



Seguro é requisito para motorista ser parceiro no Uber

Com pouco mais de um ano no Brasil, novo modelo de transporte individual enfrenta desafios legais, mas motorista já consegue encontrar proteção securitária. Inclusive, contar com seguro é exigência da empresa para cadastro do veículo Pág. 18



Venda cruzada na prática

Especialistas dão dicas aos corretores de seguros para garantir rentabilidade ao negócio sem precisar aumentar o valor de investimentos Pág. 8



Seminário Multidisciplinar

Comissões do Sincor-SP se unem para auxiliar categoria em questões éticas, jurídicas, tributárias e de responsabilidade civil Pág. 10



Agentes do bem-estar social

Corretores se mobilizam para ajudar instituições beneficentes e reforçar a consciência no trânsito através de ações sociais Pág. 20

Parabéns, Corretor!

 **12** de Outubro



Dia do Corretor de Seguros

Você que protege tudo o que é importante, merece toda a nossa admiração. Conte sempre com o nosso apoio e dedicação!



SINCORSP

Uma homenagem do Sindicato dos Corretores de Seguros.



olá



“ Vamos nos unir na defesa e valorização de nossa profissão, sempre buscando novas formas de empreender, investindo em nós mesmos e na longevidade do nosso negócio ”

Conhecimento é a melhor defesa dos corretores de seguros

Em toda oportunidade que tenho de falar ao público, como grandes eventos que participei recentemente com seguradores, defendo a atuação do corretor de seguros, com lucidez pelos argumentos que nos destacam para a distribuição do nosso produto seguro. Além da minha representação como presidente do Sincor-SP, é essa lucidez que me permite ser verdadeiramente ouvido pelos demais participantes do mercado e avançar em pleitos e soluções.

Tenho reforçado que o mercado de seguros vive um momento mágico de evolução, mesmo quando o país enfrenta adversidade econômica e instabilidade política nosso setor continua pujante, um ponto fora da curva, e isso é mérito de todos que compõem a cadeia produtiva. Digo sempre que não podemos nos desmerecer, pois foi o trabalho em conjunto que possibilitou ao mercado sair de 1% do PIB há 20 anos e estar agora em quase 6%. Nesse conjunto, a contribuição do corretor de seguros foi, é, e será imprescindível. Falo agora diretamente aos corretores de seguros: (nós também) não podemos nos desmerecer.

Nos últimos 20 anos, acompanhamos a transformação e prosperidade do setor de seguros. Antes elitista, tanto em produtos como na forma de distribuição, ao longo desse tempo o setor desenvolveu produtos para a grande massa da população, os corretores se consolidaram como canal de distribuição e, de menos de dois mil em São Paulo, passaram a somar 35 mil. Se hoje os brasileiros desejam e são compradores de seguro automóvel, há 20 anos não era assim. Os profissionais do setor trabalharam juntos para evoluir o produto a ponto de ser desejado pelos clientes, incluindo novas coberturas e serviços de assistência. É dessa parceria bem-sucedida entre seguradores e corretores de seguros, e destes com os clientes, que serão desenvolvidos os outros ramos.

Nos vemos agora diante de uma nova transformação. O mercado de automóvel está mais do que consolidado, está saturado em concorrência. Cada vez mais os corretores tomam consciência de que precisam buscar qualificação para atuar em novos ramos e de que o sucesso depende, além de muito trabalho, do conhecimento de suas atividades

e das oportunidades que surgem. Prova do maior interesse da categoria em aprimorar seus conhecimentos é a participação em nossos eventos que estão sendo formatados com foco em conteúdo. Somando os eventos Oficinas de Empreendedorismo, realizado em Atibaia, Encontro de Corretores Empreendedores e Fórum de Oportunidades, estes que percorreram o estado, serão, ao final do ano, mais de 4 mil corretores de seguros mobilizados e dispostos a se capacitar.

Em constante qualificação e primando pelo bem-estar de seus clientes, os corretores são os distribuidores que realmente formam o consumidor de seguros, contrastando com outros que se preocupam apenas com o fechamento da venda. E a representação dos profissionais da corretagem é mais do que vender. Corretores geram muito emprego – as corretoras PJ em todo o Brasil oferecem 120 mil postos de trabalho, quase quatro vezes mais que o mercado segurador; corretores auxiliam muito acompanhando processos – se o vistoriador foi ao local, se o carro ficou bem arrumado, negociações com o segurador; corretores atuam firmemente na mediação – para o bom entendimento; e corretores são, ainda, importantes formadores de opinião – enaltecendo marcas, defendendo seguradoras perante os clientes.

Portanto, vamos nos unir na defesa e valorização da nossa profissão, sempre buscando novas formas de empreender, investindo em nós mesmos e na longevidade do nosso negócio. Força de vontade e conhecimento são as armas mais poderosas do mundo, e capazes de mudar o mundo.

Meu principal objetivo à frente do sindicato é contribuir com a profissão que me oportunizou tudo o que eu tenho, construindo um ambiente favorável para o desenvolvimento dos corretores de seguros, diversificando produções, aproveitando as oportunidades que estão a nosso dispor neste solo fértil que é o setor de seguros.

Forte abraço!

Alexandre Camillo
Presidente do Sincor-SP

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: Pedro Duarte e Thaís Ruco

Conselho Editorial: Boris Ber, Adevaldo Calegari, Carlos B. de Moura, Diniz Nunes

Caetano, Paulo Meinberg e Pedro Barbatto Filho

Direção de Operações: Márcio Pires

Publicidade: Marlene Campos

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

Telefone: (11) 3188-5057

Direção de Arte: Agência VISIA

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 Beto Faitarone**

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

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

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

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

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

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

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

DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**

ARAÇATUBA: **Francisco Flávio Machado**

ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**

BARRETOS: **João Carlos Garrucho**

BAURURU: **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: **Antônio Carlos Senise**

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

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

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: **Joilson Soares da Silva**

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: **Octavio Milliet**

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

vistoria



03

OLÁ

Conhecimento é a melhor defesa dos corretores de seguros



05

VOZ DO CORRETOR

Comentários recebidos através das mídias do Sincor-SP



06

COBERTURA BÁSICA

Seguro de riscos digitais pode atrair outros mercados



07

TENDÊNCIAS

Dois notícias curiosas ligadas ao setor de seguros



08

CENÁRIO

Saiba como colocar em prática a venda cruzada

Corretor pessoa física pode ser beneficiado pelo Simples Nacional



10

COMISSÕES

Seminário Multidisciplinar orienta corretores

Crédito, Garantia e Fiança: licitações e contratos

Responsabilidade Civil: uma necessidade do mercado consumidor

Ética: a perda da carteira de clientes



18

COBERTURA ESPECIAL

Uber começa a ganhar espaço no Brasil e mercado de seguros já oferece soluções



20

AÇÃO SOCIAL

Agentes do bem-estar social ajudam instituições beneficentes e reforçam importância da segurança no trânsito



22

SUA CASA

Assessoria Técnica: apoio direto ao trabalho do corretor



23

REGIONAIS

Governo Itinerante



24

VOZ DO EMPREENDEDOR

Troca de experiências com o mercado segurador



26

ESPAÇO DO CLUBE

Seguradora apresenta aos corretores novas metas após fusão

BÔNUS

Aconseg-SP/ APTS/ CNseg/ CIST/ UCS



28

CERTIFICAÇÃO DIGITAL

Mais segurança na emissão de certificados digitais

ESCADA ACIMA/ ESCADA ABAIXO

Comissão aprova obrigatoriedade na contratação de RC em grandes eventos

Endividamento leva 28,8% das pessoas a abrir mão do plano de saúde



29

AGENDA

Calendário de treinamentos em outubro

COM CORRETOR

Nova ortografia: Hífen



30

PONTO DE VISTA

As cooperativas e a perda do grau de investimento do Brasil

correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Débito em conta corrente

Ao presidente do Banco Central do Brasil



Sr. Alexandre Antonio Tombini [...] Nos causa estranheza saber que o Banco do Brasil implantou uma exigência com relação à autorização de débito em conta corrente, no que diz respeito às parcelas de prêmio de seguro, principalmente, por saber que essa exigência não está sendo aplicada para todos os casos [...] Tomamos conhecimento de que as pessoas que operam com a seguradora ligada ao Banco do Brasil, ou seja, BB Mapfre, conseguem facilmente essa autorização. [...] Assim sendo, solicitamos a essa autarquia as medidas legais que o caso requer.

São Paulo, 17 de agosto de 2015

Presidente do Sincor-SP

ALEXANDRE CAMILLO

Até o fechamento desta edição, não houve resposta para esta correspondência.

Ao presidente do Banco do Brasil



Sr. Alexandre Correa Abreu [...] Há alguns meses os clientes do Banco do Brasil vêm enfrentando sérias dificuldades em autorizar o débito em suas contas correntes, de parcelas de prêmio de seguro de outras seguradoras, com exceção da Mapfre Seguros. Tais dificuldades obrigam o cliente BB a se dirigir às agências onde são correntistas para [...] administrar problemas decorrentes da ausência de débito, que eventualmente culminou no cancelamento da apólice [...] Ocorre que, ao se dirigirem às agências dessa Entidade Financeira, os segurados vêm sendo abordados pelos gerentes e funcionários do banco, no sentido de rescindirem os contratos com outras seguradoras e contratarem novo seguro por intermédio de Seguradora do Banco do Brasil [...] Diante do exposto, vimos solicitar que toda a competência desta renomada instituição seja aplicada em melhorias e facilidades ao consumidor, compromisso maior do Banco do Brasil, evitando assim que se repitam práticas que além de prejudiciais ao mercado, ainda impedem que o cliente exerça o direito de escolha quanto às empresas com quem pretende contratar seus seguros. Certos da vossa compreensão, aproveitamos a oportunidade para renovar os nossos votos de elevada estima e consideração.

São Paulo, 17 de agosto de 2015

Presidente do Sincor-SP

ALEXANDRE CAMILLO

Até o fechamento desta edição, não houve resposta para esta correspondência.

Caso Prevent Sênior



Presidente da Prevent Sênior Saúde, Senhor Fernando Parrillo [...] Causou surpresa nossa correspondência de 30 de julho, encaminhada aos seus cuidados, não ter sido alvo de resposta. Só podemos entender que tal fato é decorrência do acúmulo de trabalho e da atual crise que assola o País. [...] Gostaríamos de salientar que continuamos certos de que se trata de um mal entendido, mas caso realmente haja diferença entre os planos comercializados através de corretores de seguros e os vendidos diretamente, [...] Na qualidade de representante dos corretores de seguros no Estado de São Paulo, o Sincor-SP não se furtará de tomar todas as medidas cabíveis para a defesa de seus associados e dos consumidores eventualmente lesados.

Por e-mail, 10 de setembro de 2015

Presidente do Sincor-SP

ALEXANDRE CAMILLO

Até o fechamento desta edição, não houve resposta para esta correspondência.

Doação de cobertores em São Carlos



O “Cantinho Fraternal Dona Maria Jacinta”, obra unida da Sociedade São Vicente de Paulo e, em especial, os abrigados por esta entidade, através de sua diretoria, vem por meio deste lhe agradecer pela sua colaboração na doação de 100 cobertores. Seu gesto foi de extrema importância e dá forças para prosseguirmos nessa caminhada de amor. Rogamos a Deus, nosso Pai, que possa sempre lhes estender as mãos, reservando-lhes como prêmio as bênçãos divinas. Atenciosamente.

São Paulo, 31 de agosto de 2015

Presidente do Cantinho Fraternal Dona Maria Jacinta

DRA. CINTYA CRISTINA CONFELLA

Transitando Seguro em Ribeirão Preto



A/C Sr. Vicente Tozzo [...] o Departamento de Trânsito Municipal de Jaboticabal vem manifestar profundo agradecimento pelo apoio à ‘Semana Nacional do Trânsito’ juntamente com a presença e participação da ONG Terapeutas do Trânsito em nossa cidade. Cabe ressaltar que houve ótima repercussão por parte dos condutores e população em geral; assim como também elogios pelo trabalho que foi desenvolvido.

São Paulo, 21 de setembro de 2015

Diretor de Trânsito da Prefeitura de Jaboticabal

JOSÉ CARLOS FERNANDES

Fiscal de Transportes da Prefeitura de Jaboticabal

EDVALDO RAYMUNDO



Há 10 anos oferecendo oportunidades de negócios em certificação digital para corretores de seguros

Faça parte
você também.

102

Autoridades de Registro

90

Postos de atendimento no Estado de São Paulo

60

Postos de atendimento espalhados pelo Brasil

Fale com nossa equipe:
(11) 3188-5034

www.acsincor.com.br

cobertura básica



Seguro de riscos digitais pode atrair outros mercados

Até 2020, o mercado de seguros para riscos cibernéticos pode arrecadar US\$ 7,5 bilhões em prêmios. No entanto, de acordo com pesquisa PwC, se o setor não investir no segmento, outros mercados podem perceber a notável oportunidade de crescimento. Caso das empresas de tecnologia que, por conhecerem melhor o assunto e a precificação devida para o risco, podem começar a atuar no segmento.

