

JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS



Ramo de RC Profissional deve aumentar faturamento em 15%

Crescimento é motivado pelo melhor desempenho do corretor de seguros no oferecimento do produto, constantes lançamentos das seguradoras e aumento de adesão de consumidores.

Pág. 12

Você está preparado para atuar sem o seguro de automóvel?

Segundo estudo da KPMG, até 2025 o mundo vai se deparar com veículos totalmente automatizados, que não precisarão de motoristas. Vários protótipos estão sendo fabricados e já se encontra em implantação uma rede de 10 mil táxis que dispensam condutores. Esta nova realidade mudará completamente o principal produto da carteira do corretor de seguros.

Págs. 6 a 9



Atiketta Sangsaeng / Shutterstock.com

cultura do seguro

Sincorsp e Sindsegsp

Cultura do Seguro completa 20 anos de atividades

Criado no Conec de 1992, o programa busca desde então popularizar a importância da atividade seguradora e dos corretores de seguros.

Págs. 10 e 11



**Liberty
Seguros**

RESPONSÁVEL COMO VOCÊ.



CORRETOR, ENTRE EM CAMPO COM A LIBERTY SEGUROS.

Sua garra dessa vez poderá valer a
Copa das Confederações da FIFA 2013.



Baixe um leitor de QR Code
em seu celular e aproxime
o telefone do código para
baixar o ringtone da campanha.

A Liberty Seguros é a Seguradora Oficial da Copa das Confederações da FIFA 2013 e da Copa do Mundo da FIFA 2014™ e quer que você corretor faça parte desse time. A Campanha Artilheiros Liberty já começou. Os melhores poderão assistir de perto aos jogos da Copa das Confederações da FIFA 2013 além de concorrer a brindes oficiais. Não perca tempo, entre em campo e comece a golear!

Acesse o regulamento na Liberty Web ou na Extranet Indiana e saiba mais!
Se você ainda não é um corretor parceiro, acesse www.libertyseguros.com.br/corretores
ou procure uma filial mais próxima de você.



SEGURADORA OFICIAL DA COPA DO MUNDO DA FIFA 2014™

AUTO | RESIDÊNCIA | ACIDENTES PESSOAIS | VIDA | EMPRESARIAIS

palavra do presidente



Transferir o risco da inadimplência para o corretor fere um direito legal e moral

Ainda hoje é comum situações em que as companhias seguradoras deixam de pagar comissões para os corretores de seguros em caso de inadimplência parcial ou integral do segurado. Para alguns, isto pode parecer lógico: se a seguradora não receber o prêmio (ou parte deste), ela fica livre para não observar as obrigações junto ao profissional responsável pela corretagem. Ocorre que muitos não sabem que esta prática não só é imoral como ilegal.

Primeiramente, vamos logo entender por que é ilegal:

Em caso de inadimplência do segurado, as seguradoras encontraram, por algum tempo, respaldo jurídico para retirar do corretor de seguros o valor da comissão, em função do artigo 19 da Circular Susep nº 429, de 15 de fevereiro de 2012. Mas a Superintendência publicou no último dia 31 de maio a Circular 429 que revogou esta decisão. Assim, não haveria mais por que haver este tipo de caso.

Contudo, os episódios prosseguiram, sob o argumento de que as circulares da Susep não têm força de lei, uma vez que a Superintendência é um órgão regulador do mercado e não legisla. Então, vamos à lei. A lei que regulamenta a corretagem de seguros, no Código Civil, é a de nº 4.594/64. O direito da seguradora requerer a restituição do valor da comissão está explícito no parágrafo 1º, do artigo 13 desta mesma lei, com esta redação: “Nos casos de alterações de prêmios por erro de cálculo na proposta ou por ajustamentos negativos, deverá o corretor restituir a diferença da corretagem”.

Pois bem, de acordo com a lei, as seguradoras só podem obter o valor da comissão (parcial ou integral) em dois casos. Um deles é claro e não cabe discussão: quando houver erro de cálculo na proposta. O outro caso é este: quando houver “ajustamento negativo”. Como esta expressão é pouco utilizada, ela demanda interpretação. Então vamos à interpretação: “ajustamento” nada mais é do que o ato de ajustar e “negativo” significa um movimento que se dá para baixo. Pronto: a outra possibilidade se refere aos episódios em que o valor da apólice for ajustado para baixo. Isto

ocorre quando, por exemplo, o segurado troca o bem segurado por outro de valor inferior e, neste caso, cabe a emissão de um endosso.

Assim, estão muito claras as duas únicas possibilidades em que cabe às seguradoras o direito de serem restituídas do valor da comissão do corretor. Infelizmente, há quem não quer ver as coisas como elas são e prefere distorcer os fatos, a fim de defender interesses nada edificantes. Estes preferem o caminho da encomenda de estudos jurídicos a fim de, por exemplo, afirmar que a expressão “ajustamento negativo” dá margem a outras interpretações, em prejuízo do corretor de seguros. Contra este tipo de postura, o corretor tem a seu favor não apenas o entendimento claro da lei, como também o direito moral. Por que moral? Vamos também a isso:

O corretor está sempre investindo tempo e dinheiro para garimpar os melhores riscos do mercado e, em determinados casos, tratá-los. Quando a seguradora concorda em celebrar um contrato para cobrir um destes riscos, ela estará pagando pelo serviço de quem foi atrás e conquistou esta oportunidade para ela - nada mais justo. Mas tem companhia que imagina que, ao fechar o contrato de seguro, está assumindo somente o risco coberto pela apólice. Isto não é verdade. A seguradora está igualmente assumindo o risco da inadimplência, que também demanda cálculos atuariais e outras operações que estão no campo de sua ciência e, portanto, fora da esfera do corretor. É por isso que a lei não prevê que a inadimplência do segurado dá direito para a seguradora obter a restituição do valor da comissão do corretor. E, por não constar na lei, a Susep recentemente revogou a sua portaria que concedia a autorização.

Vamos trabalhar sério. Corretor é corretor e seguradora é seguradora. Um precisa do outro e ambos se complementam. Por que prosseguir com um ponto de vista ilegal e imoral? Vamos deixar de perder com o desentendimento e ganhar com o entendimento.

Mário Sérgio de Almeida Santos

“*Ao fechar o contrato de seguro, a seguradora está também assumindo o risco da inadimplência, que também demanda cálculos atuariais e outras operações que estão no campo de sua ciência e, portanto, fora do âmbito do corretor.*”

sumário

- 3** PALAVRA DO PRESIDENTE **Transferir o risco da inadimplência para o corretor fere um direito legal e moral**
-
- 4** SUMÁRIO / EXPEDIENTE
-
- 5** CARTAS **Correspondências**
-
- 6**  **CAPA**
Inovações devem produzir profundas transformações no seguro de automóvel
-
- 10** CULTURA DO SEGURO **Cultura do Seguro comemora 20 anos de história**
-
- 12**  **ECONOMIA POR NICHOS**
Receita do seguro de RC Profissional deve fechar com R\$ 115 mi em 2012
-
- 14** REUNIÃO DE DIRETORIA **Diretores do Sincor-SP definem estratégias de gestão**
-
- 15** ARTIGO **A ANS e a RN 279 para demitidos e aposentados**
-
- 18** FÓRUMS TÉCNICOS **Fóruns para especialização do corretor acontecem em sete regiões do Estado**
-
- 19** CCS-SP **Alexandre Camillo é o novo mentor do Clube dos Corretores**
-
- 20** CIDADES **Rodoanel de Osasco atrai empresas e oferece ao corretor vantagens para operar com o seguro empresarial**
-
- 22** CONHECIMENTO **O corretor de seguros de Garantia é solitário!**
-
- 23** ESCADA ACIMA / ESCADA ABAIXO **Susep cria grupo de trabalho para atualizar normas que regulam atividade do corretor de seguros**
Estudo da APM mostra que 72% dos usuários de planos de saúde enfrentam superlotação em hospitais; 15% recorrem ao SUS
-
- 24** SINCOR-SP VEM ATÉ VOCÊ **Diretoria do Sincor-SP vai até Assis, ABCDMR, S. J. dos Campos, Santos e Sorocaba**
-
- 25** CREDICOR-SP **Credicor-SP realiza encontro para divulgar vantagens de serviços**
-
- 26** REGIONAIS DO SINCOR-SP **Araçatuba aborda digitalização de documentos**
-
- 27** JOGO RÁPIDO **Ranking das Seguradoras no 1º semestre é lançado pelo Sincor-SP**
-
- 28** POLÍTICA **Corretores de seguros sócios do Sincor-SP se candidatam às eleições deste ano**
SINCOR-SP NA MÍDIA **Associações de proteção veicular**
-
- 29** DADOS ECONÔMICOS **Unisincor - Outubro 2012**
-
- 30** OUTRA LEITURA **Charge: Zeca / Artigo: Eduardo Tevah**

expediente

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
Assessoria Editorial: DIZ Comunicações
Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP
Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico),
Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Pedro Barato Filho
Alexandre Milanez Camillo, Cássia Maria Del Papa
Publicidade: (11) 3188-5007
e-mail: publicidade@sincorsp.org.br
Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **Mário Sérgio de Almeida Santos**
1º Vice-presidente: **Cássia Maria Del Papa**
2º Vice-presidente: **Leilane Aparecida F. Strongren**
1º Secretário: **Carlos Alberto Pelais**
2º Secretário: **Carlos Rapozo**
1º Tesoureiro: **Orlando Filipe de Gouveia**
2º Tesoureiro: **Flavio Bevilaqua Bosisio**

Suplentes da Diretoria Executiva: **Jorge Teixeira Barbosa, Celso Lopes, Cláudia Regina S. Camargo, Artur Cicone Jr., Francisco Orlando Chiomento, Juraci Alves**

Efetivos do Conselho Fiscal: **Júlio César Pasquinelli, Mauro Antonio Laranja, Júlio César Salles Murat**

Suplentes do Conselho Fiscal: **Antonio Carlos F. de Oliveira, Lacir Marcondes de Melo, Diniz Nunes Caetano**

Delegados Fenacor: Efetivo: Nelson Martins Fontana
Suplentes de Delegados Fenacor: Manuel Dantas Matos, Umile Ritacco

Diretores Regionais:

ABCDMR: **Arnaldo Odlevati Jr**
ARAÇATUBA: **José Antonio Veschi**
ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**
ASSIS: **Wagner Luiz Martins**
BARRETOS: **André Mendes Camillo**
BAURU: **Fernando Antonio Kauffman Alvarez**
CAMPINAS: **Carlos Aparecido Cunha**
FRANCA: **Paulo Batista de Alcântara**
GUARULHOS: **Luiz Carlos Ruivo**
JUNDIAÍ: **Simone Cristina Favaro Martins**
MARÍLIA: **Marco Antonio Mariano**
MOGI DA CRUZES: **Wilton José Nogueira**
NOVA ALTA PAULISTA: **Waldir Baessa**
OSASCO: **Eduardo Minc**
PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporalli**
PRESIDENTE PRUDENTE: **Ricardo Ricci F. Santos**
RIBEIRÃO PRETO: **Vicente Oliveira Tozzo**
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: **Antonio Roberto Mantovan**
SANTOS: **Flávio Meleiro**
SÃO CARLOS: **Antonio Carlos João**
SÃO JOÃO DA BOA VISTA: **Silvia Helena Rinaldi Lara**
SÃO JOSE DOS CAMPOS: **Lauro Benedito de Almeida Oliveira**
SOROCABA: **Gilson Domingues Morais Filho**
TAUBATÉ: **Francisco Sérgio Casimiro**
ZONA LESTE: **Marcos Abarca**
ZONA NORTE: **Carlos Alberto B. de Lima**
ZONA OESTE: **Eduardo Vidal Pileggi**
ZONA SUL: **Francisco Vieira Nunes da Silva**

Gerência-geral Sincor-SP: **Albano Ribeiro Neto**

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

SINCOR-SP

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS
CORRETORAS DE SEGUROS, RESSEGUROS, DE SAÚDE, DE VIDA,
DE CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO ESTADO DE SÃO PAULO.
Rua Libero Badaró, 293 - 29º andar - São Paulo - Centro - CEP: 01009-907
Tel.: (11) 3188-5000
www.sincorsp.org.br



Ouvidoria: **Milton D'Amelio**
Telefone: (11) 3188-5023 – ouvidoria@sincorsp.org.br

correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

Discriminação do corretor de seguros em panfleto sobre contratação de plano de saúde

Ao Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor - IDEC

A/C: Ouvidoria

Prezado Senhor,

O Sincor-SP vem pela presente informar que verificamos um material com dicas importantes na hora de contratar um plano de saúde elaborado por esse Instituto e distribuído em panfletos por operadoras de saúde. No entanto, observamos a generalização de corretor, confundindo o profissional corretor de seguros, com “vendedor de planos de saúde”, inclusive utilizando a expressão “não se influencie por corretor...” e informando ainda “se contratar através de corretor, saiba que suas informações e “promessas” obrigam a operadora a cumpri-las (ele representa

a empresa operadora)”, colocando dúvida ao consumidor.

