratado receberá salário-mínimo hora da empresa, com expediente limitado entre 4 e 6 horas diárias, e terá vínculo empregatício, com anotação na Carteira de Trabalho e Previdência Social e as micro e pequenas empresas terão que recolher apenas 2% de FGTS, não havendo verba rescisória.

JCS: Tendo em vista o cenário de retração da economia brasileira em combinação com as vantagens advindas da nova Lei do Simples Nacional, o senhor avalia que é um bom momento para investir?

GAD: Avalio ser um bom momento, pois o País, apesar de opiniões contrárias, nunca parou de crescer e o segmento de corretagem de seguros está em alta. Para manter a sustentabilidade econômica, as empresas precisam buscar desenvolver ações de capacitação empresarial e organização do setor com a ajuda de instituições, como o Sebrae, por exemplo.



COM O ALUGUEL FÁCIL, LOCAR UM IMÓVEL É RÁPIDO E SEM BUROCRACIA



PARA O LOCADOR:

- 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 LOCATÁRIO:

- 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.CAPEMISAAPLUB.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

- SÃO PAULO/SP (11) 3224.2750
- RIO DE JANEIRO/RJ (21) 4009.7013
- BELO HORIZONTE/MG (31) 4009.8616
- SALVADOR/BA (71) 3452.3637
- BELÉM/PA (91) 3242.1202


CAPEMISA APLUB
CAPITALIZAÇÃO



Encontro de Empreendedores é novo evento bimestral para ouvir a categoria em todo o Estado

A primeira edição do Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores, evento bimestral realizado em todas as regionais do Sincor-SP, aconteceu no início de setembro, com o tema “Discutindo e fortalecendo o nosso negócio”.

Com a proposta de serem comandados pelos diretores de cada região, os eventos acontecem paralelamente em algumas localidades e a participação do presidente Alexandre Camillo se dá por meio de mensagem em vídeo.

São estabelecidas questões para serem debatidas, em todas as regionais, e as respostas são encaminhadas para consultoria que fará levantamento dos principais pontos em comum, possibilitando a gestão participativa como base para a tomada de decisões.

No momento em que acontecia a primeira rodada do evento, ainda era recente a vitória da inclusão dos corretores de seguros no Simples, depois de longa história de lutas. “Certamente a categoria está apta, mais do que nunca, a investir em seu negócio, aproveitando o momento favorável para empreender. O cenário é muito

promissor e, nesse sentido, é preciso planejar e estruturar sua corretora usando as melhores escolhas diante de uma carga tributária com significativa redução a partir de 2015”, declarou Camillo em sua mensagem.

Nesse contexto é indispensável ficar atento às oportunidades e encontrar o caminho mais adequado, sempre calculando e minimizando os riscos existentes em qualquer empreendimento. “Por exemplo, você terá condições de contratar mais colaboradores? E sua estrutura tecnológica, precisa de renovação? Será que chegou a hora de pensar em uma reforma nas instalações? Ou o momento é de abrir uma filial? Quantas possibilidades e oportunidades! Mas não esqueçamos que sem um bom planejamento e muita coragem para realizar, nada disso vai se concretizar. O que não podemos é ficar no mesmo patamar, chegou a nossa vez, é a hora de investir no nosso negócio!”, completou.

Foi ressaltado ainda que o Sincor-SP, visando o sucesso de todos, oferece a Credicor-SP como uma das aliadas para apoiar os corretores empreendedores com as melhores taxas do mercado.

Voz aos corretores de seguros

Para esse primeiro Encontro dos Corretores de Seguros Empreendedores, foi estabelecida uma linha de reflexão, com o objetivo de, juntos, construir o cenário ideal para o desenvolvimento da categoria.

Quatro questões foram levadas a debate, em todas as regionais: **1)** Qual a real importância do corretor para o mercado de seguros? **2)** Quais as ameaças para o corretor/ corretora? **3)** Quais são as oportunidades para o corretor/ corretora? e **4)** Como você acha que seu neto comprará seguro no Brasil?

A cada pergunta, foi aberto o microfone para opiniões dos participantes. A gravação desse material foi encaminhada para a Driver Consultoria, empresa que tem colaborado com a nova proposta profissional e organizacional do Sincor-SP.

Em novembro começa a segunda edição do evento, percorrendo novamente todas as regionais.



Que tal **aumentar suas vendas** e ainda fidelizar seus clientes?

Faça parte do **Programa Corretor Parceiro Admix** e conte com uma empresa especializada na comercialização e gestão de planos de saúde empresariais.

Com a **Admix**, você tem todo o suporte técnico e operacional para manter sua carteira sempre saudável e blindada contra a concorrência.

E ainda participa de campanhas exclusivas com muitos prêmios como viagens, carros e bônus em dinheiro.

Junte-se a nós e tenha uma **nova experiência comercial: 11 4873.5302.**

Admix

Porque saúde deve ser para todos.



Campanha comemorativa ao Dia do Corretor é vista por mais de 5 milhões de pessoas

Foram veiculados vídeos na TV Minuto que circula em metrôs, ônibus e rodoviárias do Estado, como também anúncios no jornal Folha de S. Paulo e em redes sociais

O Dia do Corretor de Seguros, comemorado em 12 de outubro, foi motivo de ações inovadoras por parte do Sincor-SP, que promoveu campanhas em homenagem à categoria em diversas mídias.

Entre os dias 8 e 12 de outubro, um vídeo enaltecendo os corretores de seguros foi veiculado na TV Minuto, nas linhas Verde, Amarela e Vermelha do Metrô e em mais 1,5 mil ônibus urbanos na cidade de São Paulo, além de 13 terminais rodoviários em todo o Estado. O alcance total chegou a mais de 5 milhões de pessoas por dia.

A mensagem trazia um teste de múltipla escolha que lembrava que 12 de outubro, além de ser o Dia das Crianças, é também o Dia do Corretor de Seguros. Ao longo dos quatro dias, a mensagem teve 480 inserções no Metrô e outras 160 nos ônibus e estações rodoviárias.

“Para alcançar um número ainda maior de pessoas, outro anúncio foi veiculado na edição de domingo do jornal Folha de S. Paulo”, conta o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo.

A homenagem do Sincor-SP também reforçou o posicionamento digital da entidade. A página do sindicato no Facebook reservou espaço para comemorar a data. Entre os dias 9 e 12 foram veiculados três anúncios: dois direcionados a corretores (homens e mulheres) e o último ao consumidor final. Somados, os anúncios tiveram 1.744 curtidas, 21 comentários e 204 compartilhamentos.

“Nossa gestão vem primando pela valorização contínua do corretor de seguros. Por meio desse movimento, buscamos, além da justa homenagem, mostrar ao consumidor a importância de contar sempre com o suporte de um corretor de seguros na contratação de uma apólice”, afirma Camillo.

Essa não é a primeira vez que o Sincor-SP promove uma campanha de valorização do corretor de seguros. Durante a Copa do Mundo, a página do Sincor-SP no Facebook exibiu mensagens que promoviam diálogo da categoria com os clientes. Com duas postagens semanais, os seguidores da página do Sindicato na rede social receberam no mural mensagens bem-humoradas tendo o slogan “Conte com o Corretor de Seguros.”



TOME AS DECISÕES CERTAS PARA SUA EMPRESA.

Começando pelo seguro.

TODAY

Seguros Patrimoniais: proteção para sua empresa, tranquilidade para você.

A Seguros Unimed trabalha constantemente para encontrar as melhores soluções para deixar o seu negócio cada vez mais seguro. Por isso, criamos os Seguros Patrimoniais que protegem você, sua empresa e seus funcionários. São quatro 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;
- Unimed Responsabilidade Civil Profissional Operadoras de Plano de Saúde.

