

SETEMBRO
2008

328

JCS

**Jornal dos
Corretores de
Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

 SEU JORNAL

13º Conec começa no dia 2 de outubro

O 13º Conec vai começar no próximo dia 2 de outubro, quinta-feira, no Anhembi, em São Paulo.

O evento ocorrerá até sábado, dia 4. Conheça nesta edição do JCS um pouco do conteúdo de cada palestra técnica. Elas ocorrerão de forma simultânea em quatro auditórios diferentes.

LEIA MAIS DAS PÁGINAS 14 A 16



Maquete de um dos palcos do evento



Seguro em Todo o Estado chega a Araçatuba e São José do Rio Preto

O programa Seguro em Todo Estado esteve em Araçatuba e São José do Rio Preto para divulgar o setor ao empresariado local. Os eventos reuniram mais participantes que o inicialmente previsto.

LEIA MAIS NA PÁGINA 10

Propagar cultura do seguro é trabalho de longa data no Sincor-SP


Ações do Sindicato no presente, passado e futuro para conscientizar os brasileiros sobre a importância dos seguros.

LEIA MAIS NAS PÁGINAS 07 E 08

Álcool e direção podem anular o seguro de vida

Cresce a conscientização das instituições com relação aos perigos de se combinar álcool e direção. O Superior Tribunal de Justiça agora entende que o seguro de vida não é válido em caso de morte por embriaguez no trânsito.

LEIA MAIS NA PÁGINA 20

A close-up photograph of a hand holding an orange card. The card has a sunburst pattern and contains text in white with orange outlines. The background is a soft, light orange gradient.

**INSTRUÇÕES PARA
VENDER CAPEMISA:
CADASTRE-SE,
VENDA MUITO,
GANHE DINHEIRO.**

Capemisa tem seguro para todos,
você vende para mais gente
e ganha muito mais com isso.
Se você é corretor, cadastre
sua corretora no site
www.capemisa.com.br e tenha
Capemisa na sua carteira.

CAPEMISA. PORQUE O FUTURO É PARA TODOS.

BB SEGUROS: há ou não transparência nesta iniciativa?



O Sincor-SP não pretende fazer apologia a juízos de valor e tampouco desqualificar qualquer atitude que vise o crescimento sustentado do mercado de seguros e, em especial, da categoria que representa.

Aspiramos apenas o esclarecimento de três lacunas importantes abertas pela recente decisão do Banco do Brasil, que anunciou que estenderá seus negócios aos corretores de seguros. Nós não somos portadores do documento formal que informa em que bases serão estabelecidas a tais relações. Para evitar interpretações errôneas, é dever desta Entidade levantar algumas indagações cujas respostas, quaisquer que sejam, constituirão a base de transparência desse intento do Banco do Brasil. Sinceramente, esperamos que seja em benefício do consumidor e da categoria, que emprega, no País, mais de cerca de 220 mil pessoas, entre corretores e funcionários.

Lacuna 1: Comissão

A comissão de corretagem corresponde ao trabalho de intermediação e assessoria que o corretor de seguros concede ao segurado. Pergunta-se:

- Qual a comissão que a Brasil Veículos pagará aos demais corretores que não sejam da BB Corretora?

- Se for a de mercado, esse valor será repassado aos preços pagos pelos segurados ou será subsidiado pelo Governo?

- Se será repassado aos preços, o valor cobrado por um corretor comum será maior que o praticado pela BB Corretora em seu canal?

Lacuna 2: Conflito de interesse

O poder econômico que tem a corretora do Banco do Brasil é inegável. Quando comparada com os pequenos e médios corretores, esses praticamente desaparecem. Pergunta-se:

- Um cliente do Banco do Brasil que queira fazer seu seguro através de um corretor que não BB Corretora, poderá assim proceder, sem sofrer a concorrência e retaliação da BB Corretora, do Banco e da Brasil Veículos?

- Em igualdade de condições entre a BB Corretora e um corretor pequeno, sem o poder econômico do Banco, será dado a este corretor o direito de preferência? Este tipo de postura, no entender deste Sindicato, seria coerente com a atual preocupação do Governo com um processo mais adequado de distribuição de renda. Ainda que no setor de seguros de autos, o corretor venha sofrendo pela ação predatória da Corretora do Banco, em total dissonância com a citada distribuição de renda.

- Se não for assim, o Governo então pretende destruir o pequeno corretor com uma concorrência desleal, em benefício do Banco e em detrimento da massa de 70 mil profissionais que empregam mais de 150 mil funcionários, e que vivem dos serviços de distribuição e de administração de seguros de automóvel no País (coisa que vem acontecendo até aqui!)?

Lacuna 3: Postura

A BB Corretora ainda não revelou se adotará uma postura semelhante às outras seguradoras vinculadas a bancos. Pergunta-se:

- As agências ou a base de dados do Banco do Brasil serão distribuídas entre os corretores de seguros a exemplo do que fazem os outros dois grandes bancos do País?

Conclusão

Após as respostas às perguntas formuladas, poderemos, enfim, verificar se há ou não espaço para acordo. Enquanto isso não ocorre, temos uma "abertura do Banco do Brasil" do tipo, como diz o ditado popular, "só pra inglês ver".

LEONCIO DE ARRUDA

**Por enquanto,
temos uma "abertura
do Banco do Brasil"
do tipo "só pra inglês ver"**

DIRETORIA EXECUTIVA:**PRESIDENTE:**

LEONCIO DE ARRUDA

1º VICE-PRESIDENTE:

MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

2º VICE-PRESIDENTE:

ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO

1º SECRETÁRIA:

CÁSSIA MARIA DEL PAPA

2º SECRETÁRIO:

ADEVALDO CALEGARI

1º TESOUREIRO:

ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

2º TESOUREIRO:

LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN

SUPLENTE 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

SUPLENTE DO CONSELHO FISCAL:

ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, MIGUEL A. FIORI SOBRINHO, JOSÉ GERALDO DA SILVA

DELEGADOS FENACOR:Efetivos: LEONCIO DE ARRUDA, LUIZ IOELS
Suplentes: NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO**SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS,
EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS DE SAÚDE,
DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA
PRIVADA NO ESTADO DE SÃO PAULO.**Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar
São Paulo - Centro
CEP.: 01009-907
Tel.: (0xx11) 3188-5000**GERÊNCIA-GERAL SINCOR-SP:**

ALBANO RIBEIRO NETO

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROSÉ uma publicação mensal do Sincor-SP.
Circulação Nacional
Editora Responsável:
Thais Ruco MTB 49.455/SP
e-mail: divulgacao@sincor-sp.org.br
Telefone: (11) 3188-5061
Assessoria Editorial: DIZ Comunicações
Revisora: Thais Moreira MTB 47.213/SP
Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso Lantini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano, Boris Ber, Alexandre Milanez Camillo
Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068
e-mail: jornal@sincor-sp.org.br
Direção de Arte: ÓPERA Comunicação
Tiragem: 30.000 exemplares**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

FERNANDÓPOLIS (S. J. RIO PRETO)

MILTON LUIZ DA SILVA

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

FRANCISCO JOSÉ KNUDSEN

SÃO CARLOS

ANTONIO CARLOS JOÃO

SÃO JOÃO DA BOA VISTA

SILVIA HELENA RINALDI LARA

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO

SOROCABA

GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO

TAUBATÉ

FRANCISCO SERGIO CASIMIRO

VALE DO PARAÍBA

LUIZ ROBERTO PEREIRA

ZONA NORTE

CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA

ZONA SUL

FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA

ZONA LESTE

MARCOS ABARCA

ZONA OESTE

LACIR MARCONDES DE MELO

MEMBROS EFETIVOS DEPARTAMENTAIS:**AUTOMÓVEL:** Coordenadora: MARIA APARECIDA O. BIANCHI E GOUVEIA. Integrantes: CARLOS ALBERTO DA SILVA, SHEILA MARIA DIAS BORGES MURIANA, ANTÔNIO CARLOS DE SOUZA DIAS, CARLOS ALBERTO FAITARONE CORRÊA**BENEFÍCIOS:** Coordenador: FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO. Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, JOSÉ MARIA DE OLIVEIRA CARDOSO, SANDRA REGINA CARVALHO**CONTRA VENDA CASADA:**Coordenador: ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA
CRÉDITO E GARANTIA: Coordenador: ANDRÉ DABUS. Integrantes: MARCIO CHAVES, JOSÉ ANTONIO BACELLAR G. TOURINHO, CLAUDEMIR PINTO NASCIMENTO, MAURÍCIO DE OLIVEIRA LEITE**CULTURA DO SEGURO - CAPITAL:**

CÁSSIA MARIA DEL PAPA E ALEXANDER DINIZ (COORDENADORES), LUIZ CLÁUDIO LEON DUARTE E JACQUES GOLDENBERG. INTERIOR – SIDNEY GARCIA DE SOUSA (COORDENADOR), ELMSON DÓRIA DA CUNHA E RICARDO RAGAZZI

CURSOS: Coordenador: EDUARDO VIDAL PILEGGI. Integrantes: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, CRISTINA ROSATI PEREIRA**ÉTICA PROFISSIONAL:** Coordenador: FLÁVIO BEVILACQUA BOSISIO. Integrantes: ANDRÉ JULIANO, DINORAI C. DO AMARAL, JOSÉ VALDECYR SAONCELLA,**MILTON D'AMELIO****DISQUE SINCOR:** Umile Ritacco**JOVEM CORRETORES DE SEGUROS:**

Coordenador: PAULO JATENE BOSISIO.

Integrantes: ALEXANDRE MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, ALEX SAMI DE ARRUDA, CLEBER JOSÉ LEMES DE ALMEIDA

JURÍDICO: Coordenador: JOSÉ CORDEIRO NETO.

Integrantes: EDMAR ANTONIO ALVES

LEGISLAÇÃO: Coordenador: NIVALDO MAZONE JR.

Integrantes: EDUARDO AUGUSTO B. DE ALBUQUERQUE, CLAUDIA REGINA SACALINA CAMARGO, LUIZ FERNANDO ALVES GONÇALVES, ROSELI GRASSETTI PEZZUOL

MARKETING: Coordenador: BORIS BER.

Integrantes: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.

PERFIL DO CORRETORES MODERNO:

Coordenador: JOSÉ CÉSAR CAIAFA JUNIOR.

Integrantes: AUSTREGEZIL RAMOS FILHO, JOSÉ AMARILDO FERREIRA BASTOS E MARCOS ANTONIO MARQUES DE SOUZA.

POLÍTICO-PARLAMENTAR: Coordenador: LEOPOLDO PEDALINI NETO.

Integrantes: ADELAIRTON FERREIRA ELOI, AMÂNDIO S. MARTINS, EVALDIR BARBOZA DE PAULA

PROGRAMA DE READ. PADRONIZAÇÃO:

Coordenador: SHIRTES PEREIRA.