Na realidade nós, corretores de seguros, e inclusive de saúde, somos devidamente habilitados e autônomos, de acordo com a Lei 4.594/64 que regulamenta a profissão, na qual se verifica os direitos e deveres de nossa categoria; e pelo Decreto-Lei 73/66 que institui o Sistema de Seguros no Brasil e proíbe que tenhamos qualquer vínculo empregatício com qualquer empresa, inclusive operadoras ou seguradoras de saúde.

Estamos sempre orientando o consumidor sobre qual é a melhor opção para seu plano de saúde, gerenciando o risco da melhor maneira, esclarecendo todas as dúvidas dele, antes do preenchimento da proposta.

Tomamos a liberdade e informamos que possuímos 28 diretorias regionais, com um diretor em cada uma delas. Contamos com um quadro de 82 funcionários efetivos para atendimento dos mais de 27 mil corretores e empresas corretoras de seguros em nosso Estado e consumidores em geral.

A nossa sede dispõe de funcionários altamente qualificados distribuídos nos departamen-

tos de: Gerência Geral, Contabilidade/Contas a pagar, Cadastro, Serviços Gerais, Comunicação, Social, Biblioteca, Cobrança, Disque-Sincor, Benefícios, Eventos, Cursos, Jurídico, Assessoria Técnica, Assessoria Estratégica e Presidência.

Temos também 26 Comissões Técnicas que estudam e analisam as dificuldades dos corretores de seguros e consumidores, atualizando procedimentos, sugerindo alterações perante os órgãos oficiais e, se for o caso, alterando ou introduzindo novas leis perante o Congresso Nacional para beneficiar toda a coletividade.

Temos também a Unisincor do Sindicato que desenvolve cursos para reciclagem e atualização dos corretores de seguros. Assim sendo, nos colocamos à inteira disposição desse conceituado Instituto para futuras informações, reportagens e consultas que se fizerem necessárias ao consumidor em geral.

Cordialmente,

Mário Sérgio de Almeida Santos
Presidente do Sincor-SP
São Paulo, 16 de agosto de 2012



Um conselho:
corra atrás
dos seus sonhos.



Reinaldo
Empresário e Surfista

Compartilhando experiências, multiplicamos conhecimento.

Reinaldo sempre sonhou em comprar um carro para se aventurar e colocar o pé na estrada. Você pode fazer com que sonhos como esse se realizem. O seguro Allianz Auto é o único com quilômetros ilimitados de guincho para que seus clientes não precisem escolher o sonho pela distância.

Ofereça Allianz Auto.

Veja toda a história em:
www.allianz.com.br/umconselho

Com você de A a Z

Allianz 

Inovações devem produzir profundas transformações no seguro de automóvel

Estudo da KPMG aponta que em 2025 os veículos não precisarão de motoristas, devendo acarretar mudanças no produto que corresponde à principal carteira do corretor de seguros



Desde o final do século 20, autoridades, organizações não governamentais, empresas e a comunidade científica de todo o mundo vêm estudando soluções para corrigir alguns dos principais problemas da civilização moderna: o trânsito caótico nas cidades e estradas, bem como o número crescente de vítimas de acidentes automobilísticos. Neste processo, várias medidas vêm sendo implantadas para estimular a população a abandonar o carro como a principal opção para se movimentar de um lugar para outro, em prol do metrô, trem, ônibus, ciclovia e até mesmo da caminhada. Parece existir um consenso mundial de que a predominância do automóvel na vida urbana, tal como conhecemos hoje, está com os dias contados. Por esta razão, o seguro de auto, que constitui a base dos negócios da maioria dos corretores, deverá sofrer forte impacto ao longo das próximas décadas.

Para colocar mais lenha nesta fogueira, um recente estudo da KPMG, intitulado "Self-driving cars: The next revolution", diz que em um futuro próximo, até 2025, chegarão ao mercado os "carros do futuro", veículos completamente automatizados que não precisarão de motoristas. Os fatos mostram que não se trata apenas de teoria. Montadoras como a Toyota e Volkswagen, além da Escola de Engenharia de São Carlos da USP e até o mesmo o Google resolveram investir tempo e dinheiro no desenvolvimento de modelos com este perfil. Ao mesmo tempo, uma empresa holandesa já está construindo uma rede com 10 mil taxis que dispensam a presença do condutor (veja box). "Os automóveis automatizados levariam a uma mudança na forma como os motoristas serão segurados, diminuindo bastante esse mercado. Nesta nova realidade, não haverá mais o perfil do motorista. O risco estará associado à tecnologia e os sinistros serão praticamente erradicados", comenta Francisco Galiza, assessor econômico do Sincor-SP.

De acordo com o estudo da KPMG, a subscrição de seguros será um assunto "espinhoso", pois a maior parte da responsabilidade poderá ser transferida para os fabricantes e fornecedores de infraestrutura. As preocupações legais com relação a quem será o "dono" do novo risco deverão assumir-se com o tempo pelas organizações interessadas. Enquanto ainda não existe uma empresa liderando esses passos, as companhias estão tentando descobrir como competir e colaborar ao mesmo tempo.

O presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos, diz que os corretores de seguros que focam os rendimentos de sua empresa no segmento de auto precisam estar preparados para o que vem por aí. "Precisamos considerar as mudanças. Os nossos escritórios, no início, eram dotados com máquinas de datilografar, os poucos telefones eram fixos e utilizávamos o fax para nos comunicar à distância. Em pouco tempo, esta realidade foi transformada drasticamente. Nossa comunicação com clientes passou a ser instantânea por conta dos diversos aparelhos móveis que nos oferecem internet ilimitada a toda hora do dia. Nosso ritmo de aceleração e de mudança é grande e, sem dúvida, no nosso mercado continuaremos a passar por alterações drásticas. Quem não acreditar e esperar tempo demais para se preparar acabará matando o seu negócio", sentencia Mário Sérgio.

Tecnologias já disponíveis para uso

A pesquisa da KPMG cita que os acidentes com veículos constituem a principal causa de morte de americanos entre 4 e 34 anos de idade. Além disso, dos seis milhões de registros de colisões nos Estados Unidos, 93% são atribuídos à falha humana. Por esta razão, as tecnologias que visam a prevenção de acidentes estão na ponta do processo que tende a tornar os veículos totalmente automáticos. Conforme o estudo, várias destas ferramentas já estão disponíveis para uso.

A indústria automotiva, por exemplo, já desenvolve sensores que captam situações onde o erro do motorista é comum. Neste modelo, os sistemas de assistência avançada de direção (ADAS) utilizam uma combinação de sensores como câmeras e radares de longo e curto alcance, combinado com atuadores, unidades de controle e software de integração que permitem a monitoração e resposta ao ambiente. Também estão sendo desenvolvidos sistemas sem fio que permitem a comunicação entre os carros em tempo real. Desta forma, será possível reduzir significativamente (ou mesmo erradicar) as colisões entre os veículos.

AS TECNOLOGIAS AUTOMOBILÍSTICAS EM ANDAMENTO

MONTADORAS E EMPRESAS DE TECNOLOGIA JÁ INVESTEM NA FABRICAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMATIZADOS COMO SOLUÇÃO PARA O CAOS NO TRÂNSITO. CONFIRA ALGUNS DESSES MODELOS:



Toyota Prius

O Toyota Prius anda sem a ajuda de um condutor. Utiliza um sistema desenvolvido pelo Google, equipado com câmeras no teto, radares e tecnologia laser, que o tornam capaz de identificar pedestres, ciclistas e outros carros. Em Nevada, nos Estados Unidos, foi aprovada neste ano a legislação que regulamenta a circulação de carros sem motoristas pelas ruas.



Transporte Masdar City

A cidade que está em construção no emirado árabe de Abu Dhabi, Masdar City, contará com 10 mil carros elétricos futurísticos sem motorista ou direção, construídos pela empresa de origem holandesa 2get There. Funcionarão como táxis em que o passageiro irá digitar em uma tela o destino escolhido. O carro será direcionado automaticamente até o local desejado. O automóvel possui sensores que o fazem parar caso se depare com algum objeto à sua frente.



VW Hover Car

Carro ecológico de dois lugares que paira um pouco acima do chão, com zero emissão de poluentes. A Volkswagen criou um modelo de veículo que irá utilizar a levitação eletromagnética para proporcionar liberdade e conforto, com sensores de distância para evitar acidentes.



Ford Sync

O Ford Sync, fruto de uma parceria entre a montadora e a Microsoft, é uma interface digital que usa software especializado para permitir aos motoristas e passageiros o controle de seus telefones celulares e aparelhos de MP3 por meio de conexões sem fio e comandos de voz. Se um airbag ou válvula de emergência da bomba de combustível são ativados, o veículo realiza uma chamada de emergência com mensagem pré-gravada usando o celular dos ocupantes conectados ao Bluetooth ao serviço local de emergência, com base nas coordenadas do GPS. O Sync já equipa mais de quatro milhões de veículos na América do Norte. No Brasil, o sistema está disponível nos modelos Ford Edge e no novo Ford Fusion, mas a ideia é trazer o sistema também para modelos mais simples da marca, assim como já acontece nos Estados Unidos e na Europa.



Transporte Público Individualizado (TPI)

Protótipo da Escola de Engenharia de São Carlos da USP que funciona como um transporte público individualizado, com capacidade para até quatro pessoas, cujo trajeto é programado pelo usuário e sem a necessidade de condutor. A alternativa já existe nos Estados Unidos, Europa e Japão.

Mercado destaca importância do corretor de seguros buscar especialização em novos ramos

O seguro de automóvel continua sendo o principal produto vendido pelo corretor de seguros no Brasil. Segundo o último levantamento do PECS (Perfil das Empresas Corretoras de Seguros 2012), produzido pelo Sincor-SP, o ramo corresponde a 58% da carteira do corretor no Estado de São Paulo.

Para o economista Galiza, o futuro do automóvel deve ser visto como um alerta para buscar especialização em novos ramos, de forma que a rentabilidade de sua empresa futuramente não seja ameaçada. “Hoje o produto de automóvel traz grande retorno financeiro ao corretor de seguros, mas daqui a 20 anos essa realidade pode mudar drasticamente. Por isso, é necessário estar preparado. O herdeiro da corretora provavel-

mente vivenciará outra situação de mercado. O estudo da KPMG evidencia essa mudança”, destaca.

O presidente da Porto Seguro, Fabio Luchetti, comenta que, apesar dessa concentração na carteira de automóveis, o corretor tem buscado expandir seu conhecimento e cobrado produtos que atendam, de fato, as necessidades do seu cliente. Isto evidenciaria uma preocupação para não ficar preso em um único produto – algo considerado por ele como essencial no que tange à sobrevivência do negócio do profissional. “O corretor de seguros precisa investir no desenho de estratégias de mercado para o futuro. Aqueles que se diferenciarem, transmitindo ao cliente uma consultoria planejada para produtos que

atendam suas necessidades terá, sem dúvida alguma, maior chance de fidelizar o consumidor e manter a rentabilidade de seus negócios”.

A SulAmérica possui 30 mil corretores que trabalham com seus produtos, considerando todas as regiões do Brasil em diferentes ramos e especializações. Para o presidente da seguradora, Thomaz Cabral de Menezes, os profissionais percebem que se tornou um diferencial para o público - que está a cada dia mais exigente - disponibilizar conhecimento amplo sobre a área. “Os mercados atuais exercitam seu próprio equilíbrio com base em eficiência, potencial de adaptação e visão de futuro. Um profissional que beirar a obsolescência começará naturalmente a não participar das expansões de demanda”, ponderou.