Conheça o plano ideal para o seu cliente:
www.seguosunimed.com.br

Conectados
para cuidar
de você





A iniciativa foi conduzida pelo Comitê da AC Sincor, formado por Alexandre Camillo, Boris Ber e Manuel Matos

AC Sincor valoriza negócios do corretor de seguros com novo modelo de atuação

Encontro das ARs Empreendedoras aborda oportunidades para conquista de novos negócios

A Autoridade Certificadora Sincor redefiniu sua política de ação. A nova diretriz, concebida em sintonia com as propostas do Sincor-SP de valorização do empreendedorismo da categoria dos corretores de seguros, foi apresentada durante o Encontro das ARs Empreendedoras, que aconteceu dia 29 de setembro, no Hotel Holiday Inn Anhembi, em São Paulo.

Na abertura do evento, ao falar sobre a visão de futuro do corretor de seguros empreendedor, o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, ratificou que o empreendedorismo é um mantra de sua gestão. “O evento é mais uma contextualização desse fato. Vejo-me diante de verdadeiros empreendedores e empreendedoras, que ousam se arriscar em um novo mercado, o de certificação digital, antevendo as oportunidades e expandindo seus negócios”, destacou.

Ao apresentar o “Plano de Ação da AC Sincor”, o diretor técnico da autoridade certificadora, Manuel Matos, lembrou que a certificação digital é uma ferramenta estratégica para o crescimento do negócio do corretor de seguros que atua como Autoridade de Registro. “Por ser obrigatoriamente presencial, a validação de qualquer documento exigirá que o corretor de seguros esteja em contato direto com quem tem poder de decisão numa empresa. Isso, certamente,



Autoridades de Registro do Estado foram reunidas no Hotel Holiday Inn Anhembi, em São Paulo

possibilitará ampliar esse relacionamento para a área de seguros, gerando, assim, oportunidades concretas de novos negócios”, avaliou.

Em seguida, o 1º vice-presidente do Sincor-SP, Boris Ber, apresentou o “Estudo de Demandas de Certificação Digital por Mesorregiões de São Paulo”, elaborado pelo consultor econômico do Sindicato, Francisco Galiza, por encomenda da AC Sincor. “Esse levantamento aponta as localidades com os maiores potenciais de negócios para que o corretor de segu-

ros possa planejar sua expansão por meio de novos pontos de atendimento de sua AR e de sua corretora”, explicou Boris.

Ao final do evento, o corretor de seguros Serafim Teixeira da Cunha Filho, proprietário da AR Arma-seg, foi homenageado e premiado com um iPad por ter liderado a quantidade de emissões de certificados digitais da AC Sincor no período de agosto de 2013 a agosto de 2014.

Mercado ganha portal de assinaturas digitais

Batizado de AssinaSeg, site possibilita assinar qualquer documento com validade jurídica

O mercado de seguros, caracterizado pela complexidade de seus produtos, emite, anualmente, mais de 40 milhões de apólices, cada uma com cerca de seis páginas, totalizando 240 milhões de impressões, de maneira que o gasto apenas com a compra de papel pode chegar a R\$ 7 milhões. Para mudar essa realidade, a AC Sincor, em parceria com a Certisign, lança uma solução baseada na utilização de certificação digital para modernizar os processos e reduzir os gastos de papéis do setor.

O produto, intitulado de AssinaSeg - Portal de Assinaturas do Mercado de Seguros - possibilita assinatura de qualquer tipo de documento, com validade jurídica por meio do certificado digital ICP-Brasil. Nessa plataforma, o usuário, além de assinar, pode transmitir e armazenar arquivos no sistema com apenas alguns cliques e total segurança nos processos.

A iniciativa beneficiará tanto os corretores de

seguros como o mercado. “As apólices e documentos, como declarações de saúde, por exemplo, precisam ser assinados pelo segurado. Com o sistema, o corretor de seguros faz o *upload* do arquivo e envia para que as partes assinem o documento com um certificado digital, de maneira muito mais simples e fácil. E esse é apenas um exemplo de utilização, pois o sistema poderá ser acessado por todo o setor, para assinar qualquer documento”, declara o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo.

O Sincor-SP também prevê impulsionar o negócio dos corretores de seguros que atuam como Autoridades de Registro intermediando a emissão de certificados digitais. “Os corretores de seguros que são ARs terão mais um motivo para vender o certificado digital a seus clientes: a comodidade de assinar suas apólices e documentos através da internet”, acrescenta Camillo.

Para o diretor responsável pela AC Sincor, Manuel Matos, a economia atinge outras áreas. “Imagina se acrescentarmos ao gasto com papel o custo com impressão, motoboy, postagem, armaze-



namento etc? Vale ressaltar que há também o impacto no meio ambiente”, afirma.

O produto foi lançado oficialmente no dia 11 de outubro, durante o XVI Conec, com uma palestra técnica explicando o seu funcionamento. Para acessar, basta consultar o endereço www.assinaseg.com.br.



Seu segurado trata com carinho dos seus clientes. E a gente, da sua empresa.

Para preservar o patrimônio do seu cliente e oferecer mais segurança, a Porto Seguro criou coberturas e serviços exclusivos para pet shops e clínicas veterinárias. Entre elas a Cobertura de Equipamentos Eletrônicos, que garante os danos decorrentes de eventos como queda de raios, incêndio, tentativa de roubo e furto e, opcionalmente, a subtração dos equipamentos. E também a **Cobertura de Responsabilidade Civil sobre os animais**, que garante despesas médico-veterinárias decorrentes de danos físicos involuntários, causados aos animais durante cuidados de banho ou tosa no local segurado ou traslado do animal entre o estabelecimento e o destino*.



Para saber mais, consulte seu Gerente Comercial.



**Pet Shop e
Clínica Veterinária**

**PORTO
SEGURO
SEGUROS**

*Desde que seja transportado de forma adequada em caixas ou coleiras que restrinjam seu movimento e em veículos de propriedade do estabelecimento conduzidos por funcionário ou prestador de serviço, devidamente habilitado, com vínculo empregatício com o segurado. Informações reduzidas. Consulte as Condições Gerais. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: Porto Seguro Empresa - 15414.002287/2005-31; Porto Seguro Empresa Lucros Cessantes - 15414.004453/2006-14 e Porto Seguro Empresa Responsabilidade Civil - 15414.004431/2006-54. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



**ISTO É SER
CORRETOR.**



**ENTENDER QUE {VOCÊ}
É A PESSOA**



**A QUEM SEUS CLIENTES
CONFIAM SEUS
MAIORES BENS.**



**UMA HOMENAGEM DA MAPFRE
A TODOS OS CORRETORES.**

Ser corretor de seguros é ser um verdadeiro consultor na vida das pessoas. E a MAPFRE se orgulha tanto do seu trabalho que criou o Programa MAPFRE DNA, que valoriza o trabalho do corretor de seguros e ainda pode levá-lo para uma viagem inesquecível. Afinal, só quem ama o que faz sabe como é gratificante ver seus clientes satisfeitos e tranquilos com as escolhas que ajuda a fazer. Por isso, não cansamos de repetir: corretor MAPFRE é mais seguro.

www.mapfre.com.br



MAPFRE

A seguradora global de confiança



Congresso marca tempo de inovação do corretor de seguros

A 16ª edição do Conec estimula o empreendedorismo e reflete a força do setor na economia brasileira. Cerimônia de abertura conta com a presença do governador reeleito, Geraldo Alckmin.

