

# JCS

SEU JORNAL

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Os seguros  
relacionados  
à Copa de 2014  
no Brasil

Págs. 8 e 9



**12 DE OUTUBRO:**

## Sincor-SP ressalta a importância dos corretores de seguros

Págs. 14 e 15

Comercialização de planos  
de saúde para idosos  
enfrenta problemas e  
mercado propõe soluções

Pág. 13



Análise econômica  
do seguro saúde,  
grande alvo dos  
consumidores

Págs. 16 e 17



Um evento importante para  
você, corretor de seguros.  
Faça sua inscrição!

Pág. 15

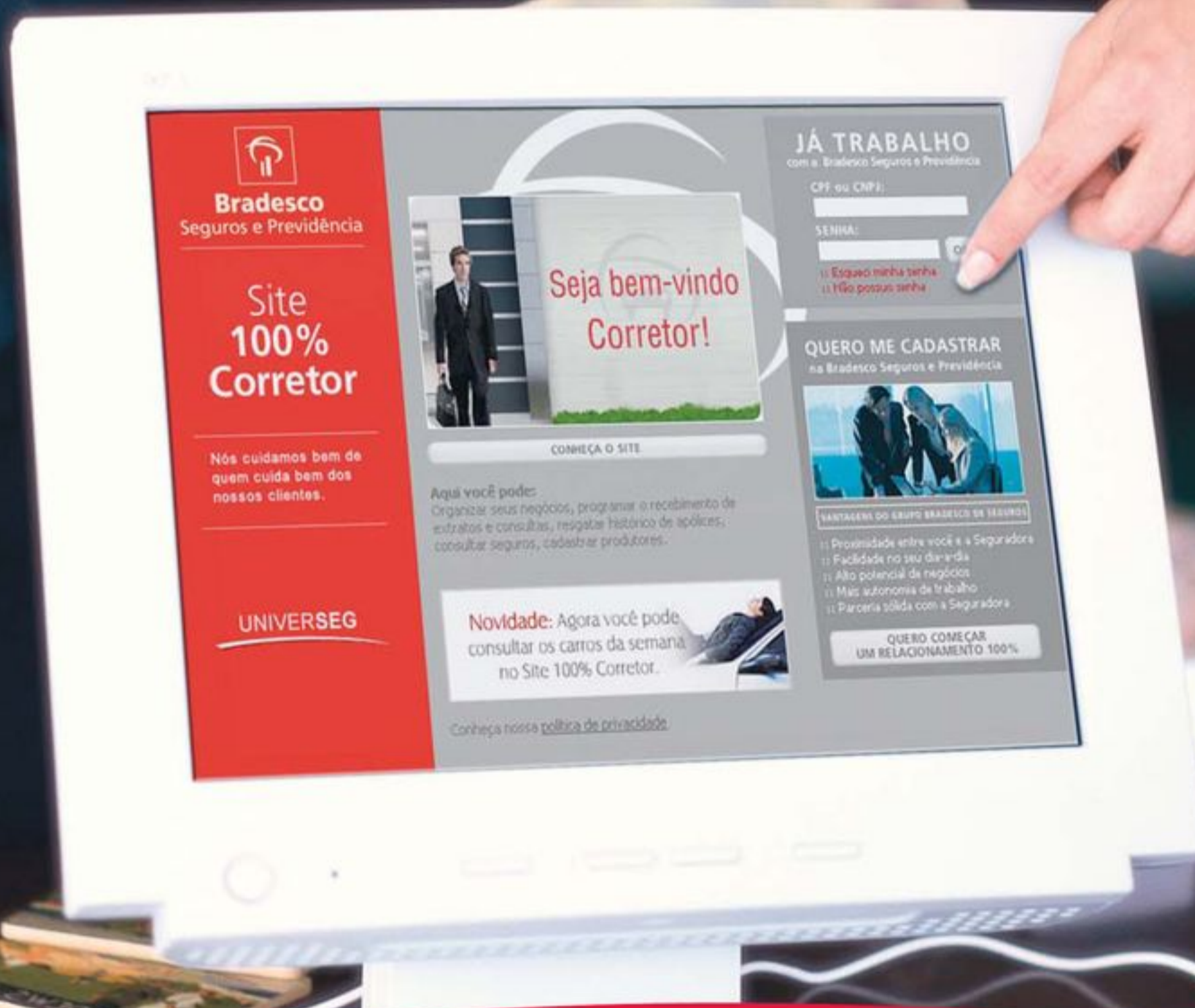
# Bradesco Seguros e Previdência 100% do tempo pensando em você.

O programa de relacionamento que oferece mais facilidade e benefícios para o seu dia-a-dia.

Através do Site 100% Corretor, você tem funcionalidades que facilitam a sua rotina de trabalho, como: emissão e acompanhamento de propostas, aviso de sinistro, extrato de comissão e diversas outras consultas. E ainda conta com o Clube de Benefícios que oferece acesso a produtos de informática, eletroeletrônicos, celulares, jornais e revistas com desconto, além de uma linha exclusiva de financiamento no Banco Bradesco, com condições especiais.

Acesse [www.bradescoseguros.com.br](http://www.bradescoseguros.com.br) e confira as novidades.

Programa 100% Corretor. É a Bradesco Seguros e Previdência cada vez mais próxima de você.



## palavra do presidente



## Não vamos nos esquecer da importância dos seguros de pessoas e dos planos de saúde

Há anos, o seguro mais difundido no Brasil é o de automóvel, fazendo, inclusive, com que boa parcela da população acredite que só existe essa modalidade.

Os corretores, no entanto, devem considerar também outros seguros como o de vida, residencial, roubo e furto qualificado, perda de renda por acidente ou doença, seguro funeral, seguro de acidentes pessoais, seguro educacional, seguro viagem, seguro de diária por internação hospitalar, seguro de diária de incapacidade temporária.

O campo da saúde é igualmente sério. Um exemplo vem do jornalista Lucas Mendes, que há anos mora em Nova York. “Um dos meus filhos sentiu uma dor muito forte do lado direito da cintura e às 23 horas fomos para a emergência do hospital. Depois de duas ou três horas para ser admitido, os médicos começaram uma série interminável de exames. Menos de 12 horas depois, frustrado por exames sem definição e pelo cenário, meu filho fugiu do hospital. Mas não da conta: US\$ 21 mil. O seguro pagou até o último centavo”.

Por outro lado, é muito difícil falarmos do corretor de seguros de pessoas, particularmente o de vida, pois importante é sermos também corretores de vida para valer! Já ouvi alguns seguradores dizerem que o corretor de seguros não faz vida individual e pouco faz no coletivo. Até agora a produção de seguros individuais ou de pequenas empresas tem sido muito mais através de balcões ou mesmo de equipes próprias. Aí temos como exemplo companhias como Mongeral, Federal, Icatu entre outras.

Se isso é verdade, então temos que nos especializar mesmo e nos impor metas diárias.

Alguns falam em montar equipes, mas tenho certeza que esse não é o caminho. É preciso que, pessoalmente, nos dediquemos a conversar com nossos clientes e criarmos formas de abordar o seguro de vida a todos que encontrarmos pela frente.

No Japão, os seguros de vida são predominantes. Em países que estão muito à frente de nós em relação ao PIB o que realmente predomina são também os seguros de pessoas. Em nosso país isso não acontece e entendo que é para acontecer de verdade.

Nosso sindicato vem fazendo cursos e eventos voltados para esses ramos. Em novembro vamos fazer mais um grande encontro voltado para seguros de vida e previdência privada. Nesse evento, vamos focar exatamente como vender, quais os argumentos para convencer as pessoas.

Dizem que o corretor de ramos elementares está pensando somente no automóvel e, quando sobra um tempo, aí sim, pensa em oferecer o seguro de vida. Quer dizer, essa modalidade não é uma prioridade no seu dia a dia. Acredito que se cada um se dedicar, em pouquíssimo tempo mudaremos essa visão.

Carteira? Sim, carteira! Tem de ser prioridade nossa, pois agindo dessa forma mudaremos tudo, até os que pregam corretor especial para o microsseguro. Isso seria ou será um desastre. Fico perplexo quando leio sobre pessoas que afirmam que o corretor de microsseguro tem que ser um líder comunitário.

*Leonardo de Arruda*

“ Dizem que o seguro de vida não é uma prioridade para o corretor de seguros. Acredito que se cada um se dedicar, em pouquíssimo tempo mudaremos essa visão

## sumário

3	PALAVRA DO PRESIDENTE	A importância dos seguros de pessoas e planos de saúde
4	SUMÁRIO / EXPEDIENTE	
5	CARTAS	Cartas dos Leitores
6	MERCADO	Itaú Unibanco se associa à Porto Seguro
7		CCS-SP <b>Clube de São Paulo recebe vice-presidente da Porto</b>
8	PERSPECTIVAS	Copa de 2014 no Brasil abre oportunidades
10	EVENTO	Ética e transparência têm que partir de todo o setor
11	PERFIL DE OLHO NA ÉTICA	Antonio Penteado Mendonça Seguro Fiança Locatícia
12		ENTREVISTA <b>Francisco Caiuby Vidigal Filho, vice-presidente da Marítima Seguros</b>
13		PLANOS DE SAÚDE PARA IDOSOS <b>Problemas e soluções na comercialização</b>
14		HOMENAGEM <b>Reconhecimento do Sincor-SP aos corretores de seguros</b>
15	NÃO PERCA!	Fórum de Benefícios / Recadastramento
16		ECONOMIA POR NICHOS <b>Seguro saúde: sempre almejado pelos consumidores</b>
17	SINCOR-SP NA MÍDIA	Crise aumenta preço de seguro de carro
18	CONHECIMENTO ESTANTE	Marketing: Hans Müller Venda Perfeita
19	REUNIÃO	Sincor-SP debate diretrizes gerais com diretoria plena
20	REGIONAIS SINCOR-SP	Piracicaba realiza Encor e entrega Padarias
22	DADOS ECONÔMICOS / AGENDA	
23	ESCADA ACIMA / ESCADA ABAIXO	Seguros no Procon Planos de saúde
24	JOGO RÁPIDO	
26	OUTRA LEITURA	Charge: Diogo Salles / Artigo: Tom Coelho

## expediente

### JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.



Editora Responsável:

Thais Ruco MTB 49.455/SP

e-mail: [jcs@sincorsp.org.br](mailto:jcs@sincorsp.org.br)

Telefone: (11) 3188-5061

Estagiária de Jornalismo: Letícia Mendes Gouveia

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Revisora: Ana Maria Broadbridge MTB 10.940/SP

Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Latini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Alexandre Milanez Camillo

Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068

e-mail: [publicidade@sincorsp.org.br](mailto:publicidade@sincorsp.org.br)

Direção de Arte: ÓPERA Comunicação

Tiragem: 30.000 exemplares - Circulação Nacional

#### DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: **LEONCIO DE ARRUDA**

1º Vice-presidente: **MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS**

2º Vice-presidente: **ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO**

1ª Secretária: **CÁSSIA MARIA DEL PAPA**

2º Secretário: **ADEVALDO CALEGARI**

1º Tesoureiro: **ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA**

2º Tesoureira: **LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN**

Suplentes da Diretoria Executiva: **ARTHUR CICONE JÚNIOR, JORGE TEIXEIRA BARBOSA, CELSO LOPES, PLÍNIO GILBERTO SPINA JR., CARLOS ALBERTO ANTONIETTO, LUIZ CARLOS ALVAREZ MORALES JR.**

Efetivos do Conselho Fiscal: **JULIO CÉSAR PASQUINELLI, MAURO ANTONIO LARANJA, JÚLIO CÉSAR SALLES MURAT**

Suplentes do Conselho Fiscal: **ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, MIGUEL A. FIORI SOBRINHO, JOSÉ GERALDO DA SILVA**

Delegados Fenacor: Efetivo: **LEONCIO DE ARRUDA**

Suplentes: **NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO**

#### Diretores Regionais:

ABCDMR **CARLOS ALBERTO PELAIS**

ARAÇATUBA **JOSÉ ANTONIO VESCHI**

ARARAQUARA **JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ**

ASSIS **WAGNER LUIZ MARTINS**

BARRETOS **ANDRÉ MENDES CAMILLO**

BAURU **FERNANDO ANTÔNIO KAUFFMAN ALVAREZ**

CAMPINAS **CARLOS APARECIDO CUNHA**

FRANCA **PAULO BATISTA DE ALCANTARA**

GUARULHOS **LUIZ CARLOS RUIVO**

JUNDIAÍ **SIMONE CRISTINA F. MARTINS**

MARÍLIA **MARCO ANTONIO MARIANO**

MOGI DAS CRUZES **WILTON JOSÉ NOGUEIRA**

NOVA ALTA PAULISTA **WALDIR BAESSA**

OSASCO **EDUARDO MINC**

PIRACICABA **CARLOS ALBERTO CAPORALI**

PRESIDENTE PRUDENTE **ROBERTO BELCHIOR**

RIBEIRÃO PRETO **PEDRO ANTONIO LOPES**

SANTOS **ARTHUR CICONE JÚNIOR**

SÃO CARLOS **ANTONIO CARLOS JOÃO**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA **SILVIA HELENA RINALDI LARA**

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO **RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO**

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS **LUIZ ROBERTO PEREIRA**

SOROCABA **GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO**

TAUBATÉ **FRANCISCO SERGIO CASIMIRO**

ZONA NORTE **CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA**

ZONA SUL **FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA**

ZONA LESTE **MARCOS ABARCA**

ZONA OESTE **LACIR MARCONDES DE MELO**

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

Tel.: (11) 3188-5000

[www.sincorsp.org.br](http://www.sincorsp.org.br)

Ouvidoria: Milton D'Amelio - Telefone: (11) 3188-5023

[ouvidoria@sincorsp.org.br](mailto:ouvidoria@sincorsp.org.br)

## cartas dos leitores

Tribuna livre para comentários sobre o setor e matérias publicadas

Mande suas reclamações, questionamentos, elogios ou sugestões às seguradoras ou demais empresas e entidades do setor. Não esqueça de colocar seu nome, empresa, cargo e cidade. Daremos direito de resposta, buscando soluções para os problemas. O e-mail é [jcs@sincorsp.org.br](mailto:jcs@sincorsp.org.br) ou, no caso de carta impressa enviada ao Sindicato/JCS.

### Venda Casada – Banco do Brasil

Ao JCS,

Somos culpados de omissão. Denunciem!