Integrantes: CARLOS RAPOZO, MARCOS ABARCA

RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL:

Coordenador: FELIPPE MOREIRA PAES BARRETO.

Integrantes: IVO MARCOS FALCONE, JOSÉ ALFREDO RAYMUNDO, JOSÉ GERALDO DA SILVA, MARCO ANTÔNIO LASSALVIA, DJALMA LADEIRA BEVILACQUA

RESSEGUROS: Coordenador: RENATO DA CUNHA BUENO MARQUES**RISCOS PATRIMONIAIS:**

Coordenador: MARCOS MARCONDES.

Integrantes: NELSON FONTANA, ORLANDO DA COSTA FILHO, MARCOS GALANTIER D'AGOSTINI, EDNEI VALTER BIM

RURAL: Coordenador: JULIO CÉSAR SALLES MURAT.

Integrantes: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, JOSÉ ANTÔNIO TONETTE, JOSÉ BASÍLIO CHAMIÇO

SAÚDE: Coordenador: LUIZ IOELS.

Integrantes: JOÃO CARLOS GOLIZIA, RONALDO MONTEIRO COSTA,

SEGUROS OBRIGATÓRIOS:

Coordenador: JOÃO URDIALES GONGORA.

Integrantes: ARIIVALDO BRACCO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA, OSVALDO GOMES VIEIRA

SOCIAL: Coordenador: ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO.

Integrantes: LUCIA RODRIGUES SHAFFER, EDUARDO FREIRE DO PRADO, JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA, ANTONIO JOSÉ GUAZELLI

TECNOLOGIA: Coordenador: MANUEL MATOS.

Integrantes: CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, ELAINE JERONIMO DE SOUZA, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA FILHO

TRANSPORTES:

Coordenador: RALPHO WALLACE SARUBBI.

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

TRIBUTOS: Coordenador: WILSON FRANCISCO BEZUTTE.

Integrantes: JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO, LUIS OTÁVIO BRUNO

VIDA PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO:

Coordenador: DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO. Integrantes: CLAUDIO PARRA, RENATO ASSAKI KAZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO, FÁBIO JOSÉ CAMBOIM LIMA, ALCIDES DO AMARAL FILHO.

ASSISTENTES:**PROGRAMA CULTURA DO SEGURO:****COORDENAÇÃO CAPITAL:** Alexandre Diniz (coordenador), Luiz Cláudio Leon Duarte, Jacques Goldemberg, Eduardo Santana**ABCDMR:** Arnaldo Odlevati Junior**ADAMANTINA:** José Carlos Rosseto**ARAÇATUBA:** Marco Antonio Zampieri**ARARAQUARA:** Reinaldo Valério da Rocha**ASSIS:** Valdecir Antônio Dias**BARRETOS:** Carlos Alberto Faltarone Córrea**BAURU:** Rubens Sebastião Salvadeo**CAMPINAS:** Ralpo Wallace Sarubbi**FERNANDÓPOLIS:** Odeir Carlos Villar**FRANCA:** Hildemar José da Silveira**GUARULHOS:** Umile Ritacco**JUNDIAÍ:** Weber Freddi Fanhani**MARILIA:** Renato Cabral Medeiros**MOGI DAS CRUZES:** Regis Beraldinelle Renzi**PIRACICABA:** Armando Previtali Filho**PRESIDENTE PRUDENTE:** Rui Pereira da Silva**RIBEIRÃO PRETO:** Carmen Salete Sparça Salles**SANTOS:** José Luiz Rodrigues Braz**SÃO CARLOS:** José Antonio Zuzi**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Ângela Conti Germinari**SÃO JOSÉ DO RIO PRETO:** Mari Fracaroli**SOROCABA:** José Basílio Chamisso**VALE DO PARAÍBA:** Orlando Bartticiotti Filho**ZONA LESTE:** Rosana A. de Mattos Lima**ZONA OESTE:** Hermano Soares da Silva**ZONA SUL:** Eduardo de Santana**CONTRA VENDA CASADA:****ABCDMR:** Israel Marques**ARAÇATUBA:** Nivaldo Chaves Junior**ARARAQUARA:** Claudia Ferreira Merino**ASSIS:** Jobel Candido Venceslau Jr.**BARRETOS:** Francisco de Assis Carneiro**BAURU:** Djalimir Mencia Hatimine**CAMPINAS:** Renato Benatti**FERNANDÓPOLIS:** Mauri Carlos de Mattos**FRANCA:** Arlete Aparecida Ubiali**GUARULHOS:** Schimidt da Silva Santos**JUNDIAÍ:** Marcel Aparecido Baloni**MARILIA:** José Henrique Gramolini Garcia**MOGI DAS CRUZES:** Sidnei Darini Tiarga**NOVA ALTA PAULISTA:** José Mario Bocchi**OSASCO:** Manoel Barreto de Oliveira**OURINHOS:** Claudino José Gomes Junior**PIRACICABA:** Waldimir Roberto Tremocoldi**PRESIDENTE PRUDENTE:** Luiz Carlos Marangoni Ferreira**RIBEIRÃO PRETO:** José Marcos Alonso**SANTOS:** Plínio Ganev**SÃO CARLOS:** Marcos Antônio Zorretto**S. JOÃO DA BOA VISTA:** Jean Theodoro da Silva**S. J. RIO PRETO:** Mauro Antonio Laranja**SOROCABA:** Almir Mantuan**TAUBATÉ:** Tristão Modesto Gonçalves Neto**VALE DO PARAÍBA:** Joilson Soares da Silva**ZONA NORTE:** Nilson Arello Barbosa**ZONA SUL:** André Luiz Cisi**ZONA LESTE:** Nilson Moraes**ZONA OESTE:** Julio de Oliveira Miguel, Oscar Dias Alves Junior**CONTRA VENDA CASADA****ESTADO DO RIO DE JANEIRO:****NOVA IGUAÇU:** Roberto Cabral Neto**BANGU:** Ricardo Rodrigues**BARRA DA TIJUCA:** Fernando Augusto Faro Mendes De Almeida**CENTRO/RJ:** Carlos Alberto De Almeida Santiago**MACAÉ:** Marcelo de Almeida Vianna Reid**NITERÓI:** Darcy Domingues Da Silva**PETRÓPOLIS:** Antônio Carlos Gonçalves**VOLTA REDONDA:** Carlos Renato Campos Ramos**INTEGRANTES DA COMISSÃO INTERSINDICAL:**Orlando Filipe de Gouveia
Flávio Bevilacqua Bosisio**DIRETOR INSTITUCIONAL:**

PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

OUVIDORIA:MILTON D'AMELIO
ouvidor@sincor-sp.org.br
contato: (11) 3188 5023

CPFL é outra empresa de energia elétrica vendendo seguros

O Sincor-SP escreveu à Susep em 10/07/08 denunciando a CPFL Energia como mais uma empresa de energia elétrica no Estado de São Paulo que está vendendo seguros, com vícios semelhantes aos apontados em carta enviada em 01/04/08. Para o Sindicato, a suposta proposta de adesão, que vem agregada à conta de energia elétrica, não está cumprindo norma que obriga assinatura pelo proponente, declarando ter conhecimento prévio das condições gerais. Outro problema é que o cliente da CPFL pode ser facilmente induzido a considerar que o seguro está vinculado aos serviços de energia elétrica, uma vez que o custo da proteção é cobrado na própria conta da concessionária e inexistente qualquer esclarecimento sobre esta importante questão. Um verdadeiro absurdo é a exigência de comprovante de residência para eventual indenização de Roubo ou Furto qualificado, uma vez que a conta é entregue no domicílio do usuário da CPFL. Outro item que foge ao bom senso é a obrigatoriedade de laudo técnico que identifica a causa dos danos expedidos pela própria seguradora, no caso de incêndio, queda de raio ou explosão. As inconformidades prosseguem: o telefone para esclarecimentos é da CPFL energia e não de corretora. Além disso, não está claro quem está custeando o título de capitalização agregado, já que informar gratuidade não significa que não esteja sendo pago indiretamente. O Sindicato aguarda manifestação.

SulAmérica apresenta corretora que atua em acordo com financeiras

O Sincor-SP recebeu resposta em 03/07/08 da SulAmérica Seguros à carta enviada em 09/06/08, sobre o acordo da seguradora com as empresas do Grupo Votorantim BV Financeira e BV Leasing. O Sindicato escreveu que tomou conhecimento, através de associados, do acordo firmado para venda de seguros de veículos no momento da assinatura do financiamento e não detectou registros de que as empresas sejam habilitadas como corretoras de seguros. Questionou ainda se em cada uma das 18 mil vendas de veículos, que contam com algum representante da BV, haverá um corretor de seguros. Perguntou também se haverá diferenciação de preço entre os seguros dos financiados e eventuais clientes dos corretores de seguros. Configurou o caso como sendo mais uma prática de venda casada. Na resposta da SulAmérica, assinada pelo vice-presidente de marketing e vendas Marcus Vinicius Lopes Martins, foi informada a corretora responsável pela angariação dos seguros efetuados através do acordo: Votorantim Corretora de Seguros Ltda.


Venda de seguros em postos de combustíveis AleSat gera apuração

Em atendimento à solicitação do Sincor-SP sobre a verificação da rede de Postos Ale Sat Combustíveis S/A, que estaria comercializando apólices de seguro, a Susep informou que foi aberto, no âmbito da autarquia, o processo Susep nº 15414.001582/2008-12, para apuração dos fatos narrados. A resposta foi enviada através de carta datada de 18/06/08 e assinada pela chefe de gabinete da Susep, Vera Lúcia Barreto Paes. Segundo ela, o Sindicato será informado assim que o caso for apurado. O pedido de investigação do Sincor-SP foi feito em 14/04/08 (publicado na edição de maio do JCS 324). Na época, a entidade informou que o AleSat estaria realizando a venda das apólices através de lojas de conveniência (AleCred) nos 1.200 postos da rede em todo o território nacional, tendo ainda como parceiro um grande banco de varejo.

Nossa Caixa nega prática de venda casada

Somente em 27/06/08 o Banco Nossa Caixa respondeu à carta enviada pelo Sincor-SP em 11/02/08, sobre o Seguro Auto Nossa Caixa. Na ocasião, o Sindicato informava que teve conhecimento, através de associados, de que a instituição estaria angariando seguros no produto "Seguro Auto Nossa Caixa", sem que fosse habilitada como corretora de seguros, ou tenha em seu grupo uma corretora autorizada à comercialização. Logo, falou da prática de venda casada. A resposta, assinada pelo chefe de gabinete José Wellington Nicolau, explica que o Banco "atua em estrita consonância com as normas aplicáveis do Conselho Monetário Nacional, Banco Central do Brasil e Susep". No caso do Seguro Auto Nossa Caixa, ele informou que a disponibilização é realizada por meio de corretora, na forma prevista em acordo operacional com diversas seguradoras. Disse ainda que não pratica venda casada de seus produtos, inclusive no de automóvel.

