

OUTUBRO
2006

306

JCS

**Jornal
dos Corretores
de Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

 SEU JORNAL

SUPER SIMPLES A PARTIR DE 1º JULHO

LEIA MAIS NA PÁGINA 12



Luis loels, Orlando Filipe Gouveia, Paulo Ciardella, Umile Ritacco, Mário Sérgio e Leoncio de Arruda

A Creditor está de casa nova e para comemorar foi servido um coquetel em apresentação do novo espaço. A cerimônia de inauguração contou com toda a diretoria do Sincor-SP e Creditor.

LEIA MAIS NAS PÁGINAS 08/09

Jayme Garfinkel,
vice-presidente da Porto Seguro, participa do ESPECIAL com a entrevista do mês no JCS. Ele fala sobre as novidades da Porto Seguro, além de dar sua opinião sobre assuntos polêmicos do mercado.

LEIA MAIS NAS PÁGINAS 14/15



INTERMÉDICA,
PELO 2º ANO
A MELHOR
EMPRESA
DE PLANOS DE SAÚDE
DO BRASIL.



ELEITA PELO BALANÇO ANUAL GAZETA MERCANTIL/IBMEC - 2005/2006



Intermédica
Pioneira em Gestão Integral de Saúde

 **Grupo NotreDame
Intermédica**
Soluções em Saúde

Fone: (11)3235.1304

O momento é de construção de um novo mercado



Há muito tempo vimos insistindo na importância da previdência e dos seguros de pessoas. Hoje, é com satisfação que constatamos que a área de previdência privada vem crescendo a cada dia e a principal razão disso é que conseguiu transformar-se em um produto moderno que desperta o interesse da população.

E todos ganham nesse processo: o consumidor, os corretores, as seguradoras. Temos agora diante de nós o desafio de popularizar o seguro de vida. Para que isso aconteça é preciso criar novos produtos, saber oferecer o produto certo à pessoa certa e, principalmente, usar de muita transparência para explicar do que se trata. Não é tempo, portanto, de cada segmento pensar o futuro sozinho. Daqui para frente, o que mais precisamos enxergar com clareza são os novos rumos do mercado de seguros. Enxergar com clareza significa ter a coragem de identificar problemas e propor soluções.

Isso implica em um projeto que integre corretores e seguradores em um todo harmônico, cada um com seu papel, suas discordâncias, mas com objetivos comuns, que só podem ser somados quando o conceito de mercado se fortalece. Que nem fazem os chineses e indianos.

Não importam as divergências, mas as regras de convivência, o respeito, o pacto ético, a capacidade dos diversos centros de pensamento de analisar conjuntamente o futuro.

A democracia é um exercício cotidiano de tolerância, difícil mas no qual vale a pena apostar. Já caminhamos um pouco. E os resultados foram exatamente uma decorrência natural do diálogo e do entendimento. Mas, para seguirmos adiante de forma firme e segura, é preciso consolidar esse processo, tendo o cuidado de evitar a repetição de vícios que serviriam apenas para reproduzir antigos esquemas. A honesta cooperação é fundamental para criar relações econômicas ainda mais densas e o esforço de aprofundamento será inútil se prevalecer o interesse de apenas uma das partes envolvidas.

Este é o objetivo da agenda positiva do setor: unir-se em torno de um objetivo comum. Temos maturidade, aliada a uma economia com qualidade e oportunidades. Temos profissionais capazes. Temos a mudança na cabeça do consumidor, cada vez mais lúcido, mais exigente, determinando novas e saudáveis formas de relacionamento.

E, no caso específico de nossa classe, temos o que é mais importante: existe um consenso em relação às nossas demandas. E o que nos une e que nos faz seguir em frente é a certeza de que, apesar das dificuldades, podemos ajudar a construir um mercado mais próspero, e uma prosperidade que seja extensiva a todos nós. Sabemos o que é preciso fazer e vamos fazer sem hesitação.

Nossas batalhas dependem da crescente união, da participação de todos, inclusive do trabalho silencioso, metódico e eficaz de cada companheiro dedicado e cheio de disposição.

Afinal, todos sabemos que não é aquele símbolo dourado no alto do edifício que conta para a solidez da obra, por mais que brilhe, mas sim os alicerces. É esse alicerce, a força da unidade que vai nos levar a dias realmente à altura de nossas expectativas. A par disso, vamos renovar e consolidar o objetivo maior da integração do setor, por intermédio de decisões conjuntas, que satisfaçam a todos. Isso levará, inevitavelmente, à geração de novos formatos de seguros capazes de facilitar a aproximação com o consumidor/segurado. Não

tenho dúvidas de que novos produtos estão a caminho, inclusive o seguro popular.

O momento é, portanto, de caminarmos juntos, de olharmos juntos para um futuro comum de prosperidade e integração, e de trabalharmos juntos para alcançá-lo.

É hora, enfim, de construir um novo capítulo na história do mercado. Nós corretores estamos juntos nessa tarefa.

LEONCIO DE ARRUDA

Nossas batalhas dependem da crescente união, da participação de todos, inclusive do trabalho silencioso, metódico e eficaz de cada companheiro dedicado e cheio de disposição.

PRESIDENTE:
LEONCIO DE ARRUDA

1º VICE-PRESIDENTE:
JOÃO LEOPOLDO BRACCO DE LIMA

2º VICE-PRESIDENTE:
CÁSSIA MARIA DEL PAPA

1º SECRETÁRIO:
MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

2º SECRETÁRIO:
ORLANDO FILIPE GOUVEIA

1º TESOUREIRO:
JULIO CÉSAR PASQUINELLI

2º TESOUREIRO:
UMILE RITACCO

SUPLENTES DA DIRETORIA EXECUTIVA:
PLÍNIO GILBERTO SPINA JR., CELSO LOPES,
EDUARDO VIDAL PILEGGI, ADEVALDO CALEGARI,
CARLOS ALBERTO ANTONIETTO, ARTHUR CICONE
JR.

CONSELHO FISCAL:
MILTON D'AMÉLIO, MAURO ANTONIO LARANJA,
JÚLIO CÉSAR SALLES MURAT

SUPLENTES DO CONSELHO FISCAL:
ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, LENIRA
COSTA DE CASTRO LEÃO, JOSÉ GERALDO DA SILVA

REPRESENTANTES NA FENACOR:
LEONCIO DE ARRUDA, LUIZ IOELS,
NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES
CAETANO

**SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS,
EMPRESAS CORRETORA DE SEGUROS, 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.: (0xx11) 3188-5000

GERENCIA GERAL SINCOR-SP:
ALBANO RIBEIRO NETO

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

É uma publicação mensal do Sincor-SP
Fone: (11) 3188-5052
e-mail: jcs@sincorsp.org.br
Editor Responsável:
Mariana Peres Maziero MTB 46.921/SP
Direção de Arte: ÓPERA Comunicação
Revisão: Marta Cavallini
Publicidade: Kelma Barros: (11) 3188-5006
E-mail: publicidade@sincorsp.org.br
Tiragem: 30.000 exemplares
Circulação nacional
Conselho Editorial: Leoncio de Arruda, Francisco
Celso Latini, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber,
Alexandre M. Camillo

COORDENADORES DE DEPARTAMENTOS:
AUTOMÓVEL: WALDEMAR S. STRONGREN
BENEFÍCIOS: FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO
CRÉDITO E GARANTIA: ANDRÉ DABUS
CURSOS: EDUARDO VIDAL PILEGGI
ÉTICA PROFISSIONAL: FLÁVIO BEVILACQUA
BOSISIO
JOVEM CORRETORES DE SEGUROS: PAULO
JATENE BOSISIO
MARKETING: BORIS BER

RESPONSABILIDADE CIVIL: FELIPPE MOREIRA
PAES BARRETTO
RISCOS PATRIMONIAIS: MARCOS MARCONDES
RURAL: JULIO CÉSAR SALLES MURAT
SAÚDE: LUIZ IOELS
SEGUROS OBRIGATÓRIOS: JOÃO URDIALES
GONGORA
SOCIAL: ALEXANDRE M. CAMILLO
TECNOLOGIA: MANUEL MATOS
TRANSPORTES: RALPHO WALLACE SARUBBI
TRIBUTOS: WILSON FRANCISCO BEZUTTE
VIDA E CAPITALIZAÇÃO: DAVID APARECIDO DO
NASCIMENTO
**COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO DA
CAPITAL:** ALEXANDER DINIZ
COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO INTERIOR:
SIDNEY GARCIA DE SOUSA

INTEGRANTES DE DEPARTAMENTOS:

AUTOMÓVEL: ANTONIO CARLOS DE SOUZA DIAS,
CARLOS ALBERTO DA SILVA,
MARIA AP. DE OLIVEIRA BIANCHI E GOUVEIA,
REGIANE C. ESTEULA JOSÉ, SHEILA MARIA DIAS
BORGES MURIANA
BENEFÍCIOS: MARLI APARECIDA GAGLIARDI,
WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, WALDEMIR DOS
SANTOS
CRÉDITO E GARANTIA: MARCIO CHAVES, JOSÉ
ANTONIO BACELLAR GONÇALVES TOURINHO,
VALDIR ESCOZA MILANI, CLAUDEMIR PINTO
NASCIMENTO

CURSOS: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, JOSÉ
EDUARDO D'ARCO, PLÍNIO GILBERTO SPINA JR.,
FABIO JOSÉ CAMBOIM DE LIMA, MIRIAM ALICE
VARNUM DE CARVALHO, ANDRÉ LUIZ MARTINS
DOS SANTOS, CRISTINA ROSATI PEREIRA
ÉTICA PROFISSIONAL: ANDRÉ JULIÃO, DINORAI
CABRAL DO AMARAL TRINDADE, JOSÉ VALDECIR
SAONCELLA, MILTON D'AMÉLIO

JOVEM CORRETORES DE SEGUROS: RAFAELA
ALVAREZ MORALES, MARCO ANTONIO DE SOUZA
FILHO, DANIEL BARBIERI, ALEXANDRE
MANTOVANI, ANDRÉ LUIZ MANTOVANI, MÁRIO
FREITAS DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA,
CRISTIANO ALVES DE ARRUDA, ALEX SAMI DE
ARRUDA, ALBERTO DABUS FILHO
MARKETING: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI
FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO
SPOSITO JR.