Concordo em gênero, número e grau com o jornalista do A Tarde [jornal do Estado da Bahia, colunista João Ubaldo Ribeiro, veiculação em 09 de agosto] que disse que, aparentemente, ao contrário dos governantes, nós vimos e vemos tudo e, dependendo do que se trata, se não nos atinge, confirmamos o mote que parece nos orientar: “se alguém tem que ser preso neste país, que seja quem denuncia”. Devido a isto ou motivado por isso é que quero ser preso, porque não vou parar de denunciar enquanto perdurar a “venda casada” através dos bancos, principalmente através do Banco do Brasil, da Seguradora do banco e da sua corretora de seguros cativa, a BB corretora de seguros.

A venda casada é crime, dizem todos. Por que será que então os dirigentes do banco e da corretora não são punidos com prisão? Por que quase todos silenciam quando se fala em denunciar essa prática criminosa e antiética? Será que porventura eles estão acima das leis? Ou será que é porque quem denuncia é que vai preso?

No meu humilde entendimento, acho que é porque somos fracos, incompetentes, ou negligentes, que não sabemos como nos defender e defender as nossas empresas corretoras da tão acirrada e prepotente concorrência de um conglomerado financeiro. A BB Corretora de seguros é apadrinhada e tem o privilégio de não poder falir, tal qual o seu poderoso Banco. Ambos podem ser amparados em caso de uma extrema necessidade, tal como já ocorreu no passado. Nesse caso, podem ser defendidos e salvos pela enorme carga tributária que aflige nossas empresas corretoras de seguros e todos os outros segmentos da sociedade.

David, devido à enorme sorte e sua destreza com seu estilete (Fundá), conseguiu vencer Golias. Desejo que todos nós corretores de seguros, unidos em torno dos nossos Sindicatos e de todo mercado de seguro, consigamos vencer os atuais dirigentes do Banco do Brasil a acabar de uma vez por todas com essa nefasta prática da venda casada, através do monopólio da sua corretora cativa a BB corretora de seguros, tão nociva e predatória à categoria de corretores de seguros do Brasil.

Queremos tão somente que os dirigentes das Seguradoras do Banco do Brasil operem com todos os profissionais corretores e empresas corretoras de seguros da maneira que acharem ser conveniente, porém sem ferir a atual

legislação vigente. Lembrando que Seguro, Só com Corretor de Seguro! Nosso pedido é que se associem aos nossos Sindicatos não só porque a união faz a força, mas também para ajudar-nos a combater todas as forças contrárias e as mazelas que infelizmente surgem no nosso segmento como um todo.

Portanto, denunciem que estaremos atentos e prontos para defendê-los e com certeza não deixaremos que sejam perseguidos nem presos.

Viva o Brasil e a democracia.

Atenciosamente,

**Roberto Neeser,**

Corretor de seguros há 50 anos e diretor do Sincor-BA (por e-mail, 13 de agosto de 2009)

### Uso do plano de saúde oferecido a associados

Ao Sincor-SP,

Presidente – Leoncio de Arruda

Prezado amigo,

Venho formular meus agradecimentos, quando de minhas internações em São Paulo, via Bradesco Saúde/ benefício Sincor-SP.

Agradeço de coração ao colega corretor de seguros Laerte Vilela, que abriu os caminhos junto ao Hospital Prof. Edmundo Vasconcelos (do Bradesco), inclusive levando minha esposa e eu a São Paulo, diversas vezes.

Agradeço à equipe do Hosp. Prof. Edmundo Vasconcelos, médicos, enfermeiros, etc, a qual me proporcionou excelente tratamento, em especial, à Dra. Valeska, cardiologista; Dr. Marcelo Higa, alergista, e Dr. Orlando Monteiro, cirurgião, que me operou e posteriormente me encaminhou ao Hosp. A. C. Camargo.

Agradeço à equipe do hospital A.C. Camargo, pelo excelente tratamento que tive lá, especialmente ao Dr. Alessandro Diniz, seus assistentes e enfermeiros os quais não mediram esforços em meu tratamento e cirurgia.

Agradeço também à minha esposa, Maria Aparecida, meus filhos Erik e Gaylor, os quais estiveram ao meu lado em todos os momentos, sempre me estimulando com carinho e cuidando de minha recuperação.

Agradeço também ao meu cunhado Bazathe e aos demais familiares, os quais sempre me proporcionaram apoio e estímulo nos momentos difíceis, especialmente ao meu sobrinho, Dr. Estevão, o qual me acompanhou durante as minhas internações.

Finalmente, agradeço as visitas do Sr. Le-

oncio de Arruda, do Sr. David Nascimento e do Sr. Mario Sérgio, respectivamente Presidentes, Diretor e Vice-Presidente do Sincor e de todos os amigos que colaboraram com a minha recuperação.

Antes de mais nada, agradeço infinitamente a Deus.

**Vitor Manoel Nascimento Ricciardi,**

Ampla Corretora de Seguros Santos, 30 de junho de 2009.

### Doação de Padaria Agente do Bem Estar Social

Ao departamento social do Sincor-SP,

Prezado Sr. Alexandre Camillo,

Queremos agradecer a generosa doação. Nossa entidade acredita que somente pela educação conseguiremos tornar este mundo um lugar mais justo e sem tanta exclusão social.

É com ajudas como essa que conseguimos dar os primeiros passos nesta nossa meta de inserção social dos menos favorecidos.

Nossa entidade, no intuito de promover o crescimento da família como um todo, através das crianças e dos jovens, tem em funcionamento programas que atendem crianças e adolescentes em situação de risco e famílias em situação de alta vulnerabilidade. Como vê, toda ajuda é bem-vinda.

Tenha a certeza de que sua colaboração será muito bem empregada, e em nome de nossas crianças e jovens agradecemos e aguardamos sua visita em uma de nossas unidades.

Sinceramente,

**Maria Teresa Mendes,**

Presidente Entidade Crê Ser

### Auxílio do Sincor-SP em pagamento de indenização

Ao Sincor-SP,

Venho agradecer todo o empenho do Sindicato, tanto da regional ABCDMR como da Sede, em conseguir que a Allianz Seguros pagasse uma indenização de seguro, que ela julgava indevida.

Mais uma vez, muito obrigado a todos. Atenciosamente,

**José Carlos de Oliveira Andrade Junior,**

Corretor de Seguros São Caetano do Sul –SP (por e-mail, 20 de agosto de 2009)

# Itaú Unibanco se associa à Porto Seguro

A Itaú Unibanco e a Porto Seguro fecharam uma associação para unificar suas operações de seguros residenciais e de automóveis. A nova empresa que está sendo constituída deverá responder por 30% do segmento de auto, o maior do mercado de seguros. É o dobro da parcela da SulAmérica, a segunda colocada.

Segundo o economista e consultor do Sincor-SP, Francisco Galiza, o mercado pode assistir a outras integrações desse tipo, pois existe uma tendência nesta direção. “O corretor de seguros não deverá colher vantagens, já que, neste tipo de entendimento, as opções de negócios diminuem. Mas, com certeza, a classe prosseguirá como o principal canal de distribuição dos produtos da nova empresa”, salienta.

Para esclarecer o acordo, uma coletiva de imprensa em um prédio da Porto Seguro reuniu os executivos Jayme Garfinkel (Porto Seguro e Azul), Roberto Setubal (Itaú) e Pedro Moreira Salles (Unibanco) para mais esclarecimentos. De acordo com eles, a associação das duas empresas será implementada por meio de uma reorganização societária. O Itaú Unibanco realizará a transferência da totalidade de ativos e passivos relacionados à sua atual carteira de seguros residenciais e de automóveis para a companhia que será denominada Itaú Unibanco Seguros de Automóvel e Residência. Essa companhia, com patrimônio líquido de R\$ 950 milhões, será transferida para a Porto Seguro.

Os executivos e colaboradores do Itaú Unibanco que atuam na área de seguros de automóvel e residência serão alocados na Itaú Unibanco Seguros de Automóvel e Residência. Para os segurados não muda nada, tanto na Itaú Unibanco como na Porto Seguro permanecem as mesmas apólices e garantias.

A Porto Seguro, em contrapartida, emitirá ações que representarão 30% de seu novo capital social, as quais serão entregues ao Itaú Unibanco. Os controladores da Porto Seguro e do Itaú Unibanco constituirão nova sociedade que será denominada Porto Seguro Itaú Unibanco Participações (Psiupar) para a qual aportarão a totalidade de suas ações de emissão da Porto Seguro.

Os atuais controladores da Porto Seguro controlarão a Psiupar que, por sua vez, será a controladora direta da Porto Seguro. Ao final da reorga-



Roberto Setubal, Pedro Moreira Salles e Jayme Garfinkel

nização, a Psiupar e a Porto Seguro observarão a seguinte composição acionária: Os controladores da Porto Seguro terão 57% da Psiupar e o Itaú Unibanco 43%. A Psiupar terá 70% da Porto Seguro, permanecendo os demais 30% no mercado. A Porto Seguro deterá 99,9% das subsidiárias da mesma e também deterá 99,9% da Itaú Unibanco Seguro de Automóvel e Residência.

A Itaú Unibanco Seguros de Automóvel e Residência passará a ser gerida pela Porto Seguro que assim contará com as marcas Porto Seguro, Itaú Unibanco e Azul. Produtos das diferentes marcas serão oferecidos via corretor de seguros e nos 4.500 pontos de agências bancárias.

## Interesses convergentes

Antes de firmar associação com a Itaú Unibanco, a Porto Seguro encerrou, sem acordo, as negociações que vinha mantendo com a Bradesco para combinação de operações. Conforme divulgado, a Bradesco foi coerente em sua estratégia de somente participar de operações de

seguros em que tenha controle, condição que não foi permitida pela Porto Seguro.

Na coletiva de imprensa, Jayme Garfinkel disse que as negociações com a Bradesco vinham acontecendo desde o final de junho. “Mas a evolução dos negócios não foi como queríamos. Somente deu certo agora, com a Itaú Unibanco. Sem falar que nesta segunda negociação foi mais fácil, viemos com as ideias mais claras, já encaminhadas”, afirmou. Pedro Moreira Salles completou: “Foram duas semanas de conversas intensas que mostraram que temos ideias convergentes. Vamos criar, em conjunto, uma seguradora melhor – e por que não a melhor? –, com as quatro importantes marcas”.

O estímulo da Itaú Unibanco para a associação, de acordo com Roberto Setubal, foi o expertise da Porto Seguro em automóvel. Ele informou que pretende intensificar a união. “Não temos planos de outras seguradoras parceiras, queremos dar preferência à Porto Seguro. Por ora fizemos acordo em automóvel e residência, mas nada impede que façamos parcerias no futuro em outros ramos”, acrescentou. Já para a Porto Seguro, segundo

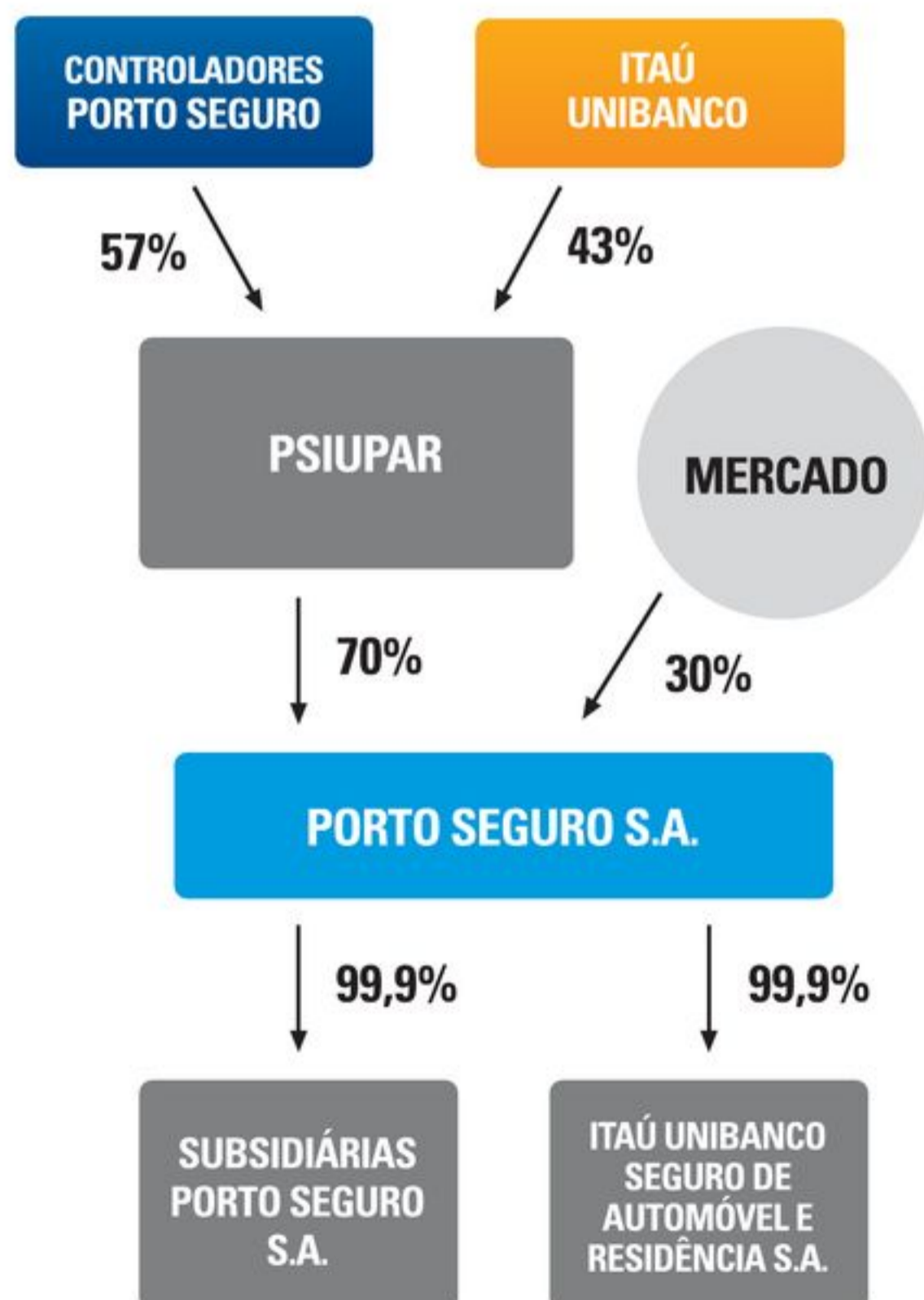
Jayme Garfinkel, o grande atrativo foi o balcão de vendas nas agências bancárias. “Além disso, há a união com uma marca e carteira consolidadas.”