Oportunidades de negócios

Nos últimos anos, o mercado de seguros obteve vigoroso crescimento em oportunidade de novos negócios e, segundo o presidente do Grupo Bradesco Seguros, Marco Antonio Rossi, pode-se vislumbrar três previsões positivas. São elas: o aumento da renda e ingresso das classes C e D no mercado de consumo, o crescimento do emprego formal e a retenção de mão de obra pelas pequenas e médias empresas. Nesse processo, o trabalho do corretor é importante e complexo para conseguir difundir a importância de se contratar seguro em todas as camadas da população. “Em um mercado cada vez mais dinâmico, com produtos e serviços diferenciados e flexíveis, os desafios que se impõem ao corretor são cada vez mais complexos. E por isso, demandam treinamento e especialização. O corretor é o nosso elo com o cliente e um ‘consultor’, que traz informações relevantes para as seguradoras desenvolverem produtos e serviços com o objetivo de atender necessidades e públicos variados”, diz.

Também colabora para a especialização do corretor de seguros a participação ativa em eventos que abordam conteúdos técnicos, visando entender as novidades do mercado e trabalhar

em torno delas no momento em que for oferecer soluções aos clientes. “A busca por treinamentos, cursos, especializações e a participação em eventos do setor aumentam o conhecimento sobre as novidades que o mercado está oferecendo e ajudam na conscientização de negociações mais produtivas para o seu negócio e para o seu cliente”, disse o presidente do Grupo BB e Mapfre nas áreas de Auto, Seguros Gerais e Affinities, Marcos Ferreira.

O executivo sinalizou inclusive algumas áreas interessantes para se trabalhar e buscar novas fontes de negócios, como o oferecimento de seguros aos gestores de risco, às empresas internacionais que estão sendo atraídas para o Brasil e companhias e profissionais ligados a grandes obras de infraestrutura.

Atualmente, a seguradora Tokio Marine tem investido na divulgação e treinamento dos corretores. Segundo o presidente Akira Harashima, “estão disponíveis diversos produtos que rendem boas oportunidades de negócios, como a carteira de Riscos de Engenharia (principalmente nas regiões Norte e Nordeste), de Riscos de Petróleo, Garantia, Vida, Transporte, Responsabilidade Civil, Residencial, Condomínio, entre outros”.

O mercado de seguros tem apresentado uma grande variedade de produtos, mas que muitas

vezes não chega ao conhecimento do público. Para o diretor de automóveis da Zurich, Walter Pereira, o corretor precisa diversificar seu portfólio e oferecer outros serviços ao cliente que já faz parte da sua carteira. “O corretor deve explorar o seu cliente, ver suas necessidades. Muitas vezes, ele fechou o seguro de automóvel com esse profissional, mas ficou sabendo por meio de outro corretor sobre o seguro residencial. Na maioria das vezes não sabe que poderia ter fechado ambos os negócios com o mesmo corretor”, indicou Pereira.

Os produtos de vida, previdência privada e saúde foram sinalizados pelo presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, como áreas estratégicas para que o corretor invista. Nos países desenvolvidos, o produto de vida, por exemplo, é o mais vendido, seguido do automóvel. No PECS, no entanto, o número de participação dos corretores não apresentou aumento; manteve os 9% apresentados em 2010. “Infelizmente, no Brasil, no momento de contratar o seguro, o cliente ainda dá mais atenção ao bem, colocando as pessoas em segundo plano. Isto não deve continuar desta forma. As pessoas são sempre mais importantes do que as aquisições e o corretor precisa e deve alertar o cliente nesse sentido”, finaliza.

Ituran e Corretores – Parceria cada vez mais forte.

Informe publicitário



Fotografia: Yaron Littan - Presidente da Ituran Brasil.

Entrevista com Yaron Littan

Presidente - Ituran Brasil

Yaron Littan, presidente da Ituran Brasil, empresa de rastreamento de veículos com mais de 250 mil clientes, fala sobre a parceria com os corretores de seguros:

Qual a importância dos corretores de seguro para a Ituran?

Desde o início de nossas operações no Brasil no ano 2000 a Ituran investe no canal de corretores. O corretor tem a oportunidade de estar com o cliente final, explicando nossos produtos e serviços de forma objetiva e clara. A Ituran foi a primeira empresa do setor a investir nos corretores e esta escolha se mostrou correta. Hoje nossa parceria com os corretores de seguro se traduz em uma relação sólida, com milhares de vendas todos os meses, representando mais de 25% de nossa produção.

O que o senhor tem a dizer para os corretores que ainda não estão cadastrados?

Que se cadastrem logo na Ituran. Que conheçam nossos produtos e serviços e que ganhem mais dinheiro conosco.



Fotografias das centrais de atendimento e operações da Ituran.

Faça o mesmo que os demais corretores e torne os produtos da Ituran uma excelente fonte de renda para o seu negócio.

Cultura do Seguro comemora 20 anos de história



O programa foi anunciado no VI Congresso dos Corretores de Seguros, realizado em outubro de 1992, no Maksoud Plaza

O programa “Cultura do Seguro” está comemorando 20 anos de atividades. Ao longo deste período, a iniciativa disseminou o mercado de seguros para um amplo público composto por alunos do ensino médio, universitários, empresários e formadores de opinião de todo o Estado de São Paulo. O “Cultura do Seguro” foi idealizado pelo ex-presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, com o objetivo de conscientizar e educar a população brasileira sobre a instituição do seguro, sem qualquer conotação comercial. Hoje, o trabalho é desenvolvido pelo Sincor-SP em parceria com o Sindseg-SP.

No início, o projeto foi visto com ressalvas e os questionamentos eram muitos, uma vez que não havia notícias sobre uma experiência similar no mercado. A disseminação da cultura do seguro deveria ser clara e direta. Apesar do assunto ser complexo, o conteúdo deveria ser facilmente assimilado pelo público leigo, livre de expressões técnicas. Os obstáculos, portanto, existiam. Mas

o Sincor-SP acreditou na ideia e logo começaram a ser definidos os caminhos, bem como os materiais necessários. O seu lançamento oficial ocorreu durante o VI Conec.

Dentro da proposta de divulgação, a imagem dos corretores de seguros passou a ser trabalhada de várias formas. Foram veiculados anúncios em jornais, revistas da mídia segmentada e em aproximadamente 600 painéis fixados nas principais rodovias do Brasil. Na televisão, o público passou a ter mais intimidade com o universo do seguro através de três programas. Um deles, o “Minuto Seguro”, foi levado ao ar nos noticiários das principais redes de televisão, através do ator Tony Ramos. Ao mesmo tempo, os programas “Entenda Seguros” e “Como Contratar um Seguro” foram veiculados nos jornais da Rede Record e Manchete. Ainda na televisão, a figura do corretor de seguros foi destacada em grandes novelas da Rede Globo, com mais de uma hora total de merchandising, sendo elas:

O Rei do Gado (1996), Torre de Babel (1998), Suave Veneno (1999) e Terra Nostra (1999).

O programa “Cultura do Seguro” desde o início trabalhou com três módulos: Adolescentes, Universitários e Empresários. Para cada um destes públicos foram desenvolvidos materiais de apoio, de forma específica. Como mecanismo de comunicação direta utilizou-se seminários, palestras, workshops e ações de relações públicas, que inicialmente contaram com a apresentação de Serginho Groisman e César Filho.

Segundo o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, a história desse projeto é inspiradora e faz parte de um esforço significativo de importantes pessoas no decorrer de todos esses anos. “Hoje, queremos dar prosseguimento ao ‘Cultura do Seguro’ contando com a parceria do Sindseg-SP, a fim de ampliar de forma contínua a visão do consumidor com relação à necessidade de contar com proteções eficazes para proteger a família e os bens”, concluiu.



Augusto Dias, primeiro coordenador do projeto



Serginho Groisman em 1ª apresentação do trabalho



Programa apresentado por César Filho



Tony Ramos fala no programa Minuto Seguro



Cena da novela O Rei do Gado



Cena da novela Terra Nostra

seguro em todo o estado

Programa finaliza atividades de 2012 na região de Taubaté



O “Seguro em Todo o Estado” finalizou suas atividades em 2012 com a apresentação do programa na região de Taubaté. Foram três palestras organizadas durante o ano com o intuito de apresentar a importância do mercado de seguros aos empresários. As regiões de Barretos e Araraquara também foram beneficiadas com o trabalho realizado pelo Sincor-SP em parceria com o Sindseg-SP.

Em Taubaté, o evento contou mais uma vez com palestras do Prof. Luiz Marins, de representantes dos sindicatos e da Seguradora Líder – DPVAT. A reunião foi prestigiada com a presença de importantes empresários de diversos setores do mercado local. O calendário para o próximo ano já está sendo estudado.

O “Seguro em Todo o Estado” faz parte do programa “Cultura do Seguro”, realizado pelo Sincor-SP em parceria com o Sindseg-SP com o intuito de disseminar a importância do segmento a diversos públicos.

70 anos sindseg-sp

Sincor-SP entrega homenagem durante aniversário de 70 anos do Sindseg-SP



No dia 25 de setembro, o Sindseg-SP realizou um evento comemorativo aos 70 anos de atividades prestadas ao mercado de seguros. Na ocasião, Mário Sérgio entregou uma homenagem ao presidente da entidade, Mauro César Batista, com o objetivo de parabenizar pelo importante serviço desempenhado ao longo dessa trajetória.

Segundo Mário Sérgio, há 70 anos nasceu a possibilidade de duas entidades de um mesmo setor defender os respectivos interesses de suas categorias, mas de maneira unida e forte, buscando através do diálogo franco e transparente o engrandecimento do setor. “Por isso, nossa intenção é homenagear ao nosso ‘coirmão’ nesta data tão especial, com a certeza de que juntos continuaremos buscando o caminho do respeito mútuo e dos mais nobres valores, visando o desenvolvimento e progresso dos profissionais, empresas e entidades que fazem a história do seguro no Brasil”, parabenizou.

Porto Seguro Segurança e Saúde Ocupacional: mais tranquilidade para seus clientes, mais oportunidades para você.

O único programa de Segurança e Saúde Ocupacional oferecido por uma seguradora, obrigatório por lei e com ótima comissão. É tudo isso que faz do Porto Seguro Segurança e Saúde Ocupacional um excelente produto para você, Corretor. Com abrangência nacional, ele não tem limitação e pode ser contratado a partir de 1 funcionário CLT. Além disso, permite o acréscimo de colaboradores ao longo do tempo e possui um processo informatizado de ponta a ponta, o que assegura mais facilidade e qualidade para o seu cliente e menos preocupação para você.

- Obrigatório por LEI em empresas com funcionários CLT;
- Abrangência nacional;
- Porta de entrada para venda de outros produtos;
- Gestão 100% on-line pelo seu cliente.



PORTO SEGURO
SERVIÇOS MÉDICOS

Segurança e Saúde Ocupacional

Receita do seguro de RC Profissional deve fechar com R\$ 115 mi em 2012



O faturamento do ramo de Responsabilidade Civil (RC) Profissional deve fechar em 2012 com R\$ 115 milhões, apresentando crescimento depois de dois anos em que se manteve estável, com receita de R\$ 100 milhões. A projeção é do economista Francisco Galiza.

O coordenador da comissão de Responsabilidade Civil do Sincor-SP, Ivo Marcos Falcone, explica que a alta se deve à maior quantidade de corretores que estão oferecendo o seguro aos seus clientes e ao empenho das seguradoras, que lançam produtos novos que chamam a atenção do consumidor. “Esses números continuarão em franco crescimento nos próximos anos. Os profissionais do Brasil estão começando a entender a importância de estarem prevenidos em relação a erros que podem cometer no desempenho de suas atividades. Nos EUA, um médico não possui autorização para entrar em um consultório sem apresentar o seguro de RC Profissional, e a tendência é de essa segurança se tornar padrão em nosso País também”, disse.

Dados específicos

O RC Profissional é um dos tipos de seguros do ramo de Responsabilidade Civil que garante reembolso para o segurado nos casos em que clientes, consumidores e usuários recorrem à Justiça contra danos corporais, materiais ou morais de ações ou omissões involuntárias, causados pela prestação do serviço.

O produto pode oferecer cobertura para todos os riscos, cobrindo qualquer reclamação decorrente da atividade profissional exercida pelo cliente, ficando excluídos apenas os que forem apontados previamente no contrato. Produto ideal para médicos, advogados, engenheiros, contabilistas e outros profissionais liberais.