RESPONSABILIDADE CIVIL: IVO MARCOS
FALCONE, JOSE ALFREDO RAYMUNDO, JOSÉ
GERALDO DA SILVA, MAURO ANTÔNIO LASSALVIA
RISCOS PATRIMONIAIS: NELSON FONTANA,
ORLANDO DA COSTA FILHO, MARCOS GALANTIER
D'AGOSTINI, EDNEI WALTER BIM
RURAL: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, JORGE
EDUARDO DE SOUZA, ANTONIO CARLOS FERRAZ
DE OLIVEIRA, JOSE ANTÔNIO TONETTE
SAÚDE: JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LUCIA
BEJATTO, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO
SEGUROS OBRIGATÓRIOS: ARIIVALDO BRACCO,
SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA, OSVALDO GOMES
VIEIRA

SOCIAL: LUCIA RODRIGUES SHAFFER, EDUARDO
FREIRE DO PRADO, JOSÉ ALVARO ALMEIDA FON-
SECA

TECNOLOGIA: ELAINE JERÔNIMO DE SOUZA,
CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, SERAFIM TEIXEIRA
DA CUNHA FILHO

TRANSPORTES: CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO
OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE
EUGÊNIO FILHO

TRIBUTOS: JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO, LUIZ
OTAVIO BRUNO

VIDA/PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO: ALCIDES
DO AMARAL FILHO, CLAUDIO PARRA, RENATO
ASSAKI KAZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO
**COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO DA
CAPITAL:** LUIZ CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES
GOLDENBERG, EDUARDO DE SANTANA

COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO INTERIOR:
VITOR MANOEL NASCIMENTO RICCIARDI, VICENTE
DE OLIVEIRA TOZZO

**ASSISTENTES DO PROGRAMA CULTURA DO
SEGURO:**

ABCDMR: Arnaldo Odlevati Jr.
ADAMANTINA
ARAÇATUBA: Rafaela Ramires Trindade
ARARAQUARA: Marco Alexandre Gobatto
ASSIS: Valdecir Antonio Dias
BARRETOS: Hélio de Oliveira Diamantino
BAURU: André Luiz T. Rosas
CAMPINAS: Carmem Barao
FRANCA: Hildemar José da Silveira
GUARULHOS: Ricardo Miguel Fernandes
MARÍLIA: Roberto Bueno Lás Casas Brito
MOGI DAS CRUZES: Regis Beraldinelle Renzi
PIRACICABA: Gil Arquimedes Cones
PRESIDENTE PRUDENTE: Rui Pereira da Silva
RIBEIRÃO PRETO: Vicente de Oliveira Tozzo
SANTOS: José Luiz Rodrigues Braz
SÃO CARLOS: José Antônio Zuzi
SJR: Rafael Miranda de Freitas Carvalho
SOROCABA
VALE DO PARAÍBA: Lauro de Almeida
ZONA SUL: Ana Paula Nunes de Oliveira
ZONA NORTE: Miguel A. Fiori
ZONA LESTE: Neli Coelho da Costa Figueroa
ZONA OESTE: Luiz Antonio de Castro

**ASSISTENTES DO PROGRAMA AGENTES DO
BEM ESTAR SOCIAL:**

ABCDMR: Márcia Jabbur Goulart
ADAMANTINA: Juarez Pacheco Grion
ARAÇATUBA: Francisco Flávio Machado
ASSIS: Osvaldo de Souza Junior
BAURU: Márcia Mayumi Ijuim
CAMPINAS: Jose Luiz Vannuccini Fernandes
FRANCA: Márcia Regina da Silva
GUARULHOS: Cristina Ap. da Silva Santos
MARÍLIA: Juraci Alves
MOGI DAS CRUZES: André Luiz Lafuente
PIRACICABA: Celso Correa Coelho, Pedro Luiz de
Linardo
PRESIDENTE PRUDENTE: Paulo Eduardo Cavalheiro
RIBEIRÃO PRETO: Marina Donizete Dias
SANTOS: Maria Inez França Cruz
SÃO CARLOS: Cristina Patriota Cavalheiro
SJR: Marlei Ap. Duarte Gonçalves
SOROCABA: José Basílio Chaniço
VALE DO PARAÍBA: Dirlei Mariano de Almeida
ZONA SUL: Zélia Camargo
ZONA NORTE: Ivone dos Anjos A. Barbosa
ZONA LESTE: Laudiceia Cardoso Paiva
ZONA OESTE: Eduardo Minc

**ASSISTENTES DA COMISSÃO CONTRA
VENDA CASADA:**

ABCDMR: Israel Marques
ARAÇATUBA: Nivaldo Chaves Junior
ARARAQUARA: Carlos Eduardo Melato
ASSIS: Wagner Luiz Martins
BARRETOS: André Mendes Camillo
BAURU: Djalmir Mencia Hatimine
CAMPINAS: Renato Benatti
MARÍLIA: José Henrique Gramoline Garcia
MOGI DAS CRUZES: Sidnei Darini Tiarga
PIRACICABA: Jonas Silveira
PRESIDENTE PRUDENTE: Nilson Fukaya Inoue
RIBEIRÃO PRETO: José Marcos Alonso
SANTOS: Plínio Ganev
SÃO CARLOS: Marcos Zorgetto
SJR: Mauro Antonio Laranja
SOROCABA: Antonio Carlos Ferraz de Oliveira
VALE DO PARAÍBA: Joilson Soares da Silva
ZONA SUL: André Luiz Cisi
ZONA NORTE: Nilson Arelo Barbosa
ZONA LESTE: Iranir Dias de Albuquerque
ZONA OESTE: Julio de Oliveira Miguel

OURINHOS: Claudino José Gomes Junior

**INTEGRANTES DA COMISSÃO NO ESTADO DO
RIO DE JANEIRO:**

RIO BONITO: Marcelo de Almeida Vianna Reid
NOVA IGUAÇU: Roberto Cabral Neto
NITERÓI: Darcy Domingues Da Silva
BANGU: Ricardo Rodrigues
PETRÓPOLIS: Antônio Carlos Gonçalves
VOLTA REDONDA: Carlos Renato Campos Ramos
CENTRO: Carlos Alberto De Almeida Santiago
CENTRO: Fernando Augusto Faro Mendes De
Almeida

**REPRESENTAÇÕES DO SINCOR-SP, NA CIDADE
DE SÃO PAULO:**

ZONA NORTE
CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA
ZONA SUL
FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA
ZONA LESTE
MARCOS ABARCA
ZONA OESTE
EMILIANO MARTINS DE SOUZA FILHO
LACIR MARCONDES DE MELO

DIRETOR INSTITUCIONAL:
PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

DELEGACIAS/DELEGADOS REGIONAIS:

ABCDMR
CARLOS ALBERTO PELAIS
ADAMANTINA
WALDIR BAESSA
ARAÇATUBA
JOSÉ ANTONIO TONETTE
ARARAQUARA
JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ
ASSIS
JOBEL CANDIDO VENCESLAU JR.
BARRETOS
CARLOS ALBERTO FAITARONE CORRÊA
BAURU
LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN
CAMPINAS
ADELAIRTON FERREIRA ELOI
FERNANDÓPOLIS
MILTON LUIZ DA SILVA
FRANCA
RICARDO RAGAZZI
GUARULHOS
LUIZ CARLOS RUIVO
JUNDIAÍ
SIMONE CRISTINA FAVARO
MARÍLIA
NATAL BERGAMO NETO
MOGI DAS CRUZES
WILTON JOSÉ NOGUEIRA
PIRACICABA
ARMANDO PREVITALI FILHO
PRESIDENTE PRUDENTE
RICARDO RICCI FLORENTINO DOS SANTOS
REGISTRO
UBIRAJARA CAMILO JUNIOR
RIBEIRÃO PRETO
CARLOS RAPOZO
SANTOS
RICARDO DA COSTA PENNA LABATUT
SÃO CARLOS
ANTONIO CARLOS JOÃO
SÃO JOÃO DA BOA VISTA
SILVIA HELENA RINALDI LARA
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO
SHIRTES PEREIRA
TAUBATÉ
FRANCISCO SERGIO CASIMIRO
SOROCABA
JORGE BITTAR FILHO
VALE DO PARAÍBA
ELMSON DÓRIA DA CUNHA

Seguro Comercial pode ser um engano

A cada conta de luz enviada, a Eletropaulo oferece o chamado Seguro Fácil Empresarial. Essa é uma parceria com a Zurich Brasil Seguros S.A. e a Marsh Corretora de Seguros Ltda. A proposta é simples e fácil de aderir: por R\$ 17 mensais a empresa fica segurada no caso de incêndio, queda de raio, explosão, vendaval, tumultos e responsabilidade civil, cada um com um prêmio diferente e determinado na proposta. A adesão acontece a partir do primeiro pagamento junto com a conta de luz. O anúncio diz "por apenas R\$ 17", porém, a somatória desse valor em 12 meses acaba sendo aproximadamente 50% maior que o seguro convencional contratado através de um corretor de seguros. Ficar alerta aos detalhes e às contas é muito importante.

Vistoria prévia para clientes diferenciados na SulAmérica

O Sincor-SP recebeu reclamações de corretores de seguros associados de que a SulAmérica estaria praticando discriminação de atendimento para agendamento da Visita Prévia Domiciliar ou nos postos fixos indicados pela seguradora. Aos corretores de seguros cadastrados na seguradora seria exigida a informação de número de proposta ou o número do pedido de endosso e sem essa informação o segurado/corretor não seria atendido.

Entretanto, os clientes da BB Corretora/Brasil Veículos estariam isentos dessa informação, portanto, não lhes seria pedido o número da proposta ou o número do pedido de endosso para realização ou agendamento da vistoria. Ora, essa prática é discriminação e poderá levar a uma concorrência nociva no mercado de seguros, prejudicando todos os corretores de seguros, à exceção da corretora do Banco do Brasil. O Sincor-SP espera que a SulAmérica reveja esse procedimento para o bem-estar de todos os corretores de seguros do mercado de seguros.

O Sincor-SP divulga irregularidades

Reportando a correspondência PRES/012/02, de 7 de fevereiro de 2006, o Sincor-SP divulga irregularidades que são praticadas por associações cooperativas de caminhões. Trata-se da realização do "alto seguro". O pedido do Sincor-SP é para que a Susep faça as averiguações necessárias e, se for o caso, as medidas legais que o caso requer. Foi enviada como prova uma relação com mais de 40 empresas que abrigam essa prática. No Estado de São Paulo houve apenas a menção de uma companhia situada no ABC paulista, mas o Sincor-SP está de olho. Esse processo de vistoria depende de todos, por isso, quem tiver comprovações de ilegalidades nessa área encaminhe o caso ao seu sindicato.

BB continua infringindo a lei

O Banco do Brasil e BB Corretora continuam desrespeitando a lei. O banco divulgou lucro recorde no primeiro semestre deste ano, o maior do setor bancário, no qual o setor de seguros contribuiu com R\$ 480 milhões, ou seja, 12,3% no desempenho do Banco do Brasil. Esses números se fazem necessários para demonstrar a prática de irregularidades, abusos de poder econômico e concorrências desleais que envolvem a companhia que teve tamanho destaque no mercado. Através do anúncio: "Com isenção da Tarifa de Abertura de Crédito, 30% de desconto na aquisição do BB Seguro Automóvel e pacote de serviços grátis", o Banco do Brasil nitidamente força o consumidor a ser ou manter-se como correntista do banco ao vincular a venda de seguros aos serviços bancários de conta corrente com o BB Crédito Consignação. Essa prática é mais uma infração à Lei 8884/94. O Sincor-SP, em carta à Susep, pede providências e penalidades legais cabíveis sobre esse caso, para o bom andamento do mercado de seguros.