Qualidade deve regular reajustes

De acordo com proposta da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), os reajustes de pagamentos de prestadores de serviços das operadoras de saúde terão como base o Fator de Qualidade. A determinação já estava prevista na Resolução Normativa 364 e será aplicada em casos que não houver índice de reajuste pré-definido no contrato. O modelo vai conceder aumentos inferiores ao Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) para quem não se adequar e começa a valer a partir de dezembro deste ano.



Mortes no trânsito recuam 20%

O registro das ocorrências de acidentes de trânsito diminuiu 20,85% durante janeiro e julho deste ano em todo Estado. De acordo com a Secretaria de Segurança Pública, o número de vítimas feridas sem intenção reduziu 12,31%, com 554 casos a menos no período. As ocorrências de mortes intencionais, procedentes de motoristas alcoolizados ou em alta velocidade, também estão diminuindo. Durante o intervalo, foram registradas 18,92% menos ocorrências.



VGBL Saúde é aprovado pela Câmara

Aprovado por unanimidade no plenário da Câmara, o Projeto de Lei 10/15, que defende a regulamentação do VGBL Saúde, segue para avaliação do Senado. A proposta prevê acumulação para gastos com saúde, valendo para os produtos com cobertura por sobrevivência quando o segurado recebe o montante ainda em vida. Para os corretores de seguros, a aprovação do PL pode significar mais oportunidades de vendas. "Será positivo para todos, tanto para o trabalhador que receberá o benefício, quanto para o corretor, que terá a chance de fechar novos negócios", explica a Comissão de Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP.



Unimed Paulistana é suspensa



A ANS decretou a suspensão da comercialização dos planos da Unimed Paulistana, decidindo também que a operadora terá que repassar sua carteira para outro administrador. Caso a transferência não seja realizada dentro do prazo, a ANS fará uma oferta pública para que outras operadoras ofereçam propostas de novos contratos aos mais de 700 mil beneficiários da Unimed Paulistana. "Essa medida preserva os direitos do cliente. Quando a autarquia entende que a empresa não tem mais condições de dar continuidade ao tratamento desses beneficiários, ela interfere, pois considera que a saúde financeira da operadora coloca em risco sua carteira, no que tange atendimento", declara o coordenador da Comissão de Saúde do Sincor-SP, Ariovaldo Bracco.

Grupo Sura compra RSA Latin America

A Suramericana S.A comprou as operações da RSA Latin America, com presença na Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Uruguai, por 403 milhões de libras (US\$ 617 milhões). Com patrimônio total de 1,3 bilhão de libra, a RSA arrecadou 333 milhões de libras em prêmios retidos líquidos no primeiro semestre deste ano, com lucro de 9 milhões após impostos. A transação ainda está sujeita a aprovações regulatórias, com expectativa de conclusão até o final de 2016. Mais informações podem ser acompanhadas pelo site da companhia www.gruposura.com.



tendências

Duas notícias curiosas ligadas ao setor de seguros



A primeira notícia é sobre a possibilidade que se tem de estudar os fatores de risco em diversas situações empresariais e, até mesmo, no cotidiano de cada um de nós. As áreas de gerência de riscos de inúmeras companhias já fazem isso.

Um exemplo curioso desse conceito está na reportagem recente da revista Business Insider – Austrália, denominada *If you've recently done one of these 3 things, you're at a higher risk for having your identity stolen*. O estudo avalia o aumento de probabilidade de você ter os seus documentos roubados, pelo fato de ficarem expostos em alguma situação de risco. Por exemplo, alguns números:

- Se você casou no ano passado, o risco aumenta em 350%.
- Uma mulher ter um filho ou engravidar aumenta o risco de roubo de identidade em 270%.
- Ao perder ou iniciar um novo trabalho, aumenta o risco de roubo de identidade em 50%.
- Pessoas que tenham se separado nos últimos 12 meses, o risco aumenta em 350%.

Agora, um segundo fato a mencionar vem do Reino Unido. A Associação das Seguradoras Britânicas (ABI - Association of British Insurers) está divulgando no seu próprio site uma campanha bem objetiva e direta contra a fraude em seguros, denominada *Case studies: detected insurance frauds*.

A entidade seleciona alguns exemplos de fraude detectada e desenvolve vídeos fictícios (ou não), o que surpreende pela ousadia. Ela cita, inclusive, o resultado do inquérito policial (usando um *link* da polícia), com os nomes dos condenados etc.

Uma das situações citadas, por coincidência, foi sobre o aviso falso de roubo de um anel no Brasil, que seria pago por uma seguradora daquele país. Mais objetivo, impossível. Aqui, fica a pergunta: Será que uma abordagem similar poderia ser possível no Brasil? Será que não haveria dificuldades, não apenas de marketing, como também em termos jurídicos?

Esses dois textos podem ser localizados facilmente na internet, usando os termos citados acima. Mesmo levando em conta a realidade (cultural, econômica, política etc) de cada país, são boas referências para estudos por aqui.

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

MBA

O conhecimento não tem limites

Faça seu MBA com a melhor Escola de Negócios do mercado de seguros

CONFIRA OS CURSOS PARA O 1º SEMESTRE DE 2016:

- MBA GESTÃO DE SEGUROS E RESSEGURO
São Paulo | Campinas | Rio de Janeiro
Belo Horizonte | Curitiba | Goiânia
Porto Alegre | Salvador | Recife
- MBA GESTÃO DE RISCOS E SEGUROS
São Paulo | Rio de Janeiro | Curitiba
Goiânia | Recife
- MBA GESTÃO JURÍDICA DO SEGURO E RESSEGURO
São Paulo
- MBA DIREITO SECURITÁRIO
Rio de Janeiro | Belo Horizonte
Brasília | Porto Alegre



Ficou interessado em algum curso?

Envie e-mail para: posgraduacao@funenseg.org.brMais informações: www.funenseg.org.br/mbas

ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

www.funenseg.org.br | 0800 025 3322

Saiba como colocar em prática a venda cruzada e fortalecer o seu negócio



Tema foi discutido durante o Fórum de Oportunidades, que aconteceu em diversas regiões do Estado

“Acompanham batatas fritas e refrigerante com o lanche?”. O caso global mais famoso de *cross-selling* (termo “venda cruzada” no Brasil) é o do McDonald’s, maior rede de *fast food* do mundo, que atualmente atende mais de 65 milhões de consumidores em 119 países. O que foi que o restaurante fez para obter tanto sucesso? Percebeu as vontades dos clientes e ofereceu “produtos combo” na hora certa. A estratégia de ofertar algo a mais para ampliar o consumo é parte decisiva do sucesso das redes de *fast food*.

Com seguros não é diferente. Imagine que seu cliente está comprando um veículo novo e pediu uma cotação. Durante a conversa, ele menciona que acabou de se mudar para um novo apartamento. É assim que aparece a oportunidade para oferecer um seguro residencial. Claro que, nem sempre o segurado é tão direto e é nesse ponto que o corretor de seguros deve trabalhar, conhecendo melhor seu cliente e sabendo suas necessidades.

Durante as apresentações do Fórum de Oportunidades, evento que percorreu as Regionais do Sincor-SP, o tema foi amplamente abordado pelos executivos das seguradoras, que alertaram os corretores para as oportunidades de ganho com essa técnica de vendas.

“Por exemplo, um microempresário. Ele, certamente, pode demandar seguros residencial, automóvel (que pode, inclusive, ser frota, caso a empresa também tenha veículos), empresarial, vida e saúde; que também podem fazer parte do pacote de benefícios a seus colaboradores”, explica o diretor executivo da Yasuda Marítima, Mario Jorge Pereira.

Segundo o coordenador da Comissão Oportunidades de Negócios do Sincor-SP, Arnaldo Odlevati Júnior, em um ano de crise, aproveitar as oportuni-

dades dentro da própria carteira é um excelente caminho. “O corretor está muito atento a essa necessidade, porém, não pratica porque não encontrou a fórmula ideal de transformar sua intenção em vendas.”

De acordo com o diretor executivo Comercial & Multiriscos/Equipamentos para Seguros Gerais Brasil da Zurich Seguros, Walter Pereira, a oferta no momento adequado é essencial. “O *timing* - data certa para oferecer outros produtos - tem que ser exato. Por isso, é importante conhecer toda sua base, assim fica muito mais fácil saber quais seguros oferecer, sabendo se ele casou, abriu uma empresa ou aumentou o número de colaboradores”, ressalta.

Diante de um cenário econômico adverso, onde as vendas de veículos novos caem e as pessoas cortam gastos, a venda cruzada pode ser um bom negócio. “Os ciclos de crise reforçam a necessidade de as pessoas se protegerem dos riscos. O mercado de seguros acaba transformando a crise em algumas oportunidades”, destaca o diretor de automóvel da HDI Seguros, Fábio Leme.

É assim que o corretor tem a possibilidade de aumentar o faturamento com o mesmo cliente, sem ter que gastar com a prospecção de novos. “O profissional tem inúmeras vantagens, como ampliação do ganho da base, rentabilidade maior no cliente, fidelização. Além do que, vender mais produtos para seus clientes custa muito menos. Você começa a entender, de fato, as necessidades dele”, explica Walter.

“Essa oportunidade pode aumentar bastante a demanda por produtos de seguros, criando um cenário perfeito para os corretores expandirem o leque de atendimentos, se tornando consultores capacitados a atender os clientes em todos os aspectos relacionados ao setor” destaca Mario Jorge.

“Precisamos nos valorizar pela evolução que conquistamos nos últimos 25 anos na carteira do automóvel e ao mesmo tempo discutir ações para desenvolver outros ramos com o mesmo sucesso”, pondera a Comissão do Sincor-SP.”

Números

De acordo com pesquisa da Fenacor, 60% da receita das corretoras no Brasil vêm do segmento de auto, porcentagem que aumenta em corretoras de porte pequeno, onde o principal cliente é pessoa física.

Paralelamente, a Bradesco Seguros realizou estudo com a Rating de Seguros, descobrindo que se o corretor vender seguro de vida para apenas 10% dos seus segurados, ele consegue um incremento de R\$ 75 mil no ano, com base em 120 apólices a um prêmio anual de R\$ 2,5 mil e comissão de 25%. Já com o seguro residencial, levando em conta prêmio médio anual de R\$ 400 e comissão de 30% para 20% dos clientes, o aumento seria de R\$ 28,8 mil anuais.

DICAS E CONCEITOS

1

Conheça o seu segurado com profundidade

Só assim você poderá identificar suas reais necessidades;

2

Estabeleça relacionamento

Trabalhe para conquistar credibilidade e confiança para ser lembrado como o consultor na área de seguros;

3

Aprofunde e amplie esse relacionamento

Levante uma barreira contra a concorrência;

4

Fidelize o segurado

Isso demanda menos tempo e dinheiro do que conquistar um novo cliente;

5

Faça vendas cruzadas

- Esta é a forma mais eficiente, trazendo maiores benefícios para aumentar sua produtividade;
- Aumente a lucratividade em cada relacionamento com o segurado;
- Desencoraje a abordagem transacional ou a abordagem que empurra produtos e trabalhe para o benefício do seu segurado (venda consultiva)

Corretor pessoa física pode ser beneficiado pelo Simples Nacional

Projeto de Lei Complementar 25/07 quer transformar o profissional em Microempreendedor Individual

A sanção da Lei Complementar 147/2014, em 7 de agosto do ano passado, colocou o corretor de seguros na Tabela III do Simples Nacional, a de menor alíquota do sistema. Após um ano da conquista, a categoria agora espera que o corretor pessoa física também faça parte da tributação simplificada. Para isso, o Projeto de Lei Complementar 25/07, aprovado por unanimidade, em 1º de setembro, pela Câmara dos Deputados, tem que passar pelo Senado e ser sancionado pela presidente Dilma Rousseff.

O Projeto quer transformar o corretor pessoa física em Microempreendedor Individual (MEI), o que permite que o profissional trabalhe por conta própria e se legalize como pequeno empresário. Para ser um microempreendedor individual, é preciso ter faturamento de até R\$ 60 mil por ano, assim como não ter

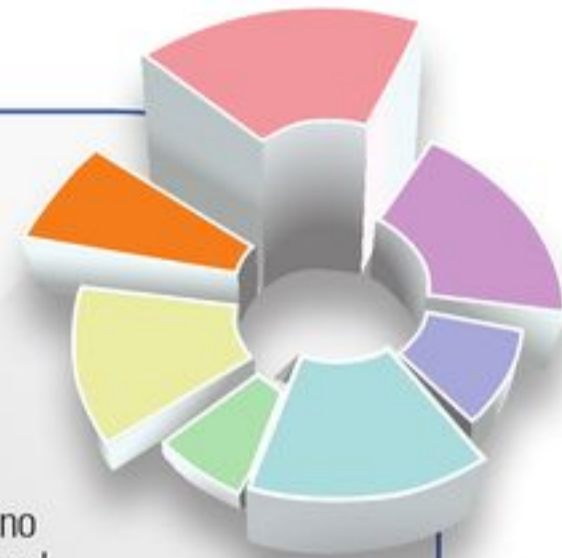
participação em outra empresa como sócio ou titular. A Lei Complementar 128/08 criou condições especiais para que o trabalhador conhecido como informal possa se tornar um MEI legalizado.