Evolução e projeção do faturamento do ramo RC Profissional

Período	2009	2010	2011	2012 (previsão)
Receita R\$ milhões	81	100	100	115

Ranking das Seguradoras até jun/2012

	GRUPOS	PARTICIPAÇÃO
1	ACE	23%
2	Zurich	20%
3	Nobre	10%
4	Excelsior	9%
5	Tokio Marine	8%
6	Mapfre	7%
7	Allianz	7%
8	Itaú	7%
9	Chartis	6%
10	Liberty	1%
11	HDI	1%
	Demais	2%
	Total	100%

Dicas importantes para o corretor de seguros

- **Conheça o produto de cada seguradora e as respectivas coberturas; “elas costumam ser bem diferenciadas”, observando sempre o clausulado. Certifique-se de que o cliente estará protegido dos riscos eminentes da profissão;**
- **De acordo com a atividade do segurado, identifique os anseios e perigos, oferecendo soluções que o satisfaçam;**
- **Profissionais como: médico, dentista, advogado, engenheiro e contabilista são os que apresentam maior necessidade desse tipo de seguro. Explore essas atividades e ofereça o produto.**

Benefícios ao corretor sócio do Sincor-SP

O seguro de RC Profissional é também imprescindível para o corretor de seguros, uma vez que ele também pode sofrer prejuízos em razão de processos na justiça por erros e omissões praticados de forma involuntária. Os sócios do Sincor-SP possuem benefícios neste sentido através da parceria firmada com a ACE Seguradora, que oferece um produto diferenciado. Ao adquirir a proteção, o corretor passa a contar com uma expressiva vantagem em relação ao concorrente: basta informar que possui a garantia da apólice de RC.

O valor desse seguro para o sócio do Sindicato é definido pelo segurado conforme a exposição de risco. A corretora poderá escolher seis opções de limites entre R\$ 50 mil e R\$ 500 mil, com custos pré-aprovados. As franquias são reduzidas e o valor pode ser pago em até 4 vezes sem juros ou em 10 vezes com juros de 1,5% ao mês. A cobertura possui âmbito para toda a América do Sul e fornece proteção para danos materiais, corporais e morais; perdas financeiras decorrentes de sinistros abertos; custos judiciais e honorários de advogados; extravio, furto ou roubo de documentos de cliente, com coberturas adicionais de erros de avaliação de bens e arbitragem.

**CORRETOR, VISITE A YASUDA SEGUROS NO XV CONEC
E DESCUBRA PORQUE SÓ OS MELHORES
SERVIÇOS FAZEM OS MELHORES SEGUROS.**



fator

**Venha vivenciar a melhor prestação
de serviços do mercado e conhecer:**

- novas e incríveis oportunidades de negócios
- detalhes sobre nossos novos produtos
- a atenção e o cuidado da Equipe Yasuda Seguros
- nossas atrações imperdíveis

ESPERAMOS VOCÊ!



De 11 a 13 de outubro 2012
Palácio das Convenções do Anhembi
São Paulo - SP - Stand nº 20



Melhores serviços, mais seguro

Diretores do Sincor-SP definem estratégias de gestão



Diretoria executiva conduz reunião com representantes regionais para discutir estratégias do Sindicato

O Sincor-SP reuniu no dia 31 de agosto toda a sua diretoria para alinhar tomadas de decisão e definir o posicionamento do Sindicato em relação a assuntos importantes do setor que dizem respeito à atividade de corretagem de seguros.

Na ocasião, foi discutido o novo grupo que a Susep criou para consolidar os atos normativos que regulamentam o trabalho do corretor, que conta com a participação do 1º tesoureiro do Sincor-SP, Orlando Filipe de Gouveia. Também entrou em pauta a recente aprovação de funcionamento da estatal Agência Brasileira Gestora de Fundos e Garantias, conhecida como Segurobras, que irá competir com as seguradoras privadas em ramos como habitação, crédito estudantil, exportação e automóveis. “Não entendemos como as seguradoras não se posicionaram

a esse respeito anteriormente. É uma situação complicada, e não temos mais o que fazer”, pontuou o presidente Mário Sérgio.

Ao longo do encontro, os diretores opinaram a respeito de uma maior agressividade do Sindicato em assuntos de publicidade e propaganda a serem viabilizados para o Dia do Corretor de Seguros. Eles ainda discutiram o andamento dos trabalhos apresentados pelo programa Cultura do Seguro (que completa 20 anos) e conheceram de maneira mais aprofundada o programa Amigo Corretor, da AC Sincor.

Algumas novidades

Personalidade Amiga do Corretor de Seguros - A diretoria do Sincor-SP indicou personali-

dades que contribuiriam com ações importantes para a categoria dos corretores de seguros. Todos os nomes ficaram disponíveis no site do Sindicato para que os corretores sócios participassem da votação. O ganhador receberá uma homenagem durante o XV Conec.

Programação para novembro - Está previsto para novembro a realização do Fórum de Saúde Suplementar e do trabalho técnico “5 Dicas de Ouro”, que está sendo preparado pelas comissões do Sindicato para colaborar com a atividade dos corretores.

Multicálculo - O Sindicato ainda estuda as ferramentas de multicálculo online existentes no mercado para analisar as vantagens e riscos dessa nova forma de se comercializar seguros. As opiniões dos diretores em relação ao assunto ainda são divergentes.

Presença seguradora



Representantes da Allianz apresentam estratégias relacionadas aos corretores de seguros



Presidente Edward Lange apresenta palestra institucional sobre a seguradora

Com o objetivo de aproximar as seguradoras e os corretores de seguros, o Sincor-SP decidiu levar a todas as suas reuniões de diretoria alguns representantes de seguradoras, para garantir maior alinhamento no desempenho das atividades diárias. Na reunião do dia 31 esteve presente a Allianz Seguros, cujo presidente Edward Lange apresentou alguns produtos que visam beneficiar o corretor, além de revelar estratégias de investimentos para 2012. “O corretor de seguros, para a Allianz, está sempre em primeiro lugar, porque queremos prestigiar a profissão, obter uma parceria de longo prazo e ser a primeira opção entre as seguradoras”, disse Lange. Alguns diretores da Allianz também estiveram presentes. A seguradora foi questionada quanto à grande variação no valor dos produtos entre os corretores, apontada pelos diretores como uma operação desleal com a categoria. O seguro condomínio foi o destacado como o mais evidente. Lange explicou que, no caso desse produto, a Allianz concedeu vantagens a alguns corretores como estratégia de crescimento, e a decisão trouxe grande retorno para a empresa. “No entanto, eu não estava sabendo que os percentuais de diferenciação chegaram a 50%. Vamos avaliar rapidamente esse posicionamento e nós mesmos marcamos uma próxima reunião no Sincor-SP para resolver essa situação.”

Mário Sérgio esclareceu à Allianz que a atitude de conceder um preço diferenciado aos profissionais inicialmente prejudica o corretor e pode até matar o seu negócio. “Mas, em seguida, a seguradora também sofre sérios danos, já que ela depende da rede de distribuição de corretores de seguros, sobretudo dos pequenos e médios que atuam nos mais diversos locais do País”, observou.

Sobre a venda de seguros pela internet, o presidente da Allianz assegurou que a companhia só trabalhará com a segurança de ter um corretor de seguros por trás da operação, alertando o consumidor a buscar a cobertura que melhor lhe atenda e não apenas apontando o melhor preço.

artigo**A ANS e a RN 279 para demitidos e aposentados****Dr. Ronaldo Monteiro Costa**

Doutor em Medicina Interna, professor de Propeidêutica Médica, fundador da Unimed Seguradora e membro da Comissão de Saúde do Sincor-SP.

A Agência Nacional de Saúde (ANS) edita, periodicamente, um novo rol de procedimentos a serem absorvidos pelas operadoras de saúde, e as Resoluções Normativas (RNs), ampliando o entendimento dos artigos e parágrafos constantes da Lei, para o mercado ficar esclarecido dos propósitos do legislador. A regulamentação de Saúde Suplementar focou de início no usuário pessoa física - por considerar o elo mais tênue da corrente - fixando o reajuste anual, independente da sinistralidade da carteira da operadora. Protegeu, ainda, os idosos e pessoas com doenças preexistentes da cultura do declínio, que reinava antes da legislação e sofriam com a não aceitação da inscrição, permitindo agravo no custo ou carência máxima de dois anos específica para o problema. Dezenas de RNs foram editadas conceituando determinações da Lei, ratificando correlações entre as mesmas ou revogando publicações anteriores. O cidadão sempre foi acolhido em suas necessidades pela Agência que equilibra o mercado sem demagogia e sem pressão empresarial.

A RN 279, de junho de 2012, regulamenta os artigos 30 e 31 da lei 9656 que trata do ex-empregado que teve sua rescisão ou exoneração sem justa causa ou sofreu processo de aposentadoria, estabelecendo prazos para decidir em continuar no mesmo plano dentro das regras claras e justas. Estão de fora da regulamentação os familiares dependentes de demitidos por justa causa, que são penalizados por um erro que não cometeram. Seguindo este raciocínio, como ficaria o Sistema Penal Brasileiro que se encontra superlotado?

Outra situação que a ANS ajuda a identificar é a similaridade de planos de operadoras diferentes na hora do usuário exercer a portabilidade prevista no contrato, pois as operadoras seguem as diretrizes estabelecidas e possuem um elenco de planos registrados com características próprias. Respeitando a Lei regulamentada valeria revisão nos prazos de continuidade do plano para apoiar titulares e suas respectivas famílias que, após contribuírem total ou parcialmente por sete a oito anos seguidos, são abandonados depois de dois de contribuição efetiva.

A RN 279 trouxe ao mercado de Saúde Suplementar esclarecimentos para dirimir dúvidas dos recursos humanos das empresas nos esclarecimentos de atitudes, decisões e os prazos evitando transtornos num momento crucial na emoção do empregado: a demissão ou aposentadoria. Os corretores de saúde necessitam de maior atenção sobre o conteúdo de cada item, pois a população alvo está em conta com o conhecimento e orientação correta de seus direitos e deveres. As operadoras, os órgãos de classe e a imprensa em geral participam ativamente na divulgação das resoluções da ANS. A RN 279, por ser recente, carece de mais incentivo para penetrar nos recursos humanos das empresas e os corretores são os melhores veículos.

Agora o corretor de seguros pessoa física ou jurídica sócio do Sincor-SP tem a possibilidade de trabalhar com certificados digitais sem ser uma Autoridade de Registro.



Aumente sua receita distribuindo produtos da AC SINCOR.



Agora você pode oferecer certificados digitais mesmo sem tornar-se uma Autoridade de Registro.



Acesse: www.acsincor.com.br ou www.amigocorretor.net.br



**Ainda não inventamos
seguro contra quem não oferece
Zurich Seguros.**

Não corra o risco na hora de oferecer seguros para seus clientes. Com Zurich Seguros você tem a certeza de oferecer o melhor. Eles ficam mais tranquilos e você fecha mais negócios. A Zurich Seguros é um dos maiores grupos seguradores do mundo, com mais de 140 anos, atuação em 170 países e que valoriza muito o Corretor de Seguros. Conte sempre com a Zurich Seguros para o que você precisar.

- Seguro Auto
- Seguro de Vida
- Seguro Residência
- Previdência Privada

Para mais informações, acesse www.zurichseguros.com.br



Fóruns para especialização do corretor acontecem em sete regiões do Estado

Entre os dias 14 de agosto e 18 de setembro, as comissões técnicas do Sincor-SP realizaram cinco fóruns técnicos nas regiões de Franca, Jundiaí, Osasco, Piracicaba, Presidente Prudente, Zona Leste e Centro. Os assuntos abordaram os ramos do direito que são específicos para a atividade do corretor, bem como o seguro de transportes, com sua base técnica e gerenciamento de riscos. Os temas também discorreram sobre o comportamento da corretagem nas três últimas décadas, explorando também a viabilidade de se transformar um negócio particular em empresarial.

Estudos jurídicos do setor

O “I Fórum Jurídico para o Corretor de Seguros” aconteceu na sede do Sincor-SP (16/08), em Presidente Prudente (23/08) e Franca (13/09). “Informar-se a respeito dos ditames básicos previstos na legislação referente a atividade do corretor é importante para mostrar ao seu cliente o que pode acontecer em determinados momentos e alertá-lo”. A afirmação é do coordenador da Comissão Jurídica, Paulo Jatene Bosisio.