Até o fechamento desta edição do JCS, as cartas não haviam sido respondidas. Mas assim que o Sincor-SP receber algum retorno, o JCS publicará na mesma seção para fechar cada caso.

**Enquanto você lê
este anúncio, um carro
pode ter sido roubado.**

**Enquanto você lê
o resto do jornal,
a Ituran já recuperou.**

Com Ituran, é possível a recuperação de um veículo roubado em poucos minutos. Isso porque o sistema de monitoramento Ituran é o mais completo do mundo: possibilita a localização de veículos até em locais cobertos e fechados, possui Central 24 horas e coloca à disposição uma Equipe de Pronto Resposta, que auxilia o motorista em situação de risco. Mas tão boas quanto as vantagens para o cliente, são aquelas para você, corretor. Além de atender melhor a sua carteira, podendo inclusive oferecer um desconto no seguro, você pode evitar os problemas decorrentes do sinistro. Sem contar ainda a vantagem no orçamento, afinal você ganha comissão na venda do Sistema Ituran. Conte com a Ituran. Porque nós contamos com você.

Ituran. Monitoramento e recuperação de veículos.
11 3616.9090 | www.ituran.com.br



Ituran

A Yasuda está sempre trabalhando para facilitar o seu trabalho.



Chegou o Top Transportes Yasuda. O seguro ágil e fácil de gerenciar.



Subsidiária de uma das maiores seguradoras do Japão e do mundo, a Yasuda Seguros está presente há 47 anos no Brasil. Nessa jornada se tornou tradição em solidez, bom atendimento e excelência nos serviços prestados. E agora traz para o mercado o seguro Top Transportes Yasuda. Nele, através de sistemas integrados e exclusivos via internet, corretores e segurados terão a disposição uma série de ferramentas e facilidades para acompanhar e gerenciar seus seguros de transportes. É mais confiança na relação com os clientes, e mais tempo para sua corretora fazer novos negócios.

Algumas vantagens do Top Transportes Yasuda para sua corretora:

- Melhora de seus processos de trabalho
- Redução das despesas administrativas
- Maior satisfação dos clientes
- Fidelização dos seus clientes

S.A.C:

Grande São Paulo: 3886-1300 - Outras localidades: 08000-131516

www.yasuda.com.br



TRANSPORTE INTERNACIONAL: Processo SUSEP nº 10.00 2884 / 01-18 TRANSPORTE NACIONAL: Processo SUSEP nº 10.00 2885 / 01-81
"O registro deste plano na Susep não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação a sua comercialização."



SOMPO JAPAN - A Yasuda Seguros é subsidiária da Sompo Japan Insurance Inc., uma das maiores seguradoras do Japão e do mundo.

Com a SulAmérica, notícia boa vem em dobro.

1 PROGRAMA PREMIUM SULAMÉRICA AUTO*

O melhor sistema de comissão adicional por resultado do seguro auto.

Aumente seu comissionamento a partir dos resultados da sua carteira de clientes SulAmérica Auto e tenha ganhos que vão superar suas expectativas. Participe para valer do Programa Premium SulAmérica Auto e garanta uma comissão extra-surpreendente.

- *Comissionamento progressivo - quanto mais aumentar sua produção e melhorar seus resultados, mais você ganha;*
- *Acompanhamento pelo NAC Online.*



Participe já do
melhor sistema de
comissão adicional
por resultado.

*Este programa terá sua apuração baseada na produção do corretor nos próximos 12 meses, com início em 09/07/2006.

2 SUPERCAMPANHA DE VENDAS SULAMÉRICA AUTO

Prêmios para você ganhar muito mais.

Com esta novidade, sua produção vale pontos que podem se transformar em prêmios, como: 44 TVs de plasma, 56 laptops, 44 Fiat Palios, 1 Ford Eco Sport, 1 Honda Civic e 1 BMW. Fique atento e acompanhe a evolução dos seus resultados no NAC Online.

Comece a vender agora mesmo, a campanha já começou.

- *Quanto mais você vender, mais chances tem de ganhar;*
- *Supere-se e concorra a prêmios incríveis.*



56 Super Laptops



44 TVs de plasma



1 BMW e mais 46 carros

Todas as imagens deste impresso são meramente ilustrativas.

Entre em contato com a equipe de vendas SulAmérica e saiba como participar desta novidade aberta a todos os Corretores de seguro auto. Confira os regulamentos no NAC Online: www.naconline.com.br

SulAmérica

associada ao **ING**

AC Sincor faz seu segundo treinamento



No mês de setembro, a AC Sincor realizou seu 2º treinamento de Agentes de Validação, que visa capacitar as corretoras que estão com seus processos de credenciamento aguardando deferimento junto ao ITI, para que, assim que sair suas autorizações oficiais, elas possam emitir os Certificados Digitais com funções específicas como autoridades de registro digital. Além de corretoras interessadas, funcionários das delegacias das regiões Norte e Sul estiveram presentes, pois as Delegacias Regionais do Sincor-SP fazem parte da lista de endereços técnicos da AC Sincor.

Mais duas corretoras de seguros aderiram à Certificação Digital e se transformaram em autoridades de registro. São elas: DASCHI Corretora de Seguros, de São Paulo, e MACSEG Corretora de Seguros, de Ribeirão Preto, interior de São Paulo. Ambas foram aditadas pelo ITI e em breve poderão comercializar a Certificação Digital e a confirmação foi publicada no "Diário Oficial da União" nº 199, do dia 17 de outubro deste ano.

"Notamos que a tecnologia da Certificação Digital será uma novidade aderida por todo o mercado, em breve. Para a MACSEG criou-se uma nova perspectiva de alavancar novos nichos dentro e fora do ramo de seguros. Nos tornamos uma autoridade de registro aumentou nossa responsabilidade de trabalho porque, a partir daqui, somos representantes de um órgão do governo, e mais que isso, estamos ajudando o governo a se modernizar. E isso é por toda a sociedade, independente se é cliente de seguros ou não. Estamos satisfeitos por ampliar nossa cadeia de prestação de serviço."



Serafim Cunha, AR MACSEG Corretora de Seguros



"Tão logo o Sincor-SP demonstrou interesse pela Certificação Digital que achei importante seguir essa evolução da informática. Já que ela é dinâmica, devemos acompanhá-la para não nos atrasar dentro do mercado. Em análise, estar dentro da possibilidade de ampliar o serviço de prestação, sempre agregando uma novidade ao que oferecemos aos nossos clientes, nos mantém disponíveis e completos para o mercado. A Certificação Digital é um futuro, principalmente sobre as sinalizações do governo, que agora exige Nota Fiscal Eletrônica e outras coisas. Somos o canal que pode evitar fraudes, além de garantir agilidade entre os corretores de seguros e corretoras, temos garantia de segurança e privacidade."

Francisco Chiomento, AR DASCHI Corretora de Seguros

Trabalhe feito gente grande para brincar feito criança.

Sonhe!



A Liberty levará você para uma viagem de sonhos no Walt Disney World Resort! São 66 viagens com acompanhante. Não perca tempo: ofereça os produtos da Liberty aos seus segurados e boa viagem!

Para maiores informações acesse: www.libertyseguros.com.br



100 anos de Brasil

Há 100 anos a gente faz mais por você.

A Credicor está de casa nova

Valeu a pena esperar: as novas instalações da Credicor estão completas para atender ao corretor



Novo espaço da Credicor já está em funcionamento



Como estava prevista, a nova sede foi inaugurada no dia 09 de novembro e agora está com estrutura formada para crescer ainda mais, além de ter melhores condições de dar continuidade ao trabalho de prestação de serviços financeiros e formação de capital coletivo para os corretores de seguros. Para felicitar a novidade, o departamento de eventos do Sincor-SP organizou um coquetel na nova sede e cerca de 100 pessoas estiveram prestigiando o evento. A mudança estava prevista desde a aquisição de mais um bloco no edifício onde laborar o Sincor, que aconteceu em maio deste ano. Agora, este espaço exclusivo para a Credicor é essencial, pois a cooperativa começou com aproximadamente 100 cotistas, e hoje este número passou para 500. "Quando iniciamos nossas operações, funcionávamos em sala provisória den-

"as perspectivas são as melhores para o desenvolvimento da cooperativa"

tro do Sincor e estávamos com 100 cooperados. Hoje possuímos mais de 500 cotistas e conseguimos nos desvincular do Sincor", afirmou o gerente geral do Credicor, Paulo Ciardella.

Com 110 m², a Credicor funcionará no mesmo endereço do Sincor-SP – rua Líbero Badaró, 293, 29º andar, mas em espaço independente ao sindicato, para facilitar o acesso do cooperado e oferecer maior conforto, comodidade e funcionalidade. "As instalações são modernas, totalmente informatizadas e que atende totalmente as necessidades dos associados".

Até mesmo durante a festa de inauguração havia cotistas fazendo aplicações e lançamentos, com toda facilidade que a Credicor oferece. Assim, as perspectivas são as melhores para o desenvolvimento da cooperativa.

Seguem abaixo alguns depoimentos de pessoas que estiveram na festa:



“Fui um dos primeiros a entrar em contato com a Credicor e me tornar um cooperado. Hoje ela é uma instituição muito respeitada e está unida a uma das mais tradicionais centrais das cooperativas de crédito do Estado de São Paulo. Então eu não vejo motivo nenhum para não acreditar neste projeto. Estou muito satisfeito com o desenvolvimento da Credicor”;

Ruy Karpischek, cooperado e corretor de seguros.



“Já utilizei a credicor para fazer investimentos na minha corretora e acho muito importante, principalmente pela concorrência que sentimos das instituições financeiras. Precisamos de um órgão voltado à categoria com taxas mais convenientes e que seja mais parceira do corretor. Vejo com bons olhos esta inauguração, ainda mais por ter incentivo do Sincor-SP”;

Eduardo Dias Fernandes, cooperado e corretor de seguros.



“É um avanço conquistado, que nos torna mais competitivos no mercado. Isso trará benefícios futuros para toda a classe, além de ser uma grande oportunidade para os corretores de seguros que buscam apoio para fazer investimentos. Sinto-me um privilegiado por ser cotista da Credicor-SP”;

Emiliano Martins de Souza Filho, representante do Sincor Zona Oeste.



“Entendo que este é um grande desafio e um grande passo para a classe dos corretores. Para que uma cooperativa possa dar resultado, somente trabalhando com extremo profissionalismo, e a classe de corretores provou que tem competência para desenvolver uma instituição financeira com plena confiabilidade. Por isso merecem este acontecimento”;

Felipe Moreira Paes Barretos, sócio-fundador da Credicor.