Foi com um espetáculo que reúne equilíbrio, beleza e muita arte que a 16ª edição do Conec (Congresso dos Corretores de Seguros) iniciou sua intensa grade de atividades. Ali, no Palácio das Convenções do Anhembi, o show do Universo Casuo apresentou que tudo é possível para aqueles que não têm medo de sonhar, persistindo, com determinação e garra, para alcançar um objetivo.

Com o tema “Pilares de um novo tempo”, o maior congresso de corretores de seguros do mundo levou frentes de atuação que impulsionam o empreendedorismo, como foco em eficiência e tecnologia nos negócios. “Vejo aqui a força de pessoas que arriscaram sair do lugar comum, que arriscaram, talvez, deixar uma condição cômoda, que se dispuseram a enfrentar os desafios que é ser empresário nesse País e que, com essa força e motivação próprias, propiciaram que a indústria dos seguros fosse, ao longo de tantos anos, motriz, alavanca para o crescimento do Brasil”, disse o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo (veja discurso, na íntegra, na página 3).

A abertura do congresso, que aconteceu no dia 9



Presidente Alexandre Camillo recebe o governador do Estado, reforçando representatividade da categoria

“Vejo aqui a força de pessoas que arriscaram sair do lugar comum, que se predispuseram a enfrentar os desafios que é ser empresário nesse País e que, com força e motivação próprias, propiciaram que a indústria dos seguros fosse motriz, alavanca para o crescimento do Brasil”

Alexandre Camillo
Presidente do Sincor-SP



Sincor-SP corta o laço que simboliza a abertura da feira de negócios

de outubro, contou com a inédita presença do governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmin, que reforçou a importância do mercado de seguros para cobrir os riscos sociais, enfatizando que o governo está à disposição para fazer boas parcerias com o Sincor-SP nesse sentido.

Entre os pontos apresentados, Alckmin destacou o início das operações da Lei do Desmanche em São Paulo, que começa a apresentar resultados. “Já vamos para o quarto mês consecutivo de queda nos índices de roubo e furto de veículos, reduzindo, naturalmente, os crimes contra a vida”, disse o governador.



Universo Casuo emociona congressistas com espetáculo que estimula a persistência para conquista de um sonho

Já a representatividade do mercado no PIB nacional e sua expressiva contribuição para proteger milhões de brasileiros é, segundo o presidente da Confederação Nacional de Seguros Gerais (CNseg), Marco Antônio Rossi, fruto da parceria entre corretores e seguradores.

O aspecto foi reforçado pelo superintendente da Susep, Roberto Westenberger, que acredita ser na distribuição de seguros o momento da verdade para o setor, quando o produto é apresentado para o consumidor, convencendo de que é imprescindível segurar o patrimônio e a vida, não apenas para beneficiar a si, mas a toda a família.

“Nossa luta diária como corretores de seguros é para que as pessoas possam ter tranquilidade para prover o futuro de seus filhos” disse também o deputado federal e presidente licenciado da Fenacor, Armando Vergílio. O deputado ainda destacou ser este um ano especial para toda a categoria, já que firma 50 anos da Lei 4.594, que regulamenta a profissão de corretor de seguros.

“Sem dúvida alguma, 2014 está sendo um novo tempo. Conquistamos a tão esperada redução da carga tributária, com a nova lei do Simples Nacional, e poderemos, finalmente, investir e aperfeiçoar os negócios para atender melhor o nosso chefe, que é o segurado”. Segundo Vergílio, em nível nacional, a economia anual do corretor será de R\$ 1,4 bilhão, sendo, somente o Estado de São Paulo responsável por R\$ 680 milhões desse valor.

Para ajudar o corretor na contratação de pessoal nesse novo cenário de crescimento, a Escola Nacional de Seguros lançou um Banco de Currículos, comentado, em primeira mão, no Conec pelo presidente da instituição, Robert Bittar. Batizado de “ProfiSeguro”, o trabalho já pode ser acessado pelo endereço www.funenseg.org.br/curriculos. “Nosso mercado sempre encontrou dificuldades no recrutamento de talentos que tenham conhecimento específico sobre a atividade, mas através dessa ferramenta melhoraremos essa realidade”, comentou Bittar.

A cerimônia do congresso, que reuniu mais de 6,5 mil profissionais, sendo cerca de 4 mil apenas corretores de seguros, foi conduzida pelos jornalistas Nivaldo Prieto e Juliana Franceschi, com interpretação de Agnado Rayol na condução musical do Hino Nacional Brasileiro.

Feira de negócios

Mantendo a tradição, a diretoria executiva do Sincor-SP caminhou até o espaço da Exposeg e, juntamente com Geraldo Alckmin, cortou o laço que simboliza a abertura da feira de negócios, onde os corretores de seguros puderam estreitar o relacionamento com seguradores, conhecendo novos produtos e serviços.

Sorteios de automóveis e iPads



No auditório Empreender, antes de cada palestra, aconteceram três sorteios de iPads Air entre os corretores de seguros devidamente habilitados e com número de Susep, totalizando a premiação de 24 equipamentos. Ganhar o iPad era o requisito necessário para os profissionais concorrerem a seis carros Sandero Renault e, no final do evento, foi sorteada ainda uma Duster.

Os ganhadores do Sandero foram: Luiz Antonio Jerez (São Paulo), Maria Lígia de B. M. Engels (São Paulo), Jonas Bié Fernandes (Rio de Janeiro), Marcelo Magno Ribeiro (Minas Gerais), Vilmar Alflen (Santa Catarina) e Vera Regina Gewehr (Rio Grande do Sul). Já a Duster foi contemplada ao corretor de seguros Igor Rodrigo Monti Selli, de São Paulo.

Consumo, moda e saúde



O auditório desenvolvido paralelamente ao evento para as acompanhantes de corretores de seguros trouxe profissionais voltados às áreas de consumo, moda e saúde. Abrindo a programação feminina do dia 9, o antropólogo Michel Alcoforado desenvolveu uma palestra sobre o perfil de compras para cada tipo de consumidor. Na sequência, Murilo Guerra deu dicas práticas de mudanças de atitudes que podem transformar radicalmente a vida profissional. Já a estilista Renata Vieira mostrou estilos de roupas para construir e transmitir uma imagem profissional sólida.

Combinada à grade de palestras, as acompanhantes fizeram um passeio pela Rua 25 de Março e arredores, e participaram de um Pocket Show surpresa com o ator Nelson Freitas.



Dia do Bem Seguro

A nova ação social do Sincor-SP vai ajudar instituições de todo o Estado de São Paulo em sua principal necessidade. Intitulado "Dia do Bem Seguro", o trabalho consiste em promover visitas dos diretores regionais a associações locais, averiguar os materiais que estão em falta e comprá-los com os valores arrecadados, através do Passaporte do Bem. A iniciativa conta com a liderança do diretor do departamento social do Sincor-SP, Luiz Morales.

No último dia do congresso foi sorteada entre os participantes da ação uma Honda Lead 0 km. A ganhadora foi a corretora de seguros Selma Barroso Prado, de Manaus, no Amazonas.



Início da TV Sincor



Durante o XVI Conec, foi lançada a TV Sincor, veículo de comunicação que trabalha com gravações em vídeo das atividades do Sindicato. Nos três dias de congresso foram produzidos mais de 40 vídeos, com a condução da repórter Camila Correia. Todos os arquivos podem ser conferidos no site do evento pelo endereço www.xviconec.com.br.

Entretenimento



O Conec ainda disponibilizou dois shows para os congressistas aproveitarem em meio à intensa grade de palestras. No dia 10, no auditório Empreender, foi promovido um show da banda Demônios da Garoa e, no dia 11, na Expo Barra Funda, a apresentação do grupo Só Pra Contrariar (SPC).