Para o autor da proposta, o deputado federal Lucas Vergílio (SD-GO), o enquadramento no MEI beneficiaria os corretores em início de carreira e aqueles que não querem atuar como pessoa jurídica. “Em 2014, as empresas corretoras de seguros já haviam obtido a conquista histórica de inclusão no Simples. Agora, os corretores pessoas físicas conquistam o direito de enquadramento como MEI”, comemora.

Segundo a Comissão de Tributos do Sincor-SP, o MEI recolhe uma única guia mensal, com valor fixo e não precisa emitir nota fiscal. “Caso aprovado, haverá grande questionamento, pois deixa o corretor pessoa física, que contribui ao imposto de renda, isento dos tributos federais, como IR, PIS, Cofins, IPI e CSLL”, explica.

Teto de faturamento

Outro projeto de lei que está em trâmite na Câmara é o PL 448/2014, que propõe aumento de até 400% no teto de faturamento anual das empresas, para que possam ingressar no regime tributário simplificado. De acordo com a proposta, o teto do Supersimples passa dos atuais R\$ 3,6 milhões para R\$ 7,2 milhões nas empresas do setor de comércio e serviços, e para R\$ 14,4 milhões nas indústrias. O texto prevê ainda a redução do número de tabelas de alíquotas, passando de sete para quatro, uma para comércio, uma para indústria e duas para serviços.



Mais tranquilidade e segurança para o seu cliente.

A casa, a família, a empresa e as pessoas que trabalham nela são a parte mais importante do mundo do seu cliente. Por isso, conte com o Porto Seguro Proteção e Monitoramento para acompanhar de perto a segurança de quem é importante para ele.

Confira as soluções:



Alarmes Monitorados - seu cliente conta com a Central 24hs para mais segurança e tranquilidade.



Circuito Fechado de Televisão - um sistema de câmeras e gravação de imagens para acompanhamento à distância.



Controle de Acesso - soluções para seu cliente ter o controle e gestão de pessoas e veículos.



Rastreador - sistema de localização em caso de roubo e furto além do acompanhamento do veículo pela internet.



Alerta - se um idoso precisar de ajuda, um dispositivo pode ser acionado e o responsável é notificado.

Para mais informações, consulte seu gerente comercial ou ligue: **4004-2288** regiões metropolitanas | **0800 727-0343** demais localidades.

www.portoseguro.com.br/protacaoemmonitoramento



*Porto Seguro Proteção e Monitoramento.
Protege o seu mundo.*



Evento orienta corretores sobre questões jurídicas, éticas, tributárias e de responsabilidade civil



Organizado pelas Comissões do Sincor-SP, o Seminário Multidisciplinar teve foco em situações do dia a dia da corretagem de seguros

O primeiro Seminário Multidisciplinar do Sincor-SP reuniu cerca de 70 corretores de seguros na sede do Sindicato, no dia 9 de setembro. Sendo organizado pelas Comissões Jurídica, de Ética, Tributos e Responsabilidade Civil, o evento orientou os profissionais sobre como evitar situações que podem causar desdobramentos danosos aos negócios. “Trata-se de um evento para o corretor de seguros criar um ambiente propício ao crescimento e empreendedorismo”, reforçou o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo na abertura do evento.

Durante a apresentação da Comissão de Ética, o coordenador Paulo Bosisio ressaltou a importância do grupo na defesa da categoria. “A sociedade só olha aquele ‘1%’ que age de forma errada e não os outros ‘99%’ que atuam corretamente. Por isso, nosso trabalho é combater práticas desacertadas e defender a categoria”, declarou.

O presidente do Tribunal de Ética e Disciplina da OAB, Uriel Carlos Aleixo, lembrou que ética não tem como ser ensinada. “Ética é questão de bom-senso e caráter”. Aleixo ainda fez uma relação entre a profissão de advogado com corretor de seguros. “Nós lidamos com a confiança do cliente e, quando temos uma postura ética consolidada na categoria, toda a sociedade ganha.”

Segundo o coordenador da Comissão Jurídica, Edson Lasse Fecher, o corretor deve estar atento a todas

as atividades diárias, além de conhecer devidamente o produto que comercializa. Fecher ainda explicou as responsabilidades do corretor, alertando para possíveis erros que podem implicar em processos jurídicos. “O corretor pode evitar problemas conhecendo bem os riscos do cliente”, disse. A responsabilidade do corretor à luz das Circulares Susep 510 e 514 foi apresentada por Plínio Machado Rizzi, também integrante do grupo.

O coordenador da Comissão de Tributos, Regis Beraldinelle Renzi, falou sobre a emissão de notas fiscais, a retenção do ISS e IRF, além de esclarecer as dúvidas dos presentes sobre o Simples Nacional.

Responsabilidade Civil

Abordando o RC Profissional, o coordenador da Comissão de Responsabilidade Civil, Felipe Paes Barretto, mostrou as vantagens e oportunidades na comercialização do produto, também lembrando que o corretor deve conhecer as particularidades da apólice.

O regulador de sinistro de RC Profissional, Diego Virgínio Silva, especificou que mais de 50% das negativas de pagamento das seguradoras no nicho são de corretores de seguros. “A escassez de documentos comprobatórios de culpa, atrapalha a liquidação dos sinistros na área. Também é importante ressaltar que o pagamento da indenização só acontece após a reclamação formal do cliente.”

“Apesar do processo de investigação da justiça e da companhia ser diferente, é importante o corretor validar todos os documentos, mesmo que por e-mail, como pedir para o segurado confirmar o recebimento dos arquivos”, esclareceu.



Alexandre Camillo



Edson Lasse Fecher



Paulo Bosisio



Uriel Carlos Aleixo



Felipe Paes Barretto



Diego Virgínio Silva



Plínio Machado Rizzi



Regis Renzi

“O corretor pode evitar problemas conhecendo bem os riscos do cliente”

Edson Lasse Fecher
coordenador da Comissão Jurídica



CHEGOU O NOVO SUPER DO PEDAÇO!

Super Poderoso, Super Novo:
o Super Simples!

O novo **Seguro de Vida PME Super Simples** é assim: nem bem chegou e já é campeão de popularidade. Além de super, ele é simples de cotar, de entender e mais fácil ainda de vender.

Converse com um executivo de contas Yasuda Marítima e conheça mais detalhes sobre esse super produto.

EMPRESA DO GRUPO



www.yasudamaritima.com.br





Garantias e seguros para licitações e contratos com a administração pública



O Governo – municipal, estadual ou federal – exerce um importante papel na economia dos países, já que suas compras e investimentos compõem a formação do PIB (Produto Interno Bruto), gerando emprego e renda.

Por outro lado, como se trata da administração do nosso dinheiro, coletado pelo Estado sob a forma de impostos, todo zelo e cuidado são poucos: a transparência e o pagamento justo são desafios sempre presentes. Essa questão é tão séria que existe uma lei específica para reger as licitações e os contratos da administração pública – a Lei 8.666/1993, que tem sido constantemente atualizada ao longo dos anos.

Uma obrigação correlata (mas não menos importante) da administração pública, ao estabelecer contratos com a iniciativa privada, é especificar as garantias e os seguros que devem ser exigidos do contratado. Assim, boa parte dos possíveis acidentes de percurso, que eventualmente possam ocorrer, serão reparados

por uma seguradora, de modo que iniciativas como a execução de uma obra importante para a sociedade ou mesmo o fornecimento de remédios para a rede hospitalar pública possam ter continuidade.

Mas, é aí que mora o perigo... O funcionário público não é especialista em garantias e seguros, nem deveria sê-lo. Entretanto, em muitos casos, os editais de concorrência pública preveem condições de garantias e seguros, muitas vezes, indisponíveis no mercado ou ineficazes para a proteção do objeto do contrato.

Tomando como exemplo a construção de um hospital, um pacote de garantias e seguros deve ser contratado (veja box), de maneira que cada objeto seja especificado “sob medida” para os riscos inerentes à execução daquele projeto.

Não adianta escrever no edital que a garantia (Seguro Garantia do Construtor) deve responder por danos à obra, danos a terceiros e obrigações de natureza fiscal, por exemplo. Cada ramo e cada modalidade

de seguro têm sua missão própria e distinta de outra. Além disso, cada um – ramo e/ou modalidade – é objeto de uma regulamentação ou norma emitida pela Susep (Superintendência de Seguros Privados). Não que seja proibido às seguradoras melhorarem seus produtos em relação ao produto “padrão” escrito pela autarquia, mas, ainda assim, cada seguro terá sua finalidade.

Outro exemplo

No caso de garantia de participação em licitação (Seguro Garantia do Licitante), o edital deve deixar claro que, se o vencedor não assinar o contrato (e o 2º colocado não assumir a obra pelo mesmo preço do 1º colocado), ele terá que pagar uma multa no valor previsto no edital. E que o seguro deve garantir o pagamento dessa multa, caso o vencedor inadimplido não o faça.

Não faz sentido a administração pública precisar

“ É da natureza da profissão do corretor de seguros assessorar o segurado na contratação de seguros. Logo, esse profissional precisa procurar as comissões de licitação das prefeituras, por exemplo, e oferecer esse serviço de forma gratuita ”

comprovar os prejuízos que teve com a realização de outra licitação. É difícil essa comprovação e a finalidade desse seguro não é essa. O Estado e a sociedade têm, com certeza, um prejuízo “amplo” quando a construção de um hospital precisa ser adiada, não se sabe por quanto tempo, porque a construtora que venceu a licitação desistiu de assinar o contrato.

O que falta, então, para melhorarmos esse ambiente? Simples: conversar, disseminar conhecimento e colaborar.

É da natureza da profissão do corretor de seguros assessorar o segurado na contratação de seguros. Logo, esse profissional precisa procurar as comissões de licitação das prefeituras, por exemplo, e oferecer esse serviço de forma gratuita. Por quê? Porque ele estará prestando um serviço essencial à sociedade e contribuirá para que a correta especificação de garantias e seguros nos editais promova a venda de seguros na região.

Caso os contratos sejam muito complicados, o corretor pode solicitar ajuda às comissões técnicas de seguros do Sincor-SP. Enfim, trabalho é o que não falta. É possível dar uma aquecida na demanda por seguros, especialmente nessa época em que a economia, por si só, não ajuda muito.

PACOTE DE GARANTIAS E SEGUROS IDEAL PARA CONSTRUÇÃO DE UM HOSPITAL

	Garantia do Construtor , com vigência igual à da obra, de valor equivalente a, no mínimo, 30% do valor do contrato, prevendo (i) sobre preço para a contratação de novo fornecedor, (ii) multa rescisória e (iii) obrigações trabalhistas e previdenciárias.
	Seguro Garantia de Manutenção Corretiva , com vigência mínima de 2 anos após a entrega da obra e valor correspondente a, pelo menos, 5% do valor do contrato, para garantir a realização da manutenção corretiva por parte do contratado.
	Seguro de Riscos de Engenharia , com vigência igual à da obra e valor correspondente a 100% do valor do contrato para a cobertura básica. Diversas coberturas adicionais precisam ser exigidas: Despesas Extraordinárias, Desentulho, Obras Concluídas, Equipamentos Móveis e Estacionários, Tumultos, Propriedades Circunvizinhas e Socorro e Salvamento. Cada cobertura deve ter seu valor especificado em, pelo menos, 10% do valor do contrato.
	Seguro de Responsabilidade Civil para Obras Civis , com vigência igual à da obra e valor correspondente ao potencial de danos que eventuais acidentes na obra possam causar a terceiros. Deve levar em consideração a intensidade de trânsito de pessoas e veículos nas proximidades da obra e a vizinhança no entorno do terreno, entre outros fatores. Isso quer dizer que o valor desse seguro guarda pouca ou nenhuma relação com o valor da obra. Pode-se ter uma obra pequena, de baixo valor, mas de alto potencial de danos a terceiros. Tal qual o seguro de riscos de engenharia, várias coberturas adicionais precisam ser exigidas: Responsabilidade Civil Cruzada, Fundações, Erro de Projeto, Poluição Súbita, Perdas Financeiras, Danos Materiais ao Proprietário da Obra e Danos Morais.
	Outros seguros não menos importantes: Vida e Acidentes Pessoais dos Empregados, Veículos com Responsabilidade Civil, Saúde para os Empregados e Transportes.

Esse conteúdo foi produzido pela Comissão de Crédito, Garantia e Fiança do Sincor-SP, que é composta por: Edmur de Almeida (coordenador), Fernando Castelli, Fernando Ber, Felipe Krinker, Lucas Escosa Delalibera e Samuel Lasry Sitover.