“Estamos inaugurando a nova sede da Credicor e criando uma expectativa muito grande para todos os corretores de seguros e cooperados, porque será um grande apoio para todos nós. Acreditamos que ele terá muito sucesso. Eu desejo o maior sucesso possível e que tenha uma realização esplendorosa”;

Orlando Filipe Gouveia, corretor de seguros e segundo secretário do Sincor-SP.



“A intenção de cooperativismo tem um caráter de confiança e responsabilidade que cria um vínculo de orientação com aquele que precisa da cooperativa. Essa é a filosofia que merece destaque e que os corretores de seguros ganharam com o Credicor. Estamos muito satisfeitos com mais este avanço e estamos preparados para dar o apoio necessário para que a Credicor trabalhe com plena potência de crescimento. Esperamos que o negócio prospere. É um grande desejo de todos os envolvidos com o projeto”;

Ariosvaldo Fernandes, vice-presidente da Cecresp.



Mogi das Cruzes

*Delegado Representante
Wilton José Nogueira*

Dia 27 de setembro a Delegacia Regional de Mogi das Cruzes convocou uma assembléia extraordinária convidando para homologação da doação do datashow e apresentação do Programa Cultura do Seguro, bem como assinatura da lei municipal que regulamenta o convênio Procon/Sincor-SP. Estiveram presentes 40 pessoas entre corretores e grupo segurador da região.



Guarulhos

*Delegado Representante
Luiz Carlos Ruivo*

A Delegacia Regional de Guarulhos realizou seu 2º jantar de negócios em 23 de agosto. O evento ocorreu no Hotel Mônaco, com a presença de 38 corretores da região de Guarulhos. Além deles, o encontro teve a participação dos representantes do Procon Guarulhos, onde foram abordados assuntos como: reclamações Convênio Procon/Sincor, Cultura do Seguro, Venda Casa e Venda das Camisetas do Agente do Bem Estar Social.



Vale do Paraíba

*Delegado Representante
Emerson Doria da Cunha*

Os corretores de seguros do Vale do Paraíba realizaram o maior e mais concorrido evento da região: As Celebidades do Ano, pelo Clube dos Corretores de Seguros do Vale do Paraíba. O evento aconteceu na cidade

de Jacareí, com mais de 100 pessoas. É nesse evento que se homenageia os dois principais profissionais do mercado de seguros do ano. São escolhidos um corretor de seguros e um representante segurador atuantes na região. Os homenageados (foto) foram o corretor Emerson Doria da Cunha, que também é delegado do Sincor-SP, e José Aparecido Correia, da Real Empreser, que representa a Tokio Real Seguradora.



Ribeirão Preto

*Delegado Representante
Carlos Rapozo*

A Delegacia Regional de Ribeirão Preto fez seu almoço/reunião no dia 13 de setembro, onde estiveram presentes 85 pessoas, na grande maioria corretores de seguros, que, além da participação, fizeram doações de mantimentos para a creche que recebeu a Padaria do Agente do Bem Estar Social. Na mesma oportunidade foram discutidos assuntos como Cofins, Simples, Agente do Bem Estar Social e Cultura do Seguro. A Delegacia Regional aproveitou ainda para prestar uma homenagem aos corretores aniversariantes do mês de setembro.



Araraquara

*Delegado Representante
José Roberto Placco Rodrigues*

A Delegacia Regional de Araraquara reuniu 35 corretores de seguros da cidade para palestra da SulAmérica Seguros, no dia 15 de agosto, onde foram apresentados o Programa de Incentivo de Remuneração e a Campanha de Vendas aos corretores, no ramo de automóvel. Toda a equipe de vendas da SulAmérica esteve presente. Após a palestra, a delegacia ofereceu um churrasco aos participantes, ocasião para pôr em dia assuntos comerciais e sociais.



São Carlos

Delegado Representante
Antônio Carlos João

A Delegacia Regional de São Carlos realizou no dia 14 de setembro sua reunião mensal. O evento seguiu com um jantar no restaurante Picanha na Tábua. Reuniram-se 40 corretores participantes e mais a equipe da Porto Seguro de São Carlos, que apresentou sua proposta aos presentes. Na ocasião o delegado, Sr. Antônio Carlos João, expôs as atividades sociais do sindicato e reforçou os benefícios aos associados.



Franca

Delegado Representante
Ricardo Ragazzi

A Delegacia Regional de Franca fez sua reunião de negócios no Comfort Hotel Franca, no dia 23 de agosto, para discutir diversos assuntos relevantes do mercado de seguros como o Simples, a luta do ISS, venda casada, marketing conjunto e comissão na apólice.



Marília

Delegado Representante
Natal Bérnago Neto

A Delegacia Regional de Marília reuniu 62 corretores de seguros da região no dia 29 de agosto para trocar fatos e experiências do mercado, como denúncias de seguradoras. A política atual e a Cofins também estiveram em pauta.



Presidente Prudente

Delegado Representante
Ricardo Ricci Florentino dos Santos

No dia 13 de setembro, a Delegacia Regional de Presidente Prudente teve sua reunião mensal, realizada no Aruá Hotel. O evento contou com a presença de 42 corretores da região, além da diretoria do Bradesco. O tema abordado durante a reunião foi o 12º Conec e outros assuntos de interesse da classe. A delegacia ainda entregou cestas básicas à entidade Assembléia de Deus - Vida Nova, da região de Presidente Epitácio.

PROMOÇÃO

CORRETOR PREMIADO

Sascar

Sascar
GSM GPS

SasCarga

SasCarga

INDICAR E GANHAR É SÓ COMEÇAR.



Participe da **Promoção Corretor Premiado Sascar**. A cada indicação de produtos Sascar (Sascar GSM/GPS, SasCarga e SasCargaSat) que se concretizar em venda, o corretor ganha R\$ 150,00 e marca 1 ponto. A cada 10 pontos o corretor terá direito a um cupom para concorrer a um PEUGEOT 206. A promoção vai até o dia 31/12/06. O sorteio será realizado em 06/01/2007.

Indique Sascar que você ganha mais.

R\$150 e 1 ponto
p/ cada indicação
convertida em venda.

A cada 10 pontos =
1 cupom p/ concorrer
a um Peugeot 206,
uma moto e um notebook.

www.sascar.com.br

Sascar

Super Simples: a partir de 1º de julho de 2007

Embora considerada prioritária para o presidente Luis Inácio Lula da Silva, ainda não foi dessa vez que a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, que cria o Super Simples, foi aprovada.

Ao final de uma reunião realizada no último dia 08, o ministro da Fazenda, Guido Mantega e o presidente do Senado, Renan Calheiros chegaram a um acordo sobre o projeto, ficando acertado que o a nova forma de tributação começa a vigorar em 1º de julho do próximo ano.

De acordo com o ministro, o governo deseja a aprovação rápida do PLC 100/2006, que cria o Super Simples.

O ministro disse também que o governo espera que até um milhão de empresas entrem para a formalidade e que a renúncia

fiscal no primeiro ano de vigência do Super Simples deve passar de R\$ 5,4 bi para cerca de R\$ 2,5 bilhões. A redução pela metade é explicada pela vigência do Super Simples em apenas metade do ano.

O ministro afirmou ainda que a União pode arcar com a queda de arrecadação que será acarretada pela nova lei. Com as alterações no texto, o PLC 100/06 retornará à Câmara dos Deputados, cujos líderes prometem uma votação rápida.

No dia 05 de setembro, a Câmara já havia aprovado o projeto por 308 votos a favor, seis contra e apenas três abstenções. O Sincor continua acompanhando de perto o assunto.

Alguns sindicatos já estão com as perspectivas formadas para o próximo ano. O Sincor-BA, Sincor-RJ e Sincor-RS já têm definidas suas chapas e presidentes:

Reginaldo de Jesus Santos, da Sincor-BA, recebeu o título de Personalidade de Seguros do Ano pelo programa Destaques do Ano 2006 do Clube dos Seguradores da Bahia, isso pela trajetória de grande ênfase no mercado. Reginaldo recebeu das mãos do Presidente e do Diretor Social do Clube dos Seguradores da Bahia, Raimundo Sitaro e Fausto Dórea, respectivamente, placa com mensagem de reconhecimento pela sua notória conduta como profissional do mercado segurador, como corretor de seguros e presidente do sindicato, em 33 anos de mercado segurador. A representatividade de Reginaldo no mercado de seguros foi provada com os cerca de 200 participantes da festa o aplaudindo em pé.

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Jorge Duarte Brandão, é corretor de seguros e presidente da Assurê Administração e Corretagem de Seguros Ltda. desde 1967. Ele também ocupa o cargo de vice-presidente da Fenacor e é membro titular do Conselho de Recursos do Sistema Nacional de Seguros Privados, de Previdência Privada Aberta e de Capitalização (CRSNSP), nomeado pelo presidente da República. Com toda esta participação de mercado, Henrique Brandão foi conduzido, ao posto de presidente da do Sincor-RJ pela terceira vez, como prova de que sua atuação foi muito bem aceita pelos corretores de seguros da região ao longo deste anos.

Em eleição disputada no final de outubro, Celso Marini foi eleito presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Rio Grande do Sul, por 413 votos (65,14%) contra os 217 (34,23%) ao adversário político. Sua gestão começa em janeiro de 2007 e vai a dezembro de 2009. Com 60 anos, sua participação na área de seguros é expressiva, isso desde sua especialização profissional. Já teve participação ativa no Sincor-RS como vice-presidente administrativo, delegado regional e conselheiro fiscal. Foi também diretor administrativo do Credicor-RS, Vice Presidente Região Sul da Fenacor, além de outras participações que trouxeram pleno reconhecimento do mercado.

Decisões da Susep

Em carta de 28 de agosto, enviada à Susep, o Sincor-SP, por meio do Departamento de Vida e Previdência e Capitalização, faz um questionamento referente ao cumprimento das Convenções Coletivas.

Conforme dispõem as circulares Susep 302/05 e 317/03, a partir de 01/07/2006, entraram em vigência as novas regras para os seguros de pessoas. Em algumas convenções coletivas ou dissídios coletivos, como a dos vigilantes, por exemplo, existe a obrigatoriedade da cobertura por invalidez permanente por doença e por acidente. Entretanto, como as seguradoras não disponibilizam mais a cobertura de invalidez por doença (IDP), o Sincor-SP pergunta: Como devem proceder essas categorias profissionais, cujas convenções estipulam a cobertura por invalidez permanente por doença, uma vez não haver o produto que cobre invalidez permanente funcional?

A Susep informa, segundo o parecer SUSEP/DETEC/GEPEP/DIPES/Nº 8569/2006, que a Autarquia vetou a comercialização de cobertura em que o pagamento da indenização esteja condicionado à

impossibilidade do exercício, pelo segurado, de toda e qualquer atividade laborativa (art.9º da circular Susep 302/2005), uma vez que este tipo de cobertura tem trazido diversos problemas aos consumidores que têm seus sinistros negados e suas expectativas frustradas, em virtude da abrangência do conceito de invalidez. **Entretanto, a seguradora pode comercializar outros tipos de invalidez relacionadas a doenças**, que tenham sua caracterização bem definida, por exemplo, a Invalidez Funcional ou Laboral Permanente Total por Doença, **além de outros tipos elaborados pela seguradora, conforme previstos no art. 104 da referida circular.** Ressaltando que a Autarquia não proibiu a comercialização de invalidez por doenças, apenas determinou que o conceito de invalidez deve ser especificado e transparente para os consumidores.