Fórum Jurídico na sede do Sincor-SP



Fórum Jurídico em Presidente Prudente



Fórum Jurídico em Franca

A corretagem de seguros e o empresário

O “Fórum para o Corretor de Seguros Empresário - Números & Responsabilidades” foi realizado em Jundiaí (20/08) e na Zona Leste (13/09). A apresentação considerou dados do mercado de seguros, as tendências para determinados segmentos e oportunidades para o corretor de seguros inserir um maior grau de empreendedorismo ao seu negócio.



Fórum para o Corretor de Seguros Empresário na Zona Leste



Fórum para o Corretor de Seguros Empresário em Jundiaí

O segmento de transportes

O “Fórum Técnico de Transportes”, realizado em Osasco (14/08) e Piracicaba (18/09), destacou as vantagens de se atuar no ramo, visto que os especialistas na área representam apenas 0,56% dos corretores locados no Estado de São Paulo. Com o objetivo de apresentar o segmento, são detalhados dados específicos dos produtos de seguro, das companhias atuantes e das modalidades básicas para se operar com prontidão. A última parte da aula é dedicada especialmente ao gerenciamento de riscos e suas tecnologias atuais.



Fórum de Transportes em Osasco



Fórum de Transportes em Piracicaba

ccs-sp

Alexandre Camillo é o novo mentor do Clube dos Corretores



O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) realizou Assembleia Extraordinária durante almoço fechado para associados no dia 04 de setembro para eleger o seu novo mentor. Alexandre Milanez Camillo foi eleito por aclamação para a gestão 2012-2014, com início no dia 1º de outubro, mês em que o Clube completará 40 anos de atividade.

Camillo diz que pretende atualizar a realidade do CCS-SP, mas com grande zelo pelas tradições que o tornaram respeitado. Por isso, segundo o novo mentor, o aproveitamento do “Ativo Intelectual” do Clube constitui um dos grandes objetivos de sua administração. No período, a entidade vai também realizar a atualização cadastral de seus membros, o que tornará possível a identificação dos especialistas de diversas áreas, a fim de fornecer orientações e discutir trabalhos. “Fiquei muito feliz em contar com a presença de praticamente a totalidade dos associados neste momento. O processo para a escolha do mentor e seus representantes é extremamente competente e construtivo, o que acaba objetivando uma diretoria bastante coesa e capacitada”, disse.

Já nos próximos almoços deve-se contar com a participação de representantes do setor e autoridades municipais, visando a aproximação com os corretores de seguros e a contribuição para o mercado de seguros como um todo. O novo mentor contará com o apoio do secretário, Adevaldo Calegari, do tesoureiro, Paulo Jatene Bosisio e dos membros da junta fiscalizadora, Osmar Bertacini, Luciana Ferreira e Evaldir Barboza de Paula, integrantes da nova diretoria.



A gente trabalha para você fechar mais negócios

O **Programa Corretor Parceiro** foi desenvolvido sob medida para o profissional de seguros que quer impulsionar ou expandir seus negócios.

Oferecemos todo o suporte técnico e operacional para eliminar burocracias do dia a dia e aumentar a produtividade do corretor.

Vantagens do Programa Corretor Parceiro

- Aumento de competitividade comercial
- Eficiência na implantação
- Qualidade e velocidade na operação
- Expertise para a gestão de riscos
- Fidelização da carteira

Seja um Corretor Parceiro:

11 3491.1248

Admix

www.admix.com.br



Rodoanel de Osasco atrai empresas e oferece ao corretor vantagens para operar com o seguro empresarial



Acessibilidade atrai instalação de grandes empresas pelos arredores do rodoanel

Segundo o governo do Estado de São Paulo, a cidade de Osasco recebeu 172 novas empresas de médio e grande portes após o início das obras do Trecho Oeste do Rodoanel. Por este e ainda por outros motivos, Eduardo Minc, diretor regional do Sincor-SP, destaca que os corretores de seguros que atuam no município podem ser mais agressivos na comercialização de seguros empresariais, a fim de aproveitar as novas oportunidades. O diretor ainda pontua que a instalação de empresas segue forte até hoje, com vários novos empreendimentos a cada mês.

A cidade de Osasco é cortada pelas rodovias Castello Branco, Anhanguera e Raposo Tavares e, após a construção do Rodoanel, obteve fácil ligação com as rodovias Bandeirantes e Régis Bittencourt. O Rodoanel, que é apontado como a principal solução para diminuir os congestionamentos na região metropolitana de São Paulo, também facilitou o fluxo de cargas para diversos estados do Brasil e ainda para outros países, contribuindo com a competitividade da economia nacional.

Osasco se tornou um município em 1962 e, na década de 1970, passou a receber grande contingente populacional. Atualmente é conhecida como a “Cidade Trabalho” e possui importante atividade econômica nos setores industrial, comercial e de serviços, ocupando o 4º lugar no cenário estadual em relação ao PIB.

A região possui grandes instituições de ensino superior e tecnológico como o Senac, a ETEC, a Universidade Federal de São Paulo e diversas faculdades particulares. Também dispõe de conceituadas empresas como SBT, Rede TV!, Bradesco, Ford e Avon e grandes supermercados como Wal-Mart, Carrefour e Pão de Açúcar.

O mercado de seguros local

Osasco conta com 1.388 corretores de seguros, sendo 809 pessoas físicas e 579 pessoas jurídicas. De acordo com o diretor regional Eduardo Minc, um dos principais problemas na região é a concorrência desleal entre os próprios corretores, que fecham seguros com comissões baixas para conquistar o segurado. “Estes profissionais acabam não percebendo que estão pagando para trabalhar e ainda aumentando suas carteiras com maus resultados”, salienta.

Para resolver essa situação, a regional do Sincor-SP em Osasco tem promovido cursos para que os profissionais tenham maior consciência da necessidade de trabalhar com resultados e qualidade. “O corretor precisa se valorizar para que o segurado torne-se fiel a ele. A venda do seguro não é um leilão de preços. O corretor que oferece o produto desta forma só contribui para que o consumidor acredite que se trata de valor e não de cobertura. No futuro ele sofrerá com essa atitude, porque o seu cliente não irá procurar renovar ou adquirir novo seguro com ele, mas com alguém que ofereça o menor preço”, pontuou Minc.

Segmento de automóveis

Em 2010, havia aproximadamente 70 mil carros segurados na cidade de Osasco, 1,4% de todo o Estado de São Paulo, com uma taxa de roubos acima da média. Com isso, o prêmio médio no município se encontra em um patamar um pouco mais baixo em relação ao restante do Estado.

A regional

Inaugurada em agosto de 2008, a regional do Sincor-SP em Osasco é considerada uma grande vitória pelo diretor. “Por muito tempo ficamos vinculados à regional Zona Oeste”, disse. A regional procura oferecer um atendimento diferenciado ao corretor de seguros. Assiste e auxilia todas as pessoas vítimas de acidente de trânsito e oferece cursos para especialização da categoria.

Minc diz que, em razão da regional ser uma das mais novas do Sindicato, existem algumas complicações, principalmente porque muitos corretores só possuem o endereço contábil em Osasco e suas estruturas ficam em São Paulo. “Esta situação colabora para que não participem dos nossos eventos. Com a gestão do presidente Mário Sérgio e sua ativa participação conosco, nossa realidade começa a melhorar. Desde que foi eleito, o presidente já compareceu em quatro eventos nossos e me apoiou consideravelmente quando trabalhei a ideia de fazermos tribunas livres. Já fizemos três trabalhos desse tipo e está programada a execução de mais dois ainda neste ano”.

A localização da regional é de fácil acesso. Está instalada na rua Dona Primitiva Vianco, 940, 2º andar, conjunto 03, no Centro da cidade, próximo à estação da CPTM e da Avenida dos Autonomistas. O telefone para contato é (11) 3684-1029 e o e-mail para atendimento é osasco@sincor-sp.org.br.

O diretor

Eduardo Minc tem 48 anos, é casado com Gina Valone Rossi dos Santos e é pai de um casal. É formado em Economia e trabalha como corretor de seguros desde 1989. “Essa é uma carreira apaixonante.

Podemos ajudar na solução dos problemas de muitas pessoas quando liquidamos um sinistro. É gratificante ver a felicidade e a gratidão dos que estão sendo beneficiados”, explicou.

Em 1998, fundou a Minc Adm. Corretora de Seguros Ltda e opera principalmente com seguro de automóvel, com especialidade em frotas. A corretora também atua com Certificação Digital.

Minc se associou ao Sincor-SP desde que “tirou sua Susep”, em 1994. “Todo profissional precisa ser filiado ao seu sindicato, para que a categoria possa lutar pelos seus direitos”. Para ele, o associado contribui com a atualização dos acontecimentos no mercado de seguros e, desta forma, está sempre um passo à frente dos outros profissionais.

ABRANGÊNCIA E LOCALIZAÇÃO

A regional Osasco do Sincor-SP abrange as cidades: Osasco, Alphaville, Barueri, Carapicuíba, Cotia, Embu, Embu das Artes, Embu-Guaçu, Itapeverica da Serra, Itapevi, Jandira, Pirapora do Bom Jesus, Santana de Parnaíba e Taboão da Serra.



Diretor Eduardo Minc, a fachada da regional e a funcionária Alessandra Maria Ascencio

Fontes: (1): SUSEP, dados de 2010 (2): IBGE, dados de 2010 (3): IBGE, dados de 2008 (4): IBGE, dados de 2000, município; dados de 2005, estado.

Dados Seguros (1)	Município	Estado SP	Proporção Mun/Estado
CARROS EXPOSTOS (QTDE.)	69.329	5.021.648	1,38%
PRÊMIO MÉDIO (RS)	1.157	1.126	103%
FREQUÊNCIA INCÊNDIO/ROUBO (QTDE.)	1.331	64.084	2,08%
FREQUÊNCIA COLISÃO (QTDE.)	3.439	329.135	1,04%

Dados Econômico-Sociais	Município	Estado SP	Proporção Mun/Estado
POPULAÇÃO (MIL) (2)	667	41.252	1,62%
PRODUTO INTERNO BRUTO (R\$ MILHÕES) (3)	31.616	1.084.353	2,92%
ÍNDICE DE DESENV. HUMANO (IDH) (4)	0,818 (Elevado)	0,833 (Elevado)	-

CORRETOR, EXISTE UMA SOLUÇÃO SODEXO NA MEDIDA CERTA PARA A SUA EMPRESA. SEJA QUAL FOR O TAMANHO DELA.

Você, corretor de seguros, tem uma condição comercial diferenciada ao adquirir as soluções Alimentação Pass e Refeição Pass para os seus funcionários. E ainda conta com isenção de encargos sociais e redução de até 4% no Imposto de Renda devido*. Preencha o espaço que falta para a sua empresa garantir mais qualidade de vida, motivação e engajamento dos seus colaboradores.

*Para empresas sujeitas a apuração pelo Lucro Real.



Solicite Sodexo e complete o que falta para a sua empresa crescer ainda mais.
4004 4946 (Capitais e Regiões Metropolitanas)
0800 727 2233 (Demais Localidades) ou acesse
www.solicitesodexo.com.br



sodexo
 Soluções para Qualidade de Vida

O corretor de seguros de Garantia é solitário!



Adilson Neri Pereira

Sócio-proprietário da Pereira Advocacia, corretor de seguros, professor da Unisincor e palestrante do XV Conec.

Na carteira de Auto, ninguém corre o risco de depressão. Uma proposta nunca está só. O cliente obtém outra na Internet, com o gerente do banco, com um corretor amigo de um amigo, com o sobrinho desempregado que iniciou no ramo, com o vendedor de cachorro-quente que indicou uma pessoa que mexe com esse negócio de seguro.

Em Garantia de Obrigações Contratuais isso está longe de ocorrer. Há concorrência, mas em outra escala. O desconhecimento é o principal concorrente. Muitas empresas sequer desconfiam que o seguro seja uma opção interessante, senão a mais conveniente à viabilização de um negócio e o próprio corretor deixa de propor a apólice como alternativa, pois nem imagina essa necessidade do cliente.

Se me permitem a petulância, indico sugestões aos que estão começando no ramo.

1. Trabalhe o cadastro com antecedência, quando não urgência, e você pode tratar calmamente a questão. Os documentos para cadastro são simples, limitando-se, em geral a, uma Ficha Cadastral, cópia do Contrato Social ou Estatuto e os últimos Balanços. Agindo assim você conhecerá previamente o limite autorizado em cada Seguradora e, por vezes, as taxas aplicáveis. Aproveite-se do fato de que muitos profissionais têm a seguinte postura: não trabalho

com esse ramo. É muito burocrático! As seguradoras demoram na avaliação do cadastro e não seguem uma lógica conhecida: umas dão um limite alto, outras não dão limite. Esse mundo tá maluco, logo haverá casamento entre um homem e duas mulheres, uma mulher e dois homens, dois homens, duas mulheres e assim por diante.