Pesquisa comprova alto nível de satisfação dos congressistas

Com o objetivo de aprimorar o evento a cada edição, o Sincor-SP lançou uma pesquisa de satisfação online para ouvir a opinião dos congressistas sobre o XVI Conec. Dos 507 entrevistados, 98,8% avaliaram o evento como ótimo, bom e regular, 0,7% como ruim e 0,4% péssimo.

Para verificar as opiniões relacionadas às palestras, a pesquisa contemplou a divisão entre “palestras técnicas” e “palestras não técnicas ou motivacionais”. Neste item da amostra, o participante deveria optar por duas entre as cinco apresentações.

Entre as palestras técnicas, a mais elogiada pelos participantes foi a “Transformando dificuldades em oportunidades”, com 38,7%, seguida da “Ponto Com... Ponto Quem? Ponto Como?”, com 33,7%, e da “Canais eletrônicos: inovação e criatividade”, com 32,1%.

Já no caso dos temas motivacionais ou não técnicos, a mais votada foi a de Mario Sergio Cortella, intitulada “Ética e liderança”, com 63,5%, seguida da palestra do Profº Pacheco, “É difícil vender”, com 48,7%, e de Cláudio Tomanini, “Desafios do marketing”, com 31,7%.

O ponto mais questionado pelos congressistas ficou por conta da dinâmica do sorteio dos carros. Segun-

do os indicativos, 66% avaliaram como ótimo, bom e regular, enquanto que 34% como ruim e péssimo. “Através desse trabalho queremos entender como foi o congresso para os profissionais, de maneira que possamos trabalhar com atenção os pontos críticos e explorar os positivos para sempre apresentarmos um evento de qualidade”, explica o 1º vice-presidente do Sincor-SP e diretor responsável pela pesquisa, Boris Ber.

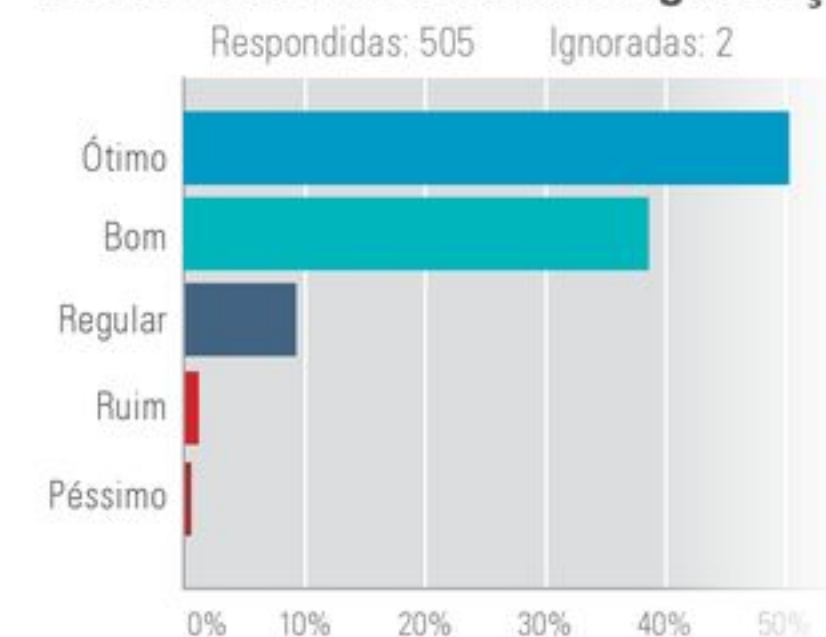
Trabalho paralelo

A equipe de colaboradores internos da SPTuris/Observatório do Turismo, do Anhembi, também promoveu um estudo no dia 10 de outubro para colher informações dos participantes sobre a estrutura.

De acordo com o levantamento, a facilidade para chegar ao local, o serviço de estacionamento e a escolha do Sincor-SP em fazer o evento no Anhembi foram aprovadas pela maioria dos participantes.

Os demais pontos trabalhados também obtiveram avaliação positiva: 96% acharam os banheiros limpos, 93% utilizaram perfeitamente os caixas eletrônicos do local e 98% julgaram a sinalização adequada.

Qual é a sua avaliação geral do XVI Conec, tendo em vista estrutura e organização?



Os dados completos da pesquisa podem ser conferidos no site www.xviconec.com.br e demais mídias do Sincor-SP

Opções de resposta	Respostas	Quantidade
Ótimo	50,69%	256
Bom	38,81%	196
Regular	9,31%	47
Ruim	0,79%	4
Péssimo	0,40%	2
Total de questionados: 505		



OdontoPrev

OdontoPrev, uma escolha segura para seus clientes.

Para a OdontoPrev, não importa o tamanho nem a localização de seu cliente. Nós temos a melhor solução em assistência odontológica, com mais de 350 modelos de planos registrados na ANS.

Há vários motivos para você indicar a OdontoPrev para seus clientes:

- > Líder absoluta em assistência odontológica na América Latina
- > A maior e melhor rede credenciada do Brasil: mais de 23.000 cirurgiões-dentistas, distribuídos em todo o país
- > Início imediato do tratamento, sem limite de utilização para os procedimentos cobertos
- > Prontuário virtual na internet com o histórico completo dos tratamentos
- > Empresa com a maior nota no Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS)* dentre as operadoras de grande porte do segmento

Para solicitar um estudo, entre em contato pelo telefone 0800 722 2152.

OdontoPrev. O plano de saúde do seu sorriso.

odontoprev.com.br

* Índice divulgado pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) – ano-base/2012.

AUDITÓRIO EMPREENDER



Temas polêmicos em cenário competitivo

Destaque ficou com palestras de Mario Sergio Cortella, Profº Pacheco e reunião de líderes do mercado

O maior auditório do congresso foi intitulado Empreender, que trabalha a proposta do Sincor-SP de dar suporte ao corretor de seguros para desenvolver uma visão de liderança, focada em agregar valor aos negócios.

Com capacidade para 2.553 pessoas, o espaço trouxe palestras que trabalharam desde temas atuais do mercado, como vendas online de seguros e novo cenário político brasileiro, a assuntos que envolvem o dia a dia do corretor, com abordagens de impacto sobre vendas e ética nos negócios.



Cenário político e econômico para o Brasil no próximo governo
Palestrante: **Stephen Kanitz**

Mesmo diante da perspectiva de baixo crescimento da economia, os corretores de seguros não precisam temer o próximo ano. “Os brasileiros continuarão comprando produtos, carros e seguros”, disse Stephen Kanitz, consultor de empresas. Segundo ele, mesmo em cenário correlato, com crescimento do PIB em 1%, cerca de 10% das grandes empresas conseguiram incrementar seu lucro em até 30%; já no caso das pequenas e médias, as variações são maiores.



Visão do mercado de seguros no novo cenário
Mediador: **Alexandre Camillo** – presidente do Sincor-SP
Palestrantes: **Antonio Cássio** (Zurich), **Fábio Luchetti** (Porto Seguro), **Gabriel Portella** (SulAmérica), **João Francisco** (HDI), **José Ferrara** (Tokio Marine) e **Lúcio Flávio** (Bradesco Seguros)

A postura de assumir novas estratégias de negócios, abraçando nichos pouco explorados, pode alavancar os resultados das empresas corretoras de seguros, em especial daquelas muito dependentes da carteira de Auto ou com baixa rentabilidade. Diante de uma conjuntura mais complexa e consumidores conectados e bem informados, sofisticar o relacionamento com o segurado e mapear suas futuras necessidades também podem resultar em maior lucratividade.