0 mesmo cuidado que você tem com sua empresa, traduzido nas melhores soluções



Pioneira em Assistência 24 horas, a **Europ Assistance Brasil** cuida de mais de 37 milhões de pessoas oferecendo serviços de assistência e conveniência nos segmentos de Automóvel, Lar & Família, Saúde e Viagem para montadoras, bancos, empresas de cartões de crédito, varejistas, seguradoras, entre outras.

- 157.000 intervenções**
- 784.000 ligações mensais**
- 9.000 prestadores de serviço ativos**
- Assistência 24 horas por dia, 7 dias por semana**





Seguro de RC: uma necessidade do mercado consumidor e oportunidade para o corretor

Ao iniciar as atividades em 2015, a Comissão de Responsabilidade Civil do Sincor-SP foi unânime em seu objetivo: divulgar a importância do Seguro de RC, tanto para corretores quanto para clientes; e, principalmente, aproximar os corretores das seguradoras e das peculiaridades do produto.

Ao longo do primeiro semestre, nosso trabalho foi o de nos reunir com diversas seguradoras que oferecem bons produtos de RC, para ouvir sobre o seguro e os focos da carteira de cada companhia escolhida. Dessa forma, dividiremos os resultados em três artigos sobre o assunto, a serem publicados nessas próximas edições do JCS, sendo: **O quê?** [setembro], **Por quê?** [outubro] e **Como?** [novembro].

Responsabilidade Civil - O que é?

Responsabilidade Civil é a obrigação de reparar o dano que uma pessoa causa a outra. Sua base está no Código Civil, nos artigos 186, 187 e 927. Para chegar à obrigação de reparação do dano que o Código Civil traz, primeiro existe a necessidade de definir o que é dano. Isso é feito no artigo 186 do Código Civil. Vejamos:

Art. 186. Aquele que, por ação ou omissão voluntária, negligência ou imprudência, violar direito e causar dano a outrem, ainda que exclusivamente moral, comete ato ilícito.

Ou seja, e tendo-se como base especialmente o artigo 186, não há responsabilização civil sem que tenha havido dano. Quem causa dano comete um ato ilícito.

Isso nos leva ao artigo 927:

Art. 927. Aquele que, por ato ilícito (arts. 186 e 187), causar dano a outrem, é obrigado a repará-lo.

Parágrafo único. Haverá obrigação de reparar o dano, independentemente de culpa, nos casos especificados em lei, ou quando a atividade normalmente desenvolvida pelo autor do dano implicar, por sua natureza, risco para os direitos de outrem.

O artigo trata da base da responsabilidade civil. Tendo estabelecido o conceito de dano anteriormente no artigo 186, o artigo 927 determina que quem causou um dano está obrigado a repará-lo.

Por sua vez, o Código de Defesa do Consumidor (CDC) veio ao encontro dos fatores acima, buscando harmonizar as relações de consumo, colocando as partes envolvidas em situação de igualdade. Sua modificação básica diz respeito à adoção da responsabilidade civil objetiva, com relação a produtos e serviços lançados no mercado consumidor. Ou seja, a culpa não integra os pressupostos necessários para a sua configuração. O CDC diz:

Art. 12. O fabricante, o produtor, o construtor, nacional ou estrangeiro, e o importador respondem, independentemente da existência de culpa, pela reparação dos danos causados aos consumidores por defeitos decorrentes de projeto, fabricação, construção, montagem, fórmulas, manipulação, apresentação ou acondicionamento de seus produtos, bem como por informações insuficientes ou inadequadas sobre sua utilização e riscos.

Art. 14. O fornecedor de serviços responde, independentemente da existência de culpa, pela reparação dos danos causados aos consumidores por defeitos relativos à prestação de serviços, bem como por informações insuficientes ou inadequadas sobre sua fruição e riscos.

Exceção é feita nos casos de serviços prestados por profissionais liberais, conforme abaixo:

Art. 14, § 4º. A responsabilidade pessoal dos profissionais liberais será apurada mediante a verificação de culpa.

Podemos definir “dano” em dois grandes ramos: patrimoniais e não-patrimoniais. Contudo, vale lembrar que o dano em si é único e indivisível, ou seja, a distinção entre patrimoniais e morais (não-patrimoniais) só diz respeito aos efeitos e não à origem do dano. No Seguro de RC, o segurador garante o pagamento de danos devidos pelo segurado a terceiro.

Necessidade do mercado consumidor

A convivência social impõe direitos e deveres e nós, como sociedade, estamos nos conscientizando dessas obrigações. A sociedade civil organizada oferece proteção mais acessível através de diversas entidades, tais como: Idec, Procon, Reclame Aqui, assistência jurídica gratuita e ONGs, entre outros.

Não só, o direito brasileiro vem evoluindo nos últimos anos. Por exemplo, o dano moral só passou a realmente ser coberto pelo Código Civil em 2002, visto que o Código anterior só cobria o dano patrimonial.

Além disso, a população vem entendendo que é titular de direitos e pode buscá-los em nosso Judiciário; e este tem se tornado mais acessível, acolhendo maior número de demandas e tomando uma posição muito mais protetiva da parte mais fraca das relações, com o advento do Código de Defesa do Consumidor

No mais, a cultura do Seguro de RC vem crescendo hoje em dia. Um exemplo válido de ser citado é o de que muitas empresas multinacionais têm o hábito de exigir o Seguro de RC das empresas que prestam serviços a elas.

A internet também se tornou um grande meio de

acesso à informação em âmbito mundial; e com uma população com maior poder aquisitivo, tem-se mais pessoas buscando seus direitos. Por outro lado, por uma série de motivos, também temos o que se pode chamar de “fábrica do dano moral”, ou seja, a utilização do processo como ferramenta para que se tire proveito da situação por quaisquer sentimentos de perda.

A oportunidade

O Seguro de RC é um ramo com excelente potencial na carteira de qualquer corretor, tanto para clientes atuais de outros ramos, como para futuros. Perceba

como sensibilizar seu cliente (veja box com dicas).

Além disso, o ramo possui algumas características importantes e conhecê-las será necessário para prestar uma assessoria adequada ao cliente. Busque essas informações através dos cursos e treinamentos do Sincor-SP, das seguradoras e junto às assessorias ou demais corretores que atuam neste segmento.

A tendência do mercado é crescente e irreversível: acredite e participe! O resultado será o aumento de sua carteira e do faturamento da corretora, além de um vasto conhecimento adquirido.

POTENCIAIS CLIENTES EM RC

Seguros Obrigatórios	Demandas de Mercado
<ul style="list-style-type: none"> • Seguro de Danos Pessoais Causados por Embarcações e Suas Cargas (“DPEM”); • Responsabilidade Civil de Explorador ou Transportador Aéreo (“RETA”); • Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Carga (“RCTRC”); • Responsabilidade Civil por Obras Civis; • Outros 	<ul style="list-style-type: none"> • Advogados e Escritórios de Advocacia, por exemplo, pela perda de prazo de um processo; • Contadores e Escritórios de Contabilidade, por exemplo, pelo atraso ou não envio de uma guia de impostos; • Indústrias e Fábricas com Seguro Ambiental, por exemplo, pelos danos causados por produtos químicos ou detritos; • Operações. Por exemplo, uma locadora de empilhadeiras cuja manobra numa operação cause danos materiais ou corporais a terceiros; • Médicos, Dentistas e Consultórios, por exemplo, pelo erro em uma cirurgia, um procedimento ou um diagnóstico; • Centros de Eventos, Buffets e afins, por exemplo, pela queda de um palco ou incêndio; • Engenheiros ou Arquitetos, por exemplo, pelo erro de cálculos estruturais; e • Prestadores de Serviços, por exemplo, pelo dano a um bem de terceiro, entre outros.
Como sensibilizar seu cliente	
<ul style="list-style-type: none"> • Proteção do Patrimônio do seu Segurado; • Equilíbrio social, através da garantia de reparo ao terceiro repõe a vítima na situação anterior do dano; • Diferencial de maior segurança para quem tem este seguro em relação a um concorrente que não o possui. 	

Esse conteúdo foi produzido pela Comissão de Responsabilidade Civil do Sincor-SP, que é composta por: Felipe Moreira Paes Barreto (coordenador), Djalma Bevilacqua, Ivo Marcos Falcone, Marcio Martorelli, Marco Antonio Lasalvia e Patricia Cogliati Boccardo.

O material faz parte de uma série de três artigos, divididos pelos temas:
O que? (JCS setembro) / **Por que?** (JCS Outubro) / **Como?** (JCS Novembro)

A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DO SEGURO

Programa apresentado por **Pedro Barbatto Filho**
 Com apoio do Sincor-SP
www.pbfproducoes.com.br

23 anos no ar

Toda **segunda-feira**, das 7h às 8h

102,5 MHz
Rádio Imprensa FM

VISIA



A perda da carteira de clientes

Temos claro que no dia a dia do nosso trabalho um ou outro negócio pode ser “perdido” para um concorrente - e inúmeros são os fatores que ensejam essa situação (custo do seguro, mal atendimento, insatisfação na regulação de um sinistro etc.). Mas, da mesma forma que se perde, também se ganha. Há certo equilíbrio fático nessas situações e, de uma maneira ou de outra, todos conseguem levar adiante o sacrifício de “acordar desempregado todos os dias.”

Mas... E quando perdemos essa carteira de clientes para um ex-funcionário que se torna corretor de seguros; ou quando o colaborador leva seu conhecimento sobre carteira alheia para outra empresa e passa, assim, a achacar os clientes de seu ex-empregador? Estamos diante de um crime? Estamos diante de uma questão ética? Imoral? Amoral?

Direcionando nosso olhar ao sistema de Segurança da Informação, que envolve tecnologia, pessoas e processos; e que providencia meios para reduzir as vulnerabilidades existentes em um Sistema de Informação (veja no box os três principais pilares), é possível ter melhor entendimento e observar qual o momento ou

etapa devemos colocar maior atenção: a Confidencialidade. No acesso permitido das informações que afeirmos a outrem, iniciamos o risco de ver nosso negócio ser abduzido por alguém que, por óbvio, não logrou merecer nossa confiança.

No início do ano passado, a Fenacor, contextualizando esse mesmo tema, levantou os seguintes questionamentos: “O funcionário de uma corretora inicia uma nova jornada em outra empresa e leva a carteira de cliente junto com ele. Até que ponto essa atitude pode ser considerada roubo? E até que ponto não passa de falta de ética?”

O responsável pela Comissão de Ética da Federação, Roberto Barbosa, defendeu que a atitude do ex-funcionário de levar a grade de clientes que não foi conquistada por ele é considerada antiética e, em alguns casos, pode parar nos tribunais. “Se o funcionário está na corretora apenas para ajudar na administração dos negócios e leva essa carteira, é roubo, caso de polícia”, disse na ocasião.

Neste ano, materializando as assertivas acima, o Tribunal de Justiça do Distrito Federal deu parecer

favorável a uma corretora de seguros ao afirmar que ex-funcionário e prestadores de serviços para corretoras não devem entrar em contato com clientes, e nem levá-los a outra empresa após a rescisão do contrato:

Diante de indícios de ilícitos na captação ilegal de clientes e de concorrência desleal, valendo-se de vínculos de trabalho e comerciais, o Tribunal de Justiça do Distrito Federal concedeu, no dia 15 de junho de 2015, antecipação de tutela a empresa corretora de seguros no sentido de que ex-funcionários e prestador de serviços se abstenham de entrar em contato com seus clientes.

Na ação Judicial, a empresa corretora de seguros postula a rescisão de contrato de prestação de serviços, bem como indenização por lucros cessantes, e incidência de multa diante da prática de atos de concorrência desleal sob a alegação que um dos sócios da referida empresa prestadora de serviços passou a aliciar clientes da corretora, valendo-se das informações que a empresa contratada tinha acesso.

A corretora prejudicada alega, ainda, que, igualmente, o fato ocorreu com ex-funcionário. Este, ao pedir desligamento do vínculo empregatício com a corretora, passou a manter contato com diversos clientes no intuito de desviar a sua clientela.

A empresa corretora de seguros postula, também, junto aos órgãos competentes, que as seguradoras fiquem impedidas de aceitar carta de nomeação e troca de corretores.

Para a Magistrada, há nos autos prova de troca de e-mail cujo assunto é a listagem de clientes pertencentes à corretora, violando dessa forma o termo de confidencialidade assinado entre as partes (corretora, ex-funcionário e prestadora de serviços). Há, ainda, comprovação nos autos, de solicitação de cotação de seguros em nome de cliente da corretora onde consta carta de transferência de corretagem na qual a empresa seguradora autoriza e transfere o seguro para uma nova corretora.

Diante do apurado nos autos, a Ilustre Juíza deferiu o pedido de tutela para que os ex-funcionários e a prestadora de serviços se abstenham de entrar em contato com a sua carteira de clientes, bem como com seus contatos nas companhias seguradoras, e que, também, se abstenham de solicitar cotação em qualquer seguradora para clientes pessoas físicas ou jurídicas que atualmente componham a carteira de clientes da corretora. Foi fixada multa de R\$ 10.000,00 (dez mil reais) em caso de descumprimento da decisão ou quando cometido qualquer outro ato de concorrência desleal em detrimento da própria corretora.