Solicitação do Sincor-SP está em tramitação na Susep

Em 10/06/08, o Sincor-SP enviou uma carta à Susep (publicada no JCS 327), solicitando algumas modificações nas condições gerais do contrato de seguro e alterações de alguns artigos, especialmente os 769, 774 e 801, no Novo Código Civil Brasileiro. A Susep enviou uma resposta (em 17/06/08), assinada por Glória da Silva, Chefe da Divisão de Relações com o Público da Susep, informando que foi instaurado o processo nº 15414.001313/2008-56 sobre o assunto e que, no momento, está em tramitação no gabinete do superintendente da Susep. 



Comissões trabalham nos objetivos para o segundo semestre

As comissões do Sincor-SP estão trabalhando com as metas estabelecidas pelos grupos para o segundo semestre do ano, buscando soluções em prol dos corretores de seguros nas mais diversas áreas de atuação. Confira:

Automóvel – Elaborar questionários para distribuir aos corretores de seguros nos Encor's (encontro de corretores de seguros) para coletar informações sobre as necessidades desta carteira.

Benefícios – Estabelecer convênio com empresas de medicamentos, para oferecer produtos com preços mais baixos. Divulgar e orientar sobre RC Profissional para aumentar o número de apólices. Expandir os planos de saúde e odontológico (mais apólices).

Contra Venda Casada – Em parceria com a Comissão de Marketing, criar ações para solidificar a imagem dos corretores de seguros, incluindo a criação de slogan. Chegar a um consenso sobre preços e condições diferenciadas nas seguradoras (automóvel e pacotes massificados). Incentivar a publicação de depoimentos no link "Conte seu Caso" do site www.vendacasadaecrime.org.br.

Crédito e Garantia – Promover um segundo fórum sobre seguros de crédito e garantia. Divulgar no site do Sincor-SP o que foi discutido no curso sobre seguro garantia, oferecido pela comissão. Oferecer novas edições desse curso.

Cultura do Seguro – Apresentar as palestras sobre Cultura do Seguro para mais 20 mil crianças e adolescentes estudantes. Colocar em prática a versão do programa para apresentação nas faculdades de Direito, visando atingir de 2 mil a 5 mil alunos.

Cursos – Formar uma nova equipe para a comissão (integrantes). Concluir a reformulação de novos docentes e temas de cursos. Confeccionar catálogo de cursos para divulgação dos serviços.

Ética Profissional – Implantação do código de ética elaborado em conjunto com a Fenacor. Apresentar palestras sobre o código de ética nos Encor's e nos encerramentos de cursos para formação de corretores de seguros, na Funenseg.

Intersindical – Trabalhar junto aos seguradores soluções sobre cobrança de vistorias e inspeções improdutivas. Buscar nas comissões preços e condições.

Jovem Corretor de Seguros – Viabilizar um curso, junto à comissão Cursos, sobre "como administrar uma empresa familiar". Continuar com a meta de angariar um representante da comissão para cada regional.

Legislação – Aproximação junto às entidades de classe, visando fortalecer a imagem do corretor. Divulgação das ações da comissão junto aos corretores. Aproximação com os corretores visando dar esclarecimentos sobre leis de seguros.

Promeseg (Padronização, Readequação e Organização para o Mercado de Seguros) – Continuar a busca pela viabilização do CAAC (Custo Administrativo da Apólice para o Corretor).

Desenvolver um guia de orientação para corretores de seguros sobre relacionamento com seguradores.

Perfil do Corretor Moderno – Desenvolver a sinergia entre a comissão e as regionais. Criar modelo ideal de atuação do corretor moderno para divulgação.

Político-Parlamentar – Melhorar o relacionamento com parlamentares, com a meta de que pelo menos 10 no Estado abracem as causas dos corretores de seguros. Acompanhamento dos projetos de lei e participação efetiva.

Resseguros – Criar cursos e palestras sobre o tema. Trazer 50% dos brokers do Estado para se associarem ao Sincor-SP. Incrementar biblioteca do Sindicato com volumes especializados. Aproximar-se do pólo de resseguro no Rio de Janeiro.

Responsabilidade Civil – Analisar as condições do projeto de criação de um RC Obrigatório, que está em tramitação, e encaminhar os resultados para a comissão de Seguros Obrigatórios. Analisar também o produto RC Contador, que está sendo criado.

Riscos Patrimoniais – Continuar a elaboração de estudos sobre "pegadinhas" dos produtos das seguradoras. Divulgar instrumentos disponíveis para participação dos corretores via site. Intensificar relacionamento com outras comissões.

Rural – Curso sobre seguro Rural. Acompanhar, em conjunto com a comissão Contra Venda Casada, ações do Banco do Brasil para venda de seguro rural e denunciar ilegalidades. Realizar palestras durante os Encor's em regiões de desenvolvimento dos riscos rurais.

Saúde – Implantar programa desenvolvido para apoio aos corretores via site sobre seguro saúde. Oferecer cursos e palestras sobre esse instrumento disponível. Ajudar o corretor a comercializar seguro saúde.


Seguros Obrigatórios – Acompanhar as audiências públicas sobre seguros obrigatórios. Divulgar aos corretores os detalhes dos seguros obrigatórios.

Social – Reeditar o Passaporte do Bem no 13º Conec, visando obter verba para a compra e entrega de 100 novas Padarias Agente do Bem Estar Social. Aumentar em 50% o número de representantes desta comissão, espalhados em todo o Estado.

Tecnologia – Aumentar o número de AR's e postos de atendimento delas, principalmente em cidades onde ainda não há nenhuma.

Transportes – Criar um DVD com informações sobre transportes e disponibilizar cópias aos corretores de seguros que se interessarem. Criar palestra sobre o ramo.

Tributos – Consolidar a redução percentual de ISS, apoiando ações nas regiões de interesse. Participar do fórum empresarial contra o novo imposto CSS, que promove debates e ações.

Vida, Previdência e Capitalização – Concluir o produto previdência para corretores de São Paulo. Facilitar entendimento para os corretores sobre o produto capitalização, visando maior participação da categoria neste ramo. 

Sincor-SP atua em várias frentes para difundir a cultura do seguro no País

A palavra cultura vem do latim e significa cultivar o solo, cuidar. O solo da cultura do seguro é cultivado no trabalho de conscientizar pessoas da importância do setor, como reparador econômico e propulsor social. Esta difusão é importante, pois cria consciência para prevenção de riscos e proteção securitária, incute na sociedade que um país é realmente desenvolvido quando tem a indústria de seguros forte, difunde o respeito à cidadania e o direito à tranquilidade e bem-estar social e torna melhores e corretamente conhecidos os fundamentos e papéis dos integrantes desse mercado. Diversas ações para “plantar” nos brasileiros a semente do seguro fazem parte da história do Sincor-SP.

Programa Cultura do Seguro

Durante o VI Conec, que aconteceu no Hotel Maksoud Plaza em 1992, foi apresentado pelo Sincor-SP o primeiro modelo do Programa Cultura do Seguro, hoje consolidado. É um programa educacional que busca sensibilizar o jovem, dentro das escolas, sobre a importância de um planejamento pessoal e familiar, desde cedo, para a proteção da vida e do patrimônio, mediante a possibilidade da ocorrência de eventos indesejados no futuro. Em 2004, o Sindseg-SP (Sindicato das Seguradoras) comprou a idéia e se tornou, até hoje, parceiro. Nesta nova fase, o nome do programa foi ampliado, passando a ser Cultura do Seguro – Educar pra Proteger. Mais de 30.000 estudantes já participaram do programa que promove ainda um concurso de redação sobre seguros, valendo prêmios, para estimular nos participantes a fixação dos pontos apresentados.

Atualmente, está em implantação um novo modelo do Programa, o Cultura do Seguro – Universidades, para atuar também junto aos alunos de graduação. Para isso, o Programa terá direcionamento e linguagem diferentes, de acordo com o curso



para o qual será exibido. O foco inicial é atingir universitários de Direito e esta divisão terá o slogan “Pense Direito, Pense Seguro”.

Seguro em Todo Estado

Uma variação do Cultura do Seguro é o recém-lançado Programa Seguro em Todo Estado. Com estrutura e foco bem diferentes, tem o mesmo objetivo: propagar a importância do seguro. Mas este é voltado para empresários e formadores de opinião de todo o Estado, por isso não é realizado em escolas, mas em grandes eventos, realizados nos melhores hotéis/ espaços de cada cidade. Além de apresentações dos presidentes dos sindicatos parceiros, Leoncio de Arruda (Sincor-SP) e Mauro Batista (Sindseg-SP), o evento conta com palestra do renomado Prof. Marins. Já aconteceu nas cidades de Ribeirão Preto, São José do Rio Preto e Araçatuba (cobertura dos dois últimos na pág. 10) e os próximos programados são em Bauru e Presidente Prudente.

Está em desenvolvimento uma nova versão deste programa, para ser apresentado a categorias profissionais. Terá o nome Seguro em Todo Estado – Profissões e, com foco nas maiores cidades do Estado, possibilitará apresentar coberturas gerais de seguros conforme interesse do público-alvo.

Programa Agente do Bem Estar Social

A criação do Programa Agente do Bem Estar Social, em 2006, também visou, além da participação em projetos sociais, valorização da imagem do corretor de seguros perante a sociedade. Ao identificar corretores de seguros como “Agentes do Bem Estar Social”, enfatizamos a vocação natural da categoria, de levar tranquilidade e segurança à população.

Uma ação dos Agentes do Bem Estar Social foi a campanha de conscientização da população sobre os riscos de misturar bebida e direção, que levou o nome Beber e Dirigir não é Seguro. Foi uma pesquisa baseada em blitze pedagógicas, em pontos de bares e restaurantes da cidade de São Paulo, realizada entre novembro de 2006 e março de 2007. A “Lei Seca”, um dos assuntos mais comentados no País, teve como um dos elementos para sua criação os resultados desta campanha. Ações como esta fortalecem a importância do corretor de seguros, que age não somente após o sinistro, mas também na prevenção.

Exposição na mídia

Os investimentos da categoria em publicidade e merchandising aconteceram na maior emissora brasileira, a TV Globo, e incluíram comerciais apresentados pelo ator Tony Ramos em intervalos do Jornal Nacional e cenas de personagens corretores de seguros em novelas como Terra Nostra, Suave Veneno e Torre de Babel. As ações de visibilidade alcançaram também, ao longo dos anos, divulgações em rádios, jornais, revistas, além das dezenas de outdoors em estradas.