2. O cadastramento do Tomador ou Garante implica numa certa reserva de mercado: outro corretor não poderá assenhorar-se do seu trabalho (popularmente conhecido como "chupinhar") sem, no mínimo, uma autorização expressa do cliente. Certifique-se da política de cada seguradora a esse respeito. Tem para todos os gostos: o primeiro que chegar leva, leva o mais esperto, leva o mais amigo, leva o especializado, leva o amigo do rei, leva o mais velho, não leva nem a pau (só o corretor que cadastrou), só leva com jeitinho, depende do caso, leva só uma vez.

3. Segue uma lista de modalidades utilizadas por empresas de vários ramos de atividade. Veja se o seu cliente se enquadra numa dessas opções:

RAMO DE ATIVIDADE	MODALIDADES DE GARANTIA
CONSTRUÇÃO CIVIL	EXECUÇÃO, RETENÇÃO DE PAGAMENTO, IMOBILIÁRIO (ENTREGA, PERMUTA)
FABRICAÇÃO DE EQUIPAMENTOS	EXECUÇÃO, ADIANTAMENTO DE PAGAMENTO
FORNECEDORES DE ÓRGÃOS PÚBLICOS	EXECUÇÃO, PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS, FORNECIMENTO, LICITANTE
EXPORTADORES	ADMINISTRATIVO, TRIBUTÁRIO
FORNECEDORES DE GRANDES EMPRESAS	EXECUÇÃO, RETENÇÃO DE PAGAMENTO, FORNECIMENTO, PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS
TRANSPORTADORES NA ZONA PORTUÁRIA	ADMINISTRATIVO, TRIBUTÁRIO
ESCRITÓRIOS DE ADVOCACIA	GARANTIA JUDICIAL PARA OS CLIENTES

4. A existência de ações judiciais pode indicar a necessidade de oferecer garantias, passíveis de serem concretizadas por um seguro de Garantia. Em se tratando de empresas de grande porte, situadas em setores que tradicionalmente acumulam um grande número de ações contra si, na área trabalhista ou cível, como Empresas de Telemarketing, Empresas de Ônibus, Telefonia, Concessionárias de Serviços há a possibilidade de se ajustar a emissão de apólices para cada ação judicial. É questão de sentar, negociar, convencer.

5. O Pós-venda não pode ser desprezado. Nele há um diferencial importante à fidelização e, ainda, pode render outro tipo de consultoria: a mediação de conflitos. O gestor de contratos é comum a todo o mercado, em contratantes e contratados, mas existe a seguinte regra: os primeiros batem, os últimos apanham. No momento em que as relações já se encontrem deterioradas, os conflitos assumem caráter pessoal, os envolvidos não têm mais condição de solucionar problemas técnicos e a ruptura do contrato fica por um fio, uma palavra mal colocada, um atraso na execução, uma devolução por má qualidade, uma gozação contra um palmeirense. O acompanhamento dos trabalhos auxilia na solução de problemas e evita o inadimplemento, a inexecução ou a ruptura do contrato.

6. Esse seguro é acessório de um contrato. Alguns corretores se antecipam e prestam consultoria na fase de ajuste da proposta, de elaboração da avença (nome metido a besta para contrato. Coisa de advogado!). O corretor de uma construtora que atende a diversos incorporadores ajustou com esses clientes as condições das apólices a serem emitidas em cada ocasião. Os fornecedores incluíram no seu "check list" a contratação do seguro e ligam diretamente para o corretor quando estão para assinar um contrato. É correr pro abraço! Dash for cash!

estante



COMO CONSTRUIR ESTRATÉGIAS PODEROSAS DE VENDAS

"Se você deseja ser um vendedor acima da média, é necessário produzir soluções acima da média". Isto é o que destaca Edilson Lopes, palestrante do DVD "Como construir estratégias poderosas de vendas". O vídeo oferece um treinamento para o vendedor alcançar rápidos resultados e transformar o corporativo de sua empresa.

Lopes aponta que o profissional precisa, por exemplo, visitar o seu concorrente para buscar estratégias diferenciadas. "Isso não se trata de humildade, mas de inteligência. Existem profissionais melhores do que você e é necessário estar preparado", diz.

Esse material ensina de maneira prática as melhores estratégias para aumentar as vendas de sua empresa. Mostra como é o dia a dia

de um campeão de vendas, indica como construir uma grande equipe, trabalha o poder da motivação e oferece as mais eficazes técnicas para se vender de maneira eficiente.

O treinamento ainda é resultado da união de centenas de pesquisas, de estudos focados no tema e mais de 20 anos de experiência por quem vive na prática essa área profissional.

Edilson Lopes é fundador da K.L.A. Educação Empresarial, empresário e palestrante. Atuou em empresas muito conhecidas como: Editora Páginas Amarelas, Shell Brasil, Pirelli e OESP Mídia, do Grupo O Estado de S. Paulo.

Este DVD está à disposição de associados do Sincor-SP. A biblioteca fica na sede do Sindicato, mas corretores de outras cidades podem solicitar empréstimos pelo envio para suas regionais tel. (11) 3188-5044/ biblioteca@sincorsp.org.br Horário de Atendimento: 2ª a 6ª feira, das 08h30 às 12h e das 14h às 17h30.

sincor-sp vem até você

Diretoria do Sincor-SP vai até Assis, ABCDMR, S. J. dos Campos, Santos e Sorocaba.

A jornada do programa Sincor-SP Vem Até Você está às vésperas de terminar seu roteiro anual. Entre os dias 29 de agosto e

13 de setembro, a diretoria executiva do Sindicato visitou as regionais de Santos, Assis, ABCDMR, Sorocaba e S. J. dos Campos. Até

o final do mês de outubro deverá finalizar todo o trabalho. Confira abaixo as fotos do evento e alguns dados econômicos de 2010:



Regional Santos
29/08/2012

Corretores na região: 1.204
Segurados: 177.444

Regional Assis
05/09/2012

Corretores na região: 130
Segurados: 26.493



Regional ABCDMR
11/09/2012

Corretores na região: 2.324
Segurados: 338.090



Regional Sorocaba
12/09/2012

Corretores na região: 851
Segurados: 204.523



Regional S. J. dos Campos
13/09/2012

Corretores na região: 563
Segurados: 125.988



credicor-sp

Credicor-SP realiza encontro para divulgar vantagens de serviços



No dia 28 de agosto, a Credicor-SP (Cooperativa de Crédito Mútuo dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo) realizou um café da manhã com cooperados e não cooperados. O encontro promoveu uma melhor compreensão a respeito dos serviços oferecidos, vantagens em relação aos outros bancos e resultados financeiros. Os correntistas presentes também tiveram a oportunidade de falar sobre suas experiências.

O encontro foi conduzido pelo diretor presi-

dente, Luiz Ioels, pelos diretores do Administrativo e Operacional da Credicor-SP, Alexandre Milanez Camillo e Cássia Maria Del Papa, e pelo presidente da diretoria executiva da Sicoob Cooperativa Central (Cecresp), Manoel Messias. Também esteve presente o diretor administrativo da Cecresp, Marcelo Carfora.

De acordo com dados informados, a Credicor-SP possui patrimônio líquido de R\$ 1,153

milhão. A instituição oferece serviços similares aos demais bancos, mas com várias vantagens: taxas absolutamente reduzidas e competitivas, atendimento personalizado, fundo garantidor de até R\$ 70 mil por CNPJ ou CPF e comodidade de pagamento pelo internet banking. Sua fundação aconteceu em 2006, contando com 28 sócios-fundadores, com o objetivo de formarem um capital coletivo que garantisse o desenvolvimento de suas atividades profissionais. Atualmente conta com 1.010 associados, com potencial para 30 mil, e participa do Fundo Garantidor Sicoob.

Os corretores Paulo Correia de Araújo, da Expert Corretora de Seguros, Francisco Chiomento, da Daschi Corretora de Seguros, e Rosângela Manzoni, da Agência Pinheiros Corretora de Seguros, compartilharam suas experiências e evidenciaram a agilidade da Cooperativa para a solução de seus problemas.



Diretoria da Credicor-SP

Manoel Messias e Marcelo Carfora da Cooperativa Central (Cecresp)

"Utilizo o cartão de crédito da Credicor-SP há um ano e sempre comparo com os disponibilizados pelos outros bancos. Como resultado dos benefícios que tenho recebido, passei a concentrar minhas contas nesse cartão e ainda convenci minha esposa a trocar dois cartões de crédito pelo da Cooperativa. No caso de atraso no pagamento, os juros para pessoa física é de apenas 3%, enquanto que nos outros bancos esse percentual chega a 14%, e ainda o prazo de fechamento da fatura me possibilita pagar em até 40 dias. O serviço é excelente."

Depoimento de Nilson Arello Barbosa, coordenador de comissão do Sincor-SP, que fez a comparação e escolheu a Credicor como o seu banco.



SICOOB CREDICOR, A ESCOLHA DE QUEM COMPARA.

Informações: 11 3188-5080/ 5076/ 5071 • credicorsp@credicorsp.com.br

SICOOB CREDICOR-SP
Cooperativa de Crédito

COOPERATIVA DE CRÉDITO MÚTUO DOS CORRETORES DE SEGUROS DO ESTADO DE SÃO PAULO

regionais do sincor-sp

Encontro dos Corretores de Seguros

Araçatuba aborda digitalização de documentos



No dia 26 de julho, a regional Araçatuba, dirigida por José Antonio Veschi, promoveu o Encontro dos Corretores de Seguros no Restaurante Terra do Boi. O evento contou com a participação do gerente comercial da Allianz Seguros, Gilberto Esgalha. O diretor regional abordou a importância da digitalização de documentos e comentou a atuação das associações de seguros ilegais.

Mogi das Cruzes fala sobre adesão ao Código de Ética



Com a presença de 48 corretores de seguros, a regional Mogi das Cruzes, dirigida por Wilton José Nogueira, realizou o Encor no dia 11 de setembro, na Churrascaria Boi Nobre. Na ocasião também estiveram presentes o prefeito da cidade, Marco Aurélio Bertaiolli, o vice-prefeito, Cuco Pereira, e do presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, que abordou a importância do corretor aderir ao Código de Ética.

Taubaté destaca benefícios do Sincor-SP aos associados



Os benefícios oferecidos pelo Sincor-SP aos associados foi tema principal do Encor realizado na regional Taubaté, dirigida por Francisco Sérgio Casimiro, no dia 26 de julho. Casimiro destacou os descontos em planos de saúde e em compras de automóveis da Fiat e Chevrolet. Também participaram do encontro as seguradoras Bradesco, Tokio Marine, Mapfre, Marítima e HDI.

S. J. do Rio Preto esclarece dúvidas sobre NF-e e estorno de comissão



Os aspectos jurídicos da emissão de Nota Fiscal Eletrônica (NF-e) e do Estorno de Comissão foram assuntos do Encor realizado na regional S. J. do Rio Preto, dirigida por Roberto Mantovan, no dia 16 de agosto. Para responder aos questionamentos dos corretores foram convidados os advogados Matheus Agreli Rinaldi e Marcelo Henrique. Acompanharam o evento Mauro Antonio Laranja e Fernanda Moscheta.

S. J. dos Campos apresenta palestra sobre lucro presumido e real



O Encor realizado na regional de São José dos Campos, que agora está sendo dirigida por Lauro Benedito de Almeida Oliveira, aconteceu no dia 08 de agosto, no Hotel Faro. No evento, foi realizada uma palestra sobre "Lucro Presumido x Lucro Real", com Marco Antonio de Camargo, que sanou as dúvidas a respeito das tributações que incidem entre as corretoras de seguros.

Osasco promove Tribuna Livre com a Marítima Seguros



A regional Osasco, comandada por Eduardo Minc, promoveu uma Tribuna Livre com a seguradora Marítima, no dia 09 de agosto, no restaurante Buffet Platinum. O evento proporcionou um debate entre os corretores e a empresa sobre produtos e programas. Estiveram presentes o vice-presidente Marítima, Francisco Caiuby Vidigal Filho, e o diretor comercial, Wilson Lima.