Fonte: Artigo de Dorival Alves de Souza, presidente do Sincor-DF

TRÊS PRINCIPAIS PILARES DO SISTEMA DE SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO

Integridade	Disponibilidade	Confidencialidade
Essa propriedade garante que a informação manipulada mantenha todas as características originais estabelecidas pelo proprietário ou entidade com autorização de acesso à informação, e que nenhum dado tenha sido alterado por outra entidade em qualquer momento (criação, armazenamento, transporte). É a salvaguarda da exatidão da informação e dos métodos de processamento. O que pode acontecer se as informações de sua organização forem corrompidas ou apagadas?	Garante que a informação esteja sempre disponível para o uso legítimo, ou seja, por entidades/pessoas autorizadas a acessá-la. É a garantia de que os usuários autorizados obtenham acesso à informação e aos ativos correspondentes sempre que necessário. O que pode acontecer se as informações de sua organização não puderem ser acessadas para o fechamento de um grande negócio?	Assegura que a informação será acessível somente por entidade/pessoa que detém autorização de acesso ou, em outras palavras, é a garantia de que a informação é acessível somente por pessoas autorizadas. O que pode acontecer se as informações de sua organização caírem nas mãos da concorrência?



Mais um
benefício Admix
para você fidelizar
o seu cliente.

PARA CLIENTES ESPECIAIS, EXPERIÊNCIAS ESPECIAIS.

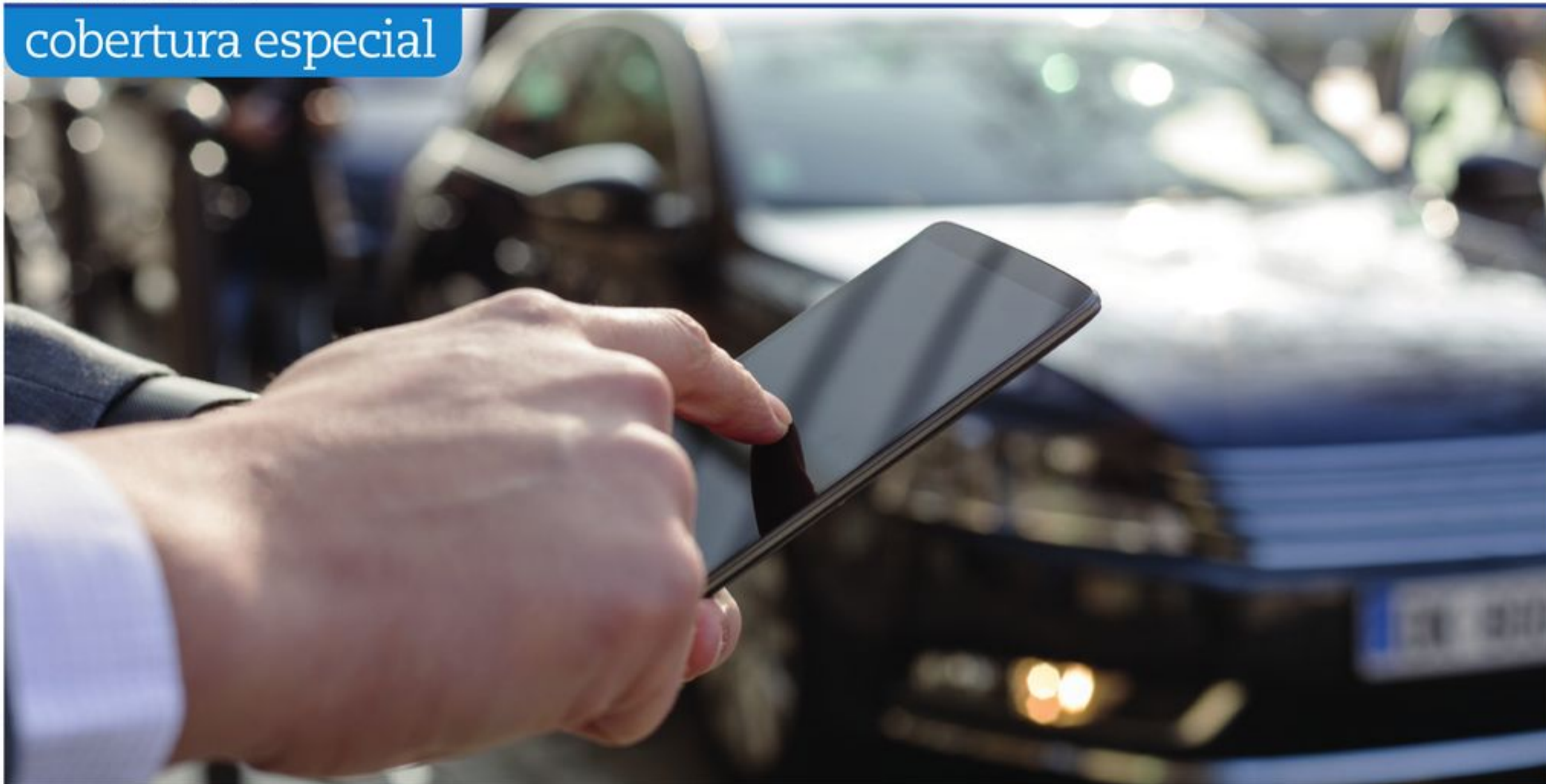
Totalmente voltado ao bem-estar, o **Admix Fidelidade** é um programa de fidelização que permite que as empresas acumulem pontos de acordo com os produtos contratados e os troquem por benefícios exclusivos, como **check-ups médicos**, **palestras** voltadas à saúde e qualidade de vida, **programa de vacinas**

e **ações de bem-estar**, como momentos em SPAs entre outros.

Seja um **Corretor Parceiro Admix** e ofereça aos seus clientes o privilégio de serem especiais.

Saiba mais em admix.com.br ou ligue **(11) 4873.5261**.

 **Admix**
FIDELIDADE



Uber começa a ganhar espaço no Brasil e mercado de seguros já oferece soluções

Enquanto as questões legais são discutidas pelo governo, é possível encontrar companhias que assumam os riscos

Com pouco mais de um ano operando em São Paulo, o aplicativo de caronas Uber está dando o que falar. O serviço, que oferece aos passageiros a comodidade de sedãs seminovos, tratamento “VIP” e preços competitivos, já enfrenta o descontentamento de taxistas por prejudicar a atividade dos profissionais, não exigir licenças e impostos dos motoristas, e circular sem regulamentação.

No dia 9 de setembro, a Câmara Municipal de São Paulo aprovou projeto de lei que proíbe o Uber na cidade. Agora, o texto segue para sanção do prefeito Fernando Haddad. Enquanto a situação continua no impasse, o serviço segue funcionando a todo vapor.

No site do aplicativo, é possível conferir uma série de exigências aos motoristas parceiros - como são chamados - e entre elas está a contratação de seguro com cobertura para passageiro. Segundo o corretor de seguros e coordenador da Comissão de Automóvel do Sincor-SP, Salvador Edison Jacintho, a demanda de clientes ainda é baixa e o enquadramento se dá na carteira de auto, desde que com a devida sinalização do risco.

“O Uber ainda é muito recente e poucos corretores de seguros tiveram essa experiência. Se acionado pelo cliente, a categoria pode enquadrar o risco no perfil, prestação de serviço, enquanto não chega norma espe-

cífica de funcionamento”, explica.

O assessor técnico do Sincor-SP, Alexandre Del Fiori complementa dizendo que, enquanto a legislação não definir a legalidade ou ilegalidade da operação, os veículos pertencentes aos associados possuem um grau de exposição de risco maior do que um veículo de utilização comum. “Mesmo com a indefinição do poder municipal sobre a nova forma de transporte pessoal/comercial, ela não é impeditiva de contratação de seguro. Atualmente o seguro está sendo aceito tendo o enquadramento com fator de agravamento (risco maior) na categoria de transporte de passageiro com perfil, visita a cliente ou uso comercial”, destaca.

Agora, encontrar seguradoras que aceitem o risco não é tão simples. O JCS questionou algumas companhias sobre a demanda, mas a única que aceitou comentar o assunto foi a Nobre Seguradora.

De acordo com diretor vice-presidente Operacional da companhia, Claudio Amaral Caldas, para Uber a Nobre comercializa apenas o seguro de APP - Acidentes Pessoais para Passageiros. “As coberturas são para morte acidental e invalidez permanente, despesas médicas, hospitalares e odontológicas por acidente. E não há exigências especiais afora o preenchimento adequado da proposta de seguros”, explica o executivo.

Questão legal

Uma proposta de lei foi apresentada pelo senador Ricardo Ferraço (PMDB-ES) para regulamentação

dos serviços prestados por motoristas que compartilham seus veículos a partir do acesso a redes digitais.

A PLS 530/2015 cria exigências para o serviço de motorista parceiro. Entre elas estão o enquadramento dos profissionais como microempreendedores individuais ou no Simples Nacional, o impedimento de pegar passageiros nas ruas, observação na CNH de que o condutor exerce atividade remunerada, recolhimento de impostos como o ISS (Imposto Sobre Serviços) nos mesmos padrões aplicados aos serviços de táxi, atuação na região onde estão registrados nos órgãos municipais ou distrital responsáveis pela fiscalização de trânsito, taxa de licença anual a ser paga pelos provedores de rede de compartilhamento e informações ao usuário de quem é o motorista, com foto, modelo do veículo e número da placa.

Outra exigência é a contratação de um tipo de seguro que cubra os clientes em caso de acidentes, cobertura já oferecida atualmente pelo mercado.

Para o consultor Jurídico em Transporte e diretor do Instituto dos Advogados de São Paulo (IASP), Rodrigo Matheus, o transporte individual de passageiros é considerado um serviço de utilidade pública e, de acordo com a Lei Federal 12.587/2012, art. 12, deve ser organizado, disciplinado e fiscalizado pelo poder público municipal. “A atividade de transportes, coletivo ou individual, de pessoas deve ser regulada”, enfatiza.

Já para o advogado Paulo Eduardo Akiyama, até o momento não há uma norma específica ou mesmo genérica que determine a ilegalidade do serviço de carona paga, e devem-se incentivar as propostas que venham a beneficiar e garantir poder de escolha ao consumidor. “Esse movimento faz parte de uma concorrência sadia, assim como acontece com qualquer outro produto, que oferece opções a quem consome”, opina.

Enquanto isso, no seguro para táxi...

Há quem prefira esperar as definições legais para começar a operar com determinados ramos. Nesse sentido, o seguro para táxi é um produto que já está sendo disponibilizado pelo mercado de maneira customizada. É compreensível, já que, somente o município de São Paulo conta com quase 34 mil táxis.

O diretor de Auto da Porto Seguro, Bruno Garfinkel, afirma que este é um momento estratégico, em que os motoristas de táxis se encontram em avaliação de suas atividades, a fim de oferecer benefícios com qualidade também aos seus passageiros. “Compreendemos a importância do seguro para esses profissionais, pois se trata de ferramenta constante de trabalho, onde o taxista não pode ficar muito tempo sem exercer suas atividades.”

O seguro táxi da companhia agrega descontos em serviços que ajudam os profissionais no dia a dia, in-

“ O Uber ainda é muito recente e poucos corretores de seguros tiveram essa experiência. Se acionado pelo cliente, a categoria pode enquadrar o risco no perfil, prestação de serviços, enquanto não chega norma específica de funcionamento ”

Salvador Edison Jacintho
coordenador da Comissão de Automóvel do Sincor-SP

clusive, entre eles está um aplicativo que permite receber chamadas de passageiros, além de garantir 5% de desconto na renovação do seguro.