Programas em mídia aberta sobre seguros sem dúvida são fortes componentes para a disseminação da cultura do seguro. Desde setembro do ano passado, Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, apresenta como corretor de seguros (independente) todos os sábados, das 19h30 às 20h, na TV Gazeta, o Programa Seguro. É voltado para o público geral, com linguagem desprovida do “segurês”. Em julho último, Leoncio de Arruda iniciou a participação todas as terças-feiras em quadro no Programa Todo Seu, também na TV Gazeta, desta vez representando o Sincor-SP. Apresentado por Ronnie Von, o programa é iniciado às 22 horas e o quadro, Momento Seguro Responde, de duração de 12 minutos, é inserido, geralmente, no segundo bloco. O programa é assistido por cerca de 250 mil pessoas e o quadro, como diz o nome, responde e esclarece todas as dúvidas do apresentador e telespectadores sobre seguros, com tema novo a cada semana. A principal proposta é entretenimento unido à prestação de serviço.



Leoncio de Arruda fala sobre o tema em palestra da APTS

Em rádio, o programa “A Grande Jornada pelo Mundo dos Seguros” é apresentado pelo corretor de seguros Pedro Barbatto Filho, presidente da Câmara-seg, todas as segundas-feiras, das 7h às 8h na Rádio Imprensa FM (102,5), e também leva informações sobre o setor e a importância dele à grande massa.

Novas idéias

As novas idéias estão sempre em desenvolvimento. Uma delas é o Site Seguro, um portal completo com todas as informações sobre seguros, com a possibilidade de divulgar o mercado brasileiro além das nossas fronteiras. O outro projeto é o São João Seguro, uma espécie de megaquermesse com o intuito de aproveitar os festejos juninos para aproximar a população da consciência securitária. Serão unidas as entidades paulistas do mercado de seguros em torno da causa, visando associar a imagem do seguro a algo alegre e descontraído. O alvo é emplacar, em pouco tempo, no calendário da cidade de São Paulo um evento totalmente identificado com seguros. 📍

Em tempo

As ações do Sincor-SP para difundir a cultura do seguro – passado, presente e futuro – foram relatadas por Leoncio de Arruda em uma das tradicionais Palestras do Meio-Dia, promovidas pela APTS (Associação Paulista de Técnicos de Seguros). A apresentação intitulada “Divulgação do seguro em toda a sua extensão” aconteceu no dia 06 de agosto, no auditório do Sindseg-SP.

Nova diretoria para o Clube de São Paulo

A nova diretoria do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo, gestão 2008-2010, foi eleita por aclamação – já que não teve chapa opositora – em almoço-asmbléia realizado pela entidade no dia 2 de setembro, no restaurante do Circolo Italiano.

Nilson Arello Barbosa é o novo mentor, que contará com o trabalho dos demais membros – Luiz loels, secretário; Flávio Bevilacqua Bosisio, tesoureiro; André de Cicco Juliao, Cláudio Cambraia da Silveira e Richard Hessler Furck, integrantes da junta fiscalizadora.

O mentor é integrante da comissão Contra Venda Casada do Sincor-SP e dirige a tesouraria da Camaraseg-SP. Ele pensa em levar às assembléias do Clube o debate de assuntos polêmicos e de interesse do corretor de seguros, como Cofins ou Banco do Brasil, a fim de obter propostas visando a solução. Para isso, pretende ouvir bastante o Conselho de Mentores (formado pelos ex-mentores). Uma das discussões que ele colocará em prática logo no início é sobre a compra ou não da sede da entidade. De acordo com Nilson, a antiga diretoria deixou um caixa positivo



Nilson Arello Barbosa



Boris Ber

que possibilita tal decisão.

Para o mentor que está deixando o cargo, Boris Ber, o Clube estará em boas mãos. “Uma gestão só é completada com êxito, com gosto de vitória, quando você consegue entregar o mandato para um grupo que conseguirá não só dar continuidade como melhorar o trabalho que vinha sendo desenvolvido”, disse.

Com isso, Nilson trabalhará para superar as expectativas. “Agradeço a confiança que o Clube depositou em mim e nos demais membros da nova diretoria e afirmo que vamos fazer por merecer”, destaca.

A posse acontecerá no dia 7 de outubro, durante almoço em evento oficial, com local a ser definido. Depois, o próximo evento vai comemorar o aniversário de 36 anos do Clube com um jantar para os associados. 📍

MAPFRE 75 ANOS



Você faria seguro com uma empresa

que tem 4.273 escritórios, está em 44 países,
tem 50 mil corretores e 70 milhões de clientes?

Então, bem-vindo à MAPFRE: a seguradora diferente.

A MAPFRE está no Brasil há 53 anos e é a primeira no ranking entre as seguradoras estrangeiras não ligadas a banco. Mas não é isso que torna ela uma seguradora diferente. A MAPFRE é feita de pessoas que passam por imprevistos como você e sabem quanto um seguro é importante nessas horas. É por isso que oferece mais de 80 soluções em seguros, perfeitos para cada fase da sua vida. Afinal, mais do que seguros, o objetivo da MAPFRE é proteger tudo aquilo que é importante para você. Pode perguntar para qualquer um dos nossos 15 milhões de clientes no Brasil.

Procure um corretor de seguros MAPFRE ou acesse www.mapfre.com.br.

GARANTIAS VIAGEM RESIDENCIAL CREDITO PREVIDENCIA MOTO DE VIAGEM
PREVIDENCIA CONSORCIO ALUGUEL VIAGEM IMOBILIARIO ALUGUEL CELULAR VIAGEM ALUGUEL
CONSORCIO CELULAR ALUGUEL VIAGEM IMOBILIARIO ALUGUEL CELULAR VIAGEM ALUGUEL
INVESTIMENTOS VIDA PREVIDENCIA AGRICOLA AERONAUTICO CONSORCIO
MOTO CREDITO RESIDENCIAL PREVIDENCIA ALUGUEL IMOBILIARIO

MAPFRE
SEGUROS
A seguradora diferente.

Programa divulga o setor para empresários de Araçatuba e São José do Rio Preto

O programa Seguro em Todo o Estado foi realizado, no mês de agosto, em mais duas importantes cidades do interior: Araçatuba e São José do Rio Preto. Promovido por meio de uma parceria entre Sincor-SP e Sindseg-SP, o evento objetiva divulgar a cultura do seguro entre líderes, empresários, jornalistas e formadores de opinião de várias cidades paulistas ao longo do ano.



Em São José do Rio Preto, no dia 5, o programa superou as expectativas de público ao reunir mais de 450 convidados no espaço Villa Conte. Já no dia 28, em Araçatuba, mais de 320 participantes assistiram às palestras no Mariá Plaza Hotel. As próximas cidades

anfitriãs serão Bauru (no dia 25 de setembro) e Presidente Prudente (no dia 30 de outubro).

Programa

As principais ações do Programa Seguro em Todo o Estado partem da premissa de que a falta de esclarecimento do brasileiro com relação ao seguro é bastante clara e oferece um grande obstáculo para o crescimento do setor. Assim, esta iniciativa procura mostrar, por meio de palestras, o importante papel do mercado de seguros como propulsor econômico, agente de desenvolvimento e reparador social. As apresentações sempre destacam dados e fatos do mercado que invariavelmente deixam o público surpreso, o que revela o real desconhecimento do setor.

Os eventos de Araçatuba e São José do Rio Preto contaram com a presença dos presidentes dos sindicatos responsáveis pela realização do programa: Leoncio de Arruda, pelo Sincor-SP e Mauro Cesar Batista, pelo Sindseg-SP. Ambos também

apresentaram informações sobre o setor e esclareceram as mais diversas dúvidas da platéia.

A interação do público com Leoncio e Mauro César é muito importante, pois eles representam entidades que respondem por nada menos que 49% do volume total de prêmios de seguros do Brasil. Fato que os credencia a responder qualquer tipo de pergunta sobre o mercado.



Potencial do Brasil e das regiões

O evento também levou ao público a palestra "Seguro como instrumento de desenvolvimento social e econômico", proferida pelo Prof. Luiz Marins. Ele é consultor de empresas e um dos palestrantes mais requisitados do País. Marins enfocou o potencial de crescimento do Brasil e das regiões de Araçatuba e São José do Rio Preto.

O Programa Seguro em Todo o Estado conta com o patrocínio de: Aliança do Brasil, BB Seguros, Bradesco Seguros e Previdência, Escola Nacional de Seguros – Funenseg, Itaú Seguros, Liberty Seguros, Mapfre Seguros, Porto Seguro Seguros, SulAmérica Seguros e Tokio Marine Seguros. 🌐



Fórum de Sucessão Empresarial chega ao interior



(E/D) Comissão: Paulo Bosisio, Mario Junior, Alex Arruda, Cleber Almeida e Alexandre Mantovani

A maioria das corretoras de seguros no Brasil é composta por empresas familiares. Em função disso, o tema "sucessão empresarial" vem adquirindo cada vez mais importância no setor. Preocupado em oferecer as ferramentas mais adequadas para que as corretoras possam realizar de forma eficaz seu processos sucessórios, a Comissão Jovem Corretor de Seguros do Sincor-SP promoveu em Campinas o "II Fórum de Sucessão Empresarial, Empresas Familiares e Transição

de Gerações para Corretores de Seguros". Realizado no dia 21 de agosto, no Rotas Buffet, o evento reuniu mais de 150 pessoas.

O presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, em sua explanação, disse que a discussão de casos práticos com profissionais que realizaram boas sucessões em suas corretoras é uma boa forma de abordar o assunto. "Percebemos que há muito para ser dito. Por isso, a idéia da Comissão Jovem é trazer o evento para todo Estado de São Paulo", adiantou.

Empreendedorismo e Sucesso

Uma das palestras de destaque foi a de Sergio Diniz, consultor do Sebrae-SP. "Para falar de sucessão é preciso entender o que é empreendedorismo. Ao se preparar, o sucessor precisa empreender", disse. Para o palestrante, a base do empreendedorismo é o comportamento, que é algo a ser desenvolvido. "Os jovens que estão entrando não devem agir como filhos dos donos. Devem aprender a ter atitudes empreendedoras", alertou.



Sergio Diniz

Diniz mostrou ainda quais são as 10 características necessárias de um empreendedor, que foi resultado de um trabalho feito pela ONU. São elas: busca de oportunidade e iniciativa; persistência; comprometimento; foco na eficiência e qualidade; correr riscos calculados; busca de informações; estabelecimento de metas; planejamento e monitoramento sistemáticos; persuasão e rede de contatos; independência e auto-confiança.

O palestrante também salientou que uma sucessão não deve ser brusca, ou seja, o pai não deve simplesmente se aposentar e deixar o filho começar sozinho. O ideal seria eles trabalharem juntos por um período de adaptação. "Em algumas situações, vai ser minado o trabalho de quem está chegando. O cliente vai se perguntar 'Trabalho com meu corretor há 40 anos e agora vem esse menino no lugar dele?'. Algumas vezes é mais importante o corretor do que a empresa. Existem vínculos que precisam de tempo para serem substituídos", explicou.