Canais eletrônicos: inovação e criatividade

Mediadora: **Simone Martins** – 2ª vice-presidente do Sincor-SP
Palestrantes: **Claudia Farias** (Facebook), **Juliana Vasconellos** (Google) e **Vladimir Bin** (Adlead Group)

Onze milhões de brasileiros buscam por seguros mensalmente no Google e essa situação cresce 14% ao ano. Para especialistas, ainda é baixo o número de corretores de seguros que se utiliza de anúncios nas redes sociais, enquanto muitos sequer contêm páginas empresariais. Para não perder o bonde, o corretor deve investir em sites responsivos [quando automaticamente se encaixam em diferentes dispositivos do usuário] e redobrar a atenção com uma ferramenta bastante significativa para o fechamento de negócios: o e-mail.



AUDITÓRIO EMPREENDER



Desafios do marketing

Palestrante: **Cláudio Tomanini**

O que diferencia profissionais top dos medíocres é o que fazem de diferente para o cliente. “Entre os ordinários e os extraordinários, a diferença é o extra, o que se faz a mais”, diz o palestrante Cláudio Tomanini. Nessa linha, ele citou que muitos empresários mantêm um comportamento questionável ao buscar razões para limitados resultados. Em contrapartida, aqueles que apostam na gestão do conhecimento conseguem bloquear ações da concorrência, crescem com rentabilidade e forma clientes satisfeitos.



Ética & Liderança

Palestrante: **Prof. Mario Sergio Cortella**

Só os incapazes – aqueles que não podem decidir e julgar por si mesmos – têm a permissão de não obedecer aos princípios éticos. Excluído tal grupo, todos os demais têm em mãos a livre escolha de como viver em sociedade e fazer negócios amparados nos princípios da decência e da licitude, disse o filósofo e professor Mário Sergio Cortella. Segundo ele, “ética não é cosmética e não deve ser usada de fachada”, como as pessoas que comunicam ser detentoras de tal qualidade, embora comprem produtos piratas, pratiquem evasão fiscal ou se utilizem de práticas que enfeiam o mercado.



Ponto Com... Ponto Quem? Ponto Como?

Mediador: **Boris Ber – 1º vice-presidente do Sincor-SP**

Palestrantes: **Gustavo Zobarán (Unieuro Centro Universitário), Marcelo Blay (Minuto Seguros), Rafael Caetano (Porto Seguro) e Rony Vainszof (Ópice Blum Advogados)**

Por mais ágil, conveniente ou precisa que possa ser uma experiência de comprar seguros pela internet, uma parte da operação ainda não dispensa o meio físico. Dessa forma, a venda de seguros ainda não ocorre 100% online, o que evidencia o significativo papel dos corretores de seguros na transação. Relatando experiências, especialistas afirmam que as vendas ainda dependem da interação humana, de maneira que o internauta pode até preencher o formulário de avaliação de risco pela internet, muitas vezes desistindo no meio do caminho, mas, na hora de fechar o negócio, opta pelo telefone, na conversa com o corretor.



É difícil vender?

Palestrante: **Prof. Pacheco**

Com boa dose de humor, o professor Pachecão usou sua própria trajetória profissional em sala de aula para falar sobre as dificuldades de quem atua com vendas. “Eu vendo física”, disse. Enumerou a seguir que seu público (alunos adolescentes) não gosta de seu produto, que não reconhecem a serventia dele e acham nada interessante estudar física. Mas garantiu aos corretores de seguros que “todo ambiente é adverso” e que o profissional só vai criar e fazer algo diferente em cenário desafiador. “O ser humano é movido à necessidade.”

AUDITÓRIO DESENVOLVER



Tendências de mercado para corretoras

Executivos do setor mostram oportunidades disponíveis para fortalecer musculatura de empresas

O auditório “Desenvolver”, que comporta 799 profissionais, foi intitulado dessa maneira para valorizar o objetivo do Sincor-SP de dar suporte ao corretor de seguros para desenvolver sua atividade, propiciando um ambiente seguro para investimentos.

As palestras foram conduzidas por executivos de seguradoras e corretoras de seguros, que abordaram temas sobre gestão, produtos em alta e ambiente de oportunidades.



Força da cadeia produtiva

Mediador: **Alexandre Camillo** – presidente do Sincor-SP
 Palestrantes: **Armando Vergílio** (setor político), **Marco Rossi** (CNseg), **Penteado Mendonça** (Penteado Mendonça Advocacia), **Robert Bittar** (Fenacor Escola Nacional de Seguros) e **Roberto Westenberger** (Susep)

O avanço do setor nos últimos anos teve como propulsor o corretor de seguros, entretanto, a categoria precisa se empenhar para reforçar seu empreendedorismo e mostrar que é indispensável no processo de distribuição de seguros. É o que acreditam líderes do mercado, pontuando ainda: “não vai ser a legislação que vai assegurar o lugar do corretor no mercado. O próprio profissional tem que mostrar ao consumidor que é indispensável para a sobrevivência desta forte indústria”.



Transformando dificuldades em oportunidades

Mediador: **Nelson Fontana** – 1º suplente de delegado do Sincor-SP junto à Fenacor
 Palestrantes: **Fernando Martinez** (PMR Seguros), **Paulo Botti** (Terra Brasis Resseguros) e **Renato Cunha Bueno** (ARX Re Corretora de Resseguros)

O cenário macroeconômico está cheio de obstáculos e é preciso enfrentá-los para continuar crescendo. Para isso, a palavra-chave é “relacionamento”. Nas projeções para 2015, palestrantes afirmam que os desafios serão maiores, devido às dificuldades na economia, mas é preciso focar na qualidade do atendimento e também ser mais técnico quanto aos riscos, buscando conhecimento sobre o mercado e, principalmente, sobre os produtos comercializados.

Automóvel: vender mais vs. obstáculos operacionais

Mediador: **Carlos Cunha** – 2º tesoureiro do Sincor-SP
 Palestrantes: **Eduardo Dal Ri** (SulAmérica), **Luiz Pomarole** (Porto Seguro), **Marco Gonçalves** (Bradesco Seguros), **Marcos Cheganças** (Potência Corretora de Seguros) e **Murilo Riedel** (HDI)

A demora nos processos do seguro automóvel, muitas vezes, atrapalha o corretor na prospecção de novos clientes. Profissionais perdem mais tempo com o pós-venda do que com a atividade de novos consumidores, dificultando o crescimento da receita. Mas palestrantes mostram que a indústria automobilística não para de crescer, criando oportunidades e expansão para o mercado de seguros.





AUDITÓRIO DESENVOLVER



Gestão empresarial da corretora de seguros

Mediador: **Álvaro Fonseca** – 1º suplente da diretoria executiva do Sincor-SP

Palestrante: **Richard Furck**

Definir a missão, visão e valores da empresa pode ser uma tarefa fácil, mas um posicionamento errado pode levar os negócios à estagnação. O corretor de seguros e consultor, Richard Furck, mostrou os desafios de administrar o negócio de maneira lucrativa, trabalhando bem com os colaboradores e utilizando o marketing a seu favor. Os processos na gestão também são essenciais para o aprimoramento da corretora. Definir o diferencial competitivo, não entrar na guerra de preços e melhorar o marketing pessoal foram apontados pelo palestrante como os principais desafios da categoria.



Soluções societárias para corretoras de seguros

Mediador: **Marcos Abarca** – 1º secretário do Sincor-SP

Palestrantes: **Diogo Arndt** (Lojacorr Rede de Corretoras de Seguros), **Edmilson do Carmo** (GC do Brasil), **Francisco Vidigal Filho** (Yasuda Marítima) e **Rubens de Almeida** (Rizk & Almeida Assessoria)

Investir em outras carteiras e focar em novos ramos é um conselho que o corretor de seguros está cansado de ouvir. No entanto, muitos profissionais não possuem conhecimento e experiência em seguros diferenciados, como transporte, vida ou saúde. Contar com o auxílio das assessorias de seguros ou investir em sociedades corretoras podem fazer a diferença para garantir o crescimento da empresa. O corretor tem duas opções: ou continua sozinho, trabalhando apenas com uma carteira ou se une às assessorias/sociedades para investir em outras oportunidades, acreditam os palestrantes.