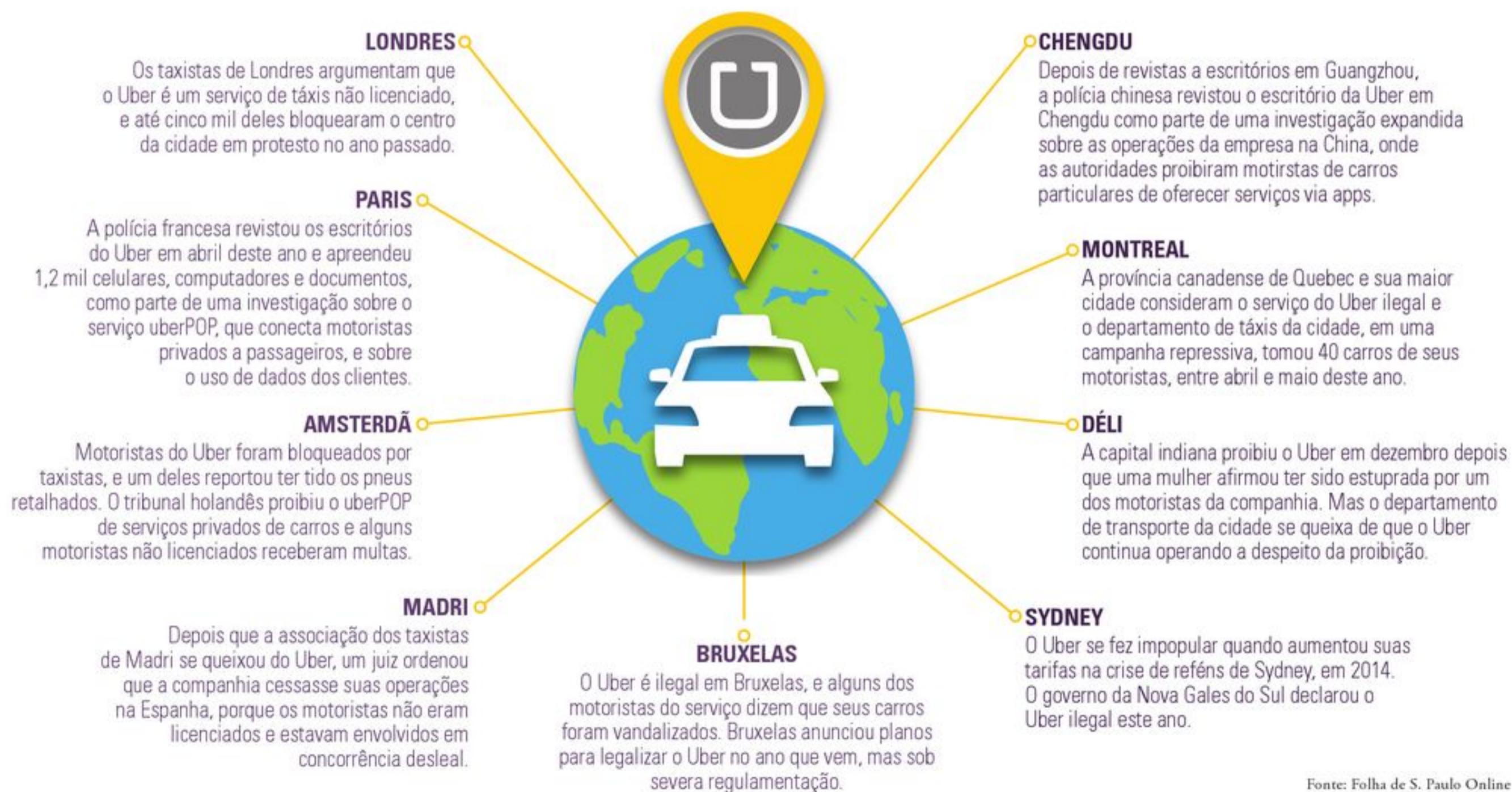
Garfinkel ainda pontua que, apesar do seguro não ser obrigatório, é necessário para garantir segurança não apenas ao passageiro, mas também ao próprio motorista. “O seguro de táxi é fundamental para que o profissional se sinta amparado em caso de sinistro, pois tem a finalidade de manter o bom andamento do serviço e auxiliar em atividades corriqueiras da atividade”, enfatiza.

No Rio de Janeiro, o seguro para táxi é obrigatório, segundo explica Claudio Caldas, da Nobre. Seu regimento encontra-se na Resolução SMTR 2435, bastante recente, de 20 de fevereiro deste ano. “A Nobre é líder neste seguro no Rio de Janeiro e possui importantes carteiras também em outros Estados, mas segue inovando em prestação de serviços e tecnologias no atendimento ao corretor e cliente”, pontua.

Entretanto, Caldas acredita que o produto pode ser melhor explorado pelo corretor de seguros, situação que, para o coordenador da Comissão de Automóvel, Salvador Jacintho, pode ser explicada pela dificuldade dos profissionais em encontrar seguradoras que aceitem esses riscos. “Não é fácil encontrar companhias dispostas a assumir. As que têm aceitação no momento são cerca de três e, em alguns casos, pode prevalecer o ‘peso’ do corretor na aceitação.”

No caso do Uber, o assunto é recente e enfrenta maiores dificuldades de aceitação, mas, para o 1º secretário do Sincor-SP, Marcos Abarca, se regularizado, será questão de tempo para estar definido como um nicho interessante de atuação. “Há 10 anos, o mercado olhava o seguro de táxi com uma série de restrições, até que uma companhia resolveu propor uma solução e assumir o risco, levando outras seguradoras a também oferecer. Acredito que o mesmo acontecerá com esse novo formato de transporte individual”, conclui.

EXTERIOR | SITUAÇÃO DO UBER EM 10 CIDADES:



Agentes do bem-estar social ajudam instituições beneficentes e reforçam importância da segurança no trânsito

Corretor do Bem conclui com a entrega de 3 mil cobertores a mais de 70 instituições beneficentes

Em setembro, foi concluída a entrega de cobertores adquiridos através da campanha Corretor do Bem, organizada pelo Sincor-SP e que contou com a doação de corretores de seguros de todo o Estado de São Paulo. Enfatizando a importância do corretor como agente do bem-estar social, o objetivo da ação era arrecadar recursos para ajudar instituições durante o inverno.

As doações foram feitas através de uma plataforma de crowdfunding, que funciona como uma vaquinha digital, onde as pessoas participam através de sites para ajudar na realização de projeto.

A campanha ultrapassou todas as expectativas, arrecadando R\$ 48.920 - 63% além da meta estabelecida, que era de R\$ 30 mil, reforçando a solidariedade da categoria. Além da participação de corretores, diversas empresas do mercado também contribuíram com a campanha.

O montante arrecadado, em pouco mais de 30 dias, permitiu a aquisição de 3 mil cobertores. Assim, cada uma das 30 regionais distribuiu 100 cobertores, entregues a 72 entidades assistenciais. "Nós esperávamos esse sucesso na campanha. E isso comprova que o corretor de seguros, além de empreendedor, é também solidário", revela o presidente o Sincor-SP, Alexandre Camillo.

De acordo com o coordenador do departamento Social do Sindicato, Luiz Morales, os corretores mostraram que estão preparados, não apenas em oferecer proteção securitária, mas em ajudar as pessoas nos momentos em que mais precisam. "A campanha atingiu seu objetivo, transmitindo o que queríamos desde o início: reforçar o papel do corretor de seguros como agente do bem-estar social, que trabalha pela coletividade", ressalta Morales.



“ Nós esperávamos esse sucesso na campanha. E isso comprova que o corretor de seguros, além de empreendedor, é também solidário ”

Alexandre Camillo
presidente o Sincor-SP

LISTA DAS INSTITUIÇÕES BENEFICIADAS

ABCDMR: Comunidade Padre Pio/ **Araçatuba:** Albergue Noturno Bom Jesus da Lapa e Lar Luiz Montfort/ **Araraquara:** Associação São Pio/ **Assis:** Lar dos Velhos - Sociedade São Vicente e Rede de Combate ao Câncer de Ourinhos (RECCO)/ **Barretos:** Lar do Idoso, Fundação Padre Gabriel Correr e Recanto Santa Rita de Cassia/ **Bauru:** Casa de Apoio Árvore Grande e Centro Espírita Amor e Caridade/ **Campinas:** Conferência Vicentina Nossa Senhora Auxiliadora, Lar dos Velhinhos e Paróquia Frei Galvão/ **Fernandópolis:** Comunidade Assistencial Irmãos de Emaus (Casa de Abrigo), Paróquia Santa Rita de Cássia e Santa Casa de Misericórdia de Santa Fé do Sul/ **Franca:** Fundação Espírita Judas Iscariotes Lar de Ofélia/ **Guarulhos:** Casa de Davi e Recanto dos Avós/ **Jundiaí:** Casa do Senhor Jesus e Lar Pedacinho de Luz/ **Marília:** Centro de Apoio à Criança e ao Adolescente de Marília (CACAM), Fundação Mansão Ismael e Lar São Vicente de Paulo Abrigo de Idosos/ **Mogi das Cruzes:** Instituto Pró Mais Vida/ **Nova Alta Paulista:** Associação São Vicente de Paulo, Lar Batista de Crianças e Lar dos Velhos/ **Osasco:** Creche Madre Camila/ **Piracicaba:** Casa do Bom Menino/ **Presidente Prudente:** Hospital de Iepê, Hospital e Maternidade de Rancharia e Serviços de Obras Sociais (SOS Crianças)/ **Ribeirão Preto:** Associação Beneficente Integração à Vida, Casa da Família, Casa Reluz, Creche Alvorada, Creche do Lar e Escola, Creche Vovó Meca, Fraternidade São Francisco de Assis (FRASOL), Rango do Bem e Sociedade Beneficente Amor e União de Orlandia/ **Santos:** Casa Crescer e Brilhar, Casa do Sol, Lar Cristão de Amparo ao Idoso e Sociedade São Vicente de Paulo

“ O corretor de seguros é um profissional que sempre está preocupado com a segurança das pessoas, por isso, estaremos sempre engajados em campanhas como essas ”

Luiz Alvarez Morales
diretor do departamento social do Sincor-SP



Paulistas recebem dicas de segurança através da ação Transitando Seguro

O número de acidentes nas rodovias federais aumentou 50,3% nos últimos dez anos, levando o Brasil a ocupar a 4ª posição no ranking de países com maior número de mortes no trânsito.

A cada hora, três pessoas morrem ou ficam feridas em algum tipo de acidente de trânsito em São Paulo. Se nenhuma medida for tomada, em 2020, mais de 1,9 milhão de pessoas devem morrer no trânsito. Para conscientizar a população sobre números tão assustadores, o Sincor-SP, o SindsegSP e a ONG Terapeutas do Trânsito se uniram para promover a campanha Transitando Seguro.

A iniciativa tem por objetivo alertar sobre os dados alarmantes de violência no trânsito, levando, para diversas cidades do Estado, os Terapeutas do Trânsito, uma equipe alegre e descontraída para distribuir materiais com dicas sobre segurança. O movimento também foi amplamente divulgado nas redes sociais por meio das *hashtags* #TransitandoSeguro e #escolhavier.

Passando pela região do grande ABC, Osasco, Bauru São José do Rio Preto, Piracicaba, Campinas, São José dos Campos, Guarulhos e Taubaté, a iniciativa conseguiu impactar milhares de pessoas, entre 24 de agosto e 29 de setembro.

Durante as ações, os Terapeutas e corretores voluntários disseminaram a importância de dirigir com cuidado, observar as regras de trânsito e sempre considerar os motoristas, pedestres, motociclistas e ciclistas.

Com amplo apoio do Sincor-SP, a iniciativa contou com a participação do diretor do departamento social do Sindicato, Luiz Alvarez Morales, e dos diretores regionais das respectivas cidades. “O corretor de seguros é um profissional que sempre está preocupado com a segurança das pessoas, por isso, estaremos sempre engajados em campanhas como essa”, destaca Morales.

São Carlos: Cantinho Fraterno Dona Maria Jacinta/ **São João da Boa Vista:** Casa de Apoio ao Menor Irmã Dulce (CAMID), Lar Santo Antonio e Lar São José/ **São José do Rio Preto:** Fundo Social de Solidariedade e Lar Nossa Senhora das Graças na Providência/ **São José dos Campos:** Lar Fraterno da Acácia e Missionários da Luz/ **Sorocaba:** Lar Casa Bela/ **Taubaté:** Santa Isabel - Casa de Repouso Guaratinguetá, Comunidade Bom Pastor, Lar São Judas Tadeu e Instituto São Rafael dos Cegos/ **SP - Centro:** Federação Espírita do Estado de São Paulo/ **SP - Leste:** Associação Beneficente Promocional Belém e Casa de Apoio à Criança com Câncer/ **SP - Norte:** Casa de Cuidados Cantareira, Casa Luz do Caminho, Congregação dos Humildes Servos da Rainha do Amor e Instituto Beneficente Paulo de Tarso/ **SP - Oeste:** Grupo Assistencial Alvorada Nova (GAAN) e Liga Solidária/ **SP - Sul:** Instituto Saica Pilar, Ninho da Esperança e Vivenda da Criança



AGENDA DA AÇÃO

- 24.08 - ABCDMR
- 28.08 - Osasco
- 11.09 - Bauru
- 15.09 - São José do Rio Preto
- 17.09 - Ribeirão Preto
- 21.09 - Piracicaba
- 23.09 - Campinas
- 25.09 - Guarulhos
- 28.09 - São José dos Campos
- 29.09 - Taubaté



Assessoria Técnica: apoio direto ao trabalho do corretor de seguros

No mês de agosto, a área produziu 68 pareceres técnicos, dos quais 57 foram respostas a dúvidas de associados

Os corretores de seguros associado ao Sincor-SP pode contar com a Assessoria Técnica como um benefício exclusivo para esclarecer dúvidas sobre pautas do setor. Com um tempo médio de respostas de 24h, a procura pelo departamento tem aumentado.