Sendo assim, desde que respeitadas as normas vigentes, em especial o art.9º da circular SUSEP 302/2005, as seguradoras podem estabelecer outro tipo de invalidez por doença não previsto na circular SUSEP 302/2005.

Entretanto, apesar de constar de convenções coletivas ou dissídios coletivos, as seguradoras não estão obrigadas a oferecer coberturas específicas.

FAÇA SEGURO COM QUEM ENTENDE DE SEGURO

- R. C. ÔNIBUS
- R. C. VEÍCULOS
- R. C. PROFISSIONAIS
- R. C. AMBIENTAL
- ACIDENTES PESSOAIS
- SEGURO DE VIDA
- ACIDENTES PESSOAIS COLETIVO
- SEGURO EMPRESARIAL
- SEGURO RESIDENCIAL
- FIANÇA LOCATÍCIA
- SEGURO GARANTIA
- RISCOS DIVERSOS
- SEGURO INCÊNDIO
- LUCROS CESSANTES
- RISCOS DE ENGENHARIA
- DEMAIS RAMOS PADRONIZADOS



atendimento@sulinaseguros.com.br

O JCS deste mês convidou Jayme Brasil Garfinkel, vice-presidente da Porto Seguro para a entrevista mensal na seção ESPECIAL. O diálogo foi feito levado pelo presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, Boris Ber, Alexandre M. Camillo, Diniz Nunes Caetano, do conselho editorial do JCS e o corretor de seguros convidado Nelson Fontana. Esta conversa teve a intenção de conhecer as novidades da Porto Seguro e entender seu desenvolvimento no mercado, além de questionar a opinião do entrevistado sobre os assuntos mais polêmicos do mercado. Depois da entrevista, foi servido um almoço na própria sede do Sincor para todos que participaram. Como de costume, o JCS vai representar as perguntas de todos.

JCS - Quais são as novidades da Porto Seguro?

Jayme Garfinkel - A notícia mais recente é a venda da carteira de apólices de seguros de Saúde Individual para a Amil Assistência Médica Internacional. O contrato foi assinado em outubro já com a autorização da ANS. A transferência das obrigações será efetivada em 1º de dezembro deste ano.

Você não teme que isso possa afetar o bom nome da Porto Seguro entre os seus segurados? Você não acha que pode parecer estranho contratar um Porto Seguro e de repente ter um Amil?

A AMIL manterá integralmente as condições vigentes das apólices transferidas, sem alteração nos contratos e serviços disponibilizados aos segurados. Esta é uma exigência legal e uma garantia para nós de que os segurados não terão qualquer descontinuidade com a transferência.

Seguradoras que não são especializadas em seguro saúde com contato com médico e hospital diretamente têm tendência de sair e ficar apenas no grupal. A Porto deve ficar?

Gostaríamos muito de ficar com a carteira de seguros de Saúde Individual, mas desde que decidimos parar de comercializar o produto, em 2001, o número de vidas em vigor veio se reduzindo muito. O mesmo deve estar acontecendo com as outras seguradoras que também pararam de vender este produto. Os planos de saúde talvez consigam uma economia de escala que nós não conseguimos.

É uma saída para quem trabalha com seguro saúde adquirir uma rede de hospitais e outros, para baixar o custo com atendimento ou serviços. A Porto tem interesse em partir para essa alternativa?

Temos focado, nos nossos Centros Médicos, o tratamento de doenças crônicas. Verificamos que tem funcionado bem e nos ensinado sobre o melhor caminho para manter a qualidade e manter custos sob controle. Mas daí a adquirir hospitais mereceria um estudo muito aprofundado e não é nosso foco agora.

Jayme Brasil Garfinkel

tem 59 anos de idade e é formado em Engenharia Civil pela Escola Politécnica Universidade de São Paulo (1970) e pós-graduado pelo CEAG da Fundação Getúlio Vargas (1975). Sua experiência em ramo de seguros é notável, já que ele sempre trabalhou neste mercado.

Ingressou na Porto Seguro Cia. de Seguros Gerais em 1972, como Assistente de Diretoria. Em 1978, Garfinkel deu um salto em sua carreira profissional e assumiu o cargo de Vice-Presidente Executivo da companhia. Atualmente, é Vice-Presidente da Porto Seguro S.A., Holding da Corporação Porto Seguro.

Jayme foi membro do Conselho Nacional de Seguros Privados de 1987 a 1991, Presidente do Sindicato das Empresas de Seguros e Capitalização do Estado de São Paulo de 1989 a 1990. Hoje em dia, ele tem grande representatividade no mercado já que faz parte de várias associações e corporações do ramo de seguros.

É membro do Conselho Consultivo da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização – FENASEG, diretor do Sindicato das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização do Estado de São Paulo e Presidente da Associação "Crescer Sempre".



Como a Porto Seguro vê a Previdência Individual?

Evoluímos bastante neste produto. Ainda ontem ouvi elogios ao estágio que atingiu o nosso Previdência, que se tornou muito competitivo e se tornou ferramenta para os corretores, na competição com o canal bancário neste segmento.

O corretor vende previdência?

Vende, em quantidade crescente.

Como você vê a relação de segurança da seguradora com a sociedade ou com consumidor que é crítico, como está a relação de mercado?

Temos feito pesquisas que mostram que o consumidor de seguros confia no mercado. Ele é muito exigente em matéria de preços e atendimento, mas, ao mesmo tempo, reconhece calorosamente os serviços que lhe são prestados.

Você continua com a mesma opinião sobre o multicálculo, de que não é bom para a Porto Seguro? Mesmo com o apelo de preço do consumidor?

O multicálculo nivela o mercado pelo preço mais baixo, o que, a longo prazo, não é bom nem para o consumidor porque a qualidade do serviço tenderá a diminuir e, pela mesma razão, também não será bom para os corretores de seguros.



Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Jayme Garfinkel, Nelson Fontana, Boris Ber e Alexandre M. Camillo, durante o encontro

Como a Azul Seguros tem se saído?

Quando compramos a AXA Seguros em 2003, que depois trocamos para o nome Azul Seguros, pensávamos inicialmente que apenas seria um bom investimento, um bom negócio. Mas foram surgindo evidências de que ela teria que continuar com estrutura própria e independente, guardando suas características e personalidade. Hoje, sem termos investido nada em propaganda, ela conquista o seu espaço, tendo mais que dobrado de tamanho com a mesma equipe que tinha no início da nossa gestão, tendo o Roberto Santos como diretor-geral da companhia a partir da matriz que mantivemos no Rio de Janeiro.

O que você acha da distribuição do seguro em todo o Brasil?

O nosso desafio é desenvolver o nosso jeito de trabalhar por todo o Brasil. Nós dependemos da venda pessoal, da confiança do corretor e da prestação de serviços. É isto que estamos fazendo crescer por todo o país e é o que achamos que é necessário para o desenvolvimento de todos, nosso e do mercado.

Mudando o foco da entrevista. Foram feitas muitas críticas sobre as perguntas da pesquisa da Porto Seguro durante o 12º Conec. Qual foi a sua intenção com ela?

A intenção foi apenas criar um mecanismo que funcionasse como um estímulo para o debate, para uma análise do mercado em cima da opinião das pessoas, já que estávamos todos juntos dentro do Conec. Não era e nem é nossa intenção usar as informações obtidas para algo diferente disto, até porque elas foram divulgadas na hora a todos os presentes, e estão disponíveis no "Corretor on Line" da companhia.

O que você acha da comercialização de seguros por agência bancária?

Acredito que hoje o seguro vendido em agências bancárias não ameaça mais os corretores de seguros porque o segurado está acostumado com uma atenção e serviço que só um profissional dedicado e especializado pode lhe dar. É por isso que os bancos também desenvolveram esforços para se aproximar do canal corretor já há muitos anos.

A Porto Seguro tem planos para seguros populares, visando classes C e D?

Temos feito testes neste segmento, mas o grande desafio ainda é ter um produto barato, que remunere a venda e que as pessoas que adquirirem continuem pagando.

Qual sua opinião sobre seguros obrigatórios, por exemplo, o DPVAT?

A obrigatoriedade do DPVAT se justifica por ser uma necessidade básica dar garantia pelo dano pessoal provocado pelos veículos, e já evoluímos muito na forma de operação do produto. Quanto a outras coberturas serem obrigatórias, eu acho sempre melhor estimular o mercado a funcionar livremente.

O que você acha do trabalho do Cultura do Seguro?

Acho este esforço importante para a informação sobre o nosso ramo. O Sincor-SP está fazendo um ótimo trabalho e faz a categoria crescer em todos os sentidos do mercado.

Qual a sua opinião sobre a possível obrigatoriedade de expor a comissão de corretagem na apólice de seguro?

Não gosto da idéia. Em minha opinião, não falta transparência ao mercado.

Como você pode definir a Porto Seguro?

Em uma síntese rápida posso afirmar que a Porto Seguro conquistou o prestígio e a confiança dos corretores com muito trabalho e dedicação. Todas as empresas da corporação vêm crescendo pelo mesmo caminho, porque tendo um perfil de varejo, dependemos deste apoio para estarmos no mercado.

O JCS estréia mais uma seção fixa: De Olho na Ética. Neste espaço, questões éticas relacionadas ao mercado de seguros serão discutidas e analisadas, sempre com a intenção de orientar o profissional, além de poder participar mais ativamente do dia-a-dia do corretor de seguros. O conselho de ética do Sincor-SP será a grande base para as informações desta seção, já que ele vem estudando formas para aprimorar o potencial desses profissionais e expandir seus conhecimentos sobre o funcionamento e as novidades do mercado atual. O JCS também espera poder contar com a colaboração de todos os corretores associados para o envio de casos a serem analisados ou questões a serem respondidas pelo departamento de ética. O e-mail para contato com o departamento de ética do Sincor-SP é etica@sincorsp.org.br.

O CORRETOR QUER SABER:

O Corretor de Seguros que participa com 1% da sociedade da empresa responde pelos atos de seus prepostos ou funcionários?

Sim. Conforme determina a legislação em vigor, Circular nº 127/2000.

Art. 24. O corretor de seguros responde civilmente perante os segurados e as sociedades seguradoras pelos prejuízos que causar, por omissão, imperícia ou negligência no exercício da profissão.

O preposto do corretor de seguros pode assinar propostas de seguros?

Não. A assinatura em propostas cabe somente a corretor de seguros devidamente habilitado pela SUSEP. O preposto só poderá assinar propostas de seguros se tiver procuração com

fim específico e também habilitação como corretor de seguros pela SUSEP.