Cursos e Palestras da Unisincor

Campinas realiza curso de atualização gramatical



O curso de "Atualização e Reciclagem Gramatical" foi promovido na regional Campinas, dirigida por Carlos Aparecido Cunha, entre os dias 20 e 23 de agosto. A aula foi lecionada por Suely Marassi de Aguiar. O conteúdo busca capacitar os alunos com relação às regras de ortografia, acentuação, regência e concordância e ressalta a necessidade do uso correto do português para preservar a imagem da empresa.

Jundiaí aborda conteúdo técnico do sinistro de autos e RCF-V



A regional de Jundiaí, dirigida por Simone Martins, disponibilizou aos corretores de seguros o curso "Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V" entre os dias 27 e 30 de agosto. A professora Angélica Martins Valverde transmitiu conhecimentos básicos sobre sinistro, mostrando a utilização de técnicas adequadas nas etapas do trabalho. Angélica atua a mais de 20 anos nas áreas de automóvel, RCF-V e DPVAT.

Santos dá aula sobre excelência no atendimento de clientes



Com o objetivo de incentivar a qualidade no atendimento das corretoras de seguros, a regional Santos, dirigida por Flávio Meleiro, promoveu a palestra "Atendimento Diferenciado: a Ferramenta do Sucesso", no dia 14 de agosto. A docente Emilia Guan abordou a tipologia dos clientes, os princípios para melhoria, atendimento ao vivo e por telefone, como ser pró-ativo e como vender a imagem de uma empresa.

jogo rápido**Ranking das Seguradoras no 1º semestre de 2012 é lançado pelo Sincor-SP**

O levantamento estatístico que mensura a atuação das seguradoras brasileiras em seus principais negócios referente ao primeiro semestre de 2012 já está sendo lançado pelo Sincor-SP. No ranking total (excluído o produto VGBL e incluído o Seguro Saúde), o faturamento das companhias alcançou o montante de R\$ 45 bilhões, com uma variação de 11,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. A liderança coube ao grupo Bradesco, seguido pelo Banco do Brasil/ Mapfre e SulAmérica – estes últimos com valores próximos entre si. O estudo foi realizado pelo economista do Sindicato, Francisco Galiza, e estará disponível para leitura no site do Sincor-SP. Confira as 10 primeiras colocações.

Ranking de Seguros			
Total sem VGBL e com saúde			
	Grupos (2012)	Valores	Part. %
1	Bradesco	8.277.479	20,30%
2	Banco do Brasil/ Mapfre	5.061.229	12,41%
3	SulAmérica	5.056.351	12,40%
4	Porto Seguro	4.112.971	10,09%
5	Itaú	3.162.179	7,76%
6	Zurich	2.060.067	5,05%
7	Allianz	1.781.972	4,37%
8	Caixa Seguros	1.127.545	2,77%
9	Liberty	1.037.788	2,55%
10	Tokio Marine	885.537	2,17%

Associados agora possuem seguro saúde com idade limite de 65 anos

O Sincor-SP, em parceria com a Admix Consultoria, obteve junto a Unimed Seguradora a alteração da idade limite para contratação do seguro saúde. A partir do dia 1º de outubro, o teto de 59 anos será aumentado para 65 anos. O produto tem abrangência nacional e pode ser contratado incluindo as coberturas para Odontológico e Farmácia. A mudança é resultado das diversas reivindicações realizadas pelos corretores de seguros durante os eventos do Sincor-SP Vem Até Você.

Susep cria grupo de trabalho para regulamentar atividade do corretor

Um grupo de trabalho foi criado pela Susep no dia 29 de agosto para revisar, atualizar e consolidar os normativos que regulamentam a atividade de corretagem de seguros. O grupo será composto pelos servidores da Susep, Gustavo Adolfo Araújo Caldas e Jorge Ferreira Guimarães, pelo procurador federal junto ao órgão regulador, Irapuã Gonçalves de Lima Beltrão, e pelos representantes do mercado, Orlando Filipe de Gouveia, tesoureiro do Sincor-SP, Gumercindo Rocha Filho, Ricardo Albino Pansera, Robert Bittar, Henrique Jorge Duarte Brandão, Luiz Alberto Pomarole, Jairo de Lacerda e Armando Luiz Francisco Portosserra.

S.J. dos Campos está com novo diretor regional

A regional do Sincor-SP em São José dos Campos agora conta com Lauro Benedito de Almeida Oliveira como novo diretor. A substituição foi realizada devido aos recentes problemas de saúde vivenciados por Luiz Roberto Pereira. Lauro explica que dará continuidade aos projetos do antigo diretor com total dedicação. “Ele é um grande amigo, completamente competente e dedicado. Pretendo dar prosseguimento a esse trabalho e melhorar o que for possível para o crescimento do trabalho regional do Sindicato”, disse.

Bradesco se reúne com diretoria executiva do Sincor-SP

No dia 28 de agosto, os representantes da Bradesco Auto Re, Marco Antonio Gonçalves e Almir Ximenes estiveram no Sincor-SP para tratar de alguns questionamentos enviados pelos corretores de seguros em relação a produtos e apontar opiniões da seguradora em relação à venda de seguros pela internet. Na reunião estiveram presentes o presidente do Sindicato, Mário Sérgio, a 1ª vice-presidente, Cássia Maria Del Papa, o 1º secretário, Carlos Alberto Pelais, e o 1º tesoureiro, Orlando Filipe de Gouveia.

Campinas fixa Lei contra venda casada

No dia 16 de agosto foi publicada a Lei Municipal Nº 14.353 que proíbe a venda casada de produtos ou serviços na cidade de Campinas. Segundo a nova regra, os estabelecimentos bancários e instituições similares estão obrigados a divulgarem aos clientes a proibição. A conquista foi resultado do trabalho do assistente de venda casada do Sincor-SP em Campinas, Renato Benatti, e do vereador Dr. Dário Saad.

Sincor-SP faz visita ao presidente da Mapfre

O presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, e o coordenador da comissão de Vida, David Aparecido do Nascimento, visitaram o presidente da Mapfre, Marcos Antônio Ferreira, no dia 18 de setembro, para tratar da participação do corretor de seguros nos negócios da companhia, alinhar e disseminar alguns problemas que vêm acontecendo nas agências bancárias e a implantação do seguro de Previdência Privada junto aos corretores.

Corretores de seguros sócios do Sincor-SP se candidatam às eleições deste ano

O Sincor-SP reservou um espaço nas edições do JCS de agosto e setembro para divulgar os corretores de seguros associados que estão se candidatando a cargos públicos nas eleições de outubro. Confira abaixo o perfil de três candidatos que enviaram no último mês suas propostas de campanha à redação do jornal.

Município de Campinas



André Índio

Cargo: Vereador – 45.550

Partido: PSDB

Propostas de campanha: Padronização e otimização das catracas de ônibus; criação das “Salas do Bem” em todos os postos de saúde, para que médicos e dentistas recém-formados possam prestar atendimento imediato à população; reforma das praças públicas e de esportes; reestruturação da Lagoa do Taquaral, entre outras ações.

Currículo: Corretor de seguros.

Município de Mogi das Cruzes



Marney Eduardo Vicco

Cargo: Vereador – 40.444

Partido: PSB

Propostas de campanha: Promover o acompanhamento psicológico de crianças que sofrem com bullying e vícios; desenvolver uma clínica municipal de recuperação de viciados; disseminar a cultura do seguro; providenciar maior fiscalização das empresas que prestam serviços para a cidade, entre outras ações.

Currículo: Corretor de seguros, formado em administração de empresas, com ênfase em administração pública. Proprietário da Vicco Yamauchi Corretora de Seguros.

Município de Pacaembu



Adão Viscardi

Cargo: Vice-prefeito – 11

Partido: Progressista, PV e PSDB

Propostas de campanha: Apoiar a reestruturação da Santa Casa; promover melhoria de profissionais e atendimento do Centro de Saúde; ampliar a oferta de vagas nas creches; assegurar educação de qualidade; incentivar a realização de eventos culturais; trabalhar na construção de novas unidades habitacionais, entre outras ações.

Currículo: Corretor de seguros.



05/08/2012



Associações de proteção veicular

A Rádio Estádio ESPN veiculou reportagem sobre as associações de proteção veicular e ouviu o presidente Mário Sérgio para falar sobre o assunto. O presidente do Sincor-SP informou que, diferentemente das companhias seguradoras, essas associações não têm qualquer regulamentação legal, por isso, representam um risco para o consumidor. “Proteção não é garantia de segurança, o seguro é proteção. A grande maioria dessas associações não têm o menor conceito de proteção, são fontes de arrecadação de dinheiro e não há garantia de que as pessoas que compraram sejam reembolsadas”, afirmou.

08/08/2012

InfoMoney

Informação que vale dinheiro

Quase 40% das corretoras de seguros de SP faturam até R\$ 120 mil ao ano

A agência de notícias econômicas InfoMoney publicou reportagem sobre setor de seguros com base no PECS, levantamento do Sincor-SP que traçou o perfil das corretoras de seguros instaladas em São Paulo. De acordo com o estudo, cerca de 38% das corretoras de seguro têm faturamento anual de até R\$ 120 mil, e 27% de R\$ 121 mil a 240 mil. Em comparação com 2010, a receita teve aumento de 9%.

09/08/2012



AC Sincor lança novos serviços às autoridades de registro

O jornal Monitor Mercantil deu destaque para o evento sobre certificação digital, promovido exclusivamente aos corretores de seguros credenciados como Autoridades de Registro, sócios do Sincor-SP. Clóvis Kaminskas, coordenador da AC Sincor falou à reportagem. Além de apresentar palestras para o aperfeiçoamento técnico dos participantes, o evento teve como objetivo anunciar os novos serviços e soluções oferecidos pela AC Sincor, como os softwares para Gerenciamento Eletrônico de Documentos (GED) e o Sistema de Gerenciamento da Autoridade de Registro.

20/08/2012



Papel inclusivo

O jornal Valor Econômico publicou reportagem sobre o potencial do mercado de microsseguros. Para falar sobre o assunto, entrevistou Adevaldo Calegari, coordenador da comissão de microsseguros do Sincor-SP. “Vamos esperar para entender melhor esse mercado. Com certeza, vender individualmente não é interessante para o corretor tradicional por ser um produto de baixo custo, mas atuar com um grupo já torna o comissionamento viável”, afirmou Calegari.

28/08/2012



Seguro DPVAT aumentou mais de 30% este ano

O programa Repórter Brasil, da TV Brasil (emissora pública do governo federal) apresentou uma reportagem sobre o aumento na demanda pelo resgate do DPVAT. A vice-presidente do Sincor-SP, Cássia Del Papa, foi entrevistada. O programa mostrou que o pagamento de indenizações pelo DPVAT teve aumento de 30% no primeiro semestre deste ano, em comparação com o mesmo período do ano passado. Cássia explicou que o recebimento da indenização é simples e rápido. “Após a entrega de toda a documentação, a indenização é depositada na conta bancária em, no máximo, trinta dias”. A reportagem divulgou também o site do Sincor-SP para quem busca mais informações a respeito.

dados econômicos

Indicadores Estatísticos

	AGO 11	SET 11	OUT 11	NOV 11	DEZ 11	ANO 11	JAN 12	FEV 12
IGP-M	0.44%	0.65%	0.53%	0.50%	-0.12%	5.10%	0.25%	-0.06%
TR mensal	0.2076%	0.1003%	0.0620%	0.0645%	0.0937%	1.21%	0.0864%	0.0000%
Poupança Mensal	0.7086%	0.6008%	0.5623%	0.5648%	0.5942%	7.45%	0.5868%	0.5000%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.5872	1.8544	1.6885	1.8109	1.8758	12.86%	1.7391	1.7092
Receita Brasil Seguros (1)	5.409	5.231	5.265	5.082	5.596	61.306	5.758	4.880
Receita SP Seguros (1)	2.587	2.470	2.536	2.418	2.818	29.769	3.120	2.438
Receita Brasil Auto (2)	2.232	2.071	1.951	1.949	2.290	24.646	2.326	1.974
Receita SP Auto (2)	0.887	0.841	0.804	0.852	1.034	10.087	1.100	0.819
Auto Veículos Produção (3)	325.3	261.2	265.6	274.5	262.0	3.452.3	211.8	217.8
Auto Veículos Licenciados (4)	327.6	311.6	280.6	321.6	348.4	3.633.2	268.3	249.5
INCC - FGV (5)	0.13%	0.14%	0.23%	0.72%	0.11%	7.48%	0.89%	0.30%