Somente no período de 3 a 31 de agosto, foram realizados 68 pareceres técnicos e informações gerais ao setor. Destes, 57 foram casos de corretores de seguros relacionados a suporte para contratação de seguros e sinistros recusados.

A assessoria colabora com todos os outros departamentos e supervisiona as atividades das 27 comissões. Seus principais objetivos são: atendimento aos sócios, atualização de notícias e informações diárias ao presidente do Sindicato, apoio às 30 regionais, além de interagir nos encontros da Comissão Intersindical, que trabalha em conjunto com o SindsegSP.

A 2ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Martins, é a diretora executiva responsável pela área, que funciona sob a coordenação do assessor técnico Alexandre Del Fiori e conta com a colaboração da assistente Tatiare dos Santos.

“Temos recebido muitos elogios de corretores de seguros, que são atendidos com agilidade e eficiência pela equipe. Isso mostra o resultado das ações que planejamos, obedecendo à proposta de oferecer apoio técnico à categoria em relação aos riscos mais complexos e trabalhar em conjunto com as comissões”, pontua Simone.

A diretora completa dizendo que a área consegue ajudar os corretores em suas demandas e dúvidas diárias em relação a ramos de seguros, que vão desde questões complexas às mais simples. Como também fornece todo o apoio necessário às comissões para elaboração de estratégias e ações.

Exemplo disso foi a organização do Seminário Multidisciplinar, que aconteceu em setembro, através da iniciativa das Comissões Jurídica, de Ética, Tributos e Responsabilidade Civil (veja matéria na página 10). “Esse trabalho em conjunto é fundamental para os nossos associados,” explica a diretora.

A assessoria organiza as reuniões periódicas dos grupos, registrando suas atividades e dando suporte para futuras ações. A agenda de encontros fica disponível no site do Sincor-SP e pode ser acompanhada pela categoria. “O Sincor-SP está preocupado e atento para capacitar os corretores e auxiliá-los para o crescimento de seus negócios”, destaca Simone.

O corretor pode procurar a assessoria diariamente por telefone, e-mail ou agendando horário para atendimento presencial. Para entrar em contato, basta acessar www.sincorsp.org.br, clicando no menu lateral Departamentos/ Assessoria Técnica, ou através dos e-mails afiori@sincorsp.org.br e tatiare.santos@sincorsp.org.br, e telefone (11) 3188-5025.



RELATÓRIO DE CONSULTAS E RESPOSTAS ASSESSORIA TÉCNICA | PERÍODO: AGOSTO/2015



1. A distorção pontual apresentada em alguns pontos do gráfico representa o período de interrupção de finais de semana, feriados, bem como, o tempo de resposta das Seguradoras, do departamento Jurídico e das Comissões aos questionamentos.
2. A coincidência das curvas entre perguntas e respostas representa a tempestividade no retorno da informação ao consulente.
3. A curva de tendência entre solicitação e resposta torna-se quase linear.

DEPARTAMENTOS DO SINCOR-SP



SOCIAL



CADASTRO



DISQUE
SINCOR



OUVIDORIA



BENEFÍCIOS



JURÍDICO



BIBLIOTECA



ASSESSORIA
TÉCNICA



EVENTOS

regionais**Governo Itinerante**

SANTOS

O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, e o diretor da Regional Santos, Rogério Freeman, encontraram-se com o prefeito da cidade, Paulo Alexandre Barbosa, no dia 13 de agosto. Durante o Governo Itinerante, os executivos também participaram de reunião com o representante do Sebrae-SP, Paulo Sérgio Brito Franzosi.



ARAÇATUBA

Seguindo com o Governo Itinerante, o presidente Alexandre Camillo e o diretor da Regional Araçatuba, Flávio Machado, encontraram-se com representante do Sebrae-SP, Marco Aurélio Rosas. O corregedor geral do município, Cel. Francisco de Assis Queiroz e o prefeito da cidade, Aparecido Sérgio da Silva, também receberam a visita dos corretores de seguros.

MARÍLIA

Questões regionais

O diretor da Regional Marília, Walter Reis, se reuniu com corretores de seguros e assistentes locais do Sincor-SP, a fim de discutir estratégias. A reunião aconteceu no dia 4 de agosto e também abordou as dificuldades que os profissionais enfrentam na região.



OSASCO

Parceria

A Regional Osasco, liderada por Eduardo Minc, realiza o 4º Encontro de Líderes das Seguradoras, em parceria com o Clube dos Corretores de Seguros de Osasco e Região. O encontro aconteceu no escritório local da HDI Seguros, no dia 5 de agosto.

MOGI DAS CRUZES

Parceria com Sebrae-SP

O diretor da Regional Mogi das Cruzes, Fábio Ferreira Mattos, se encontrou com os representantes do Sebrae-SP, Sérgio Ricardo Gromik e Gilvanda Geraldina Figueiro, e com o corretor de seguros da região, Wilton Nogueira. A reunião aconteceu no dia 20 de agosto e reforçou a parceria das entidades.

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

Encontro

Os gerentes regionais das seguradoras se encontraram com o diretor da Regional São José do Rio Preto, Roberto Mantovan. Durante a reunião, que aconteceu no dia 20 de agosto, foram abordados assuntos de interesse da categoria.



FERNANDÓPOLIS

Entrega da moto e encontro

O corretor de seguros Silvio Pantano recebeu as chaves da Scooter 0km, sorteada durante o Oficinas de Empreendedorismo, das mãos do diretor da Regional Fernandópolis, Odeir Vilar. O diretor também esteve no escritório do Sebrae-SP, em Votuporanga, em visita ao gerente regional, Rafael Matos do Carmo. O encontro foi para alinhar o relacionamento das entidades em prol dos corretores de seguros da região.



SOROCABA

Estratégias

Os assistentes locais da Regional Sorocaba, dirigida por Eduardo Leme, se reuniram, no dia 12 de agosto, no escritório do Sincor-SP da cidade para discutir sobre as próximas ações na região.



ZONA NORTE

Casa do Corretor

No dia 13 de agosto, o diretor da Regional Zona Norte, Marco Antonio Cabral, recebeu os corretores de seguros Carmem Andrade e Arsênio Lélis, da Presto Power Assessoria, na Casa do Corretor.

ZONA OESTE

Visita

Executivos da Porto Seguro se encontraram com corretores de seguros e o diretor da Regional Zona Oeste, Edmar Fornazzari, no escritório do Sincor-SP, em 19 de agosto.

**EXPOSIÇÃO**

O corretor de seguros através dos séculos

Acesse o site e confira os locais que recebem a exposição

www.historiacorretordese seguros.com.br

SINCOR SP

Troca de experiências com o mercado segurador

Levando aos corretores de seguros novos produtos, dicas de estratégia e orientação, as seguradoras participaram do Voz do Empreendedor em diversas Regionais do Sincor-SP, durante os dias 4 e 21 de agosto.



Presidente Prudente e Tokio Marine – 04.08



Assis e Porto Seguro – 05.08



Campinas e Tokio Marine – 06.08



Mogi das Cruzes e SulAmérica Seguros – 06.08



Zona Leste e Tokio Marine – 06.08



Bauru e SulAmérica Seguros – 07.08



Piracicaba e Yasuda Marítima – 11.08



Guarulhos e SulAmérica Seguros – 11.08



Nova Alta Paulista e Bradesco Seguros – 12.08



ABCDFMR e Porto Seguro – 12.08



Bauru e HDI Seguros – 13.08



Fernandópolis e Yasuda Marítima – 13.08



São José do Rio Preto e SulAmérica Seguros – 18.08



Zona Leste e Yasuda Marítima – 18.08



Osasco e Tokio Marine – 19.08



Taubaté e HDI Seguros – 19.08



Presidente Prudente e HDI Seguros – 20.08



Zona Norte e Icatu Seguros – 20.08



Ribeirão Preto e Porto Seguro – 21.08

CORRETOR, CONTINUE CLICANDO E AUMENTE SUAS CHANCES DE GANHAR



Campanha Vida

#SELFIE dos CAMPEÕES



A Campanha do Seguro Vida da Yasuda Marítima continua. Seus pontos podem ser trocados por prêmios incríveis!

Envie mais selfies para ganhar mais pontos! Se você ainda não está participando, cadastre-se!

Confira os detalhes e o catálogo de prêmios em
www.selfiedoscampeoes.com.br

Período da Campanha:
1º de julho a 31 de dezembro de 2015

Digitalize este código e baixe o APP
Selfie dos Campeões



Seguradora apresenta aos corretores novas metas após a fusão



Crédito da foto: Antranik Asarian

Superados os desafios da integração, agora as metas da Yasuda Marítima são reconquistar o posto de "melhor em serviços" e dobrar de tamanho até 2020

Pouco mais de um mês depois de concluir a integração de seus sistemas, a Yasuda Marítima Seguros anunciou o início de nova fase, em que planeja dobrar de tamanho nos próximos cinco anos. Seus planos para atingir a ousada meta foram apresentados pelo presidente Francisco Caiuby Vidigal Filho e outros membros da diretoria em almoço do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), realizado em 1º de setembro, no Circolo Italiano.

Recebido pelo mentor do CCS-SP, Adevaldo Calegari, o presidente da Yasuda Marítima relatou detalhes do processo de integração das duas seguradoras, que consumiu dois anos e meio de trabalho. O principal desafio, segundo Vidigal, foi promover a junção de duas empresas com operações e culturas distintas – uma de origem familiar e mais voltada ao varejo e outra de um grupo japonês, mais atuante na área corporativa.

“Através desse processo, implementamos procedimentos, investimos em tecnologia e

estudamos cada produto para, com isso, sofisticar ainda mais nossos serviços, oferecendo aos parceiros corretores produtos que atendam a todos os segurados que integram suas carteiras de clientes”, lembra Vidigal.

A partir da integração, a Yasuda Marítima Seguros se tornou subsidiária do Grupo Sampo Japan Nipponkoa, um dos maiores grupos seguradores do Japão e do mundo. Apesar da crise econômica, o presidente da seguradora afirmou que os japoneses ainda veem o mercado de seguros brasileiro com atenção e planejam investir. “Até 2020 queremos dobrar de tamanho”, revelou.

Diante da meta de crescimento ambiciosa, a Yasuda Marítima pretende alcançar algumas áreas, como a de seguro de vida, que além de novos produtos é alvo de uma nova campanha de vendas. Transporte e ramos elementares também estão no foco da seguradora. Já o seguro saúde, Vidigal disse ter ciência de boatos sobre a venda da carteira. Apesar de rentável, a operação do saúde, que a empresa

mantém desde a década de 90, somando, hoje, 200 mil vidas (95% no segmento empresarial), é a única do grupo Sampo. “Por isso, estamos analisando se continuaremos com essa operação”, disse.

Outra área que está no foco da empresa é a de energia. A intenção é operar em óleo e gás, a partir da expertise da resseguradora Canopi, adquirida do Lloyd's pelo grupo Sampo em 2013. Uma das apostas da empresa é o segmento de afinidades. “Vamos entrar forte nessa área, que deverá crescer muito”, disse.

O diretor executivo Mario Jorge Pereira informou que, apesar das dificuldades da integração, a seguradora fez questão de preservar o bom relacionamento com os corretores. “Agradeço aos 18.882 corretores que estão na nossa grade pela colaboração. O apoio que tivemos é algo que emociona”, disse. O diretor comercial Wilson Lima reforçou: “agradecemos o apoio recebido e garantimos que seremos a melhor do mercado”.

bônus

ACONSEG-SP

Apoio das assessorias para aumentar produção

Depois de um tempo de reestruturação e integração das duas companhias, a Yasuda Marítima pretende fidelizar o contato com todas as pontas comerciais. Durante palestra realizada em encontro da Aconsef-SP, no dia 6 de agosto, a seguradora apontou que possui 18 mil corretores de seguros parceiros e, para atendê-los de maneira adequada, conta com o trabalho das assessorias, implementando a produção e dando atendimento e atenção aos profissionais. A palestra foi realizada pelo presidente da companhia, Francisco Vidigal Filho.



APTS

Parceria e resultados

O mercado segurador lucrou, até junho deste ano, R\$ 9,9 bilhões, o que representa aumento de 17% em relação ao mesmo período de 2014, quando registrou a marca de R\$ 8,5 bilhões. Segundo o economista Francisco Galiza, o setor deve trabalhar em conjunto com os corretores de seguros, favorecendo a lucratividade dos profissionais. O assunto foi discutido durante evento da APTS, que aconteceu em 19 de agosto.



CNSEG

Defesa dos corretores na distribuição de seguros massificados



Durante o painel “Distribuição de Seguros - Massificados”, apresentado na 7ª Conseguo, evento promovido pela CNseg, o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, ressaltou o corretor de seguros como o principal canal de distribuição do mercado. “Defendo o profissional corretor de seguros 24 horas por dia e 365 dias por ano, porém com toda lucidez que me permite conversar com os demais participantes do mercado, como neste encontro”, declarou.