"Causos"

Tal como na primeira edição do Fórum, realizada no último dia 7 de novembro em São Paulo, os cases agradaram o público que compareceu ao evento de Campinas. Mas, como estavam no interior, os palestrantes acharam por bem tratar os depoimentos como "causos". Silvio Gebram, sócio da Gebram Corretora de Seguros, empresa de mais de 70 anos, com sete unidades, falou da história do empreendimento. A empresa foi aberta pelo seu pai e passou a ser comandada pela esposa, após o seu falecimento. Hoje, é administrada por Silvio e mais dois de seus irmãos. Lá já atuam os dois jovens sucessores, filho e sobrinho de Silvio. "Meu pai morreu cedo, com 47 anos. Aí aconteceu a sucessão para minha mãe, que atuou como pai, mãe e empresária. Mesmo com 88 anos, afastada da empresa, ela ainda é a pessoa mais importante da empresa e é um exemplo a ser seguido por todos", considera.



Silvio Gebram

Como na primeira edição, os empresários da Porto Seguro, Jayme e Bruno Garfinkel também participaram, contando como aconteceu esta transição familiar bem-sucedida. Jayme lembrou que a empresa foi um sonho que parecia impossível para seu pai e depois foi transferido para sua mãe. Quando Jayme já estava no comando, convidou seu filho Bruno, que estava estudando no exterior para comandar a Azul Seguros, empresa recém-adquirida pelo Grupo. Todos os membros da família que participam do negócio decidem juntos qual é o melhor para o interesse da companhia. "O que importa é o compromisso das pessoas com a empresa. Se a Porto for bem, eu me darei bem também", considera Jayme Garfinkel. 🌐



Bruno e Jayme Garfinkel

Sincor-SP reúne diretoria plena para discutir BB e Cofins

Durante a manhã do sábado, 06 de setembro, o Sincor-SP reuniu no Novotel Jaraguá, em São Paulo, membros de sua diretoria plena – participaram 222 pessoas entre diretores executivos, diretores regionais, coordenadores e integrantes de comissões – para discutir temas polêmicos e tomar posicionamento antes do 13º Conec. Após o almoço, aconteceu a reunião mensal entre diretoria executiva e regional.

Um dos assuntos foi o Banco do Brasil, focando o acordo firmado entre ele e a Fenacor, esta como representante dos corretores de seguros, mesmo sem ter consultado o Sindicato de São Paulo, que figura a maior parcela nacional da categoria. Assim, sem conhecimento das condições, sem ter sido comunicado, ficou determinado que a posição do Sincor-SP é que “não tem acordo” – como foi repetido pelos presentes – com o BB. Se o Banco deseja trabalhar com os corretores de seguros, que o faça;

porém, para ter um acordo com a liderança da classe paulista, só se for fechada a BB Corretora, já que o grupo trabalha de forma vergonhosa, ignorando a lei ao atuar como seguradora e como corretora.

Outro tema que mexeu com o público foi a Cofins. Foi falado da contratação do consagrado advogado Dr. Paulo de Barros Carvalho, que preparou um parecer sobre julgamento do STF (Superior Tribunal Federal) para isenção do imposto para as empresas corretoras de seguros. Segundo o importante jurista, ficou claro que o Supremo julgou não ser aplicável a cobrança da Cofins aos corretores de seguros. Isto porque estes profissionais não são comerciantes de seguros, e sim intermediários na contratação, atuando como assessores do cliente, conforme lei. Assim, o documento que deu parecer favorável aos corretores tornou-se mais uma ferramenta à disposição da categoria. Os associados que tiverem ações em andamento sobre o tema Cofins poderão solicitar cópia autenticada ao departamento jurídico do Sindicato, pelo e-mail juridico@sincorsp.org.br.



Os representantes do Sincor-SP lotaram o auditório do hotel

ATENÇÃO!!! CORRETOR DE SEGUROS RECADASTRAMENTO 2008

Até
30
Novembro

VOCÊ, CORRETOR DE SEGUROS PESSOA FÍSICA*,
QUE AINDA NÃO SE RECADASTROU, NÃO PERCA TEMPO!
O PRAZO É ATÉ 30 DE NOVEMBRO!

Sem qualquer ônus para o corretor de seguros, quem não estiver recadastrado não poderá receber comissões de seguradoras no próximo ano.

Atenção: Corretores de seguros que atuam como pessoa jurídica também devem fazer o recadastramento como pessoa física.

NÃO DEIXE PARA OS ÚLTIMOS DIAS!

Saiba mais através do site www.sincorsp.org.br

SINCOR SP

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS
NO ESTADO DE SÃO PAULO

WWW.SINCORSP.ORG.BR

*Para as empresas corretoras de seguros, o prazo vai de 01/02/09 a 31/07/09.


Entidades utilizam de forma criativa as padarias doadas pelo Sincor-SP

Várias entidades beneficiadas com a doação da Padaria Agente do Bem Estar Social, por meio do Sincor-SP, estão inovando na utilização dos equipamentos e obtendo ainda mais recursos. A ADD (Associação Desportiva para Deficientes), situada em São Paulo, recebeu os equipamentos no dia 31 de março deste ano e passou a preparar lanches diários para os treinos dos atletas, o que proporcionou redução de custos. Agora, a entidade está lançando um produto visando uma ação sustentável: o Coffee Break Solidário. "A idéia é fornecer e montar café da manhã e lanches para eventos e reuniões de empresas que nos contratarem para os serviços", conta Denise Mello, diretora de Desenvolvimento Institucional.

A partir da colaboração do Sincor-SP, a ADD planeja ainda uma outra ação importante: o oferecimento de capacitação na área de produção de pães para pessoas com deficiência e respectivos familiares. A iniciativa será oferecida como uma das oficinas do Programa Geração de Renda, conforme adiantou Regina Célia da Silva, coordenadora de Nutrição e Saúde da entidade.



Outros exemplos de sucesso

Entidades como o Lar Espírita Ivan Santos de Albuquerque, de Sorocaba, e a Associação de Ação Social Nossa Senhora Aparecida vêm utilizando de forma criativa a entrega do Sindicato e dos corretores de seguros Agentes do Bem Estar Social. Ambas tiveram a idéia de promover, todos os meses, a Noite da Pizza. Nessa iniciativa, são vendidas várias pizzas feitas nas padarias Agente do Bem Estar Social e o valor arrecadado é revertido em recursos para os beneficiados. 



Help Desk. Porque nunca se sabe quando um problema vai invadir o computador do seu cliente.

A qualidade do Porto Seguro Auto que todo cliente conhece nos serviços para o carro e a casa, agora também para o computador. Com o **Help Desk**, seu cliente tem mão-de-obra gratuita de profissionais para resolver problemas no computador ou notebook*, por telefone ou em casa. Tudo para tornar o dia-a-dia dele mais simples. Para saber mais, consulte seu produtor.

www.portoseguro.com.br

Válido para seguros contratados com Porto Socorro Completo ou Socorro Mais. Os serviços e benefícios estão vinculados ao tipo de cobertura, à região de contratação e ao modelo do veículo. Horário de atendimento: das 8h às 22h. *Notebooks: assistência para sistemas operacionais, softwares e internet. Processo SUSEP: Valor Determinado - 15414.100234/2004-01, Valor de Mercado Referenciado - 15414.100233/2004-59, CNPJ: 61.198.164/0001-60. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização.


PORTO SEGURO
Auto SEGUROS

Palestras técnicas vão oferecer amplo leque com diferentes temas

Já está chegando o 13º Conec, considerado o maior congresso para corretores de seguros no mundo. Esta última edição do JCS, antes do evento, traz uma prévia das palestras técnicas que serão proferidas – já que as motivacionais são sempre muito procuradas. Desta forma, o corretor poderá se organizar e optar pelos temas mais adequados aos seus negócios, uma vez que as apresentações serão feitas de forma simultânea em quatro auditórios diferentes.

Perfil no seguro automóvel – Tire suas dúvidas

(03/10, sexta-feira – 9h às 10h30)

A palestra convidará os presentes a olharem a atividade de seguro um pouco mais pela ótica do consumidor, que nem sempre conhece o que contrata e tem dificuldades para compreender a complexidade da operação de seguros. Entender melhor o consumidor é o primeiro passo para compreendê-lo melhor. Tanto os profissionais mais experientes como aqueles que se iniciam na carreira devem refletir sobre as necessidades dos consumidores.

Venda Evolutiva!

(03/10, sexta-feira – 9h às 10h30)

Será a oportunidade para aprender a técnica e praticar a venda evolutiva, tornando-se um verdadeiro *solucionador presente* para ver os resultados aparecerem naturalmente. O método Venda Evolutiva foi criado pelo corretor de seguros Alexandre M. Camillo, a partir da constatação de que todos nós somos vendedores potenciais através de nossos relacionamentos cotidianos. Portanto, não são necessários recursos demasiados, técnicas muito elaboradas, nem estresse exagerado para ser um campeão em vendas.

Riscos financeiros

(03/10, sexta-feira – 9h às 10h30)

O fio condutor será a apresentação de segmentos financeiros que são vistos como nichos importantes de atuação por parte dos corretores de seguros, com grandes possibilidades de ampliação dos seus ganhos. A palestra vai abordar várias modalidades de produtos financeiros, tais como Fiança Locatícia, Garantia de Obrigações Contratuais, Seguro de Crédito, Financiamento, Consórcio, Previdência e Prestamista.

Opinião de líderes: sustentabilidade e outros temas

(03/10, sexta-feira – 11h às 12h30)

Apresentará a visão atualizada de algumas das principais lideranças do mercado de seguros. O debate será coordenado



por Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP. Participarão Jayme Garfinkel (Porto Seguro), José C. Rudge (Unibanco AIG), Luiz C. Trabuco (Bradesco), Oswaldo Nascimento (Itaú) e Patrick Larragoiti (SulAmérica).

Resseguros – O novo mercado e o que altera na vida do corretor de seguros

(03/10, sexta-feira – 11h às 12h30)

A abertura do mercado de resseguros deverá afetar todos os ramos de seguros, desde o seguro de automóvel/RCF até os mais complexos, como os seguros de riscos de engenharia. O mercado aberto de resseguros é um caminho sem volta e na opinião do grupo, é o caminho da evolução do mercado de seguros brasileiro, onde só os profissionais especializados sobreviverão.

Rural

(03/10, sexta-feira – 11h às 12h30)

O primeiro tema, denominado "O novo modelo do Seguro Rural", vai expor aos participantes o panorama atual do segmento, tanto na agricultura como na pecuária. Deverá causar interesse especial ao corretor de seguros que busca um novo nicho de mercado, já que possibilitará o conhecimento deste potencial

potencial de mercado. O segundo tema será "Seguro Rural no Brasil e no Estado de São Paulo", que apresentará informações sobre a recuperação do seguro rural com a política pública da subvenção ao prêmio e traçará o perfil do produtor que tem acessado este tipo de seguro.