O corretor de seguros poderá emitir boletos para pagamento de seguros?

Não. O pagamento de seguro deve ser efetuado na Sociedade Seguradora emissora da apólice, cabendo a ela a emissão de boleto ou lâmina de pagamento a qualificando como cedente.

Com relação às propostas e apólices emitidas, qual é o prazo determinado pela SUSEP para a guarda desses documentos?

Neste caso, convém observar a Circular SUSEP nº 74, que discrimina os ramos e os prazos.



Curso de Atualização no Sincor-SP

UniSincor a todo vapor



UNIVERSIDADE
CORPORATIVA
SINCOR

A UniSincor continua a todo vapor com seus cursos de atualização e reciclagem profissional. Mais um novo tema foi lançado: Seguro de Pessoas, que contou com a participação de 45 corretores em quatro dias de cursos (entre 23 e 26 de outubro) na sede do Sincor-SP. E a procura pelos cursos oferecidos pela UniSincor teve um crescimento significativo este ano, por isso a programação de 2007 já está quase certa. Estão previstos novos cursos técnicos e administrativos e apostilas com nova roupagem, mantendo a evolução e necessidade do mercado. Visite nosso site para ver o calendário de cursos e faça a sua inscrição: www.sincorsp.org.br.

Pré-inscrição para 2007

O Site do Sincor-SP já disponibiliza uma pré-inscrição para o Curso de Habilitação de Corretores de Seguros de Vida, Previdência e Capitalização para 2007 - SUSEP VIDA. Essa é mais uma novidade para ajudar quem está interessado no curso, mas deixa de fazer por sua localização. Com a pré-inscrição, o interessado poderá sugerir um local de fácil acesso para sua realização. O departamento de cursos do Sincor-SP fará uma análise das sugestões para definir o melhor local para todos.

AGENDA

ACOMPANHE O CALENDÁRIO DE CURSOS

SEDE

Curso:

**"Sinistro de Vida e Acidentes
Pessoais – Regulação de Sinistro"**

Data:

20 a 23/11/2006

Horário:

19h às 22h

Local:

Auditório Antônio D' Amélio

INTERIOR

Curso:

**"Motivação para Vendas,
Descobertas – Desafios e Metas"**

Data: **20 a 23/11/2006**

Horário: **19h às 22h**

Local: **Delegacia Regional Campinas**

Curso:

**"Fidelização de Clientes:
processo contínuo de lucratividade"**

Data: **27 a 30/11/2006**

Horário: **19h às 22h**

Local: **Delegacia Regional Santos**

Curso:

**"Inteligência Emocional
aplicada a Negociações
e Atendimento ao Cliente"**

Data: **27 a 30/11/2006**

Horário: **19h às 22h**

Local: **Delegacia Regional Jundiaí**

Curso:

"Atualização e Reciclagem Gramatical"

Data: **27 a 30/11/2006**

Horário: **19h às 22h**

Local: **Delegacia Regional ABCDMR**

2 anos do
UNIVERSEG
O mercado
também tem
muitos motivos
para comemorar.

Bradesco Seguros
e Previdência há 2 anos
trazendo o Universo do
Conhecimento para você,
Corretor de Seguros.



Com o UniverSeg você aprende e aprimora os seus conhecimentos. E mais do que isso: se sente mais seguro e capacitado para o mercado de trabalho. Nossa parceria cresceu nesses dois anos e, por isso, a Bradesco Seguros e Previdência tem orgulho de dizer que mais de 50 mil corretores já participaram dos cursos virtuais e em sala de aula, todos gratuitos. É muito fácil fazer parte do UniverSeg. Participe dos cursos disponibilizados nas áreas financeira, de gestão, vendas, produtos, comunicação e muitos outros. O UniverSeg vai ajudar você a sair na frente.

Mais informações no site www.universeg.com.br ou em uma de nossas sucursais.

UNIVERSEG



Bradesco Seguros e Previdência

Segurança em boa Companhia

DEPARTAMENTO SOCIAL*Coordenador: Alexandre M. Camillo*

Foram arrecadadas 5.068 cestas básicas durante o 12º Conec. Essas cestas estão sendo distribuídas por diversas instituições beneficentes. A terceira turma do Projeto Jovem Aprendiz já conta com 17 aprendizes colocados nas corretoras de seguros.

DEPARTAMENTO DE VIDA, PREV. E CAPITALIZAÇÃO*Coordenador: David Aparecido do Nascimento*

O 12º Conec foi muito útil para se discutir o tema "Nova Realidade do Seguro de Pessoas", o qual foi abordado por palestrantes das seguradoras Bradesco e SulAmérica, os quais responderam às perguntas e esclareceram muitos pontos sobre a matéria. Foi aí também que se deu o início da elaboração de minuta de Cartilha de Seguro de Pessoas, voltada aos corretores de seguros.

DEPARTAMENTO DE AUTOMÓVEL*Coordenador: Waldemar S. Strongren*

A Nova Realidade do Seguro de Auto foi o tema discutido no 12º Conec. Falou-se do baixo crescimento da indústria automobilística e da migração de mais de 27% de clientes que mudam de seguradora todos os anos. A solução seria a maior conscientização por parte dos corretores e seguradoras para incluir a cultura do seguro no orçamento familiar, a importância da segmentação de departamentos e a busca por fidelidade junto ao consumidor.

DEPARTAMENTO DE SEGUROS OBRIGATÓRIOS*Coordenador: João Urdiales Gongora*

Dois novos corretores serão convidados a integrar o departamento. Além disso, estão sendo estudadas novas propostas, como é o caso do projeto de lei da deputada

federal Rose de Freitas, em que os trabalhadores e funcionários de segurança pública ou privada terão direito a um seguro de vida obrigatório. Segundo a proposta, a cobertura será paga pelas entidades empregadoras a todos os trabalhadores registrados como vigilantes, policiais e bombeiros militares.

DEPARTAMENTO JOVEM CORRETOR DE SEGUROS*Coordenador: Paulo Bosisio e Mario Junior*

Os integrantes dessa comissão sugerem realizar um evento paralelo em Águas de Lindóia, que deverá realizar-se em março ou abril de 2007, para focar os assuntos no Jovem Corretor. Pretende-se firmar parcerias com alguma coluna ou algum tipo de divulgação, seja na rádio (com Pedro Barbato), no JCS, ou outro veículo a ser estudado.

DEPARTAMENTO DE RISCOS PATRIMONIAIS*Coordenador: Marcos Marcondes*

Circular SUSEP 321/06 – Sugeriu-se enviar um ofício à SUSEP propondo que seja estendida também a território internacional a cobertura de equipamentos portáteis.

DEPARTAMENTO DE CURSOS*Coordenador: Eduardo Pileggi*

Discutiram-se diversos problemas da profissão e do mercado e foram propostas soluções, como: a criação de um tipo de recrutamento específico para o mercado de corretagem, exigência de mais capacidade, melhor qualidade nos cursos de habilitação e especialização, além da necessidade de união das forças de empresas, sindicatos, educadores, profissionais de seguros, autoridades do ramo e o consumidor final, para que as iniciativas nesse setor sejam apoiadas e os objetivos, alcançados.

O setor de seguros e o desenvolvimento econômico

Por Luiz Carlos Trabuco Cappi

26/10/2006

O setor de seguros e previdência é primordial para a economia. Sua atividade está associada a conceitos positivos, como prover a proteção patrimonial das famílias e empresas, zelar pela saúde das pessoas e o poder de compra no período da aposentadoria. A sociedade toda se beneficia, pois o seguro fomenta a poupança de longo prazo necessária para financiar o crescimento econômico do país.

Esse cenário foi reiterado durante nossa participação no recente Congresso dos Corretores de Seguros (12º Conec), realizado em outubro, em São Paulo, pelo Sincor-SP. O evento reuniu 4 mil corretores de seguros, mostrando mais uma vez que se trata de categoria profissional organizada, interessada e altamente especializada na tarefa de distribuir o produto para a população.

Em eventos similares realizados no país, pelas várias categorias ligadas ao setor, o otimismo se repete: o seguro é fundamental para o bom funcionamento da economia moderna, é um parceiro de todas as horas para os indivíduos e tem grande potencial de expansão. Há sugestões para aperfeiçoamentos que confirmem essa expectativa. A estrutura tributária do setor, por exemplo, merece ser observada para eventuais ajustes, até para permitir o aumento dos participantes, como aconteceu com o seguro de vida, que teve eliminado a incidência do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF). Algumas alíquotas são evidentemente excessivas e os tributos, inadequados, o que dificulta o acesso da população de menor renda.

É ampla a gama de propostas e idéias para que o setor se desenvolva. Uma das mais apropriadas seria a criação de entidades nacionais organizadas por segmento de negócio. Essa providência dará foco, com federações específicas para cada seguro: automóvel, vida, previdência complementar, saúde e ramos elementares. Todas as entidades se aglutinariam, depois, em uma fortalecida Confederação Nacional de Seguros.

É importante pelo efeito modernizador, e para viabilizar a sinergia com stakeholders, notadamente corretores e clientes. O mercado já adota alguns mecanismos práticos, como o serviço de Ouvidoria das companhias. A preocupação com programas de treinamento avançado é outro exemplo. O objetivo do setor, com isso, é discutir temas contemporâneos que desafiam.

Queremos saber, por exemplo, qual o impacto da longevidade da população sobre nossa atividade. Como devemos lidar com esse fenômeno? Quais são seus limites? Outro assunto obrigatório são as novas epidemias. São casos isolados ou devemos encontrar meios de prever novas ocorrências? Por outro lado, a ciência avança rápida e devemos estar atualizados às descobertas.

Discutir essas questões é obrigatório para quem pensa no seguro como setor vital para inserir o Brasil aos padrões competitivos da economia global. O seguro existe há 500 anos, mas tornou-se um fenômeno do século XX. E será a indústria de maior crescimento no século XXI. A razão é simples. A história da economia moderna jamais registrou período tão fértil de acontecimentos não previsíveis, fora das estatísticas, que reverberam de forma acelerada ao redor do planeta. Este é um século de insegurança e volatilidades, no qual se assiste à multiplicação de catástrofes provocadas pela mão ou imperícia humana, amplificadas pela tecnologia da informação. O 11 de setembro, o tsunami, os prejuízos decorrentes do desequilíbrio climático, a violência das grandes cidades, os ataques terroristas, a sucessão de guerras localizadas, mas simultâneas, são situações novas, sobre os quais devemos refletir.

Previdência, segurança e saúde são cada vez mais presentes na expectativa da população e exigem aportes de capital público

Ademais, o Estado reconhece a perspectiva de implosão dos tradicionais modelos estatísticos para prover o bem-estar social dos cidadãos. A saúde, a previdência, a segurança, são necessidades cada vez mais presentes na expectativa das pessoas e, também, cada vez mais onerosos e que exigem aportes crescentes de dinheiro público, que é artigo escasso.