## Pró-corretor de seguros

“A Porto Seguro sempre foi pró-corretor de seguros”, lembra Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP. “A sua liderança na Psiupar, que controlará a nova Porto Seguro, deverá fazer com que prevaleça a sua posição, de valorizar o papel da classe”, acredita. Com relação à venda dos produtos em agências bancárias, Leoncio comenta: “se a cultura da Porto Seguro realmente predominar, a comercialização deverá ser feita em condições iguais com o corretor de seguros, trabalhando em prol dos clientes, sem empurrar goela abaixo”, afirma. “Como perceberam inteligentemente os executivos da Itaú Unibanco, o Jayme Garfinkel é um exemplo de liderança e trará benefícios a todos”, complementa.

## Reorganização

Ao final da associação, as seguradoras Psiupar e a Porto Seguro terão a seguinte composição acionária:



## Clube de São Paulo recebe vice-presidente da Porto



Pedro Barbato, Leoncio de Arruda, Fabio Luchetti, Nilson Barbosa, Luiz Camillo e Roberto Scaringella

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo recebeu no dia 1º de setembro, para seu almoço mensal, o vice-presidente da Porto Seguro Seguros, Fabio Luchetti. O mentor Nilson Arello Barbosa convidou para juntar-se à mesa de apresentação o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, o presidente da Câmara dos Corretores de Seguros de São Paulo, Pedro Barbato, o consultor de seguros Luiz Camillo e o secretário municipal de Transportes Roberto Scaringella.

Inicialmente, Fabio Luchetti fez uma apresentação sobre a atuação do corretor de seguros moderno. Enfatizou a importância de os corretores venderem o valor do seguro e não apenas o produto. Lembrou oportunidades atuais, quando há cada vez mais pessoas solteiras (porque não casam ou porque se separam) precisando de serviços como os de assistência 24 horas. E trouxe o desafio de os corretores tentarem dar mais atenção aos consumidores, quando no mundo moderno há cada vez menos tempo. “É o paradoxo moderno nas relações comerciais. Ninguém quer gastar um pouco mais de tempo para negociar e as pessoas querem ser bem atendidas”, afirmou.

Como já era esperado, Fábio foi questionado sobre a associação da seguradora com a Itaú Unibanco. Ele explicou que a busca de integrações tem como objetivo a competitividade das empresas. “Conversações sempre existiram, umas não dão certo, como aconteceu com a Bradesco, que também visava integração em automóvel e residência, outras sim, como está acontecendo agora.” E explicou como tudo começou: “A Itaú Unibanco, interessada, mandou emissários nos procurarem, pois sabia das negociações com a Bradesco.”

Esclareceu ainda que, mesmo com a distribuição de seus produtos nas agências bancárias Itaú Unibanco, os corretores não serão prejudicados. “Teremos a nova seguradora Itaú Unibanco Seguros de Automóvel e Residência que manterá a marca Itaú Unibanco para que os produtos sejam comercializados nas agências, de uma forma que acreditamos que os segurados compreendam mais facilmente. Mas jamais faríamos uma operação para alijar corretores de seguros, não colocaríamos produtos nas agências que o corretor não possa vender. Na verdade, os corretores poderão ofertar diferentes produtos debaixo de uma mesma administradora. “Seríamos malucos se fizéssemos qualquer operação que ferisse esse relacionamento com corretores que levamos tanto tempo para construir”, garantiu.

# Copa de 2014 no Brasil abre oportunidades para o mercado nacional de seguros

Apesar de todas as diferenças culturais, sociais e étnicas que o Brasil abriga, a paixão pelo futebol pode ser considerada unanimidade. E não poderia ser diferente, pois nosso país é o único que participou de todas as Copas do Mundo e é pentacampeão, com conquistas obtidas na Suécia em 1958, Chile em 1962, México em 1970, Estados Unidos em 1994, e na Coreia do Sul e Japão em 2002.

Em 2014, o Brasil irá novamente acolher o campeonato mundial, e terá a chance de superar um marco triste no futebol nacional, a derrota em casa na Copa de 1950. O país é o único que se candidatou para receber o evento e já tem as cidades-sede escolhidas: Belo Horizonte, Brasília, Cuiabá, Curitiba, Fortaleza, Manaus, Natal, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo. É a primeira vez que um país terá 12 cidades-sede, em vez de 10.

Para receber os jogos, as cidades deverão atender todas as exigências da organização, que não são poucas. Entre outros detalhes, todas as cidades, sem exceção, precisarão investir em transportes, segurança, estádios e aeroportos. Também necessitam resolver problemas de saneamento, infraestrutura, telecomunicações e até educação. As regras da Fifa abrangem ainda uma longa lista de detalhes, que variam da capacidade de converter moedas estrangeiras ao modo adequado de hastear bandeiras.

## Seguros da Copa

Com o país transformado “em um canteiro de obras”, como dizem muitos, diversos setores já preveem oportunidades e um significativo aquecimento da economia, incluindo o ramo de seguros. E não faltarão setores necessitando de coberturas. Alguns exemplos de seguros cuja demanda deverá crescer de forma substancial: Riscos de Engenharia, que envolve diretamente a execução das obras; Garantia, que assegura o cumprimento dos contratos; Responsabilidade Civil, que oferece indenização em caso de processos julgados por imperícia ou danos a terceiros; Transportes, para proteger as cargas; Riscos Operacionais, que abrange perdas associadas a contratos firmados; Viagem e Acidentes Pessoais

com Assistência, para o público que virá aos jogos, além de outras oportunidades.

“O mercado de seguros estima que os investimentos na Copa serão da ordem de R\$ 100 bilhões e que, desse montante, cerca de R\$ 1 bilhão

será destinado a prêmios de seguros”, conta Felipe Smith, diretor de produtos corporativos da Tokio Marine. As seguradoras já estão se preparando para abocanhar uma fatia desses prêmios, oriundos de investimentos dos setores públicos e privados. Esse preparo prévio é importante, porque “quando começarem os processos de licitação, eles serão intensos e com prazos curtos. A previsão é que aconteçam entre o final deste ano e o início de 2010”, explica Carlos Ronaldo Paes Ferreira, diretor comercial da Allianz. De olho nas grandes licitações, a seguradora acredita que os investimentos nos estádios são os mais óbvios: “mas há ainda os aeroportos, rodovias, hotéis e outros nichos. É uma questão sequencial onde surgem muitas oportunidades para quem sabe identificar as necessidades”, observa Carlos Ferreira. Uma das principais licitações previstas ainda para este ano estará relacionada ao trem-bala ou, simplesmente, TAV (Trem de Alta Velocidade), cujo custo está orçado em cerca de R\$ 35 bilhões.

Na disputa pelos contratos, cada seguradora está elaborando a sua própria estratégia para ganhar espaço. A Chubb, por exemplo, está focando na cons-

trução dos hotéis e demais estabelecimentos comerciais relacionados à estrutura para recebimento dos visitantes, o que interessa às carteiras de Riscos de Engenharia e, posteriormente, Riscos Patrimoniais. A Tokio Marine está olhando com interesse especial os segmentos de Infraestrutura, que deverá mobilizar grandes obras e o de Transportes, devido à grande movimentação de material e equipamentos.

Quem também já tem planos é a Liberty. “Estamos estudando apoiar um projeto da construção de um dos estádios que sediará os jogos da Copa. Haverá grandes negócios em diversos ramos. Em termos de participação da empresa, acreditamos em maiores oportunidades no ramo de Garantia”, detalha Virgil Antonio de Souza, diretor de Garantia da Liberty International Underwriters (LIU).

A ACE também vê oportunidades em Riscos de





Engenharia, mas também dá ênfase aos produtos de Responsabilidade Civil, com foco especial em hotelaria e construção civil. “Essas modalidades de seguro estarão diretamente ligadas aos investimentos que serão realizados tanto pela área pública quanto pela privada”, afirma Marcos Aurelio Couto, presidente da companhia. Ele conta ainda que, devido à alta movimentação de público, outros produtos podem ser oferecidos, como seguro Viagem e Acidentes Pessoais com Assistência.

A Marsh, corretora consultora de riscos que está atuando diretamente na Copa de 2010 na África do Sul, também está se preparando para aproveitar as oportunidades abertas no Brasil. A empresa montou um grupo de trabalho específico para a Copa de 2014, desde março deste ano. “Estamos considerando todo o risco do evento, a Responsabilidade Civil oriunda deste acontecimento, a consultoria dos riscos de segurança e as coberturas acessórias, além dos Riscos de Engenharia, Garantia e Patrimoniais”, conta Marcelo Elias, da Marsh Corretora.

As seguradoras certamente precisarão dividir essa vultosa soma de riscos com vários agentes de absorção. Isso fará com que o resseguro também ganhe destaque dentro deste cenário. Assim, aproximadamente 60 resseguradoras já em operação no

Brasil também estão se mexendo para fazer valer o investimento realizado nesse setor recém-aberto.

## Investimentos

A previsão de gastos do governo federal com a Copa de 2014 chega a R\$ 27,7 bilhões, sem contar os R\$ 7,3 bilhões em investimentos já destinados ao Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). No Estado de São Paulo estima-se que os gastos alcançarão R\$ 33 bilhões em obras de infraestrutura.

Uma das principais obras que serão realizadas na cidade de São Paulo é a reforma do estádio do Morumbi, com término previsto para 2012. O orçamento varia entre 130 e 250 milhões de reais - dependendo da decisão de tornar o estádio coberto ou não. O diretor de Marketing do São Paulo Futebol Clube, Adalberto Batista, afirma que a obra deverá envolver seguros de Responsabilidade Civil, Riscos Patrimoniais, Riscos de Engenharia e Garantia, que serão contratados pelos parceiros privados. “Cada um dos parceiros deverá contar com uma seguradora e com o corretor em que ele confia. Eles só têm a obrigação contratual de nos apresentar as apólices e as coberturas inclusas” revela.

## Os especialistas

As companhias ouvidas pelo JCS alegam possuir ampla experiência em eventos esportivos e de grande porte e, por isso, miram uma parcela significativa dos seguros relacionados à Copa de 2014. A Tokio Marine, por exemplo, através da experiência de sua matriz no Japão, foi patrocinadora da Copa de 2002, atuando em vários projetos como seguradores e resseguradores. A Allianz, também por expertise internacional, desenvolveu a Allianz Arena na Copa de 2006, na Alemanha. A Liberty informa que participou do processo licitatório para os jogos Olímpicos de 2012, em Londres. A Chubb afirma estar preparada em termos de contratos de resseguros e produtos para atender a demanda. A ACE resalta a sua experiência em grandes eventos no Brasil, como a apresentação dos Rolling Stones na praia de Copacabana, além de outros shows em estádios como U2, Banda RDB e carnaval do sambódromo de São Paulo.

A Marsh Corretora, que também acumula experiência nas coberturas de grandes eventos, diz que fechou contratos importantes para a Copa de 2010.

**11 dias à deriva em alto-mar fazem você pensar em muitas coisas. É melhor que seguro de barco não seja uma delas.**

**Seguro MAPFRE Náutico. Da família Schürmann direto para o barco do seu cliente.**

*Era madrugada na meio do Pacífico Sul. O vento virou ventania. A ventania virou tempestade. As ondas chegaram a 10 metros e a temperatura, a 5 graus negativos. Na lancha, Wilfried Schürmann lutava contra a tormenta e o frio cortante. O mastro arrebentou, as velas caíram na mar e a costa mais próxima estava a 700 km. Foram 11 dias à deriva até chegar à Nova Zelândia. Experiências como esta fazem você pensar em muitas coisas. Por isso, a família Schürmann resolveu chamar a bordo um aliado diferente: o Seguro MAPFRE Náutico. Um seguro que dá cobertura completa para todo tipo de imprevisto. Uma decisão baseada em 20 anos de experiência que pode ser útil até para quem é marinheiro de primeira viagem.*

**Bons ventos para você. Procure uma sucursal MAPFRE ou acesse [www.mapfre.com.br](http://www.mapfre.com.br)**

**MAPFRE SEGUROS**  
A seguradora diferente.

**TRANQUILIDADE CONFIANÇA AVENTURA PREVISÃO**  
**VIAGEM EMBARCAÇÃO NAVEGAR SOSSEGO COBERTURA**  
**NAUTICO**  
**VELEJAR**  
**NAVEGAR COBERTURA CONFIANÇA VANTAGENS**  
**EMBARCAÇÃO**  
**COMODIDADE VIDA TRANQUILIDADE OCEANO**  
**MAR PROTEÇÃO FAMILIA SEGURANÇA**

# Ética e transparência têm que partir de todo o setor



8º **Seminário** **Ética e Transparência na Atividade Seguradora**

O evento se renova para cumprir sua missão

Realização

**sindsegsp**  
Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização

**AIDA**  
ASSOCIAÇÃO ITALIANA DOS TÉCNICOS DE SEGUROS

**SINCOR-SP**  
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE SEGURADORAS E PREVIDENCIARIAS

Mesa do Painel 1 – O setor na visão de seus players

Essa foi a opinião comum entre os participantes da 8ª edição do Seminário de Ética e Transparência na Atividade Seguradora, que aconteceu no dia 21 de agosto no Novotel Jaraguá, em São Paulo. As principais instituições do setor de seguros estiveram presentes, juntamente com representantes de entidades de defesa do consumidor. O encontro, que contou com o apoio do Sincor-SP, discutiu a atual relação entre a sociedade e o mercado. O evento foi promovido pelo Sindseg-SP (Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização do Estado de SP) e coordenado pelo advogado Antônio Penteado Mendonça.

O Sincor-SP esteve representado na ocasião pelo coordenador de seu Comitê de Ética, Flávio Bevilacqua Bosisio (*na foto, 2º dir./esq.*). “Não adianta termos um código de ética para os corretores e outro para as seguradoras”, disse ele. Entre outras propostas, Bosisio defendeu a ideia de divulgar informações negativas ou restritivas de segurados, para criar um banco de dados confiável sobre maus riscos. “Hoje, cada um faz a sua própria lista, de acordo com diferentes critérios. O banco de dados poderá beneficiar setores como oficinas, fornecedoras de peças, corretores, seguradoras e outros, além do próprio consumidor.”

Bosisio também acredita na punição dos maus corretores para a evolução do mercado, como aqueles que trabalham com comissões muito bai-

xas para ganhar uma negociação e, na sequência, não conseguem prestar um bom serviço. “Felizmente, a grande maioria dos profissionais é ética”, assinalou.