Saúde - Oportunidades sem receios

(03/10, sexta-feira – 14h às 15h30)

A primeira parte da palestra, denominada "Da Porta pra Dentro", terá o objetivo de levar conhecimento aos participantes do que se passa "por trás dos bastidores" em termos de gestão de custos de sinistros. Neste sentido, serão apresentadas as várias iniciativas de operadoras para controlar fraude, otimizar custos, gerir rede etc. A segunda parte, intitulada de "Da Porta pra Fora", abordará os aspectos mais comerciais, novos produtos e segmentos, técnicas de vendas etc.

Empreender – O desafio de sempre estar à frente

(03/10, sexta-feira – 14h às 15h30)

Empreender – A hora do corretor de seguros

(03/10, sexta-feira – 16h às 17h30)

Esta apresentação, dividida em duas partes (onde cada uma será feita por um grupo diferente), falará de eficácia na administração de uma corretora de seguros, com dicas práticas e sutis para melhorar a performance dos negócios. Deverá levar ao público presente uma preocupação de sempre inovar e não se acomodar com o sucesso passageiro.

Transportes

(03/10, sexta-feira – 14h às 15h30)

Abordará o gerenciamento de riscos e desmistificará que o seguro transporte é algo complexo. Na parte de seguro transporte, dará respostas às seguintes questões: É difícil vender? Quais são as dificuldades? Como enfrentá-las? Sobre gerenciamento de riscos, as questões serão: É mesmo importante? O que o corretor de seguros precisa saber sobre o assunto? Como pode aproveitar para melhorar a produtividade do seu cliente? Como o corretor pode tirar proveito do seguro de transportes internacionais? Por que é o momento para aprender?

Talk Show do mercado de seguros

(03/10, sexta-feira – 16h às 17h30)

Abordagens diretas dos temas mais relevantes do mercado de seguros com presidentes das principais entidades, sob a coordenação da conceituada jornalista Salete Lemos. Participarão Armando Vergílio (Susep), Eduardo Nakao (IRB), João Elísio (Fenaseg) e Roberto Barbosa (Fenacor).

Odontológico

(03/10, sexta-feira – 16h às 17h30)

Serão apresentados os números do mercado, enfocando o aumento de beneficiários de assistência odontológica nos últimos anos em comparação com outros segmentos e também com outros países. Também serão destacados os produtos disponíveis, tipo de contratação, características contratuais, coberturas etc.

Caminhos da profissão de corretor de seguros

(04/10, sábado – 9h às 10h30)

A apresentação terá dois temas: microseguros – conceito, histórico mundial, inserção do corretor de seguros e canais de distribuição e combate à venda casada – ações empreendidas, legislação pertinente, idéias e engajamento dos profissionais da área de seguros. Será a única palestra do evento que terá sistema de tradução simultânea, proferida pelo mexicano Luis Huerta, diretor geral da Seguros Argos.

Tecnologia – Softwares para seguros: tudo o que você precisa saber

(04/10, sábado – 9h às 10h30)

A palestra terá como objetivo esclarecer ao corretor a importância de considerar a tecnologia uma ferramenta para obter melhores resultados. Serão apresentadas 10 razões para o corretor utilizar um sistema de gestão. Serão abordadas as questões-chave e os custos ocultos na avaliação de um sistema de gestão.

Responsabilidade Civil Profissional

(04/10, sábado – 9h às 10h30)

O número de reclamações contra médicos, dentistas, advogados, engenheiros e também corretores de seguros cresceu nos últimos anos. Esta será a oportunidade de o congressista saber um pouco mais sobre o seguro de responsabilidade civil profissional, identificar a necessidade dele e de seus potenciais clientes e entender as peculiaridades de cada produto deste ramo.

Tribuna Livre

(04/10, sábado – 11h às 12h30)

Espaço aberto para o corretor de seguros tirar suas dúvidas e debater livremente com a diretoria do Sincor-SP. Participarão o presidente, Leoncio de Arruda, e a diretoria executiva, composta por Mário Sérgio de Almeida Santos (1º vice-presidente), Alexandre M. Camillo (2º vice-presidente), Cássia Del Papa (1ª secretária), Adevaldo Calegari (2º secretário), Orlando Gouveia (1º tesoureiro) e Leilane Strongren (2ª tesoureira).

Caminhos da profissão de corretor de seguros (continuação)

(04/10, sábado – 11h às 12h30)

Assim como a primeira parte, esta apresentação será dividida em dois temas: Cooperativa de Corretores de Seguros (Formação e funcionamento, vantagens e desvantagens para o corretor de seguros) e Agente de Seguros (Papel do Agente, funções históricas nos países que o adotaram, possibilidades para o mercado local).

De um lado, trata do regime jurídico e operacional que o corretor deverá entender como o melhor para si próprio. Ou seja, no aspecto jurídico, o que é melhor para ele? Trabalhar como pessoa física ou jurídica? Na questão operacional, deverá estudar se é melhor ter seu próprio escritório, se agregar a uma consultoria, ou ser cotista de uma cooperativa de profissionais, ou mesmo trabalhar utilizando as instalações de sua seguradora parceira.

Tecnologia - Ferramentas de tecnologia: tudo o que você precisa saber

(04/10, sábado – 11h às 12h30)

Esta apresentação terá foco na desmaterialização de processos do mercado de seguros, ou seja, na transformação de documentos eletrônicos, o que antes era em papel. Debaterá o porquê de o setor ser ainda atrasado nas transações eletrônicas e quais as conseqüências disso. Provocará a seguinte reflexão “Se uma pessoa dormir durante cinco anos, como estará o mundo quando ela acordar?”. A resposta é que, provavelmente, tudo estará muito mais automatizado e eletrônico.

Previdência privada

(04/10, sábado – 11h às 12h30)

Serão apresentados dados de crescimento da indústria e de potencial de mercado, contrapondo com a força de venda e do aumento da renda e formalidade profissional. Para o grupo, “o mar está para peixe” nesta área. Assim, é preciso que o corretor de seguros esteja preparado para pescar, que é no que esta apresentação o ajudará. O corretor não tem aproveitado o mercado e pouco ganha com as vendas de planos de previdência privada, deixando espaço para os bancos.

Comportamento e novas perspectivas do mercado de seguros de automóveis

(04/10, sábado – 14h às 15h30)

Ao final desta palestra, o público será capaz de compreender os diferentes comportamentos de compra entre homens e mulheres, identificando a importância do papel do corretor no processo da venda do seguro; conseguirá, ainda, verificar os fatores limitadores para a expansão do mercado e tomará conhecimento das principais discussões sobre o futuro do mercado.

Vida: um futuro para o mercado

(04/10, sábado – 14h às 15h30)

Com a dificuldade que hoje o corretor de seguros tem de vender vida frente aos bancos, serão apresentados subsídios para fortalecer o profissional, que é o mais completo dos canais. A primeira parte da palestra terá o título “Potencial e oportunidades do mercado de seguro de pessoas” e a segunda “O pulo do gato nas vendas dos seguros de pessoas”. Trará dicas importantes de sucesso na carteira de seguro de vida.

Seguro garantia – Desafios e oportunidades para o corretor de seguros

(04/10, sábado – 14h às 15h30)

O primeiro módulo será sobre o tema: “Segurador/ Ressegurador”. Serão apresentados dados sobre o histórico do mercado, sua evolução e principais produtos e as mudanças recentes após a abertura de mercado. O segundo módulo, intitulado de “Corretor de Seguros”, destacará as novas práticas para o que o corretor de seguros possa operar neste novo cenário de abertura de mercado dentro da visão de passado, presente e futuro.

Faça o marketing da sua corretora de seguros

(04/10, sábado – 16h às 17h30)

Apresentará dicas sutis e de fácil aplicação para melhoria da imagem e relacionamento com os clientes das corretoras de seguros. Abordará quais são as ações de marketing adequadas para uma corretora de seguros, considerando a variedade de ações, a adequação delas ao público, o perfil da corretora e os conceitos atuais de marketing.

Riscos de engenharia

(04/10, sábado – 16h às 17h30)

Apresentará aos corretores as oportunidades existentes relativas ao seguro de riscos de engenharia, considerando o nível atual de investimento e obras de infra-estrutura (PAC) e desenvolvimento do mercado imobiliário nacional, bem como mostrará, na prática, a função desse tipo de seguros com alguns exemplos práticos de sinistros. Mostrará a enorme janela de oportunidades que se abre nesse segmento. 🌐

Organize-se! O 13º Conec começa na quinta!
Alguns corretores de seguros estão confundindo o dia de início do 13º Conec. O tradicional evento sempre ocupava fins de semana, começando na sexta-feira e indo até o domingo. Nesta edição, por conta das eleições que acontecem no domingo do fim de semana do evento, a abertura será numa quinta-feira (02/10) e os dias de trabalho serão na sexta-feira e no sábado (03 e 04/10).

Seguro de Responsabilidade Civil Profissional para a área médica exhibe ótimas perspectivas

Médicos, farmacêuticos, dentistas, entre outros profissionais e entidades da área médica sofrem grande pressão em suas respectivas atividades. Nesse segmento, qualquer erro de ofício pode provocar graves conseqüências para a saúde e a moral das pessoas, entre outros sérios prejuízos. As compensações exigidas na justiça, nesses casos, pedem reparações proporcionais, incorrendo a valores significativos. Tendo em vista esta realidade, o seguro de responsabilidade civil formatado para os profissionais da medicina vem ganhando força cada vez maior no mercado, a fim de garantir a proteção necessária, tanto para médicos quanto para pacientes.

O seguro de responsabilidade civil, desenvolvido especificamente para o setor de saúde, tem o objetivo de cobrir eventuais danos que o profissional ou o estabelecimento podem causar a pacientes. Ele funciona como uma solução automática para qualquer crise que exija indenização para a vítima ou para a família.

O produto pode cobrir um amplo leque de sinistros, tais como erro cirúrgico, reações adversas a tratamentos, danos estéticos, prejuízos advindos de técnicas experimentais ou intervenções proibidas, diagnóstico errado, infecção hospitalar, entre vários outros.

No Brasil, apenas 10% dos profissionais do segmento de saúde adquirem apólices de responsabilidade civil como complemento de gestão de risco de suas atividades. Essa cifra movimentava cerca de R\$ 25 milhões por ano em prêmios cobrados. Os especialistas consideram esses números modestos e acreditam que o segmento deverá crescer de forma expressiva nos próximos anos, acompanhando o que vem ocorrendo nos países desenvolvidos.

Comissão Técnica do Sincor

A Comissão Técnica de Responsabilidade Civil do Sincor-SP analisou diversas condições do Seguro de Responsabilidade Civil Profissional. Os seus integrantes constataram que cada uma, com sua característica própria, contempla num todo ou em parte as necessidades do segmento.

Como o setor possui peculiaridades operacionais, a Comissão pontuou algumas situações que podem agregar valor ao processo

de análise e distribuição do produto pelos corretores. Sem qualquer intenção de esgotar o assunto, a equipe destacou, por exemplo, que os profissionais que atuam nessa área muitas vezes constituem uma pessoa jurídica somente por questões fiscais e/ou trabalhistas. Nesta condição eles podem ser demandados na pessoa física ou jurídica.