Em meio a esse cenário, o ramo segurador brasileiro apresenta enorme potencial. O setor é pró-cíclico, isto é, vai bem quando a economia vai bem; vai mal quando a economia vai mal. A partir desse conceito básico, seria ilustrativo e conveniente analisar seu comportamento no processo de estabilização da economia.

A primeira fase da estabilização, de 1994 a 2001, fez com que o seguro saísse de uma participação de 1% para 3% do PIB, como resultado da moeda forte, economia estável e um novo arcabouço legal de respeito aos contratos vigentes.

Iniciamos a segunda fase em 2002 e estamos no meio dela. Fatores positivos adicionais podem ser considerados: menor vulnerabilidade externa, com o ajuste das contas externas; expansão do crédito; e melhora na distribuição de renda. Há, ainda, maior interesse do capital estrangeiro no segmento. No ano passado, foram investidos mais de US\$ 1 bilhão. Outra novidade é a abertura de capital de empresas tradicionais.

As expectativas sobre como sairemos dessa segunda fase ensejam dúvidas, o que é natural. O que temos certo é que o crescimento do setor é inevitável. Este ano está em 18,4%, ante um PIB de 3%. No ano passado crescemos 10%. Nossas estimativas apontam para o encerramento desse segundo ciclo em 2008, com nossa participação na economia passando dos atuais 3,5% do PIB, para algo como 5%.

Estaremos iniciando, então, a terceira fase do processo iniciado em 1994. Será um período de transição entre a consolidação da estabilização econômica e uma etapa duradoura de crescimento e distribuição de renda, com o Brasil conquistando o investment grade, taxa de juros de país desenvolvido, afluxo abundante de capitais externos de investimento, emprego para todos e avanço tecnológico. Na seqüência, maior consumo de seguros. Nossa projeção é chegar a deter 8% do PIB, igualando-nos aos países desenvolvidos.

É esse o parâmetro pelo qual devemos nortear nossas estratégias e modelos de negócio. Por isso é imperativo que trabalhem desde já na construção de um perfil institucional moderno, atualizado aos conceitos avançados de governança corporativa. É, repito, trabalho que aparelhará o setor de forma a não ser surpreendido quando chegar o momento de dar o salto para patamares superiores.

Nossa tarefa agora é devolver ao seguro essa condição de precursor da modernidade. Seu crescimento implicará em uma vida de maior conforto e previsibilidade às pessoas, além de estabilidade e planejamento para as empresas. Para o Brasil, uma fonte inesgotável de recursos de longo prazo para financiar os investimentos necessários ao desenvolvimento social e econômico.

Luiz Carlos Trabuco Cappi é presidente do Grupo Bradesco de Seguros e Previdência e vice-presidente do Banco Bradesco, membro do Conselho da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados (Fenaseg) e vice-presidente do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS).



“É imperativo que trabalhem desde já na construção de um perfil institucional moderno.”

Artigo publicado na edição de 26/10/2006 do jornal Valor Econômico.

www.bradescoseguros.com.br



Bradesco Seguros e Previdência

Previdência cresce 21,5% até agosto

As contribuições de previdência privada aberta no acumulado de janeiro a agosto deste ano chegaram a R\$ 13,7 bilhões, o que representa um crescimento de 21,5% na comparação com mesmo período do ano anterior. Segundo dados divulgados ontem pela Associação Nacional de Previdência Privada (Anapp), esse valor já representa 70,8% dos recursos captados em todo o ano passado, de R\$ 19,5 bilhões.

Segundo nota da entidade, o VGBL mantém a liderança em volume captado, com alta de 41,78%, para R\$ 8,9 bilhões no período, o que representou 65% do total de novos depósitos que ingressaram no sistema no período. O PGBL captou R\$ 2,9 bilhões no período, com alta de 8,5%, equivalente a 21% do total de contribuições. Os planos tradicionais chegaram a captar R\$ 1,9 bilhão, com queda de 17,4%. Os planos individuais registraram alta de 26,25% nas vendas, passando de R\$ 8,7 bilhões para R\$ 11 bilhões entre 2005 e 2006, o que corresponde a 80% do total de contribuições. Os planos para

menores mantiveram uma boa performance, com crescimento de 17,8% no período. Até agosto de 2006 ingressaram no sistema R\$ 553,7 milhões. Os planos para menores representam 4% do volume de captação de novos investimentos. Os planos corporativos cresceram 2,83% entre janeiro e agosto, para R\$ 2,1 bilhões.

De acordo com a Anapp, as reservas no sistema de previdência privada cresceram 26% até agosto deste ano, para R\$ 87,9 bilhões. O VGBL responde por 41% do volume de provisões técnicas, seguido pelos planos tradicionais (30%), PGBL (29%), FAPI, VGRP e PGRP não alcançaram um ponto percentual no market share de novas contribuições.

A Bradesco Vida e Previdência lidera o ranking de captação, com 36% dos volumes de contribuição, seguida pela Itaú Vida e Previdência (20%), Brasilprev (12%), Unibanco AIG (7%), Caixa Vida e Previdência (7%), HSBC (4%), Real Tokio Marine (3%), Santander (3%), Icatu Hartford (2%) e Capemi (1%). As demais seguradoras somam 5% do total de novas contribuições.

INDICADORES ECONÔMICOS

Faixas Salariais (R\$)

Até 840,55	7,62
De 840,56 até 1.050,00	8,65
De 1.050,01 até 1.400,91	9,00
De 1.400,92 até 2.801,82	11,00

Alíquota para fins de recolhimento ao INSS (%)

Tabela de Contribuição dos Segurados Empregados e Trabalhadores Avulsos (out/nov - 06)

Outros Indicadores

Ufir (extinta em dez/00)	01,0641
Ufesp	13,93
Salário Mínimo	350,00
Teto INSS	2.801,56
Salário- \ Salário até 435,56	22,34
Família / Salário de 435,57 a 654,67	15,74

Mês	FGV IGP-M	Bacen TR	Bacen Poupança
Setembro/05	-0,53	0,2637	0,7650
Outubro/05	0,60	0,2100	0,7111
Novembro/05	0,40	0,1929	0,6939
Dezembro/05	-0,01	0,2269	0,7280
Janeiro/06	0,92	0,2326	0,7338
Fevereiro/06	0,01	0,0725	0,5729
Março/06	-0,23	0,2073	0,7083
Abril/06	-0,42	0,0855	0,5859
Mai/06	0,38	0,1888	0,6897
Junho/06	0,75	0,1937	0,6947
Julho/06	0,18	0,1751	0,6760
Agosto/06	0,37	0,2436	0,7448

Indicadores Econômicos

Imposto de Renda (out/nov - 06)

Rendimento (R\$)	Alíquota (%)	Deduzir (R\$)
Até 1.257,12	Isento	-
De 1.257,13 até 2.512,08	15,0	188,57
Acima de 2.512,08	27,5	502,58

Calendário de obrigações para novembro

Dia	OBRIGAÇÕES
03	Previdência Social
07	Caged FGTS Salários
10	GPS - envio ao sindicato IRRF
14	Cofins Cofins fonte - 2ª quinzena
16	Previdência Social - contribuinte individual
20	Paes - previdência Social Simples
30	13º salário - 1ª parcela Cofins fonte - 1ª quinzena Contribuição sindical IRPF - Alienação de bens ou direitos IRPF - Carnê leão IRPF - Renda variável IRPF - Lucro inflacionário IRPJ - Lucro inflacionário IRPJ - Mensal IRPJ - Renda variável IRPJ - Simples - Lucro na alienação de ativos IRPJ - Trimestral - 2ª cota Paes - SRF Refis

O ESTADO DE S.PAULO

O décimo segundo Conec

Antônio P. Mendonça
O décimo segundo Conec...



O ESTADO DE S.PAULO

Evolução e convergência

Antônio P. Mendonça
Quem assistiu ao 12º Congresso Estadual dos Corretores de Seguros de São Paulo (Conec) não pode negar alguns fatos...

GAZETA MERCANTIL

Seguradoras querem uma participação maior no PIB

São Paulo, 25 de Setembro de 2006 - O mercado de seguros continua para aumentar a participação de 3% do Produto Interno Bruto (PIB)...

Valor Notícias

Sincor entrega cestas básicas no interior de SP

SÃO PAULO, 10 de outubro de 2006 - Nesta quinta-feira (10/10), o Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP) entregou mais de 60 toneladas de cestas básicas...

veja On-line

A falta de burocracia

A falta de burocracia e a má gestão da burocracia pública brasileira não têm limites. Na semana passada, o Tribunal de Contas da União (TCU) julgou um caso exemplar...

DIÁRIO DO COMÉRCIO

Seguros ganham mercado

As seguradoras brasileiras, em 2006, tiveram um crescimento de 10% no faturamento líquido de negócios...

GAZETA MERCANTIL

Tokio contrata IBM por US\$ 44 milhões

São Paulo, 25 de Setembro de 2006 - A Tokio Marine Seguros contratou 1700 funcionários para trabalhar em sistemas de IBM...

O GLOBO ONLINE

Vítimas de acidentes com veículos têm direito a seguro

Qualquer vítima de acidente de trânsito tem o direito de receber uma indenização sem precisar entrar no Juízo...

EXAME

Seguradoras aumentam em 19% faturamento com seguro auto

Receitas somaram R\$ 11 bilhões nos oito primeiros meses de 2006

SP

Seguro Obrigatório

Qualquer vítima de acidente de trânsito tem o direito de receber uma indenização sem precisar entrar no Juízo...

A postagem do logo do Cultura do Seguro ao final do artigo de Antônio Penteado Mendonça em O Estado de São Paulo, em apoio ao projeto do Sincor-SP e Sindseg-SP

Descaso da Chubb Seguradora com o corretor de seguros: revendedoras e concessionárias escrevem uma coisa e praticam outra

Yung e Itamar Zilioto no comando da Mitsue Seguradora

Prorrogação para Julho-2006 do início para o novo Super Simples

Jantar de confraternização dos corretores de seguros de São Paulo em 13-12-06

Seguradoras em parceria com as Lojas Renner, sem a intermediação do corretor de seguros

A Bradesco Seguros no Domingão do Faustão onde apóia a comercialização dos produtos das seguradoras somente através dos corretores de seguros

Operadoras de Saúde: Calote no SUS pelo não repasse de valores, comprovado pelo TCU

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



Crédito fácil de fazer e de pagar. Com o Porto Seguro Financiamento, seu cliente tem o crédito liberado rapidamente e paga uma das menores parcelas do mercado. Tudo com a garantia de uma das maiores seguradoras do país. Confira as opções de crédito.

Financiamento

Para carros de todas as marcas e modelos, novos e seminovos com até 11 anos de uso. Seu cliente pode financiar parte do valor do veículo e parcelar o pagamento em até 48 meses*.

Refinanciamento

Se seu cliente tem um automóvel quitado, com até 11 anos de uso e em bom estado, pode receber até 70% do valor de mercado dele e pagar em até 36 vezes. Ele fica com o carro e usa o dinheiro como quiser.