Ao falar sobre a ética nos contratos de seguros, o ministro do Supremo Tribunal Federal, Marco Aurélio Mello, também observou que as partes do setor de seguros devem estar unidas e as boas práticas de cidadania podem ser realizadas por todos. “O seguro é um serviço a ser tratado em caráter coletivo, como bem comum”, disse. “Os contratos necessitam de cláusulas que definam uma melhor relação entre a sociedade e o mercado. Dessa maneira, é possível utilizar uma arbitragem para amenizar os conflitos.”

## Importância do corretor de seguros

A importância do corretor de seguros foi destacada por Luiz Antonio Guimarães Marrey, secretário da Justiça e da Defesa da Cidadania: “a grande demanda de reclamações de seguros se refere àqueles não negociados por corretores”, destacou.

Já o promotor da Cidadania e do Consumidor José Luiz Bednarski afirmou que o corretor

de seguros deve buscar a satisfação do cliente, oferecendo opções de acordo com o seu perfil e expectativas. Ele também abordou a necessidade de combater o crime da venda casada, citando um caso pitoresco, quando um consumidor se sentiu obrigado a adquirir um seguro contra roubo, ao comprar um armário de cozinha. “Por outro lado, existem consumidores que lesam seguradoras, assim como companhias que prejudicam seus segurados, o que acaba comprometendo a imagem do setor”, lamentou. Para enfrentar esses problemas, ele também defendeu a importância da clareza nos contratos de seguros.

Para o desembargador José Renato Nalini, o mercado de seguros continua em ascensão e é um dos setores mais promissores para apoiar o reaquecimento da economia. “Há exatamente um ano a atividade seguradora no Brasil era apontada como uma das mais atrasadas do mundo. Hoje, o setor está entre os mais desenvolvidos”, observou.

Na opinião do diretor da Susep, Murilo Matos Chaim, o setor deve investir em Ouvidoria e serviços de atendimento ao consumidor. “O contato direto com o cliente pode evitar problemas. Dar atenção para a necessidade do segurado e atendê-lo no momento certo é dever de todo o mercado.”



## Antonio Penteado Mendonça

A coluna que o corretor de seguros, advogado e jornalista Antonio Penteado Mendonça mantém na grande imprensa completou, em agosto, 22 anos “no ar”. O primeiro artigo foi destacado no jornal O Estado de S. Paulo em 1987. Até agosto de 1989, os textos foram publicados em um caderno do jornal que circulava na Grande São Paulo. A partir desta data a coluna passou a ser veiculada na “Opinião Econômica”, do jornal Folha de S. Paulo, onde ficou até maio de 2001. Em seguida, retornou para o Estadão, onde passou a ser exibida no Caderno de Economia, às segundas-feiras. Por causa dela, a partir de outubro de 1989, passou a redigir e apresentar, diariamente, o “Boletim de Seguros”, dentro dos jornais da Rádio Eldorado. Segundo ele, tanto a coluna como o boletim, desde o início, se pautaram pela ideia de levar ao conhecimento do público em geral uma atividade que é, nos países desenvolvidos, a mais eficiente ferramenta de proteção social já desenvolvida pelo homem.

### Quantos artigos você redigiu para jornais e revistas?

Sobre seguros, mais de 1.500 artigos.

### Cite aspectos positivos do mercado de seguros do Brasil, em comparação com economias emergentes.

O mais positivo é o tamanho do Brasil, de sua economia, de sua população e do seu potencial de gerar riquezas. Além disto, merece destaque o potencial de desenvolvimento do setor, baseado na falta de contratação de apólices para riscos já existentes e seguráveis, como imóveis residenciais, veículos, responsabilidade civil, etc.; seguros para riscos agrícolas; seguros para as classes mais pobres; expansão da previdência privada aberta, etc.

### E os negativos?

Custos operacionais altos. Falta de criatividade no desenvolvimento de produtos. Certa aversão a riscos da natureza. Baixa capilaridade.

### Em quais aspectos o mercado de seguros do Brasil pode ser comparado às economias desenvolvidas?

Nos seguros de veículos e na rapidez da regulação de sinistros em geral.

### Em relação a essas economias, quais as maiores deficiências do nosso mercado?

Falta de escala. Desconhecimento da atividade pelo público consumidor. Baixa penetração na sociedade como um todo.

### Como você considera a imagem do mercado, perante a população, no Brasil?

Antes de tudo, [o mercado é] um enorme desconhecido. É como o que chega ao público são os problemas, parece que se trata de um setor pouco eficiente. Isso é desmentido pelo índice de reclamações no PROCON (4% do total) e pelo índice de solução de problemas no próprio PROCON (mais de 87%).

### Que soluções você sugere para trabalhar esta imagem?

Campanhas institucionais mais consistentes e divulgação intensiva.

### Como você define a importância do corretor de seguros?

É fundamental para o equilíbrio e o desenvolvimento do mercado. Mas só será completamente reconhecido com a instituição do agente.

### Em sua opinião, em que o corretor de seguros deve prestar atenção, atualmente, para beneficiar os seus negócios?

Profissionalização, novos produtos, parcerias de longo prazo e comprometimento integral com o segurado.

## Seguro Fiança Locatícia

O Conselho de Ética do Sincor-SP voltou a receber diversos relatos de pessoas que se sentiram direcionadas a contratar seguros por intermédio de corretoras parceiras das imobiliárias. Esse tipo de indicação não é bem visto por grande parte dos locatários e, por isso, muitas vezes o proprietário do imóvel perde a oportunidade do aluguel.

Diante desta situação o Conselho volta a ressaltar a mensagem transmitida pelo Conselho Regional de Corretores de Imóveis – CRECI-SP (Departamento Jurídico - Dr. Ademir Lemos Filho): “Ideal seria que as partes negociem o valor do seguro e jamais a imobiliária obrigar que tal ato se realize única e exclusivamente por corretor ligado a ela. Caso haja insistência, V.Sa. deverá procurar a Susep, e formular uma reclamação contra o corretor de seguros, e ainda fazer uma denúncia junto ao Creci, contra o corretor de imóveis, e simultaneamente junto à Promotoria Pública de Defesa do Consumidor, uma vez que a prática é abusiva e fere o CDC.”

Essa forma de imposição configura crime de venda casada, do qual o Sincor-SP procura defender os corretores de seguros. Caso você esteja passando por esta situação, denuncie no site [www.vendacasadacrime.org.br](http://www.vendacasadacrime.org.br).

## Preposto, Produtores

O Conselho de Ética também vem recebendo informações sobre a atuação de “produtores” de corretoras de seguros que abordam clientes em agências bancárias, revendedoras de veículos ou imobiliárias. Nesses contatos, com alguma frequência, o cliente é convencido de que pode obter mais vantagens se trocar o seguro que possui, tirando o negócio do corretor que já o atende. Uma vez que o negócio é realizado, não raramente surgem grandes problemas: promessas não cumpridas de restituições de valores pagos, cancelamentos de seguro, perda de bonificação e a má formulação das propostas.

Para que isso seja evitado, é prudente que as corretoras de seguros passem a gerenciar o atendimento dispensado aos clientes, orientando-os para que façam contato caso adquiram algum bem móvel ou imóvel.

Os corretores com produtores que atuam em qualquer ponto comercial como os citados devem, em cumprimento à legislação da Susep, registrá-los como seus prepostos. Além disso, precisam instruir, treinar e orientar esses profissionais, a fim de conceder a necessária atenção às coberturas oferecidas e, ao mesmo tempo, observar o respeito profissional que o Código de Ética dos Corretores de Seguros descreve, em todos os níveis de atendimento.

É importante lembrar que a legislação vigente aborda a responsabilidade civil e profissional do corretor de seguros por danos que sejam causados a segurados.

### AVISO IMPORTANTE

Com relação aos Certificados de Adesão ao Código de Ética, cuja validade expirou em 06/2009 e 07/2009: com o recadastramento da Corretora Jurídica, a Fenacor revalidará a adesão e emitirá novo Certificado para entrega via Sincor-SP.

A adesão ao Código de Ética dos Corretores de Seguros ainda é possível. Basta acessar o nosso site: [www.sincorsp.org.br](http://www.sincorsp.org.br), clicando na opção “Código de Ética-Adesão” ou [www.fenacor.org.br](http://www.fenacor.org.br).

# Sincor-SP recebe Kiko, vice-presidente da Marítima



(e./d.) Alexandre M. Camillo, Diniz Nunes Caetano, Kiko, Leoncio de Arruda e Tico Latini

*O vice-presidente da Marítima Seguros, Francisco Caiuby Vidigal Filho (Kiko), foi entrevistado na sede do Sincor-SP pela equipe composta pelo presidente do Sindicato Leoncio de Arruda, por três diretores membros do conselho editorial do JCS: Alexandre M. Camillo, Diniz Nunes Caetano e Francisco (Tico) Latini, além da jornalista Tháís Ruco. Confira!*

## **JCS - Mudou muito na Marítima após a associação com a Yasuda que aconteceu em maio?**

A companhia vai continuar atuando da forma de sempre, tendo o corretor de seguros como seu principal parceiro. O que muda é que hoje ela é maior, tem mais capital após a entrada do grupo Sampo Japan que é dono da Yasuda e agora de metade da Marítima. A diretoria da Marítima se mantém com a integração de dois novos diretores, nomeados pela Yasuda, que vão cuidar dos controles internos.

## **Você falou sobre o que vai preservar na Marítima, fale agora sobre características da Yasuda que serão agregadas.**

A Yasuda nos ajudará bastante na parte de governança e controles internos. Os japoneses, de forma geral, fazem controles e têm estruturas internas muito fortes, é algo que o Brasil precisa aprender. A Yasuda também atua muito focada em serviços, em entregar o que ela vende.

Não estávamos abertos a negociar a venda da companhia. Dividimos a empresa com a Yasuda, para crescer. Nossa intenção é perpetuar a companhia. O crescimento da empresa tinha ficado um pouco impedido com as novas normas de solvência da Susep. Realmente precisávamos de mais capital. Atualmente, as reservas estão num patamar elevado, fornecendo segurança para o mercado e o consumidor.

## **Esse processo de fusões de companhias é um caminho sem volta, e para os corretores e consumidores acaba enxugando o leque de opções. Como você vê o futuro do corretor nesse cenário?**

Para mim é um futuro muito bom, pois enxergo a figura do corretor de seguros como essencial. Sou totalmente contrário àqueles que acham que a profissão está perdendo importância. O que o corretor de seguros precisa é abrir seu leque de opções em produtos. Ainda são poucos os que estão se especializando em ramos que têm concorrência menor e, conseqüentemente, ganho maior. Além disso, o mercado de seguros vai duplicar nos próximos anos e não tenho dúvidas de que o corretor vai dobrar sua participação junto com o setor.

## **Nos últimos tempos a Marítima fechou algumas filiais. Foi uma estratégia, continua sendo ou foi um recuo necessário na época?**

Nós fechamos algumas filiais no começo deste ano, onde havia outras por perto. Foi uma necessidade de redução de despesas. O nível e a neces-

“ Seguro de vida é assunto desagradável, mas o corretor de seguros precisa ter coragem e explicar ao segurado o problema da falta de proteção

sidade de despesas têm que ser sempre vistos, independente de a companhia ser capitalizada ou não. Encerramos essas filiais e o corretor de seguros não teve problema nenhum. Por exemplo, na capital fechamos uma filial na av. Rebouças e os corretores começaram a ser atendidos pela filial na av. Brasil. Além disso, a relação física do corretor com a companhia mudou muito. Há 10 anos ele precisava ir pessoalmente entregar propostas. Hoje, mais de 90% das propostas entram por via eletrônica. Mas não faz parte de nossa estratégia fechar mais escritórios. Pelo contrário. No ano que vem devemos abrir uma sucursal em Goiânia, onde queremos trabalhar fortemente nosso seguro de equipamentos agrícolas.

## **O que o corretor de seguros precisa fazer para vender mais ramos como vida e previdência?**

Hoje o consumidor não percebe a importância do seguro de vida e cabe ao corretor mostrar isso a ele. Ele tem que dar exemplos claros, como o que significa a perda de uma pessoa que tem filhos pequenos. Seguro de vida é assunto desagradável, mas o corretor de seguros precisa ter coragem e explicar ao segurado o problema da falta de proteção. A Marítima tem tentado levar essa mensagem ao corretor, através de treinamentos.

Não trabalhamos com previdência privada. O corretor de seguros normalmente evita a carteira porque considera a remuneração baixa. Mas ela deve ser considerada a médio e longo prazos.

# Comercialização enfrenta problemas e mercado propõe soluções



Os idosos normalmente possuem um organismo mais frágil e, por isso, são mais suscetíveis a doenças e complicações que os obrigam a visitar com mais frequência consultórios, hospitais e unidades de medicina diagnóstica. Contudo, ao buscarem um bom plano de saúde para lidar com o problema, as pessoas mais velhas passam a conhecer mais um percalço com o qual têm de lidar: o desinteresse das seguradoras em aceitá-las como clientes.

Para evitar os idosos, a maioria das seguradoras de saúde simplesmente deixou de atuar no nicho de planos individuais, onde, pela lei, são obrigadas a aceitar qualquer usuário. Atualmente, essas empresas estão oferecendo somente planos empresariais, onde legalmente podem discriminar segurados em razão da idade, entre outras restrições. “Se o corretor de seguros vier com a proposta de uma pequena empresa, com três velhinhos, por exemplo, certamente as seguradoras declinam”, denuncia o corretor de seguros Ronaldo Monteiro da Costa, integrante da Comissão de Saúde do Sincor-SP.

“Assim, o segmento de planos individuais ficou praticamente restrito às operadoras independentes, que praticam altos custos para justificar o risco”, prossegue Ronaldo. O problema já seria grande se terminasse por aí. Mas vai além: essas empresas, em sua maioria, simplesmente deixaram de pagar comissão ao corretor de seguros

nos casos em que aceitam pessoas em idade mais avançada. “A remuneração ao profissional é negada, mesmo considerando os custos mais altos”, destaca Ronaldo. As exceções são poucas. Uma delas é a Prevent Sênior, já que trabalha somente com idosos. “Ela paga da forma como era praticado: entre 150 a 200% do valor do prêmio no ato do pagamento da primeira parcela. Mas vende apenas através de plataforma”, prossegue.