“É necessário identificar esta situação e definir de forma correta a eleição do segurado na apólice”, diz a Comissão em relatório.

A equipe também levantou que o dano ao paciente poderá ocorrer em decorrência do uso, existência e conservação do imóvel. Para tanto, é interessante verificar se a apólice oferece limitações com relação a dano material, corporal ou moral.

De acordo com a Comissão, cada produto tem a sua política de franquia/participação obrigatória. Por isso, o corretor deve estar atento aos seus limites.

Para o corretor de seguros

O corretor de seguros, nesse segmento, deve desempenhar o importante papel de gestor de riscos para seus clientes. Por isso, ele precisa se aprofundar tecnicamente no ramo. De acordo com a Comissão, esta especialização contribuiria, por exemplo, para a realização de uma análise técnica criteriosa das coberturas que o mercado coloca à disposição e permite a escolha que mais atende às necessidades do seu cliente.

“É interessante também usar de apoio as seguradoras especializadas, que podem entender melhor as necessidades do consumidor”, considera a equipe. As seguradoras que operam com o seguro de forma focada são a ACE, Excelsior, Mapfre e Nobre. A Itaú e a Unibanco atuam em casos isolados. O público-alvo desta modalidade de seguro voltado para o ramo de saúde é constituído pelos profissionais, estabelecimentos (hospitais, clínicas e laboratórios) e pelas operadoras do segmento (seguradoras, medicina de grupo, cooperativas e entidades que atuam por meio de auto-gestão). 

Com a colaboração de Felipe Paes Barreto, advogado, corretor de seguros e coordenador da Comissão Responsabilidade Civil do Sincor-SP.

Zona Oeste realiza Encor e Sincor-SP Vem Até Você

O presidente Leoncio de Arruda e representantes da diretoria executiva do Sincor-SP participaram, no dia 6 de agosto, do evento que reuniu os programas Encor e Sincor-SP Vem Até Você. A iniciativa foi promovida pela regional do Sindicato na Zona Oeste da capital, representada pelo seu diretor, Lacir Marcondes de Melo. O encontro foi realizado durante um jantar no Espaço Pompéia e contou com a presença de 98 corretores de seguros.

Antes do jantar, Leoncio conversou com os participantes sobre assuntos do dia-a-dia profissional, tais como: impostos (Cofins, inclusão no Simples Nacional, sistema cooperativo de trabalho para corretores de seguros), código de ética para a categoria, venda casada, divulgação visando o fortalecimento da profissão e programação de eventos para o 2º semestre de 2008. O trabalho dos Agentes do Bem Estar Social foi ressaltado quando o diretor social e 2º vice-presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, fez a entrega de uma Padaria Agente do Bem Estar Social a um representante da entidade CAJEC (Casa José Eduardo Cavichio), que dá apoio às crianças com câncer, em Itapeverica da Serra.

Santos reúne convidados para discutir temas

A regional de Santos promoveu um Encor no último dia 6 de agosto no Parque Balneário Hotel. Participaram ao todo 44 corretores de seguros. O diretor regional, Francisco José Knudsen, abriu o evento apresentando os profissionais convidados para dar orientações sobre serviços do Sincor-SP. Edson Valle Salles Belo, representante da AC Sincor, explicou e respondeu dúvidas sobre certificação digital. Depois, foi a vez de Wilson Bezutte, coordenador da comissão Tributos, esclarecer os presentes sobre



Entrega da Padaria Agente do Bem Estar Social



Leoncio fala ao público



Corretores de seguros reunidos

pleitos de redução de impostos. Flávio Bosisio, coordenador da comissão Ética, falou sobre o código de ética profissional.

Knudsen discutiu ainda assuntos relacionados à venda casada, salientando ações do Banco do Brasil e do Magazine Luiza. E reforçou que está sendo feito o recadastramento de corretores de seguros pessoa física e o atendimento ao seguro DPVAT.

ABCDMR promove Encor descontraído

O Encor da regional do Sincor-SP no ABCDMR paulista foi realizado durante um happy hour no espaço Universo Maria, em Santo André, no último dia 29 de julho. O diretor regional, Carlos Alberto Pelais, apresentou informações sobre o 13º Conec e o recadastramento, que está em andamento para corretores pessoas físicas. Também informou sobre o próximo curso que será realizado na regional sobre o tema: "Redação Empresarial para Corretores de Seguros", no período de 18 a 21 de agosto, das 19 às 22h.

Na ocasião, ele discutiu com os presentes a questão da venda casada e aproveitou o momento para apresentar a nova integrante da regional, Élide Munekata. O encontro reuniu 92 corretores de seguros.



Carlos Pelais dá seu recado

Padaria Agente do Bem Estar Social é notícia em Jundiaí

A Regional de Jundiaí do Sincor-SP fez a entrega de uma Padaria Agente do Bem Estar Social à entidade Casa Transitória de Várzea Paulista, no último dia 5 de agosto. A entrega foi noticiada pelo Jornal de Jundiaí, através de uma reportagem que informava o horário da chegada dos equipamentos para a montagem da padaria na entidade. De acordo com Simone Cristina Favaro Martins, diretora regional, esta é a quarta doação na região de Jundiaí. A Casa São João Batista, a Amarati (Associação e Educação terapêutica) e o Lar Galeão Coutinho também foram beneficiados.



Importância social e econômica do seguro é discutida

Empresários e representantes de entidades de classe estiveram reunidos no dia 7 de agosto, em Bauru, para discutir a importância social e econômica do seguro e também para preparar o próximo programa Seguro em Todo Estado, que será realizado em breve na cidade. O encontro foi promovido pelo Sincor-SP e Sindseg-SP. Durante o encontro, o diretor regional do Sincor-SP, Fernando Alvarez, falou que o aumento da frota de veículos tem impulsionado o mercado de seguros. "As pessoas estão mais conscientes da importância do seguro", avaliou. O objetivo do programa Seguro em Todo Estado é o de informar os empresários e os formadores de opinião sobre a importância do seguro como propulsor econômico e instrumento de desenvolvimento social.

Sincor-SP Vem Até Você é realizado em Jundiaí

O presidente Leoncio de Arruda esteve no evento que reuniu Encor e Sincor-SP Vem Até Você, no dia 21 de agosto, em Jundiaí, no restaurante Lãs Piedras. Compareceram 33 corretores de seguros para ouvir os temas apresentados pelo presidente e pela diretora regional Simone Martins. Leoncio levou esclarecimentos sobre ações do Banco do Brasil em relação à categoria e do Sindicato contra a Cofins. Também adiantou novidades sobre o 13º Conec, enfocando as palestras e organização do evento. A diretora Simone informou sobre a reunião que teve com membros da prefeitura e câmara municipal de Jundiaí visando redução do ISS - já houve aprovação na prefeitura e segue pa- ra votação na câmara municipal. Também falou sobre recadastramento, atendimento do DPVAT e início da parceria com o Procon da cidade. Por fim, houve a entrega oficial de uma Padaria Agente do Bem Estar Social para a entidade Casa Transitória Menino Jesus e apresentação da nova funcionária da regional, Veridiana Roveri.



Simone e Leoncio falam aos corretores

Regionais de Marília e Sorocaba estão em novos endereços

As regionais do Sincor em Marília e Sorocaba estão funcionando agora em novos locais. A mudança objetivou a melhoria do espaço para atendimento aos corretores de seguros de cada região. A regional de Marília, dirigida por Marco Antonio Mariano, está localizada na

Av. Sampaio Vidal, 170 - Tel: (14) 3454-1103. A unidade de Sorocaba, dirigida por Gilson Domingues Morais Filho, está atendendo na rua Duque Estrada, 61 - Piso Superior - Vila Gomes - (15) 3111-1650.

Reunião e Encor acontecem em Piracicaba

A regional de Piracicaba promoveu dois acontecimentos no dia 27 de agosto. De manhã, Wilson Bezutte, coordenador da Comissão Tributos do



Integrantes da mesa de apresentação

Sincor-SP, se reuniu com o grupo de trabalho do Sindicato e os contabilistas dos corretores de seguros associados, para transmitir orientações sobre tributos (cofins, ISS, nota fiscal eletrônica, etc).

Em seguida, aconteceu um Encor, no Hotel Central Park, que contou com a presença de 35 corretores de seguros da região. Compuseram a mesa de apresentação do Encor: Carlos Alberto Caporali, diretor regional; Cássia Maria Del Papa, 1ª secretária; Wilson Bezutte; Waldimir Roberto Tremocoldi, representante da Comissão Contra Venda Casada; Armando Previtalli Filho, representante da Comissão Cultura do Seguro e Pedro de Linardo, representante da Comissão Social. O grupo debateu, entre outros assuntos, tributos, DPVAT, recadastramento, Procon, 13º Conec, ética e a postura do corretor de seguros em relação a atuação de empresas como Banco do Brasil e Magazine Luiza na venda de seguros, Programa Seguro (TV Gazeta) e ações para difundir cultura do seguro.

Bauru promove curso de direção defensiva

No último dia 2 de julho, os corretores de seguros de Bauru participaram de um curso sobre direção defensiva, realizado a partir de uma parceria feita entre



Sargento Sílvio ministrando o curso

a regional do Sincor-SP e a Polícia Militar do Estado. Ministrado pelo sargento Sílvio, com o apoio do soldado Carvalho, o curso abordou também temas como Código de Trânsito, Lei Seca, além de outras orientações sobre o trânsito. Na oportunidade, foram distribuídos certificados de participação pelo Capitão Costa Duarte. De acordo com o diretor regional Fernando Alvarez, o evento buscou dar conhecimentos aos corretores de seguros sobre as leis que regem o trânsito, para que possam orientar seus clientes. 🌐

Embriaguez pode anular seguro de vida

Continua crescendo o processo de conscientização das instituições do País com relação aos perigos de se combinar álcool e direção. Setenta dias depois de a Lei Seca entrar em vigor, o STJ (Superior Tribunal de Justiça) tomou uma importante decisão sobre o assunto. A sentença tirou o direito do pagamento do seguro de vida a uma viúva de um motorista morto em acidente de trânsito, pois ele estava embriagado. A decisão abre precedente para situações similares.

O processo que suscitou a decisão teve início em São Paulo. Em 1999, Luiz Coelho, na época com 33 anos, morreu em um acidente de carro. A necropsia revelou que ele tinha 2,4 gramas de álcool por litro de sangue, quatro vezes mais que o permitido pela antiga redação do Código Brasileiro de Trânsito. Quando a família procurou a Santander Seguros para receber os R\$ 25 mil a que tinha direito, foi informada que o valor não seria pago. A alegação foi que Coelho havia "agravado o risco de morrer".