De acordo com a argumentação, todos os participantes do mercado de seguros vivem um momento mágico de evolução do setor. “Saímos

de 1% do PIB há 20 anos e estamos agora em quase 6%, justamente porque quase todos os seguradores entenderam que a distribuição deveria ser feita pelo corretor de seguros e fomentaram esse canal. Não podemos nos desmerecer, somos artífices desse desenvolvimento”.

Camillo também explicou alguns aspectos preocupantes dos canais alternativos. “A rede varejista é uma grande distribuidora, mas não sai barato. Além disso entramos no risco da má venda de seguros. Por exemplo, um jovem que acabou de comprar seu *smartphone* ou um tablet e se sente pressionado pelo vendedor a adquirir seguro. Ele

compra, mas não estamos formando um consumidor de seguros corretamente, pelo contrário, gera aversão e vontade de se vingar e, quando pode, em vez de defender o bem que nós estamos garantindo, joga no chão para usar o seguro.”

O painel também contou com a participação de Paulo dos Santos, presidente do Ibracor (representando Armando Vergílio, presidente da Fenacor), Marco Antonio Gonçalves, diretor gerente comercial da Bradesco Seguros, e Miguel Solana, especialista técnico da OIT Impact Insurance, além da mediação de Antonio Penteado Mendonça, advogado.

CIST

Busca de soluções

Cerca de 220 profissionais de seguros de transportes, entre corretores, seguradores e prestadores de serviços, representados pelas entidades CIST, Sincor-SP e FenSeg, se reuniram para discutir o ramo no *Workshop* de Seguros de Transportes, realizado no dia 13 de agosto. O evento discutiu temas atuais sobre o segmento, como cancelamento unilateral de apólice, flexibilidade de gerenciamento de risco, revisão de taxas, entre outros assuntos.



UCS

Diversificação de carteira

O 5º Trocando Ideias da UCS foi realizado, em 18 de agosto, com a presença da Itaú Seguros. Marcelo Guirao, presidente da entidade, recebeu os executivos Marcelo Sebastião, diretor Executivo de Auto e Residência e Felipe Ribeiro, gerente de Produtos Auto e Residência. Os palestrantes apresentaram pesquisas com foco no cliente, tendo como resultado dicas e oportunidades sobre vendas e desafios. O evento também contou com a presença do diretor da Porto Seguro,



Rivaldo Leite, e abriu espaço para a apresentação do projeto “Jovem Corretor”.

Mais segurança na emissão de certificados digitais



Desde que foi publicada pelo Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (ITI), no final de junho, a Instrução Normativa nº2 tem sido assunto recorrente entre os corretores de seguros gestores de Autoridades de Registro (ARs). O documento apresenta evoluções nos procedimentos de identificação do requerente de certificado digital, visando ampliar a segurança e a longevidade da Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira, a ICP-Brasil.

Basicamente, o ITI está construindo uma base de dados chamada de Lista Negativa, que é o conjunto de informações derivadas dos comunicados de fraude, incluindo documentos e imagem da face do suposto fraudador. A Lista Negativa será disponibilizada pelo ITI com informações de todos os casos de fraude já registrados e passará a ser alimentada com novas informações das ARs e ACs. Com isso, inclui-se etapas no processo de emissão de certificado digital, bem como novas telas no sistema utilizado pelos agentes de registro, o GAR (Gerenciador de ARs).

Agora, as fotos dos requerentes de certificados digitais deverão ser feitas pelos agentes de registro, digitais (antes o cliente levava sua foto impressa). Após inseri-las no GAR, os agentes de registro terão que preencher um quadro com características físicas do requerente do documento (como cor do cabelo, dos olhos, da pele etc) e o sistema apresentará as fotos que apresentam as mesmas características, para analisar a possibilidade de se tratar da mesma pessoa. Caso a suspeita seja concretizada, haverá um caminho para registrar a denúncia e cancelar o certificado digital.

A determinação da IN 02 é que se faça o procedimento sempre que houver uma suspeita de fraude, porém a AC Sincor, por meio do GAR, tornará obrigatório o novo passo para chegar à validação do certificado digital. A IN 02 estabeleceu 120 dias de prazo para as ACs se adequarem às novas regras depois que o ITI disponibilizasse a base de dados, o que aconteceu no dia 21 de agosto. Assim, os novos procedimentos entram em vigor em 21 de novembro deste ano.

Durante o prazo para as mudanças, o sistema GAR vem sendo adaptado e as ARs recebendo comunicados semanais que orientam de forma didática sobre os novos procedimentos. “Estamos esmiuçando a Instrução Normativa 02 em pequenas doses, e sempre encerramos os comunicados com o link para leitura do texto oficial completo. Dessa forma, quando entrarem em vigor as novas regras, nossas ARs terão fixado essas orientações e aperfeiçoarão seus procedimentos, consolidando nossa rede, ainda mais, como modelo na ICP-Brasil”, afirma o coordenador de Certificação Digital da Autoridade Certificadora Sincor, Armindo Guerra.

O sistema de digitalização de documentos CertiScan, com uso de scanner específico, já vinha sendo recomendado às ARs por trazer diversos benefícios como aprimoramento do arquivamento dos documentos gerados e agilidade no atendimento prestado ao cliente final. Com as novas exigências do ITI, o CertiScan será imprescindível para o trabalho dos agentes de registro. A AC Sincor está trabalhando a todo vapor na orientação às ARs sobre a compra do equipamento e treinamento no sistema.

A partir de novembro, todos os membros da AC Sincor devem estar adaptados ao novo sistema, para que a Lista Negativa seja constantemente alimentada. Um trabalho colaborativo para inibir a fraude, ameaça a todos da área de certificação digital.

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

1. Comissão aprova obrigatoriedade na contratação de RC em grandes eventos. (Agência Câmara)

2. Número de mortes no trânsito recua 20,85% em São Paulo. (Secretaria de Segurança Pública)

3. Crescimento do setor deve se manter em 12% para este ano (CNseg)

4. Índice acumulado de novos contratos de aluguel chegou a 55,6% ao longo de 2015 (Creci-SP)



CRUZ DA FA

Pullmantur Cruzeiros **Navio Empress**
Data: **11 a 14 de março de 2016**

agenda



OUTUBRO 2015

Seguro compreensivo empresarial – Avançado (NOVO)

Docente: Nivaldo Santos **Local:** Regional Centro
Data: 05 a 08/10 **Horário:** 18h45 às 21h45

Palestra – Atendimento diferenciado: a ferramenta do sucesso!

Docente: Emilian Guan **Local:** Regional Centro
Data: 15/10 **Horário:** 18h45 às 21h45

Palestra – Dê o primeiro passo para o sucesso – Conheça a si mesmo (NOVA)

Docente: Elaine Cristina Zimovski **Local:** Regional Centro
Data: 22/10 **Horário:** 18h45 às 21h45

Técnico de automóvel, RCF-V, APP e DPVAT - Básico

Docente: Angélica Valverde **Local:** Regional Zona Leste
Data: 26 a 29/10 **Horário:** 19h às 22h

Atualização e reciclagem gramatical

Docente: Suely Aguiar **Local:** Regional Centro
Data: 26 a 29/10 **Horário:** 18h45 às 21h45

PALESTRA – ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS E UNISINCOR

A psicologia a seu favor no momento da venda
Docente: Bernardo Wolak **Local:** Regional Mogi das Cruzes
Data: 15/10 **Horário:** 19h às 21h

Agenda sujeita a alterações. Conteúdo completo em www.unisincor.com.br



1. Endividamento leva 28,8% das pessoas a abrir mão do plano de saúde.
(Proteste)

2. Unimed Paulistana tem planos suspensos e é obrigada a transferir carteira para outra operadora

3. Despesas de saúde atingem R\$ 139,3 bilhões, crescendo 14,7% entre junho de 2014 e junho de 2015. *(FenaSaúde)*

4. Cotação do real diante do dólar americano atinge desvalorização histórica com câmbio acima de R\$ 4,00.

com corretor

Continuando com as regras do acordo ortográfico...

E agora, chegou a vez do hífen!

Lembre-se:

Letras iguais se separam

Com vogais

Ex.: supra-axiliar, contra-ataque,
Semi-interno, anti-inflacionário
Micro-ônibus, micro-ondas

Com consoantes

Ex.: sub-base, super-requintado, super-romântico

Letras diferentes se juntam

Com vogais

Ex.: autoajuda, autoestrada, autoescola
extraoficial, semiaberto, intrauterino
infraestrutura, supraocular, ultraelevado

Com consoantes

Ex.: hipermercado, intermunicipal, superpopulação

Vogal + R ou S – Junte as palavras e duplique o R ou S

Ex.: multirrisco, antirrugas, autorretrato, contrarregra
autossuficiente, antessala, cossegueros, ressegueros,
minissaia, ultrassonografia, antissocial

Este quadro é produzido pela docente da Unisincor, Suely Aguiar

PRIMEIRO MÊS DA FAMÍLIA

ÚLTIMAS VAGAS

PARA MAIS INFORMAÇÕES:
www.sincor.org.br



VISIA



Luiz loels

Presidente da diretoria executiva da Credicor-SP (Cooperativa de Crédito Mútuo dos Corretores de Seguros)



As Cooperativas e a perda do grau de investimento do Brasil

O que todos temiam, e já era esperado pelo mercado, aconteceu. O Brasil teve sua nota de classificação rebaixada pela agência Standard&Poor de BBB- para BB+ com perspectiva negativa (risco de novo rebaixamento num futuro próximo). Estamos agora no que chamam de categoria de risco, ou seja, maus pagadores, países com alto risco de dar calote!

Nos fundos internacionais existem regras que os impedem de investir em papéis que estão na nossa situação, rareando a disponibilidade de recursos. Menos oferta, maior preço. Esta é a regra de mercado.

Diferentemente do ex-presidente da República, que agora minimizou o fato e no passado se ufanou da conquista que ora perdemos, a verdade é que teremos reflexos em todos os segmentos da sociedade civil brasileira, a começar pelo sistema financeiro no qual estamos inseridos – me abstenho de entrar na discussão política, pois não seria o fórum adequado, uma vez que representamos uma categoria profissional que, certamente, congrega pessoas de diferentes vieses políticos, mas que até pipoqueiro irá pagar por isso, não há a menor dúvida!

Os bancos tomam dinheiro no exterior através da emissão

“ A nossa Cooperativa não capta desta forma, só tomamos capitais através das aplicações e movimentações dos cooperados, não necessitando elevar nossos juros, que já são os melhores do mercado ”

de papéis, títulos de dívida de longo prazo, pagando juros pré-fixados. Diante da perda de grau de investimento, os aplicadores exigem juros maiores para compensar o maior risco, conseqüentemente, aumentando os custos que são repassados aos clientes, além da dificuldade de concessão de novos créditos na forma de financiamentos, desconto de recebíveis etc.

Estamos acompanhando o aumento das taxas de juros dos cartões de crédito, por exemplo, que atingiram a estratosférica taxa de 14%, ou seja, mais de 300% ao ano, e outras como cheque especial e crédito ao consumidor.

Aí a boa notícia: a nossa Cooperativa não capta desta forma, só tomamos capitais através das aplicações e movimentações dos cooperados, não necessitando elevar nossos juros, que já são os melhores do mercado. Talvez, tenhamos que promover um ligeiro ajuste, mas em função da nossa política de remuneração do capital próprio (cotas).

Vale lembrar sempre que o sistema cooperativista é o mais justo que existe, pois o que é gerado (lucros), com as cobranças de taxas de juros entre outras, será distribuindo aos cotistas, os donos do nosso banco.

Em meus encontros com corretores de seguros, tenho procurado chamar a atenção para esse fato e da importância de termos uma instituição cada vez mais forte, que reflita a nossa força desta forma, ganhando o respeito dos nossos parceiros, seguradores e segurados.

Além, naturalmente, de termos um porto seguro a quem recorrer quando precisarmos tomar algum empréstimo ou utilizar dos serviços bancários a custos muito baixos, quando não, sem custo. E, como sempre, encerro convidando os que ainda não conhecem a nossa sede e os nossos serviços a nos visitarem. Até a próxima!

Entre depois de bater.

HDI Seguros

EXTRA

HDI Bate-pronto. O centro de atendimento que libera em minutos o conserto do veículo. Com a HDI, o segurado economiza até tempo.

HDI
Seguros
É de bate-pronto.

Consulte seu corretor.

www.hdi.com.br

AVALIAÇÃO PRECISA,
ANTECIPAÇÃO DE NECESSIDADE
E CONSULTORIA ESPECIALIZADA.

SE TEM
CORRETOR
MAPFRE,
TEM JEITO.

Uma homenagem da MAPFRE ao Dia do Corretor.

A MAPFRE se orgulha e valoriza cada vez mais o trabalho do corretor. Porque só quem faz aquilo que ama entende a importância de ver seus clientes satisfeitos e tranquilos com as escolhas que você ajudou a tomar.

CORRETOR **MAPFRE** É MAIS SEGURO

 **MAPFRE**

A seguradora global de confiança