Algumas empresas estão estudando formas alternativas de remuneração. Uma das ideias aventadas seria o pagamento de uma comissão em torno de 10% enquanto perdurar o seguro (sistema vitalício). “Para os corretores maiores, a solução pode ser boa. Os menores vão enfrentar dificuldades, pois precisarão de uma estrutura para realizar a cobrança”, adverte Ronaldo da Costa.

## De acordo com a produção

Albert Carvalho Junqueira, diretor executivo comercial da Medial Saúde, defende as operadoras, com relação à opção de limitar a aceitação do risco advindo de pessoas idosas. “Eu não tiro

a razão dos corretores de seguros, mas entendo que, como gestor de risco, é uma postura extremamente adequada”, considera. Contudo, segundo ele, são poucos os casos em que a Medial pratica restrições. “Nós não remuneramos o plano individual trazido por um pequeno corretor ou que tiver pequena produção conosco”, exemplifica. Quanto aos planos empresariais, Albert conta que a comissão chega a 350% do valor do prêmio na venda para o segurado acima de 59 anos, quando ele entra em planos de grandes empresas. “Nos planos para pequenas e médias empresas pagamos como comissão 100% do valor do prêmio e mais 5% pelo sistema vitalício”, conta. Segundo o executivo, a variação das comissões, de acordo com a produção, é uma prática comum no mercado.

*Nota da Redação:*

*A Amil Saúde não quis participar da matéria.*



## Sincor-SP destaca a importância dos corretores de seguros e agradece aos que lutam, unidos, por um mercado melhor



Acima: Armando Rebucci - 1934 a 1937 / José Logullo - 1937 a 1962 - 1964 a 1971 / Roberto da Silva Porto - 1962 a 1964- 1971 a 1973 / José Quirino de Carvalho Tolentino - 1974 a 1976 / Petr Purm - 1976 a 1980. Abaixo: José Francisco de Miranda Fontana - 1980 e 1981 / Wolfgang Stefan Siebner - 1981 a 1989 / Octávio José Milliet - 1989 a 1992 / João Leopoldo Bracco de Lima - 1998 a 2004 / Leoncio de Arruda - 1992 a 2000 - 2004 a 2010.



## Um dia para a sociedade reconhecer quem sempre está ao seu lado, pensando em sua proteção

No dia 12 de outubro comemora-se o Dia do Corretor de Seguros. O deputado José Carlos Stangarlini foi o autor do projeto que criou a Lei Estadual Nº 11.672, de 13 de janeiro de 2004, convencionando a comemoração anual. Stangarlini é advogado e atua no mercado de seguros há mais de 40 anos. Por isso, ele sabe o quanto é fundamental que a sociedade reconheça a importância dos corretores de seguros, cuja principal missão é defender os consumidores e preservar a imagem de todo o setor.

### Por que “Seguro, só com corretor de seguros”?

Essa frase, criada por Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, e disseminada por profissionais e segurados de todo o País, tem fundamento. O corretor de seguros foi instituído há mais de 40 anos (Decreto-lei 73/1966, Lei 4.594/1964, Lei 8394/1994 e Decreto 1800/1996) e é quem, ao longo de um relacionamento, conhece e leva em alta consideração as necessidades e possibilidades

de seus clientes. O exercício ilegal de profissão é crime. Apenas o profissional devidamente habilitado é reconhecido.

A seguir, alguns dos motivos que os corretores de seguros têm para se orgulhar da bela profissão que escolheram e se conscientizar da importância de seu trabalho:

#### “Só com corretor de seguros”: O seguro fica mais apropriado

As seguradoras, hoje em dia, estão se especializando em diferentes nichos do mercado e o corretor de seguros é quem melhor pode averiguar qual é a mais apropriada para oferecer a proteção ideal, levando em conta as necessidades específicas do segurado. A área de seguros é bastante peculiar, pois possui um vocabulário próprio, com termos e denominações nada comuns aos leigos. Portanto, também é de responsabilidade do corretor de seguros fazer essa ponte entre a seguradora e o segurado, “traduzir” os termos da apólice, garantindo assim o entendimento e o acordo entre ambas as partes.

#### “Só com corretor de seguros”: O segurado ganha um assessor permanente

Diferentemente da corretagem financeira ou da intermediação imobiliária, que se extinguem no momento em que a venda se concretiza, o trabalho do corretor de seguros prossegue por todo o tempo da vigência da apólice. Na verdade, é a partir do instante da comercialização que ele ganha importância.

#### “Só com corretor de seguros”: Em caso de sinistro, existe verdadeira assessoria

Em caso de sinistro, é o corretor de seguros que irá representar o segurado junto à seguradora, a fim de fazer valer os seus direitos e obter a indenização com rapidez e eficiência.

O contrato de seguro é um acordo complexo e exige conhecimento especializado e atualizado com inúmeras leis e portarias que normatizam o setor. Esse aspecto ganha uma importância dramática, ao se levar em conta que, no momento do sinistro, a indenização precisa ser realizada

**não perca!**

## Livro comemora 75 anos do Sincor-SP

No início da história do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo não havia clareza sobre a importância dessa classe para a sociedade. Nem mesmo o profissional sabia se era um empregado da seguradora, vendedor ou se trabalhava para o segurado. Em 75 anos muita coisa aconteceu e hoje, quando o mercado de seguros brasileiro é o maior da América Latina e o 15º do mundo, o corretor de seguros finalmente pode sentir que é cada vez mais estimado pelo setor e pela sociedade. Esse prestígio foi atingido graças ao esforço de centenas de profissionais que passaram pelo Sindicato e trabalharam para defender os direitos e interesses dos corretores de seguros. As principais passagens ligadas a essa luta estão sendo narradas no livro "Sincor-SP: 75 anos de História". A pesquisa foi realizada pela Illumina Imagens e Memória, com base no arquivo do Sincor-SP e na metodologia da história oral, ou seja, colhida de depoimentos e documentos das pessoas que participaram dos acontecimentos. Ilustrado, traz uma completa memória do Sincor-SP, de 1934 até os dias de hoje. O lançamento está programado para outubro, por ocasião do "Dia do Corretor de Seguros" e das comemorações que serão feitas pelo Sincor-SP em suas diversas regionais.

### Ficha técnica

"Sincor-SP: 75 anos de História"

120 páginas

22,5 x 30cm

Capa dura, revestida em couché

Tiragem inicial de 1 mil exemplares

rapidamente a fim de interromper ou atenuar o processo de dor e prejuízo do segurado, que vivencia um momento de vulnerabilidade, para o qual buscou proteção.

### "Só com corretor de seguros": O segurado ganha um assessor para antever riscos e prevenir prejuízos

O corretor de seguros é também um profissional especializado em entender os riscos relacionados com a vida pessoal e profissional de seus clientes. Por isso, sua função também inclui um precioso serviço que permite a prevenção de prejuízos, por meio de um responsável programa de seguros e previdência.

### "Só com corretor de seguros": O seguro fica mais em conta

Diferentemente dos que dizem que os corretores de seguros encarecem as apólices, se não houvesse essa classe, as seguradoras teriam de investir pesadamente em departamentos de venda para comercializar as proteções. Esse custo, evidentemente, teria de constar na apólice. Mas esta estrutura é mantida e administrada de forma independente, por empreendedores interessados em praticar a melhor relação entre custo e benefício para os seus clientes.

*Construa bons resultados.  
Sem riscos.*



# FÓRUM DE BENEFÍCIOS

VIDA, PREVIDÊNCIA E SAÚDE

13 A 15 DE NOVEMBRO - HOTEL BOURBON ATIBAIA

## Abertas as inscrições para o II Fórum de Benefícios

Os corretores de seguros já podem garantir suas inscrições para a segunda edição do Fórum de Benefícios, evento promovido pelo Sincor-SP com foco nos segmentos Saúde, Vida e Previdência, que debaterá tendências nesses ramos e novas oportunidades para aumentar os negócios. Acontecerá de 13 a 15 de novembro, no Hotel Bourbon Atibaia.

Os valores para participação são:

- Corretor de seguros sócio do Sincor-SP – R\$ 300,
- Cônjuge de corretor de seguros sócio – R\$ 600,
- Corretor de seguros não-sócio – R\$ 800,
- Cônjuge de corretor de seguros não-sócio – R\$ 1 mil.

Cada inscrição pode ser parcelada em até duas vezes, considerando: feita em setembro = duas parcelas (setembro / outubro); em outubro = somente pagamento à vista.

Inscrições pelo site do Sincor-SP: [www.sincorsp.org.br](http://www.sincorsp.org.br).

## Recadastramento das Corretoras de Seguros (Pessoas Jurídicas)

De 1º de julho a 31 de dezembro de 2009 acontece o recadastramento obrigatório das corretoras pessoas jurídicas, conforme Circular 383/09 da SUSEP. Para efetuar o recadastramento, o imposto sindical anual da empresa deverá estar quitado de 2006 a 2009, observando a data da sua constituição social.

Mais informações: [www.sincorsp.org.br](http://www.sincorsp.org.br)



## SEGURO SAÚDE: sempre almejado pelos consumidores

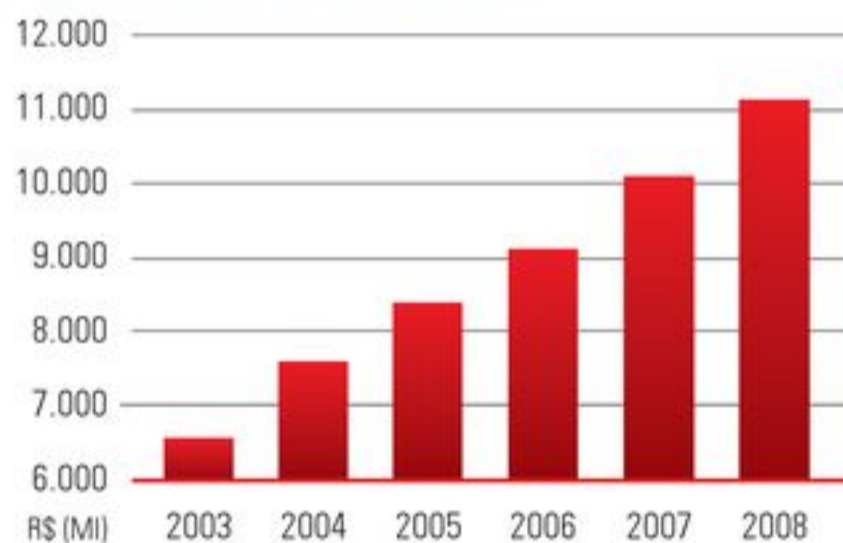
Garantir a saúde interessa a todos. Por isso, o seguro saúde é um dos melhores benefícios que uma empresa pode oferecer a seus empregados. Da mesma forma, constitui um dos gestos mais preciosos que uma pessoa pode dedicar à sua família. Mesmo considerando aspectos como a tendência de concentração de empresas, o desinteresse de algumas companhias em atuar no produto individual e o eterno aumento de custo no setor médico (acima da inflação), o mercado de saúde suplementar ainda proporciona boas oportunidades para os corretores de seguros. A Comissão Saúde do Sincor-SP – Luiz Ioels (coordenador) e Ronaldo Monteiro Costa – e o economista e consultor do Sindicato Francisco Galiza fizeram um levantamento econômico do setor e elencaram algumas dicas (relacionadas abaixo) para auxiliar a atuação do corretor nesse ramo.

### Receita

Em 2008, o mercado de seguro saúde faturou R\$ 11,1 bilhões. Desde 2003, a variação foi de 68%, número menor do que a variação no setor.

Nos últimos anos, este segmento teve, pelo menos, duas notícias importantes. Primeiro, o crescente desinteresse das seguradoras em negociar o produto individual. Possivelmente, este foi o principal fator para explicar a menor taxa de crescimento. Segundo, o crescimento na área odontológica. Em 2008, a quantidade de beneficiários de empresas que negociam produtos exclusivamente odontológicos ultrapassou o patamar de 11 milhões (contra 2,8 milhões em 2000, por exemplo).

### FATURAMENTO - SEGURO SAÚDE



### Produtos

Em 2008, as empresas de seguro saúde tinham, aproximadamente, 6 milhões de clientes, 12% do total do mercado de assistência de saúde. A receita deste segmento alcançou quase 20% do total. Este fato fez com que o seu gasto médio, por beneficiário, alcançasse R\$ 1.813, acima dos outros setores.

### MERCADO DE ASSISTÊNCIA DE SAÚDE (Dados de 2008)

Tipos de Empresa	Vidas Seguradas	%	Receita (R\$ milhões)	%	Receita Média (R\$)
Medicina de grupo	16.502.339	31,7%	16.939	29,7%	1.026
Cooperativa médica	14.047.768	27,0%	19.731	34,6%	1.405
Odontologia de grupo	6.527.649	12,6%	768	1,3%	118
Seguradora	6.123.771	11,8%	11.103	19,5%	1.813
Autogestão	5.259.412	10,1%	6.201	10,9%	1.179
Cooperativa odontológica	2.085.717	4,0%	316	0,6%	151
Filantropia	1.449.176	2,8%	1.921	3,4%	1.326
<b>Total</b>	<b>51.995.832</b>	<b>100,0%</b>	<b>56.978</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.096</b>



## Seguradoras

O mercado de seguro saúde no Brasil é bem concentrado, com duas seguradoras representando quase 80% de todo o segmento. Outras estatísticas demonstram que na área de seguro saúde, a taxa de sinistralidade tem sido, em média, de 80 a 85%. Em comissionamento, as taxas têm sido de, aproximadamente, 5%.

### PRINCIPAIS SEGURADORAS – SEGURO SAÚDE (Dados de 2008)

Grupos	Receita (R\$ milhões)	Participação %
1 Bradesco	4.666,9	42,03%
2 Sul América	4.112,7	37,04%
3 Porto Seguro	648,4	5,84%
4 Itaú-Unibanco	430,7	3,88%
5 Allianz	354,7	3,19%
6 Unimed	351,2	3,16%
7 Marítima	312,8	2,82%
8 Notre Dame	222,3	2,00%
9 Salutar	3,4	0,03%
<b>Total Final</b>	<b>11.103,04</b>	<b>100,0%</b>

## DICAS IMPORTANTES

- Como dica básica, o corretor de seguros deve sempre conhecer os produtos disponíveis e prospectar a sua carteira.
- Oferecer para o segurado, individual ou empresa, as operadoras que melhor se enquadrem para aquele perfil de cliente, tais como: região de cobertura (regional ou nacional), hospitais, laboratórios, se há reembolso por livre escolha ou somente rede referenciada, etc.
- Oferecer seguradora e/ou operadora que o corretor tenha conhecimento do produto e procedimento.
- Deixar bem claro ao segurado a obrigatoriedade da informação das preexistências e as carências do produto que está contratando junto à Seguradora e /ou Operadora.
- Ter certeza que o segurado leu as condições e fazê-lo assinar a proposta na frente do corretor.
- Após protocolar a proposta na seguradora e/ou operadora, confirmar após 48hs ou 72hs se a mesma está sem problemas (se todos os campos estão preenchidos corretamente), e, após 15 dias, se foi aceita.
- Acompanhar com o segurado se o mesmo recebeu o kit contendo as carteirinhas e boleto bancário para pagamento.