Crédito Pessoal

Ideal para as emergências ou para ajudar na realização de projetos. Seu cliente tem à sua disposição uma linha de crédito de até R\$ 10 mil, com prazo de 18 meses para pagar.

Consulte seu produtor ou ligue (11) 3366-6066.

Porto Seguro Financiamento



26/09/2006

Questionamento

Recebemos a informação de que a Ituran vai garantir o veículo caso ele não seja localizado. Na verdade, o veículo é garantido pela Mapfre. Veja abaixo:

A Ituran comunica: A Ituran do Brasil lançou o Ituran+, produto destinado a veículos que, por algum motivo, ainda não têm cobertura de seguro. A garantia permite ao cliente receber 100% do valor do veículo, de acordo com a tabela Fipe, caso o mesmo não seja recuperado pela empresa. O novo produto é resultado de parceria entre a Ituran e a Mapfre Seguros, que responderá pela indenização ao cliente. No Brasil, apenas 30% dos veículos são segurados.

Isso é legal ou permitido? Aguardo uma resposta.

Zildo Lopes Filho
Corretor de seguros

Resposta da Ituran

Gostaríamos de aproveitar este espaço para esclarecer suas dúvidas.

O Ituran+ é um produto que será comercializado exclusivamente por corretores de seguros. Esse produto foi desenvolvido justamente para ser oferecido aos seus clientes que hoje não fazem seguro, independente do motivo. É um produto que garante a eficiência da Ituran, ou seja, se o veículo de seu cliente não for recuperado, o mesmo receberá da Mapfre uma indenização no valor do seu bem. Ao contrário de outro produto existente no mercado, no caso do Ituran+, existe uma seguradora responsável pelas indenizações e a comercialização é feita exclusivamente por corretores de seguros. Existe um contrato entre a Ituran e o cliente, além de um anexo com as condições gerais do seguro Mapfre. É importante reforçar que a cobertura garante apenas o pagamento em caso de roubo/furto. Não existem coberturas adicionais como terceiros, APP, colisão, etc. A Ituran oferece uma Central de Atendimento a Corretores através do telefone (11) 3616.9090, para maiores informações.

Alon Lederman
Diretor Comercial
Ituran Sistemas de Monitoramentos

20/10/2006

Reclamação por falta de atenção da SulAmérica

Desde o dia 6/3/2006 estou tentando, sem sucesso, fazer uma transferência de corretora na administração de apólice e corretagem,

pois a antiga corretora está fechando e a apólice precisa ser transferida, mas o descaso da SulAmérica Seguros é grande. Por mais que tenhamos feito todos os procedimentos corretos a SulAmérica não nos atende.

O pior é que a companhia está gerando pagamento de comissão para a antiga corretora, que está tentando dar baixa junto aos órgãos competentes pelo encerramento de suas atividades e não consegue. Por conta de um crédito de R\$ 124, a corretora continua com firma aberta sem poder encerrar suas atividades, ainda com custo mensal (entre impostos mais encargos de escritório) no valor de R\$ 524.

A seguradora em questão chegou a atender essa reclamação, que, inclusive, foi levada ao diretor regional da SulAmérica de Ribeirão Preto durante o 12º Conec, mas, segundo a Delegacia Regional do Sincor de Ribeirão Preto - que acompanha o caso -, a companhia não soluciona a ocorrência completamente. Eles atendem e prometem resolver, mas as mudanças que sugerem não ajudam a encerrar o caso. O problema já se estende há mais de um mês e os prazos negociados para resposta já se encerraram, por isso, a necessidade de chamar mais atenção com a publicação do artigo.

Leilane Aparecida Strongren
Delegacia Regional do Sincor de Bauru-SP

17/08/2006

Declínio de atendimento da Bradesco

A Bradesco Seguros recusou um sinistro depois de detectar 029 – DUT em nome de terceiro. O caso aconteceu com uma moto roubada. Segundo o corretor de seguros, a companhia fez a vistoria prévia no veículo e mesmo acusando código 73: aceitação sujeita a análise, aceitou o risco e emitiu a apólice normalmente alegando que não haveria problema no DUT já que o terceiro seria sócio majoritário da empresa segurada. Quando ocorreu o sinistro – cerca de seis meses depois de firmar o contrato, a companhia recusou a indenização pelo mesmo motivo que foi para análise: DUT em nome do terceiro. A resposta da Bradesco foi a seguinte: “O segurado não fez declarações verdadeiras e completas ou omitiu circunstâncias de seu conhecimento capazes de influir na aceitação da proposta”. Com a intervenção do Disque Sincor e esclarecimento dos fatos, o caso foi revertido e a Bradesco Seguros resolveu atender ao sinistro.

Wilson Pires de Camargo Jr.
West Company Corretora de Seguros



Agora você tem
9001 motivos para
escolher Carglass.



A CARGLASS® acaba de ser certificada pelo BVQI, líder mundial em certificações, com a ISO 9001. Esta conquista mostra que os nossos objetivos estão sendo cumpridos: receber os clientes sempre com qualidade, rapidez e eficiência. Agora, você tem mais um ótimo motivo para confiar no nosso atendimento. Afinal, isto tudo comprova algo que você já sabia faz tempo: trabalhamos sempre pensando em nossos clientes.

CARGLASS®. A primeira empresa do segmento com certificado ISO 9001.



Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

www.carglass.com.br

Unibanco AIG lança portal para corretores de seguros

O Unibanco AIG lança portal exclusivo para corretores de seguros. O site do corretor Unibanco oferece um pequeno manual prático de cada um dos produtos da seguradora: como vender, manual para vender, vantagens para vender, regras de tributação. O corretor deverá ter acesso a notícias rápidas sobre o mercado de seguros, além de informação segura a respeito da política da empresa.

Seguro agrícola libera mais R\$ 100 milhões

O governo federal liberou mais R\$ 100 milhões para agricultores familiares que perderam parte de suas lavouras em virtude de problemas climáticos, dentro do Seguro da Agricultura Familiar (Seaf). As indenizações devem somar R\$ 370 milhões. O Rio Grande do Sul é o Estado com o maior número de produtores beneficiados, 77 mil, que receberão R\$ 208 milhões. O seguro oferece cobertura a agricultores que obtiveram empréstimos no Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf).

São Paulo exige IPVA de veículo licenciado em outro Estado

O governo paulista notificou dezenas de proprietários de automóveis para que recolham, no Estado de São Paulo, o IPVA, desde o exercício de 2002, mesmo que o referido tributo já tenha sido recolhido no Estado onde o carro está licenciado. Essa medida, adotada pela Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, visa impedir que moradores de São Paulo supostamente infringam a lei com o objetivo de recolher valor menor a título do referido imposto. De acordo com o DENATRAN, de dezembro de 2005 a março de 2006, cerca de 43 mil veículos de São Paulo foram transferidos para outros Estados, visando a redução das respectivas alíquotas.

Proteção para o seu caixa

Cobertura contra calotes no comércio entre empresas é um seguro crescente no Brasil. Ele é chamado de seguro de crédito e esse tipo de apólice garante as contas a receber da companhia cliente. As primeiras seguradoras do ramo desembarcaram apenas na virada da década e só começaram a operar para valer há cerca de um ano e meio, animadas com o aumento da oferta de crédito na economia. O novo produto vem ganhando peso e deve chegar ao patamar de US\$ 200 milhões em 2010.

Responsabilidade de seguro no caso do vôo 1907

As indenizações aos familiares das 154 vítimas do acidente da Gol podem superar os US\$ 35 milhões, valor de cobertura da apólice do seguro de Responsabilidade Civil (RC), que cobre os danos que a empresa causar a terceiros. O avião também estava seguro, com apólice estimada em US\$ 46 milhões. Apesar de desde a sua criação, em 2001, a Gol renovar seus seguros com a SulAmérica, as seguradoras estrangeiras assumiram mais de 90% do risco.

Fraudes custam R\$ 1,5 bilhão

O diretor de Proteção ao Seguro da Fenaseg, Neival Rodrigues, afirmou recentemente que os prejuízos com fraudes contra o seguro somam mais de R\$ 1,5 bilhão em todo o Brasil, por ano. A Fenaseg estima que 11,5% dos pedidos de indenização têm indícios de fraudes. Contudo, em apenas 15% desses casos as seguradoras deixam de pagar a indenização, por comprovarem a suspeita. Neival afirmou ainda que a carteira de transportes é, no momento, a mais visada pelos fraudadores. Em seguida, vêm os seguros de vida.

ENTRE ASPAS



“Na minha opinião, o cerceamento da nossa liberdade faz parte de um movimento para tornar a universidade uma produtora de conhecimento apenas para o mercado, deixando de lado outros conhecimentos.”

Aluno e membro do CA de Letras da USP, Rafael de Almeida Padial, 19 anos, em protesto junto com mais 100 jovens, contra a ação da universidade de ‘cercear a liberdade e a independência’ dos alunos na instituição. Eles protestaram contra a regulamentação da Reitoria de tirar os espaços destinados aos centros acadêmicos e de controlar as finanças dessas entidades.

“Temos um crescimento da indústria muito abaixo dos países que são nossos concorrentes. Isso se deve principalmente às condições internas da economia brasileira e não pelo quadro internacional.”

Economista-chefe do Iedi, Edgard Pereira, querendo dizer que ‘o mundo tem crescido, mas a indústria nacional anda com o freio de mão puxado’, já que o setor, no Brasil, cresce até 7 vezes menos que o de outros emergentes. A expansão no País foi de 2,2% nos últimos 12 meses, enquanto na China, por exemplo, o avanço atingiu 17%.

“Do outro lado, alguém vai pagar por isso. Vamos parar com a vaidade. Se for necessário o grupo se concentrar sete dias, vai ter de cumprir a determinação. A

gente está no vermelho e não conheço ninguém que tenha saído dessa situação sem trabalho e dignidade.”

Emerson Leão, atual técnico do Corinthians, desabafando durante entrevista coletiva. Sua equipe tem tido péssima atuação no Campeonato Brasileiro 2006.

“Sabemos que existem milhares de brasileiros criativos, por isso, escolhemos Dumont como referência para valorizar a capacidade nacional de inovar.”

Ildu de Castro Moreira, diretor do Departamento de Popularização e Difusão em C&T do Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT), comentando sobre a Semana de Ciência e Tecnologia que teve atividades simultâneas nas mais diversas áreas do conhecimento, além de ter como programação principal a homenagem a Santos Dumont.

“Nossa presença no Iraque aumenta as dificuldades que enfrentamos no mundo todo. Como estrangeiro, você pode ser bem-vindo, caso seja convidado a ir ao país. Mas nós não fomos convidados pelos iraquianos.”

General Richard Dannatt, chefe das Forças Armadas do Reino Unido, que pediu, durante entrevista, a retirada imediata das tropas do Iraque. Ele afirmou que sua presença aumenta os problemas de segurança no país.