Como anda a saúde no Brasil

Mediador: **Rafael Carvalho** – 4º suplente da diretoria executiva do Sincor-SP

Palestrantes: **Márcio Coriolano** (Bradesco Seguros), **Mauri Raphaelli** (Unimed Seguros), **Maurício Lopes** (SulAmérica Seguros) e **Paulo Cardoso** (Amil)

A transição epidemiológica foi apontada como um dos principais fatores para o aumento do custo dos seguros de saúde, assim como a tecnologia e a transição demográfica. Doenças crônicas, que exigem tratamentos prolongados e consomem muitos recursos e o avanço da tecnologia, cada vez mais latente, encarece os recursos para as cirurgias e as intervenções médicas, além do envelhecimento da população, que demandam tratamentos mais frequentes. De acordo com os executivos, o único mercado que não há risco de entrar em declínio é o de saúde. Com o atual estado da saúde pública, as pessoas não vão deixar de pagar por essa proteção.



Construindo nosso ambiente de negócios

Palestrantes: **Diretoria Executiva do Sincor-SP**

A liderança do Sincor-SP abordou os planos da entidade para fortalecimento da categoria, como também o futuro da profissão de corretor de seguros diante de temas como corretoras pontocom, novas tecnologias, oportunidades de crescimento e planos de capacitação. Segundo os profissionais, o futuro da categoria depende do empreendedorismo, da vontade de acreditar e crescer. Não existe um país sequer que tenha um desenvolvimento socioeconômico sem a indústria de seguros, por isso, é necessário manter o lugar do corretor no mercado e ainda buscar mais espaço.

AUDITÓRIO CONHECER



Cases de sucesso de corretoras de seguros

Com visão interna do segmento de corretagem de seguros, profissionais expõem assuntos que estão em pauta no dia a dia das empresas

O auditório Conhecer, com capacidade para 284 pessoas, foi criado com o objetivo de trabalhar a proposta do Sincor-SP de dar suporte ao corretor de seguros para conhecer o cenário do qual faz parte e, assim, contribuir de maneira participativa nas tomadas de decisão. Abordou temas internos de corretoras de seguros, apresentando, de maneira prática, como estar preparado para a sucessão nos negócios, usar a tecnologia nas vendas e se especializar em ramos pouco explorados como de Responsabilidade Civil, Vida, Saúde e Certificação Digital.



Sucessão com sucesso

Mediador: **Luiz Morales** – 2º suplente da diretoria executiva do Sincor-SP

Palestrantes: **Alexandre Latuf e Alexandre Latuf Filho (Latuf Corretora de Seguros)**

Os anos passam e a corretora de seguros cresce. Chega o momento de pensar no futuro. Qual executivo nunca se pegou preocupado com o que acontecerá com sua empresa no futuro? Metade das empresas familiares no mundo não pensa em sucessão e os negócios que dependem exclusivamente do seu fundador não sobrevivem ao processo. Segundo os palestrantes, existem alternativas para sucessão que não seja somente a familiar. O fundador pode dividir a organização entre os herdeiros, o sócio pode comprar 100% das ações, contratar um executivo do mercado para levar a empresa adiante ou, até mesmo, vendê-la ou fechá-la de forma programada.



Tecnologia a serviço da gestão e das vendas

Mediador: **Marco Damiani** – 1º tesoureiro do Sincor-SP

Palestrantes: **Jéssica Dalcol (Skill Seguros) e Silvio Gardin (Sistemas Seguros)**

A tecnologia avançou, passou pelo marketing comportamental e agora o corretor de seguros pode contar com os vídeos, textos, áudios e fotos, não somente para ampliar as informações sobre o cliente, mas para aprofundar as análises comportamentais. É assim que a tecnologia deve estar presente nas corretoras de seguros, de modo que os profissionais usem as ferramentas em benefício de novos negócios. Ter site atualizado e disponibilizar questionário na página para o cliente permitem que o corretor tenha cada vez mais informações e chegue ao produto específico para aquele consumidor.

RC: o forte da minha corretora de seguros

Mediador: **Octávio Milliet** – ouvidor do Sincor-SP

Palestrantes: **Amauri Santi e Waldir de Menezes (Ifaseg Consultoria, Marketing e Corretora de Seguros) e Felipe Barreto (Zênite Consultoria)**

O ramo de responsabilidade civil está em pleno vapor no Brasil. Somente no segmento de RC profissional o crescimento foi de 30% em relação a 2011. No RC geral os números superaram a marca de R\$ 800 milhões em 2013. Atualmente, há vários fatores que contribuem para que se contrate mais seguros de RC no Brasil. Segundo especialistas, as pessoas estão reclamando sobre tudo, há uma conscientização do cidadão e a sociedade está mais organizada com órgãos como Idec e Procon, além disso, as decisões judiciais estão mais apertadas. Assim, há um espaço imenso no mercado de RC que pode e deve ser conquistado.



AUDITÓRIO CONHECER



Corretor de seguros empreendedor

Mediador: **Eduardo Pileggi** – 1º conselheiro fiscal do Sincor-SP
Palestrante: **Renato Andrade** (Sebrae)

Para ser um empreendedor de sucesso é preciso se posicionar no mercado. Foi o que afirmou Renato Andrade, coordenador do Sebrae, ressaltando a importância de saber se atuará no mercado por concorrência ou por nicho. Para que o corretor saiba qual caminho seguir, é preciso ter atitude e gestão caminhando juntas. “Deve estar atento às oportunidades do mercado e sempre buscar algo distinto para oferecer como diferencial ao cliente”, comentou.



Sucesso no Vida

Mediador: **Osmar Bertacini** – 2º secretário do Sincor-SP
Palestrantes: **Cláudia Ramazzotti** (Ramazzotti Corretora de Seguros)
e **Josusmar Sousa** (Mister Líber Brasil Corretora de Seguros)

Todo o corretor de seguros sabe como trabalhar com seguro de automóvel, residencial e outros que trazem muito retorno. Porém, o ramo de vida e previdência também é um pote de ouro pouco explorado do mercado de seguros. Dos 200 milhões de brasileiros, 130 milhões são economicamente ativos, mas apenas 20% possuem seguro de vida. O ramo de previdência privada também é considerado atraente, com apenas 1% do PIB. Para trabalhar nele, é necessário definir o público alvo, como por exemplo, o profissional liberal, estabelecer metas a médio e longo prazo.



Expertise na distribuição de certificação digital

Mediador: **Manuel Matos** – 1º delegado do Sincor-SP junto à Fenacor
Palestrantes: **Maurício Coelho** (Instituto Nacional de Tecnologia da Informação) e **Sérgio Fuchs** (Receita Federal)

Passar documentos por e-mail, pegar assinaturas, escanear e transmitir, que fazem parte de todo o processo de validação de uma apólice de seguros deve estar cercado de segurança. É para isso que existe a certificação digital. Segundo o Instituto Nacional de Tecnologia da Informação, atualmente, mais de 1,35 milhão de pessoas que já utilizam a certificação digital ICP-Brasil. Além de trazer segurança para qualquer documentação transmitida, a certificação digital ainda tem novidades para o futuro: será aperfeiçoada a análise documental, passando por um processo de biometria, que trará mais segurança e redução de custo.