### Crise aumenta preço de seguro de carro

O jornal Folha de S. Paulo deu destaque para a influência da crise no mercado de seguros. O jornal noticiou que o valor das apólices de seguros de automóveis subiram cerca de 10% desde que começou a crise econômica mundial. Entrevistado pelo jornal, o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, disse que o valor teve variação, sobretudo em razão das taxas de juros e as seguradoras precisarem fazer os ajustes para manter sua lucratividade. "Todas as seguradoras vão precisar ter lucro industrial e não financeiro. Isso pode aumentar o seguro? Pode. Mas pode chegar a 20%? Não creio. Não há espaço para esses aumentos", disse o presidente. A notícia foi reproduzida no jornal Gazeta do Povo (PR) e nos sites Folha Online, Olhar Direto, Rádio Cultura AM (Santos), Portal do Consumidor, Gristec, InfoMoney, G1 e JC Online (Alagoas).



### Ênfase para os carros

O programa "Seguro em Todo o Estado" ganhou destaque no jornal Gazeta de Piracicaba, que noticiou que "o mercado de seguros na região de Piracicaba contou com um PIB (Produto Interno Bruto) de cerca de R\$ 290 milhões em 2008 - ou seja, o mercado de seguros de automóveis respondeu por cerca de R\$ 116 milhões só no ano passado". Leoncio de Arruda explicou que "desse total (dos R\$ 290 milhões), pode-se dizer que cerca de 79% foram retornados para população através das indenizações (cerca de R\$ 229 milhões)". O evento também foi noticiado no Portal São José dos Campos, cidade onde também aconteceu o programa "Seguro em Todo o Estado".



### STF discute se seguradoras precisam pagar Cofins

O site Consultor Jurídico e o portal do Supremo Tribunal Federal mencionaram o Sincor-SP em citação do ministro Cezar Peluso, do STF, que, ao votar a respeito da questão, fez referência à análise do sindicato sobre o faturamento do mercado de seguros em 2008. A notícia foi reproduzida nos sites Migalhas e Correio Forense.



### Vai viajar pelo Mercosul? Atenção para o seguro Carta Verde

O presidente do Sincor-SP também foi ouvido pelo site InfoMoney para explicar sobre o funcionamento do seguro 'Carta Verde'. Segundo ele, "o Carta Verde é um seguro obrigatório para condutores de veículos terrestres em viagens com o próprio automóvel dentro do território do Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai)". O BOL reproduziu a notícia.



### Itaú desbanca Bradesco e se associa à Porto Seguro

Ao noticiar sobre a associação entre o Itaú Unibanco e a Porto Seguro, o jornal Folha de S. Paulo destacou opinião de Leoncio de Arruda, que afirmou, entre outras coisas, que "não há mais espaço no mercado para as seguradoras que não tenham por trás um grupo financeiro". O texto foi parcialmente reproduzido no jornal Gazeta do Povo, de Curitiba.

### Jornal da Tarde

#### Proteção mais em conta

O presidente do Sincor-SP também deu entrevista para o Jornal da Tarde em reportagem sobre as chamadas "associações de proteção veicular". Na entrevista ele destacou que "essas associações não têm reservas financeiras suficientes para bancar a proteção".

# Faça Chover no Molhado!



**Hans Müller**

Corretor de seguros, administrador de empresas com especialização em comunicação e marketing e diretor responsável da White Oak Corretora de Seguros Ltda

Eu não aguento mais repetir sempre as mesmas coisas. Você se sente assim também? Pois é, este é um dos grandes desafios do ser humano, dos líderes aos mais comuns dos mortais. É também um grande desafio imposto aos profissionais da área de marketing, sobretudo os atuantes no mercado de seguros. Claro que isto vale para os corretores de seguros também.

Repetimos sempre as mesmas coisas por entendermos ser necessário; e é! Acredite. Em sua comunicação institucional, uma empresa líder de mercado deve contar isso para seus suspects, prospects, clientes, fornecedores e parceiros. Eles gostam de saber com quem estão lidando. Líder é líder e ponto. Há que ser dito tantas vezes quanto possível mesmo que pareça chover no molhado.

Mais que um jogo de palavras já foi o tempo em que empresas atuavam com foco no cliente. A ordem do dia é o foco do cliente. Foco no cliente é olhar para o cliente com atenção. Foco do cliente é ver com os olhos do cliente.

O cliente precisa de informações sobre os produtos que deseja adquirir e, por incrível que

possa parecer, muitas empresas deixam de fornecer informações básicas e necessárias para a decisão de compra. Sabe por que isso acontece? Por que quem detém a informação se cansou de repeti-la; entendeu como óbvia, ou seja; não quis chover no molhado.

Vamos ao caso prático? Todo e qualquer profissional atuante no mercado de seguros, seja segurador ou corretor, sabe que o contrato de seguros é delineado pelo princípio da boa-fé objetiva. Quantas vezes isso é dito aos nossos clientes? E se dito, temos a certeza que o cliente realmente entendeu as consequências?

A título de recordação: "A expressão boa-fé integra o vocabulário comum. É usada até mesmo pelas pessoas sem cultura. Quando se diz que fulano está de boa-fé, todos entendem perfeitamente a frase. Em sentido amplo, significa honestidade, lealdade, probidade. Expressa intenção pura, isenta de dolo ou engano." (ALVIM, 2007, p.43)

Estou convencido que os prospects cientes do princípio da boa-fé objetiva tornam-se melhores clientes. Estes são aqueles que nos fornecem a melhor informação nos questionários de risco e também aqueles que determinam com maior propriedade o valor em risco.

Devemos evitar, a qualquer custo, que o cliente tome ciência do princípio da boa-fé bem como do princípio da proporcionalidade apenas durante o processo indenizatório quando, muitas vezes, descobrirá ter direito a uma indenização inferior à esperada.

Então por que não comunicamos isto cotidianamente por todos os meios de comunicação? É pelo medo de chover no molhado.

## 10 DICAS

- 1 Não tema chover no molhado.
- 2 Repita informações relevantes tantas vezes quanto forem necessárias.
- 3 Foco do cliente é ver com os olhos do cliente.
- 4 Nem tudo, para o cliente, é óbvio.
- 5 Boa-fé expressa intenção pura, isenta de dolo ou engano.
- 6 Clientes cientes dos princípios fundamentais do seguro fornecem melhores informações a respeito do risco.
- 7 Clientes cientes dos princípios fundamentais do seguro determinam com maior propriedade o valor em risco.
- 8 Esteja certo que o cliente entende o princípio da proporcionalidade.

9 Certifique-se, sempre que possível, que o cliente tem ciência do contrato que assina.

Minha última dica, sem medo de chover no molhado é:

**10 SEGURO, SÓ COM CORRETOR DE SEGUROS.**



## VENDA PERFEITA – VENCENDO CRISES

Este livro mostra como atingir os objetivos de venda em somente vinte minutos, possibilitando ao vendedor visitar mais clientes por dia.

A autora Linda Richardson é presidente de uma empresa global de treinamento em vendas, cuja marca foi cunhada com o seu sobrenome. Ela ensina como trabalhar a consciência do profissional de vendas e mostra como desenvolver seu talento, ajudando-o a ganhar novos clientes e a fortalecer relacionamentos.

A publicação, que é da editora M. Book, aborda vários aspectos que envolvem a visita ao cliente. Por exemplo: "quando um vendedor entra no escritório de um cliente, sua adrenalina está alta e há um nível de tensão natural. Quando a reunião começa, ele precisa fazer duas coisas: dirigir o fluxo da visita

e engajar-se no diálogo. O tempo da visita de vendas é precioso. Quando ele está com os clientes, a opção de como usar esse tempo é dele. O vendedor pode ter um plano claro para dirigir o que faz e diz durante a visita, ou pode deixar a situação e o ambiente o conduzirem. Seu diálogo pode ser natural e flexível e, ao mesmo tempo, planejado e controlado. Ele pode ir com o fluxo, contanto que siga na direção certa".

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

**reunião**

## Sincor-SP debate diretrizes gerais com sua diretoria plena

As diretrizes gerais do Sincor-SP foram redefinidas em um encontro no mês de agosto em Jundiaí, pela diretoria plena do Sindicato, composta pelo presidente, diretores executivos e regionais, além de coordenadores e integrantes de comissões. A discussão levou em conta decisões tomadas em uma reunião anterior, realizada em junho por membros da diretoria, em São Paulo. Eis os principais resultados:

**Banco do Brasil** – Constituir uma comissão para conversar com a corretora do banco, levando em conta estas principais condições: a) cotação e aceitação de riscos iguais para o mesmo cliente; b) respeitar a renovação do seguro com o mesmo corretor; c) não realizar co-corretagem.

**Reavaliação do Papel e Atuação do Sincor-SP** – Foi apresentado o pré-projeto do Plano Dire-



tor Geral. Montar uma comissão para analisar o caminho a ser percorrido. Pode haver uma pesquisa para detectar anseios e necessidades da categoria.

**Conselho Federal do Corretor de Seguros (CFCS)** – Lutar pela constituição deste Conselho e negociar com um deputado “de peso” a apresentação, no Congresso Nacional, do modelo defendido pelo Sindicato.

**Relacionamento com as seguradoras** – Trabalhar nestas principais frentes: incluir no prêmio net a comissão referencial de mercado; divulgar a



norma que obriga a entrega da cópia da apólice para o segurado e seu respectivo corretor de seguros; eliminar a renovação automática; permitir que os corretores agreguem valor na renovação; nos endossos, se não houver aceitação da seguradora, que seja devolvido o valor pró-rata ao segurado, sem descontar a comissão do corretor; nas renovações em que o risco não for mais aceito, avisar ao corretor com antecedência de 60 dias; na cotação de renovação, somente passar mais de um cálculo se houver a anuência do segurado; citar o corretor de seguros em todas as peças publicitárias da seguradora.



CASO DESIGN COMUNICAÇÃO

## Seu cliente não pode parar o tempo. Mas pode garantir já o futuro.

Com o Porto Seguro Previdência Individual, o seu cliente garante uma renda complementar na aposentadoria e vantagens desde já. Para começar, ele pode deduzir o valor das contribuições no Imposto de Renda\*, garantindo assim mais economia. Além disso, ele conta com o exclusivo **Bem Viver**: um programa de benefícios que garante serviços, descontos e vantagens em academias, hotéis e clínicas de estética, entre outros estabelecimentos. Afinal, ele merece ter qualidade de vida hoje e amanhã também. Para saber mais sobre o produto que vai garantir o futuro dos clientes e dos seus negócios, fale com seu produtor.

[www.portoseguro.com.br](http://www.portoseguro.com.br)



**PORTO SEGURO**  
SEGUROS

**Previdência individual**

\*Válido para os planos PGBL. Informações reduzidas de caráter promocional. CNPJ: 58.768.284/0001-40 - SUSEP nº: PGBL Composto - 15414.003370/2008-70; PGBL Renda Fixa - 15414.003372/2008-69; PGBL Soberano - 15414.003371/2008-14; PGBL RV45 - 15414.003388/2008-71; PGBL RV25 - 15414.003365/2008-67; VGBL Composto - 15414.003393/2008-84; VGBL Renda Fixa - 15414.003394/2008-29; VGBL Soberano - 15414.003396/2008-18; VGBL RV45 - 15414.003397/2008-62; VGBL RV25 - 15414.003395/2008-73. Nos termos da legislação vigente, o Participante poderá optar ou não pelo critério de tributação por alíquotas decrescentes.

## regionais do sincor-sp

## destaque do mês

## Piracicaba realiza Encor com participação do presidente do Sincor-SP e entrega Padarias

O Encor da regional de Piracicaba, realizado no Bristol Center Flat, dia 12 de agosto, contou com um público de 80 pessoas, entre corretores de seguros e seguradores locais. Depois de abrir a reunião, o diretor regional Carlos Alberto Caporali passou a fala para Leoncio de Arruda, Presidente do Sincor-SP, que também estava presente. Leoncio reforçou a necessidade do comparecimento dos corretores de seguros aos eventos do Sindicato. Falou sobre ética, a volta do programa Seguro em Todo o Estado, o "Programa Seguro" exibido pela TV Gazeta e outros assuntos. O presidente também orientou os presentes a fixarem o adesivo "Seguro

só com corretor de seguros" nos carros, pois isso ajuda a reforçar a credibilidade da classe. E se colocou à disposição dos corretores de seguros da região.

Na ocasião, também foram entregues três Padarias Agente do Bem Estar Social, para as seguintes entidades: PASCA – Pastoral do Serviço da Caridade-Piracicaba-S/P, ABE - Associação de Beneficência e Educação – Santa Bárbara D'Oeste-S/P e Associação Beneficente Espírita Frei Rogério – Cordeirópolis - SP.



## Jundiaí realiza Encor e entrega Padarias



O Encor da regional de Jundiaí foi realizado dia 19 de agosto, durante um almoço no Restaurante Beira Rio, e contou com a presença de 48 corretores de seguros. Na ocasião, compuseram a mesa Simone Cristina Fávaro Martins, diretora regional, juntamente com Elisângela Assunção, assessora comercial da Bradesco Seguros. Foram discutidos assuntos como: XVI Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, em Florianópolis, redução do ISS na cidade de Jundiaí, prazos do Refis, cursos na regional, recadastramento de pessoa jurídica e DPVAT. Foram ainda, nesta reunião, entregues duas Padarias Agente do Bem Estar Social. As beneficiadas foram as entidades Colibri e Decida.

## Osasco realiza Encor com palestra

O Encor da regional de Osasco foi realizado no dia 13 de agosto, com a presença de 60 corretores de seguros. Na ocasião, David Nascimento, coordenador da Comissão de Vida e Previdência do Sincor-SP, apresentou uma palestra sobre se-



guros de vida e previdência. José Álvaro da Fonseca, mentor do Clube dos Corretores de Osasco, tirou todas as dúvidas sobre o cruzeiro que o Clube está organizando para os corretores de seguros da região. O então advogado do Sincor-SP Jean Felipe Oliveira explicou o procedimento do Refis e esclareceu as dúvidas apresentadas. Finalizando, o diretor regional Eduardo Minc falou do Torneio dos Campeões e salientou a importância desses encontros como uma forma de manter a classe unida.