	MAR 12	ABR 12	MAI 12	JUN 12	JUL 12	AGO 12	ANO 12
IGP-M	0.43%	0.85%	1.02%	0.66%	1.34%	1.43%	4.57%
TR mensal	0.1068%	0.0227%	0.0468%	0.0000%	0.0144%	0.0123%	0.28%
Poupança Mensal	0.6073%	0.5228%	0.5470%	0.5000%	0.5145%	0.5124%	3.84%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	1.8221	1.8918	2.0223	2.0213	2.0499	2.0372	7.76%
Receita Brasil Seguros (1)	5.749	5.319	5.729	5.841			27.435
Receita SP Seguros (1)	2.687	2.550	2.663	2.877			13.458
Receita Brasil Auto (2)	2.353	2.141	2.366	2.293			11.16
Receita SP Auto (2)	0.951	0.828	0.919	0.923			4.617
Auto Veículos Produção (3)	308.5	260.8	280.8	273.6	297.8	329.3	1.553.3
Auto Veículos Licenciados (4)	300.6	257.9	287.5	353.2	364.2	420.1	1.717.0
INCC - FGV (5)	0.51%	0.75%	1.88%	0.73%	0.73%		5.16%

Fonte e Critérios: (1) Receita Mensal (sem VGBL e sem Saúde) (R\$ bilhões); Fonte: Susep (2) Receita Mensal (com DPVAT) (R\$ bilhões); Fonte: Susep (3) Unidades Mil. Fonte: Anfavea (4) Unidades Mil. Fonte: Renavam (5) INCC - Índice Nacional da Construção Civil, FGV (6) Unidades: Bilhões de Toneladas x km. Fonte: Confederação Nacional dos Transportes/USP

INSS | Contribuições Previdenciárias

1. SEGURADO EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)
até 1.174,86	8
de 1.174,87 até 1.958,10	9
de 1.958,11 até 3.916,20	11

2. SEGURADO EMPREGADO DOMÉSTICO (TABELA PARA ORIENTAÇÃO DO EMPREGADOR DOMÉSTICO)

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota (%)	Empregado	Empregador	Total
até 1.174,86		8	12	20
de 1.174,87 até 1.958,10		9	12	21
de 1.958,11 até 3.916,20		11	12	23

3. SEGURADO CONTRIBUINTE INDIVIDUAL E FACULTATIVO

A contribuição dos segurados, contribuintes individual e facultativo, a partir de 1º de abril de 2003, é calculada com base na remuneração recebida durante o mês.

4. SALÁRIO FAMÍLIA

Remuneração (R\$)	Valor (R\$)
Até 608,80	31,22
De 608,81 até 915,05	22,00
Acima de 915,05	11 tem direito

5. SALÁRIO MÍNIMO FEDERAL

Período	Valor (R\$)
Janeiro/12 Lei 12.382/11	
e Decreto 7.655/11	622,00
Vigente até Dezembro de 2011	545,00

IR | FONTE E CARNÊ LEÃO

Base de cálculo (R\$)	Alíquota(%)	Parcelas a deduzir (R\$)
até 1.637,11	-	-
de 1.637,11 até 2.453,50	7,5	122,78
de 2.453,51 até 3.271,38	15	306,80
de 3.271,39 até 4.087,65	22,5	552,15
acima de 4.087,65	27,5	756,53

Deduções Admitidas: a) Por dependente, o valor de R\$164,56 por mês; b) Parcela isenta de rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão, até o valor de R\$ 1.637,11 por mês, a partir do mês que o contribuinte completou 65 anos de idade; c) As importâncias pagas em dinheiro, a título de alimentos ou pensões, em cumprimento do acordo ou decisão judicial, inclusive a prestação de alimentos provisionais; d) As contribuições para a Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos municípios; e) As contribuições às entidades de previdência privada domiciliadas no País, cujo ônus tenha sido do contribuinte, destinadas a custear benefícios, complementares assemelhados aos da Previdência Social, no caso de trabalhador com vínculo empregatício, de administradores, aposentados e pensionistas.

agenda



OUTUBRO 2012

DATA 1 a 4 - 19h às 22h - Análise de Sinistro de Automóvel - Local: Sede - *Angélica Valverde*

DATA 1 a 4 - 19h às 22h - Criatividade nos Negócios Local: Campinas - *Elias Lifante*

DATA 1 a 4 - 19h às 22h - Administre a Corretora de Forma Eficaz e Lucrativa - Local: Santos - *Andresa Pugliese*

DATA 9 - 19h às 22h - Palestra - Motivação e Sucesso Pessoal e Profissional - Local: Guarulhos - *Elias Lifante*

DATA 9 - 19h às 22h - Palestra - Como avaliar os riscos de procedência do veículo - Local: Ribeirão Preto - *Angélica Valverde*

DATA 15 a 18 - 19h às 22h - Atualização e Reciclagem Gramatical - Local: Guarulhos - *Suely Aguiar*

DATA 16 a 18 - 19h às 22h - Excel Básico para Corretores de Seguros - Local: Sede - *Ari Eggerling*

DATA 17 - 19h às 22h - Palestra - Atendimento Diferenciado: a Ferramenta do Sucesso - Local: Jundiaí - *Emília Guan*

DATA 22 a 25 - 19h às 22h - Seguro de Responsabilidade Civil Geral - Local: Sede - *Nivaldo dos Santos*

DATA 22 a 25 - 19h às 22h - Como Conquistar e Manter Clientes - Local: ABCDMR - *Elias Lifante*

DATA 22 a 25 - 19h às 22h - Preparatório para Funcionários de uma Corretora de Seguros - Local: Santos - *Angélica Valverde*

DATA 23 - 9h às 12h - Fórum Técnico de Transportes Local: Guarulhos - *Comissão de Transportes*

DATA 24 - 19h às 22h - Palestra - Atendimento Diferenciado: a Ferramenta do Sucesso - Local: S. J. do Rio Preto - *Emília Guan*

DATA 24 - 14h às 17h - Fórum Oportunidade de Negócios Local: Campinas - *Comissão Op. Negócios*

DATA 25 - 14h às 18h - Fórum Jurídico para o Corretor de Seguros - Local: S. J. dos Campos - *Comissão Jurídica*

DATA 30 - 19h às 22h - Palestra - Como Falar em Público - Sucesso Pessoal e Profissional - Local: Bauru - *Elias Lifante*

DATA 30 - 19h às 22h - Palestra - Oportunidade para criar mais um canal de Vendas - Local: Sede - *Milton Oyas*



Vencendo mitos



Eduardo Tevah

Empresário e um dos mais consagrados conferencistas do Brasil na atualidade. Palestrante do XV Conec.

Muitos são os mitos que atrapalham o crescimento das pessoas e, por isso, é preciso analisá-los com cuidado, rompendo com pseudoverdades que já não condizem com o mundo em que vivemos. Muitas vezes, queremos vender nossos olhos, procurando não enfrentar essa realidade, e nada pode ser pior, pois não existe inimigo pior do que o invisível. Por isso, vamos juntos comentar alguns mitos importantes:

1. Mito: No mercado, sempre tem lugar para os bons profissionais

Verdade: Agora não tem mais lugar para os bons, só para os ótimos!

Explicação: Nunca vivemos tamanha disputa por um emprego no mercado de trabalho. Calcula-se que no Brasil existam aproximadamente 85 candidatos para cada posto de trabalho que se abre. É preciso entender essa frase: você vai receber cada vez menos

para fazer o que todo mundo faz. No mercado, agora só tem lugar para os craques e não para aqueles que fazem tudo direitinho. Para ganhar bem, você tem que ser craque naquilo que faz.

2. Mito: Os clientes não são mais fiéis

Verdade: Os clientes não têm tido motivos para serem fiéis. Dê razão ao cliente para ele ser fiel e ele será.

Explicação: Na grande maioria das empresas o atendimento deixa muito a desejar, e não é que as pessoas atendam mal, o atendimento é neutro, indiferente, impessoal. Nunca as pessoas reconheceram tanto o atendimento carinhoso como hoje em dia. Quem é atendido com carinho será fiel. Incrível como as empresas ainda investem pouco em treinamento. O cliente daqui para frente só será fiel se o atendimento for UAU!!! Caso contrário, ele comprará de quem vender mais barato ou cuja compra for conveniente.

3. Mito: O mundo será dominado pela tecnologia

Verdade: O mundo é das pessoas que entendem de gente.

Explicação: Tecnologia se compra e se compra cada vez mais barato. Tecnologia todos podem ter e já não é mais um diferencial competitivo. O que faz diferença é a capacidade que você tem de entender que seu sucesso depende dos outros, que o ingrediente mais importante na fórmula do sucesso é saber se relacionar com as pessoas. Ao ser perguntado sobre a razão de ser escolhido como executivo do século, o presidente

da poderosa General Electric, Jack Welch, respondeu: -Eu não entendo de tudo, mas entendo de gente.

4. Mito: Qualquer um sabe vender

Verdade: Vender agora é assunto para profissionais.

Explicação: Antigamente, quando alguém não levava muito jeito para outra coisa, diziam: então vai vender. Acabou essa era. Vender agora é assunto para profissionais. É preciso estudar vendas, ler livros, fazer cursos. Todos nós precisamos nos aperfeiçoar na arte de vender. Poucas profissões são tão rentáveis como esta, pois permite que a pessoa faça o seu salário e não espere pelo reconhecimento dos outros. A mudança precisa ser rápida, pois chegamos ao fim da era dos amadores e no início da era dos consultores de vendas, aqueles que ajudam o cliente a comprar.

5. Mito: Quem espera sempre alcança.

Verdade: Quem espera vai ficar esperando

Explicação: O mundo não é mais de quem sabe, o mundo é de quem faz. Cada vez mais o que fará diferença será a ATITUDE das pessoas, a iniciativa, a capacidade de aprender a fazer mais tarefas, o desejo de fazer a diferença. Tenho visto ao longo de minha vida como empresário e conferencista pessoas extremamente inteligentes, cultas, falando dois ou três idiomas fluentemente, com formação até mesmo no exterior, passar uma vida em branco, sem colher o sucesso. O que falta a elas? Falta atitude. Definitivamente, quem espera vai ficar esperando.



martinseandrade.com.br

O GBOEX pensa sempre no amanhã.
E isso inclui o futuro dos Corretores de Seguros.

GBOEX - Grémio Beneficente
CNPJ: 92.872.100/0001-26

CONHEÇA OS INCENTIVOS QUE UMA EMPRESA COM QUASE 100 ANOS DE TRADIÇÃO, SEGURANÇA E SOLIDEZ PODE OFERECER.

BENEFÍCIOS PARA VOCÊ:

- CAMPAÑA TOP DE VENDAS - prêmios em dinheiro e, no fim do ano, 01 carro 0Km.
- CAMPAÑA EXTRA PRÊMIO GBOEX - exclusivo para corretores pessoa física, sendo 01 moto por semestre.
- Excelente comissionamento.
- Atendimento diferenciado.
- Treinamento individualizado.

BENEFÍCIOS PARA OS SEUS CLIENTES:

- Rede de convênios - Ofertas para o cliente aproveitar a vida e pagar menos.
- Planos de previdência.
- Seguros de pessoas.
- Empréstimo*.
- Mensalidades acessíveis.



0800 541 2483 • gboex@gboex.com.br • www.gboex.com.br

*Assistência Financeira ao Participante. Consulte condições.



Seu cliente faz tudo pelo celular. Com o seguro-saúde não poderia ser diferente.

Chegou o aplicativo SulAmérica Saúde.

Com ele seu cliente não precisa mais da carteirinha plástica. A identificação pode ser feita de maneira virtual. Além disso, o segurado tem acesso a todas as informações sobre os 22 mil hospitais, clínicas e laboratórios da rede referenciada da SulAmérica Saúde em qualquer lugar através do smartphone.

Seu cliente também pode consultar:

- Cartão de Identificação Digital para atendimento na rede referenciada.
- Hospitais, clínicas e laboratórios referenciados por geolocalização.
- Localização da rede referenciada mais próxima.
- Dados cadastrais e valores de reembolso.
- Telefones dos canais de atendimento.



Baixe grátis na sua loja de aplicativos iPhone ou Android. Se preferir, faça já o download pelo QR Code.



Se aborrecer pra quê?

SulAmérica

associada ao **ING** 

ANS nº 000043

ANS nº 416428

ANS nº 006246

ANS nº 005622

rbs