Saúde é o que interessa

Mediador: **César Bertacini** – vice-presidente da Capital do Sincor-SP
Palestrantes: **Filipe Nicodemos** (MDS Consultores de Seguros e Risco) e **Marlei Gonçalves** (Sevisa Administradora e Corretora de Seguros)

O segmento de Saúde parece ser um tabu mas, para quem realmente se interessa, é preciso se preocupar com alguns pontos importantes. O corretor tem que ter boa estruturação e atuação na gestão operacional, gestão de saúde e dos custos, ser assertivo, ter veracidade e ser cordial com o cliente, sempre em sintonia apurada com ele. Além disso, é preciso acompanhar o desempenho comparando prêmio e sinistro, e fazer análise estratégica do mercado. É por todos esses motivos que o corretor que trabalhar com o seguro saúde precisa estar disposto a sempre se atualizar.

cobertura especial

Feira de negócios reúne mais de 30 expositores do setor

Estandes oferecem atrações para corretores e possibilitam aproximação da cadeia produtiva de seguros





19



20



21



22



23



24



25



26



27



28



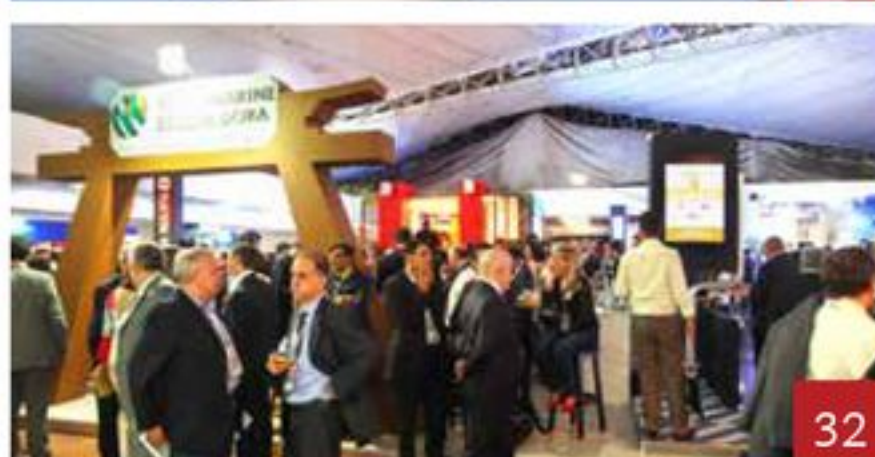
29



30



31



32



33



34



35



36

LISTA DE EXPOSITORES

01 - AC Sincor | 02 - Admix | 03 - Admseg | 04 - Allianz | 05 - Argo | 06 - Aruana | 07 - Autoglass | 08 - Bradesco Seguros | 09 - Capemisa | 10 - Centauro | 11 - Compra Certa | 12 - CotaK | 13 - Credicor-SP | 14 - Escola Nacional de Seguros | 15 - Generali | 16 - HDI | 17 - Icatu | 18 - Internet Accounting | 19 - JMalucelli | 20 - Liberty | 21 - Mapfre | 22 - MetLife | 23 - Mutuál | 24 - Porto Seguro | 25 - Previsul | 26 - Rodobens | 27 - RSA | 28 - Sincor-SP | 29 - Sistemas Seguros | 30 - SulAmérica | 31 - Teleportweb | 32 - Tokio Marine | 33 - Unimed | 34 - Virtual | 35 - Yasuda Marítima | 36 - Zurich

Novos associados exaltam entidade e a categoria

O almoço promovido pelo Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), no dia 7 de outubro, foi marcado pela adesão de novos associados, que destacaram os trabalhos desenvolvidos pela entidade, além de comentar sobre o bom momento vivido pela categoria e pelo mercado. No entanto, ressaltaram que é preciso enfrentar os obstáculos e encarar os desafios para empreender cada vez mais.

Durante o evento, os novos associados ficaram impressionados com o alto nível dos debates apresentados nos encontros com as seguradoras e outras entidades do mercado. “Sinto que a cada dia novos progressos e evoluções estão surgindo para a melhoria da atividade dos corretores de seguros”, declarou o corretor associado Mario Vieira Macedo.

Para o corretor de seguros Francisco José de Miranda, o encontro com os profissionais do Clube foi produtivo e trouxe questionamentos importantes para o mercado. “A impressão foi muito boa, tanto pelos assuntos abordados, que dizem respeito a questões técnicas e de comercialização, como pelas informações transmitidas em relação aos órgãos autorreguladores ligados à nossa



O mentor Adevaldo Calegari apresenta os novos associados do Clube durante encontro com corretores

atividade, cujo conhecimento é muito importante para a nossa profissão. O corretor está tendo a oportunidade de crescer junto com o mercado e existem muitos desafios a serem explorados”, destacou.

De acordo com a corretora Vania Maria de Freitas, a categoria tem pela frente um futuro promissor. “Existe

um nicho enorme de possibilidades de novos clientes que necessitam da nossa consultoria. Basta que nos atualizemos, para obter conhecimento sobre produtos e serviços, sempre com o diferencial de atendimento e empreendendo cada vez mais na gestão da nossa corretora”, finaliza.

bônus



Prêmio Seg News
Agência Seg News

PREMIAÇÃO

Homenagens da mídia especializada

O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, foi homenageado pela imprensa especializada em seguros, durante eventos de premiação do mercado. No dia 13 de agosto, Camillo recebeu troféu como Destaque Corretor Empreendedor do Ano, do Prêmio Gaivota de Ouro, da Revista Seguro Total. Já no dia 2 de setembro, foi condecorado no Prêmio Melhores do Seguro, da Revista Apólice. E, em 25 de setembro, teve destaque como Personalidade de Seguros do Ano, do Prêmio Seg News, cujo veículo tem o mesmo nome.



Prêmio Gaivota de Ouro
Revista Seguro Total



Prêmio Melhores do Seguro
Revista Apólice



 **YASUDA MARÍTIMA**
SEGUROS

A Yasuda e a Marítima agora são uma só seguradora.
É tranquilidade em dobro para você e seus clientes.



Claudemir Machi

Corretor de seguros e diretor da Regional Guarulhos do Sincor-SP

O que realmente não se sabe sobre o Seguro DPVAT

Lamentavelmente, estamos diante de um retrocesso social no que diz respeito à legislação do Seguro DPVAT (Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres) e isso já vem se alastrando por vários anos. Considero essa situação um puro desrespeito com as nossas instituições, com a Legislação Pátria e, em especial, com toda a população.

A norma que trata das indenizações do DPVAT é a Lei 6.194/74 e, anteriormente, a edição da Medida Provisória nº 340 de 2006, que foi transformada em Lei 11.482/2007, garantia as seguintes coberturas securitárias:

Art. 3º. Os danos pessoais cobertos pelo seguro estabelecido no artigo 2º compreendem as indenizações por morte, invalidez permanente e despesas de assistência médica e suplementares, nos valores que se seguem, por pessoa vitimada:

- a) 40 (quarenta) vezes o valor do maior salário-mínimo vigente no País - no caso de morte;
- b) Até 40 (quarenta) vezes o valor do maior salário-mínimo vigente no País - no caso de invalidez permanente;
- c) Até 8 (oito) vezes o valor do maior salário-mínimo vigente no País - como reembolso à vítima - no caso de despesas de assistência médica e suplementares devidamente comprovadas.

Se observa que as indenizações em caso de acidente de trânsito tinham como parâmetro, em situações de Morte ou Invalidez Permanente, a base de 40 (quarenta) salários mínimos. Percebam que hoje, em valores atuais, teríamos indenizações para estes casos no montante de R\$ 30.400,00.