## Araraquara promove Encor de debates

A regional de Araraquara reuniu-se para mais um Encor no dia 26 de agosto, no Restaurante e Churrascaria Estrela do Sul. Com a participação de 26 corretores de seguros, compuseram a mesa do evento José Roberto Placco Rodriguez, diretor regional; Luiz Fabiano Anuchi, assistente regional do social; Aldo Lupo Medina, assistente regional da comissão Cultura do Seguro; e Claudia Merino, assistente da comissão Contra Venda Casada. A reunião discutiu temas como Cultura do Seguro, Refis 2009, recadastramento das empresas corretoras de seguros, acordo entre a representação da



venda casada com o Codecon - Conselho Estadual de Defesa do Contribuinte; e o balanço de doações dos Agentes do Bem Estar Social. No final, representantes da Bradesco Seguros apresentaram suas opiniões sobre o relacionamento da companhia com os corretores.

## Guarulhos e Mogi das Cruzes promovem palestra



As regionais Mogi das Cruzes, coordenada pelo diretor Wilton José Nogueira, e Guarulhos, representada pelo diretor Luiz Carlos Ruivo, promoveram uma palestra sobre Concorrência Desleal, no dia 23 de julho, no Hotel Mônaco, em Guarulhos. Com a união das duas regionais, compareceram a este evento mais de 100 corretores de seguros, que tiveram a oportunidade de ouvir o corretor de seguros Gustavo Dória Filho discorrer sobre o tema.

## Marília tem trabalho publicado em mídia da região



Mais uma vez, o trabalho do Sincor-SP no interior é prestigiado pelas mídias locais. Desta vez, a regional de Marília foi destaque no informativo A Época, jornal da cidade de Pompéia. A reportagem mostrou o treinamento culinário que foi oferecido às funcionárias do Lar da Criança Alice Araújo visando melhor utilização da Padaria Agente do Bem Estar Social, que foi doada para a instituição.

## Taubaté realiza Encor com discussões de temas



O Encor da regional de Taubaté foi realizado no dia 30 de julho no Hotel Continental Inn e contou com a participação de 25 corretores de seguros. Compuseram a mesa Francisco Sergio Casimiro, diretor regional, Tristão Modesto Gonçalves Neto, da Comissão Contra a Venda Casada e vice-mentor do Clube dos Corretores de Taubaté, e o corretor de seguros Antonio Paixão. A reunião abordou assuntos como relacionamento com as seguradoras, a volta do programa Seguro em Todo Estado, combate e outros temas. Também houve a entrega da carteira de identidade profissional da Susep.

## Mogi das Cruzes realiza Encor's mensais

A regional de Mogi das Cruzes promoveu no dia 28 julho, na Churrascaria Varanda II, um Encor que contou com a presença de 30 corretores de seguros da região do Alto Tietê. Na abertura, o diretor regional Wilton José Nogueira exibiu vídeo com palavra do presidente Leoncio de Arruda. Foram discutidos temas como cadastramento de pessoa jurídica, relacionamento com seguradoras,



entendimento Banco Brasil, nova carteira profissional da SUSEP, Programa Cultura do Seguro, DPVAT, parceria com Polícia Militar, Confins e Refis, Credicor-SP e outros. Posteriormente, Fabio Ferreira Mattos, presidente do Clube de Corretores de Seguros do Alto Tietê, discorreu sobre a importância dos corretores de seguros. Na sequência, Sidinei Darini Tiarga, representante regional contra a venda casada, abordou os preços diferenciados praticados pelas seguradoras para corretores de diferentes portes. A reunião foi encerrada com um vídeo sobre associativismo.

No Encor de agosto, realizado dia 25, a regional reuniu 35 corretores de seguros para uma palestra de Isidoro Dori Boucault Netto, diretor do Procon de Mogi das Cruzes, sobre Direitos e Deveres do Comerciante. Ele passou dicas e exemplos de casos reais envolvendo direitos e deveres do consumidor. Os presentes também discutiram sobre os furtos na região.

## Bauru recebe presidente da Chubb



Acácio Queiroz, presidente da Chubb Seguros, e sua equipe visitaram a regional de Bauru no dia 08 de maio. Além de conhecer a unidade, coordenada pelo diretor Fernando Alvarez, Acácio ministrou uma palestra aos corretores de seguros que operam com a seguradora em Bauru e região, esclarecendo dúvidas e debatendo o relacionamento entre as partes.

## ABCDMR fala sobre DPVAT à grande imprensa

O diretor regional do ABCDMR, Carlos Alberto Pelais, falou em nome do Sincor-SP ao jornal Diário do Grande ABC sobre o DPVAT. O diretor explicou quanto ao seguro que "todos sabem o que



deverem pagar por ele, mas não exatamente o que é e para o que serve. Por isso, muitos não entram com o pedido para receber o reembolso financeiro". A matéria foi publicada no dia 10 de agosto e informa que, na região, o Sindicato realiza atendimento gratuitamente às terças e quintas-feiras dando orientações sobre como reunir os documentos necessários para pedir o benefício.

## Sede entrega Padaria



A sede do Sincor-SP entregou no dia 24 de julho uma Padaria Agente do Bem Estar Social para a Oficina Professor Clube de Mães do Brasil, entidade que assiste cerca de 90 crianças de 7 a 12 anos. Estavam presentes na entrega da Padaria as diretoras da entidade Maria Eulina Hilsenbeck e Tereza Cristina de Oliveira e Oliveira, e, representando o Sindicato, José Álvaro Fonseca, integrante da Comissão Social, Sandra Maria Lima Oliveira, Fábio Orsolon Oliveira e Maria Meira Ribeiro, corretores de seguros.

## São João da Boa Vista é citada em jornais locais



A regional de São João da Boa Vista esteve em evidência nos jornais locais Tribuna e Gazeta de Vargem. As publicações mostraram o Encor realizado na cidade em 30 de julho, que teve a entrega de uma Padaria Agente do Bem Estar Social feita ao CPDEX, entidade que atende mais de 170 alunos.

## Planos de saúde têm novas regras

Duas novas regras publicadas pela Agência Nacional de Saúde (ANS) tornam ainda mais segura a contratação de planos de saúde pelos consumidores. Elas foram publicadas em julho, com início de vigência para agosto, mas a data foi prorrogada para 15 de outubro pela dificuldade das operadoras em se adaptarem. Os planos coletivos são o foco principal das medidas adotadas, que, entre outras coisas, só poderão ter agora um reajuste por ano.

A Resolução Normativa (RN) nº 195 dispõe sobre a classificação e as características dos planos de saúde, trazendo orientações para os consumidores na hora de escolher. Já a RN nº 196 define e disciplina a atuação das Administradoras de Benefícios, reafirmando, por exemplo, proibições referentes à prática de seleção de risco e às barreiras assistenciais que venham a impedir o acesso do beneficiário às coberturas previstas em contrato.

Como era	O que muda	
<b>Conceito</b>	Planos empresariais: Garantia de participação da maioria da massa populacional delimitada. Planos por adesão: Sem garantia da maioria da massa populacional delimitada	Planos empresariais: cobertura de assistência a saúde a população vinculada a pessoa jurídica com caráter empregatício ou estatutário. Planos por adesão: assistência à população que mantenha vínculo com pessoas jurídicas de caráter profissional, classista e setorial
<b>Carência em planos coletivos empresariais</b>	Proibida a exigência da carência em planos com 50 ou mais beneficiários	Proibida a exigência da carência em planos com 30 ou mais beneficiários
<b>Cobertura Parcial Temporária ou Agravo para Doença ou Lesão Preexistente em planos coletivos empresariais</b>	Proibida a exigência da CPT ou Agravo em planos com 50 ou mais beneficiários	Proibida a exigência da CPT ou Agravo em planos com 30 ou mais beneficiários
<b>Carência em planos coletivos por adesão</b>	Podia ser exigida carência, independente do número de beneficiários	Proibida a exigência da carência desde que o beneficiário ingresse no plano em até trinta dias após a celebração do contrato. A cada aniversário do contrato, será permitida a adesão de novos beneficiários sem o cumprimento de carência, conforme as condições previstas na RN nº195
<b>Cobertura Parcial Temporária ou Agravo para Doença ou Lesão Preexistente em planos coletivos por adesão</b>	Proibida a exigência da CPT ou Agravo em planos com 50 ou mais beneficiários	Planos coletivos por adesão poderão conter cláusula de CPT ou Agravo nos casos de doenças ou lesões preexistentes
<b>Pagamento das contra-prestações pecuniárias (coletivos empresariais e por adesão)</b>	O pagamento podia ser feito pelo beneficiário diretamente à operadora	O pagamento passa a ser de responsabilidade exclusiva da pessoa jurídica contratante. A operadora não pode efetuar cobrança diretamente ao beneficiário
<b>Rescisão em planos coletivos empresariais e por adesão</b>	Podia ser feito por ambas as partes a qualquer tempo	Só poderá ocorrer sem motivação após 12 meses de vigência e mediante prévia notificação da outra parte com antecedência mínima de 60 dias. As regras de rescisão e inadimplemento devem estar claramente explícitas no contrato
<b>Reajuste – coletivos empresariais e por adesão</b>	Definido entre as partes. Podia acontecer mais de uma vez no ano, bastando ser comunicado à ANS	Nenhum contrato poderá receber reajuste por variação de custos em periodicidade inferior a 12 meses. Não poderá haver reajustes diferenciados para beneficiários de um mesmo contrato. Não poderá haver distinção entre o valor cobrado dos beneficiários que já fazem parte do plano e os que vierem a ser incluídos
<b>Reunião de pessoas jurídicas para contratar</b>		Regulamenta a reunião de pessoas jurídicas para contratar, que pode ser feita diretamente, com a participação da administradora de benefícios ou com a administradora como estipulante
<b>Orientações aos beneficiários</b>		Institui o Guia de Leitura Contratual e o Manual para contratação de planos de saúde, que deverão ser disponibilizados pela operadora no ato da contratação

## Evento discute gestão de saúde em época de crise



Legenda

A Abramge (Associação Brasileira de Medicina de Grupo) e o Sinog (Sindicato Nacional das empresas de Planos Odontológicos) realizaram conjuntamente nos dias 27 e 28 de agosto um encontro para discutir e demonstrar estratégias de sucesso contra a crise. Esse enfoque norteou todas as apresentações, incluindo a abertura ministrada pelo ex-ministro da Fazenda e economista Delfim Netto. O encontro, que ocorreu no Maksoud Plaza Hotel, em São Paulo, reuniu 300 pessoas.

De acordo com o presidente da Abramge, Dr. Arlindo de Almeida, as pequenas e médias empresas do segmento de Saúde registraram o impacto da crise nos últimos meses. Ele diz, contudo, que as grandes organizações ainda não sentiram os efeitos. Segundo Almeida, o setor suplementar como um todo não entrou no negativo, mas se encontra estagnado. Para enfrentar o atual quadro, ele diz que o segmento pode reduzir custos ao procurar evitar as doenças por meio de ações preventivas, estimulando bons hábitos e uma melhor qualidade de vida para as pessoas.

Para Geraldo Rocha Mello, presidente da FenaSaúde (Federação Nacional de Saúde Suplementar), as empresas, atualmente, estão estudando formas de diminuir os custos dos planos adquiridos. “Elas não devem cortar os planos, mas vão reduzir gastos”, considerou. Assim, de acordo com ele, as organizações do setor de Saúde deverão utilizar tecnologia para controlar custos, melhorar a gestão e aumentar a produtividade.

No segundo dia do encontro, Fausto Pereira dos Santos, diretor-presidente da ANS, foi sabatinado em uma “Roda Viva” de entrevistadores que incluiu os presidentes nacionais dos vários segmentos da saúde suplementar. Houve um consenso em torno da necessidade de informatizar os processos como solução para o setor.

## escada acima / escada abaixo

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

**Apenas 4% a 5% das reclamações feitas ao Procon são provenientes do setor de seguros**

**Pesquisa da CVA Solutions com usuários de planos de saúde aponta que 54% trocariam de operadora. Setor teve pior avaliação com nota média de 6,27, perdendo até para bancos e empresas de telefonia celular**

**Consumidor reclama menos na Susep - As últimas estatísticas mostram que as reclamações despencaram em julho, expressiva redução de 37,7%**

**Mapfre dá preço menor para concessionárias, inclusive vigência tri-anual**

**Venda de seguros para pessoas sobe 15,8% e movimenta R\$ 6,7 bi no 1º semestre**

**Brasileiro gasta menos de R\$ 24 por mês com seguros. A pesquisa é da FGV e feita com pessoas com idade superior a 15 anos**

**Marítima e seus executivos são indenizados pela Google após serem ofendidos no Orkut**

**Susep está criando a figura do agente de microsseguros**

●●● **A Minas Brasil agora é Zurich.**  
**Segurança em dobro.**

**Qualidade global para cada um dos seus clientes.**  
A Minas Brasil agora é Zurich, uma das maiores e mais modernas empresas de seguros de todo o mundo. Presente em mais de 170 países, a Zurich tem mais de 60 mil funcionários e tradição em soluções inovadoras, desenvolvidas especialmente para cada cliente.  
[www.zurichminasbrasil.com.br](http://www.zurichminasbrasil.com.br)  
**Consulte seu corretor.**

*Because change happenz®*

**ZURICH**  
MINAS BRASIL

## Comissão Feminina recebe executiva da Porto Seguro



Dando continuidade ao trabalho junto às seguradoras, a Comissão Feminina do Sincor-SP, coordenada por Edna Rubello, juntamente com Cássia Maria Del Papa, 1ª diretora secretária do Sindicato, e Marcos Pummer, assessor técnico, receberam na sede do Sincor-SP uma representante da Porto Seguro. Ana Cristina Vieira, gerente de produtos de Vida e Previdência da seguradora, ouviu as ideias das integrantes da comissão a respeito de produtos para o público feminino. Além de dar sugestões, as corretoras puderam conhecer melhor o “Vida Mais Mulher”, produto da empresa voltado às mulheres.

## Seguro em Todo o Estado leva cultura do setor a Piracicaba e S. José dos Campos



O programa “Seguro em Todo o Estado”, que dá continuidade ao já consolidado projeto “Cultura do Seguro”, prosseguiu com mais dois importantes eventos: em 12 de agosto, na cidade de Piracicaba (1ª foto), e ainda em 9 de setembro em São José dos Campos (2ª foto). As reuniões foram realizadas com formadores de opinião, empresários e autoridades locais. O objetivo foi incentivar o conhecimento sobre o setor, levando uma visão panorâmica da atividade de seguros. Os presidentes do Sindseg-SP, Mauro Batista, e do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, participaram da iniciativa que conta com o apoio das principais seguradoras do País. A próxima cidade a receber o evento será Franca, em 7 de outubro.

## Seminário Nacional dos Bancários e Securitários tem palestra do Sincor-SP



Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, participou no dia 26 de agosto, no Hotel Maksoud Plaza, do 1º Seminário Nacional dos Bancários e Securitários, que reuniu uma plateia de presidentes dessas entidades de todo o País. Sua palestra teve como tema “Mercado de Seguros Nacional e Internacional – Pós-Crise”. Além de explicar a realidade do mercado segurador, que cresceu mesmo diante da recente crise financeira mundial, também mostrou que o setor brasileiro de seguros vem se destacando no cenário internacional. Leoncio falou ainda da função social do seguro e da importância do corretor de seguros.

## Credicor-SP lança empréstimo para aposentados e pensionistas do INSS

Qualquer aposentado ou pensionista do INSS, mesmo que tenha restrições cadastrais, pode obter o Sicoob Tranquilidade. Com ele, recebe crédito consignado sem burocracia, parcelado de 7 a 60 vezes e de acordo com a quantidade de prestações. As taxas variam de 1,99% a 2,48% ao mês. As vantagens não são apenas para quem vai contrair o empréstimo. Como todo produto comercializado pela Credicor-SP, este produto também gerará receita e, consequentemente, sobras para o cooperado / cotista. Mais informações: (11) 3188-5001/ 5040/ 5041.

## Planos de saúde têm novas regras

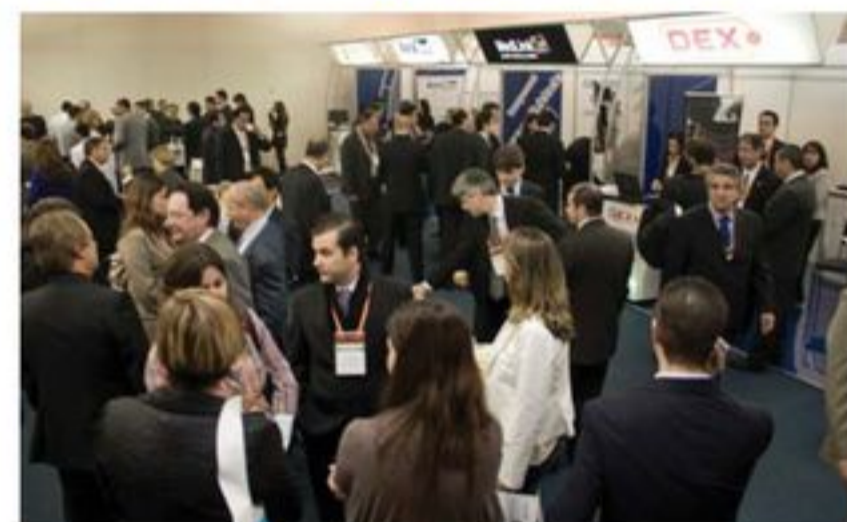
Duas novas regras publicadas pela ANS vão conceder mais segurança aos usuários de planos de saúde. Publicadas em julho, as medidas deveriam valer em agosto, mas a vigência foi prorrogada para o próximo dia 15 de outubro, tendo em vista as dificuldades para as operadoras se adaptarem às mudanças. Entre outras alterações, os planos coletivos agora podem aplicar apenas um reajuste por ano. Uma das regras, a Resolução Normativa (RN) nº 195 traz orientações para ajudar os consumidores a escolher o plano mais adequado. Já a RN nº 196 reafirma proibições referentes à prática de seleção de risco e às barreiras assistenciais que podem impedir o acesso às coberturas previstas em contrato.

## Bradesco Seguros e Previdência e Prefeitura de São Paulo inauguram “ciclofaixa”



Com a adesão de mais de 9 mil ciclistas, foi lançada no domingo 30 de agosto pelo prefeito de São Paulo, Gilberto Kassab, a Ciclofaixa de Lazer. A nova ciclovia interliga os parques do Povo, Ibirapuera e das Bicicletas – totalizando 10 km, nos dois sentidos, nas manhãs de domingo, das 7h às 12h.

## Evento discute gestão de saúde em época de crise



A Abrange (Associação Brasileira de Medicina de Grupo) e o Sinog (Sindicato Nacional das empresas de Planos Odontológicos) realizaram conjuntamente nos dias 27 e 28 de agosto um encontro para discutir e demonstrar estratégias de sucesso contra a crise. O encontro reuniu cerca de 300 pessoas no Maksoud Plaza Hotel. Para Geraldo Rocha Mello, presidente da FenaSaúde (Federação Nacional de Saúde Suplementar), as empresas atualmente estão estudando formas de diminuir os custos dos planos adquiridos. Assim, para flexibilizar, as organizações do setor de Saúde deverão, segundo ele, utilizar tecnologia para melhorar a gestão e aumentar a produtividade. Já o presidente da Abrange, Dr. Arlindo de Almeida, considera que o segmento pode reduzir custos ao procurar evitar doenças por meio de ações preventivas, estimulando bons hábitos e uma melhor qualidade de vida para as pessoas.



**Você não esquece  
de dar parabéns  
às pessoas  
que realmente  
considera  
importantes.  
A Itaú Seguros  
também não.**

**Corretor, parabéns pelo seu dia.**

12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros. Um profissional que dedica sua vida a levar tranquilidade para as pessoas. Por isso, a Itaú Seguros faz questão de dar a assistência de que você precisa e a homenagem que você merece.



3 PERGUNTAS PARA O PRESIDENTE:

O SENHOR ACHA QUE  
SARNEY É CORRUPTO?O QUE ACHOU DOS ATOS  
SECRETOS NO SENADO?E O ÁUDIO DAS GRAVAÇÕES  
INCRIMINANDO O CLÁ SARNEY?

Diogo

artigo

## Lições de Susan Boyle



Tom Coelho

É um requisitado conferencista em razão de sua formação eclética, experiência profissional e temas que apresenta em suas palestras, com conteúdo prático e motivacional. Formado em Publicidade pela ESPM e em Economia pela USP, tem especialização em Marketing pela Madia e em Qualidade de Vida no Trabalho pela USP. É mestrando em Gestão Integrada em Saúde do Trabalho e Meio Ambiente pelo Senac e empreendedor formado pelo Programa Empretec, vinculado ao PNUD, da Organização das Nações Unidas, conduzido no Brasil pelo Sebrae.

“Continuamos a ser julgados pela embalagem antes de ser possível apresentar o conteúdo”

*“Duvidar de tudo ou acreditar em tudo são duas soluções igualmente convenientes; ambas dispensam a necessidade de reflexão.” (Henri Poincaré)*

É muito provável que você tenha ouvido falar de Susan Boyle. Trata-se de uma senhora escocesa que virou celebridade mundial após apresentar-se num programa de calouros na Inglaterra. De aparência descuidada, foi inicialmente menosprezada e ridicularizada pelo júri e a plateia até entoar de forma admirável, por alguns minutos, o trecho de um musical, com direito a lágrimas e aplausos.

Em tempos de internet, o vídeo de sua apresentação correu o mundo, sendo acessado mais de 100 milhões de vezes ao longo de duas semanas. Ganhou verbete na Wikipédia, entrevistas em talk shows, contrato para gravação de um CD e cerca de 30 milhões de links no Google.

O sucesso ofuscou caso idêntico ocorrido dois anos antes, no mesmo programa, com o galês Paul Potts, que em circunstâncias similares cantou uma ária de ópera, sagrando-se posteriormente vencedor daquela edição da competição.

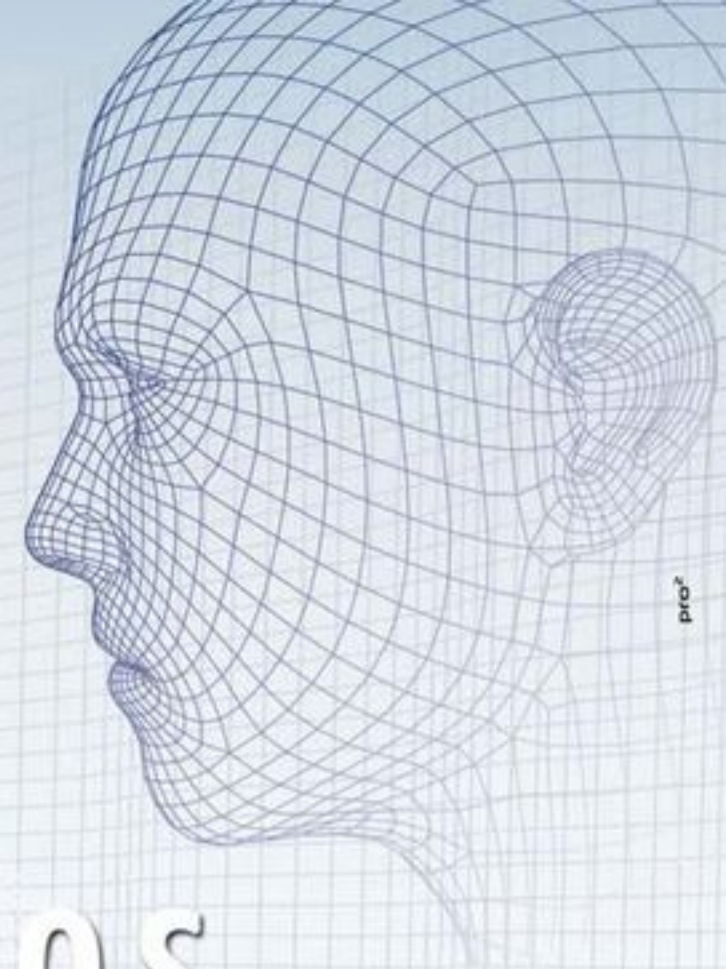
Ambos os episódios nos legam alguns ensinamentos e reflexões. Em princípio, sobre a necessidade singular de críticos em aplicar rótulos. Assim, houve quem se emocionasse a ponto de eleger os cantores como exemplos de superação, por demonstrarem elevada resiliência ao suportar a animosidade inicial da plateia, que os encorajou em seguida. Mas houve também quem qualificasse tudo como uma farsa, haja vista que os produtores já deveriam conhecer previamente a capacidade dos candidatos.

Do ponto de vista motivacional, os eventos são, sim, louváveis, pois o inconsciente coletivo ganha refúgio em cada um destes personagens por representarem uma aspiração social comum à maioria das pessoas diante da iniciativa de se expor, do enfrentamento do medo de falar em público, do receio de ser hostilizado, da confrontação da baixa autoestima e, por fim, da conquista do reconhecimento.

Se formos tomar os eventos como produções forjadas para enaltecer os espectadores, mérito de seus organizadores por identificarem os talentos, dar-lhes a oportunidade, construir um cenário favorável, agradarem os presentes e conseguirem uma exposição na mídia digna de inveja aos maiores comunicadores.

Todavia, que não se obscureça uma verdade ir-resoluta. Vivemos uma ditadura da imagem que age como um filtro na vida em sociedade. Continuamos a ser julgados pela embalagem antes de ser possível apresentar o conteúdo. Esta é a regra, não a exceção, tanto que a própria Susan Boyle apareceu dias depois com visual repaginado, ostentando novo corte de cabelo e trajes bem alinhados.

Que fique uma última lição para o mundo empresarial. Não cabe a recomendação do “seja você mesmo, ainda que tenha um estilo excêntrico, sem se importar com o que pensam os demais”. Nos dias atuais, isso seria suicídio corporativo. Deve-se evitar, é claro, a perda da autenticidade, mas, em termos de marketing pessoal, vale lembrar as palavras do publicitário Ckuck Lieppe que dizia: “Aparentar ter competência é tão importante quanto a própria competência”.



# SERVIÇOS

YASUDA SEGUROS

## Os melhores serviços fazendo o melhor seguro.

Para uma companhia que possui a filosofia de "colocar o cliente em primeiro lugar" há mais de 50 anos, é natural que seus serviços sejam de alta qualidade para garantirem o melhor seguro.

A Yasuda Seguros possui um cuidado todo especial para que seus serviços sejam prestados com a maior qualidade aos seus corretores e clientes, pois quer conquistar sua preferência através desse diferencial único.

Para alcançar esse objetivo, emprega uma metodologia de trabalho que aplica processos responsáveis pela manutenção e aprimoramento contínuo da qualidade de seus serviços.

Venha para a Yasuda e descubra por que só quem tem a melhor prestação de serviços do mercado pode garantir os melhores seguros.



A Yasuda Seguros é subsidiária da Sompo Japan Insurance Inc.



**YASUDA**  
SEGUROS  
1959 - 2009 **50** Anos

**Melhores serviços, mais seguro**

Contact Center: 08000-131516 | [www.yasuda.com.br](http://www.yasuda.com.br)



# Vender SulAmérica Saúde e Odonto PME vai deixar seu sorriso mais bonito no final do mês.

## Saúde PME + Odonto PME = Condições Especiais. Nunca foi tão fácil vender os produtos da SulAmérica.

Agora seus clientes podem ter os melhores seguros do mercado para pequenos e médios grupos. Conheça as vantagens da contratação conjunta do Saúde PME e Odonto PME, e veja o que seus clientes e você podem ganhar com a nova Regra Flex:

- Contratação sem exigência de 100% do grupo segurável.
- Grupos diferentes para cada produto (mínimo de 4 vidas).
- Possibilidade de adesão de novos segurados após a implementação.

Aproveite todos os benefícios que só a SulAmérica oferece e aumente suas vendas e suas chances de comissionamento adicional. Você pode participar do Programa Premium Saúde e Odonto – PME. Para mais informações, acesse [sulamerica.com.br/premiumpme](http://sulamerica.com.br/premiumpme).

Preço promocional  
Odonto PME

A partir de  
**R\$ 14,10<sup>(1)</sup>**

ANS nº 000043

(1) O valor informado refere-se ao plano básico, por segurado, e não inclui o preço do seguro Saúde PME. Exclusivo para a contratação Saúde PME + Odonto PME.

**SulAmérica**

associada ao **ING** 