Portanto, quanto mais procuro entender o que levou a Presidência da República baixar uma Medida Provisória onde, ao invés de conceder um benefício social mais favorável às vítimas de acidente de trânsito, elevando as coberturas securitárias, faz o inverso, estagnando seus valores desde o início de 2007. Com a conversão da Medida Provisória, passamos a ter o novo texto dado pela Lei nº 11.482/07 da seguinte forma:

Art. 3º. Os danos pessoais cobertos pelo seguro estabelecido no art. 2º desta Lei compreendem as indenizações por morte, por invalidez permanente, total ou parcial, e por despesas de assistência médica e suplementar,

nos valores e conforme as regras que se seguem, por pessoa vitimada: (Redação dada pela Lei nº 11.945, de 2009). (Produção de efeitos).

- a) (revogada); (Redação dada pela Lei nº 11.482, de 2007)
- b) (revogada); (Redação dada pela Lei nº 11.482, de 2007)
- c) (revogada); (Redação dada pela Lei nº 11.482, de 2007)

I - R\$ 13.500,00 (treze mil e quinhentos reais) - no caso de morte; (Incluído pela Lei nº 11.482, de 2007)

II - até R\$ 13.500,00 (treze mil e quinhentos reais) - no caso de invalidez permanente; e (Incluído pela Lei nº 11.482, de 2007)

III - até R\$ 2.700,00 (dois mil e setecentos reais) - como reembolso à vítima - no caso de despesas de assistência médica e suplementares devidamente comprovadas. (Incluído pela Lei nº 11.482, de 2007)

Dessa forma, em decorrência da redação dada pela Lei, o valor a título de indenização por acidente de trânsito foi reduzida para R\$ 13.500,00 nos para os casos de invalidez e morte. Se pararmos por um instante iremos verificar que desde 2007 não houve nenhum reajuste de valores nas indenizações do seguro obrigatório, mas, em contrapartida, o prêmio de seguro tem seus reajustes anuais, ou seja, uma distorção enorme entre o que se arrecada e aquilo que se indeniza.

Estamos diante da inconstitucionalidade dos dispositivos que alteraram a legislação específica do Seguro DPVAT e diversos são os julgados por todo o País tratando das incongruências desta Lei. Infelizmente, ainda não temos nada definitivo, de maneira que estamos aguardando o julgamento de uma ADIN - Ação Declaratória de Inconstitucionalidade, posto que a medida reduz o valor das indenizações, ferindo a Constituição Federal e violando o princípio constitucional implícito de vedação ao retrocesso social.

Nesse momento, por decisão do Supremo Tribunal Federal, todos os processos em instâncias inferiores estão suspensos, pois terão que aguardar o julgamento final sobre a constitucionalidade ou não da Lei e, se julgada como se espera, todas as indenizações realizadas poderão ser contestadas judicialmente.

AO LADO DE UMA FAMÍLIA FELIZ TEM SEMPRE UM CORRETOR DE CONFIANÇA.

FOI GRAÇAS A PESSOAS COMO VOCÊ QUE, NESSES 118 ANOS,
A SULAMÉRICA FEZ MUITA GENTE APROVEITAR O IMPREVISÍVEL
COM TODA A TRANQUILIDADE.

PARABÉNS PELO SEU DIA. E MUITO OBRIGADO.



UMA HOMENAGEM DA SULAMÉRICA A TODOS
OS CORRETORES PELO SEU DIA.

12 DE OUTUBRO: DIA DO CORRETOR DE SEGUROS.

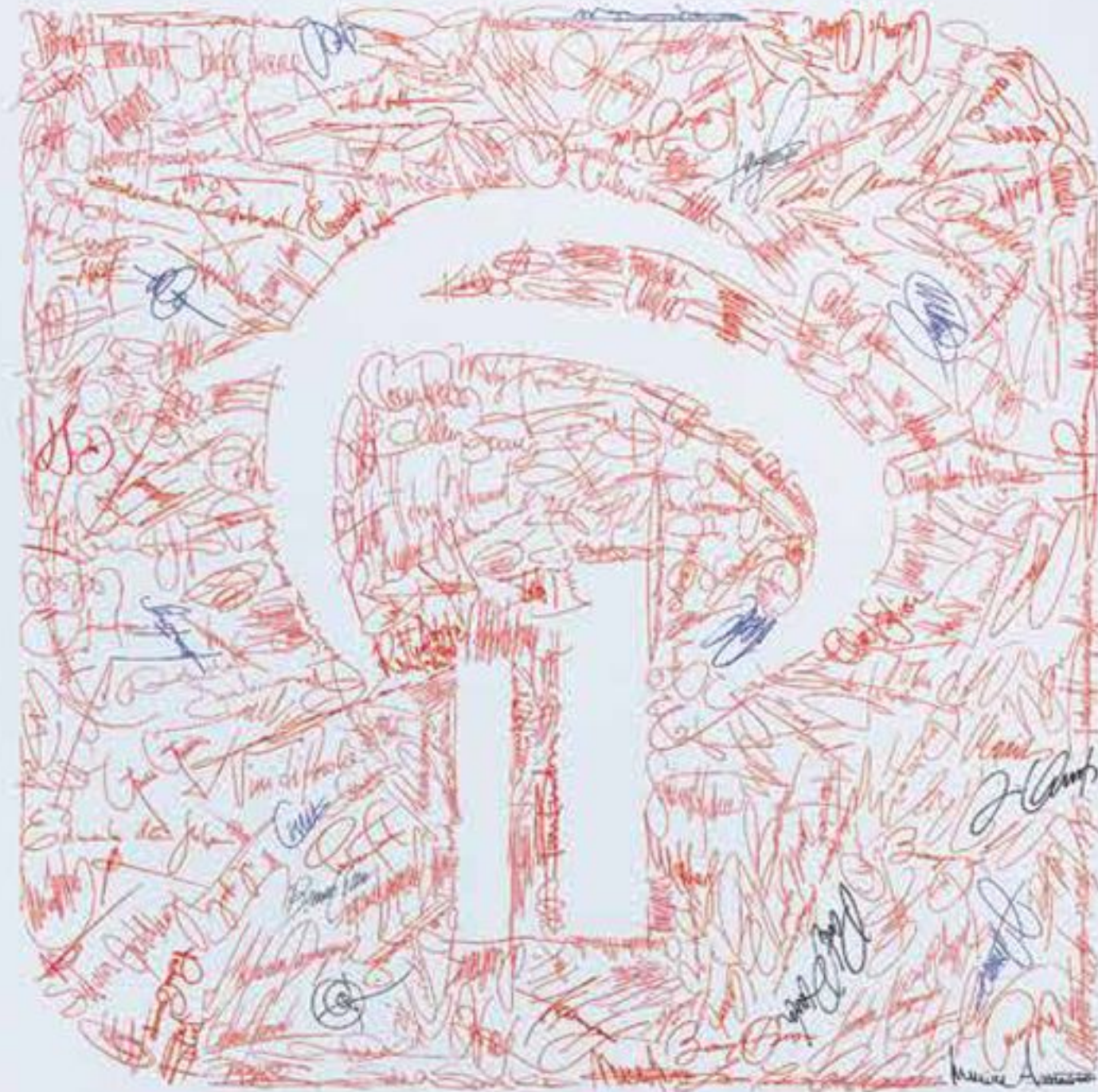

SulAmérica

A VIDA É IMPREVISÍVEL. E ISSO É MUITO BOM.

Parabéns, Corretor. E obrigado por nos ajudar a escrever a nossa história.

12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.

E, neste ano, comemoramos também os 50 anos de Regulamentação da Profissão de Corretor de Seguros. Uma homenagem da Bradesco Seguros.



Bradesco Seguros



PATROCINADOR OFICIAL

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.