A decisão do STJ contraria a jurisprudência anterior, que levava em conta que a ingestão de bebida alcoólica não seria suficiente para cancelar o pagamento da indenização ao segurado. "Antes, as seguradoras já se negavam a pagar o seguro de vida nesses casos, mas muitas vezes as pessoas ingressavam com um processo e 90% conseguiam reverter a decisão na Justiça", conta o presidente do Sincor-SP, Leoncio Arruda.

Nesse caso específico, a decisão do STJ foi aplicada somente ao seguro de vida. Ou seja, não afetou o pagamento do seguro obrigatório, mais conhecido como DPVAT, nem o eventual seguro de automóvel. Inicialmente houve, por parte da imprensa, o entendimento de que a embriaguez passava a ser agravante para os seguros do ramo automóvel. Entretanto, a Coordenadoria de Editoria e Imprensa do STJ retificou a notícia destacando a exclusão apenas do seguro de vida. 🌐

DE OLHO NA ÉTICA

Postura ética conta muito na visibilidade da formação de imagem de um profissional, além de ser um pré-requisito ao corretor de seguros.

Infelizmente, muitas vezes nos deparamos com posturas "discutíveis" e que fogem ao princípio ético recomendado.

Estamos tratando aqui sobre a manifestação de juízo de valor que um corretor faz de outro com críticas à sua conduta e forma de atuação (ambos concorrentes em algum negócio), com alusão desfavorável e por vezes com leviandade e até com má-fé.

Ao ter uma atitude como esta, além do desconforto e prejuízo ao corretor aludido, o corretor faltoso prejudica a si mesmo e toda a classe. Todos perdem com a formação de uma imagem desfavorável com o princípio ético. Imagem boa é muito difícil e leva-se tempo para conquistar. Imagem ruim é muito fácil e rápida. Basta um descuido!

Divergir é natural e até saudável, mas a manifestação pejorativa sobre o concorrente para o cliente ou para seus pares deve ser evitada sempre.

Se necessário contradizer o concorrente, procure divergir de forma elegante e educada, dando transparência e credibilidade ao seu estudo apresentado.

O mesmo cuidado devemos ter com relação às críticas às

seguradoras. Devemos apresentar as divergências e diferenciais e recomendar o que for mais adequado às necessidades do cliente, mas nunca expor avaliação desfavorável e leviana. Ao excluir ou não recomendar determinada seguradora, use argumentos profissionais.


Falar mal.... sempre compromete, inclusive a sua credibilidade! Há formas mais adequadas de influenciar seu cliente, sem desmerecer ninguém!

Exemplo: "Não lhe apresentei a seguradora X, pois (na sua região a mesma não está com foco, em razão da sinistralidade recente em sua carteira na região) ou

Importante é que você apresente o mais recomendado em sua análise, sem que para isto desclassifique outras opções de forma pejorativa.

Trabalhar com lisura, transparência e ética só traz benefícios a todos nós! 🌐

Dinorai Cabral do Amaral Trindade
Assessoria: Circulo Segurador
Corretora: DCATRI
dcatri@circulosegurador.com.br



Para oferecer os melhores serviços em seguros, colocamos o cliente no seu devido lugar: o primeiro.

Nós, da Yasuda Seguros, acreditamos que a satisfação com os produtos de seguro é medida pela qualidade dos serviços prestados ao cliente. É por isso que trabalhamos para ser a seguradora que presta os melhores serviços do mercado. Dessa maneira, conquistaremos a sua preferência e a dos segurados através da excelência da qualidade de nossos serviços.

Por esse motivo, levamos os corretores e clientes ao centro de nossas operações, pois assim podemos ouvi-los e entender suas reais necessidades. Foi através desse posicionamento que desenvolvemos, entre outros serviços, a YasudaNet, uma das *extranets* mais rápidas e fáceis de usar do mercado e também o nosso Contact Center próprio, que é totalmente preparado para prestar um pronto-atendimento aos nossos corretores e clientes de forma ágil e eficiente.

Venha para a Yasuda e descubra por que estamos sempre à frente na hora de colocar você e seus clientes em primeiro lugar.

 **SOMPO JAPAN**
A Yasuda Seguros é subsidiária da Sompo Japan Insurance Inc.

 **YASUDA**
SEGUROS

Melhores serviços, mais seguro

Consultor Jurídico

DCI



DIÁRIO DO GRANDE ABC



Info Money

JORNAL DA MANHÃ

O Popular
ON-LINE

TRIBUNA DO BRASIL

ICNET

Valor
ECONÔMICO

Lei Seca pode reduzir preço do seguro de auto em até 20%

Os sites EPTV (filial da TV Globo no interior de São Paulo), G1, InfoMoney, Consultor Jurídico e os jornais DCI, Diário do Grande ABC, O Popular (GO), A Tribuna (Santos), Jornal da Cidade (Bauru), Tribuna do Brasil (DF) e Jornal da Manhã (Marília) noticiaram que o preço do seguro de automóvel deve ter uma queda entre 10% e 20% no início de 2009 em razão da Lei Seca. O presidente do Sincor-SP foi entrevistado para comentar o assunto e afirmou que "no ramo Automóvel, principalmente, a concorrência é muito acirrada. Por isso, algumas seguradoras devem oferecer um preço mais atrativo, ainda no final deste ano". O jornal Valor Econômico trouxe a mesma notícia, mas com enfoque para os novos serviços das seguradoras a fim de evitar que o condutor dirija embriagado.

Gazeta de Ribeirão

Redução nos furtos

A Gazeta de Ribeirão noticiou a diminuição dos roubos de carro na região, apontando uma queda de 20,5% no número de veículos furtados em comparação com o primeiro semestre do ano passado. A reportagem também trouxe a opinião de Leoncio de Arruda, que estimou que o número de veículos furtados e roubados influenciam em cerca de 30% no valor do seguro. "Quando vira o semestre, a seguradora analisa os números de furtos e roubos e decide se o valor será mais alto ou mais baixo", explicou o presidente.

GAZETA MERCANTIL

ACE e Sincor juntos

A Gazeta Mercantil informou sobre a parceria da ACE e Sincor-SP, com o objetivo de comercializar seguro de responsabilidade civil profissional para os corretores de seguros e assim "aumentar em, pelo menos 30% suas vendas a estes profissionais, que terão redução de 15% em razão da parceria".



Programa orienta brasileiros sobre seguros

O Programa "Seguro em Todo Estado" ganhou espaço no site Executivos Financeiros. A notícia informa que o programa, fruto da parceria do Sindseg-SP com o Sincor-SP, tem como objetivo "proporcionar uma visão panorâmica do setor para o público brasileiro".



Seguro obrigatório do condomínio: não contratá-lo pode custar caro!

O seguro obrigatório do condomínio foi assunto no site InfoMoney. A agência de notícias lembrou que, de acordo com a Lei Complementar 126/07, "não contratar um seguro obrigatório, entre eles, o seguro condomínio, pode gerar uma série de complicações, como multas pesadas e processos". Leoncio de Arruda ressaltou que essa lei traz 20 tipos de seguros obrigatórios e suas respectivas sanções. [e](#)

ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO

Bruno Garfinkel, piloto Trofeo Maserati, estampa na frente de seu macacão a frase "Seguro, só com corretor de seguros"

Caixa Seguros passa a vender o seguro residencial 100% pela Internet, sem a participação do corretor

Produção de automóveis fez o Brasil alcançar a 6ª posição no ranking mundial. Nos primeiros sete meses do ano foram produzidos 2,01 milhões de unidades

Seguro do Teatro Cultura Artística (cerca de R\$ 5 mi) não cobre os custos de reconstrução do prédio (a apólice BB Seguros)

Restituição do IPVA de carro roubado é regulamentada

SulAmérica praticando preços diferentes sobre o mesmo seguro (para corretoras diferentes)

Programa Seguro, da TV Gazeta, chega a 3 pontos de audiência

Maiores instituições financeiras do mundo se preocupam com a crescente frequência e gravidade das catástrofes naturais. Para enfrentar a situação, as seguradoras acabam elevando preços.

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

GRUPO LIBERTY NO BRASIL. RUMO A MAIS 100 ANOS DE SUCESSO.



O Grupo Liberty Mutual é um dos maiores grupos seguradores do mundo. Com mais de 100 anos de história, através de suas subsidiárias no Brasil, Liberty Seguros e Indiana Seguros, reafirma o seu compromisso com o mercado brasileiro, investindo cada vez mais na melhoria dos processos, tecnologia, inovação dos produtos e serviços, e na qualidade do atendimento e do relacionamento com clientes e corretores.



Uma empresa do grupo Liberty Mutual

Procure seu gerente de contas ou ligue para a Central de Atendimento:
 Capitais e Regiões Metropolitanas 4004 5423
 Demais localidades 0800 709 5423

www.libertyseguros.com.br



Uma empresa do grupo Liberty Mutual.

Indicadores Econômicos

2007	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano/2008
IGP-M	1,09%	0,53%	0,74%	0,69%	1,61%	1,98%	1,76%						8,70%
TR mensal	0,1010%	0,0243%	0,0409%	0,0955%	0,0736%	0,1146%	0,1914%	0,1574%					0,80%
Poupança Mensal	0,6015%	0,5244%	0,5411%	0,5960%	0,5740%	0,6152%	0,6924%	0,6582%					4,90%
Dólar Venda Final do Mês ^(R\$)	1,7603	1,6833	1,7491	1,6872	1,6294	1,5919	1,5666						-11,56%
Receita Brasil Seguros ⁽¹⁾	3,796	3,370	3,548	3,539	3,578								17,831
Receita SP Seguros ⁽¹⁾	1,933	1,597	1,575	1,623	1,637								8,365
Receita Brasil Auto ⁽²⁾	1,796	1,640	1,709	1,724	1,718								8,587
Receita SP Auto ⁽²⁾	0,809	0,632	0,611	0,658	0,657								3,367
Auto Veículos Produção ⁽³⁾	250,2	253,2	283,8	302,6	293,3	309,3	317,8						2.010,2
Auto Veículos Licenciados ⁽⁴⁾	215,0	200,8	232,1	261,3	242,0								1.151,2
INCC - FGV ⁽⁵⁾	0,38%	0,40%	0,66%	0,87%	2,02%	1,92%	1,46%						7,95%

Fonte e Critérios: (1) Receita Mensal (sem VGBL e sem Saúde) (R\$ bilhões). Fonte: Susep - (2) Receita Mensal (com DPVAT) (R\$ bilhões). Fonte: Susep - (3) Unidades Mil. Fonte: Anfavea - (4) Unidades Mil. Fonte: Renavan - (5) INCC - Índice Nacional de Construção Civil, FGV

Contribuições Previdenciárias - INSS

1 - Segurado Empregado, Empregado doméstico e trabalhador avulso:

Salário de Contribuição de	até	Alíquotas p/ fins de recolhimento de INSS
-	911,70	8,00%
911,71	1.519,50	9,00%
1.519,51	3.038,99	11,00%

2 - Segurado Empregada Doméstico (Tabela para orientação do Empregador)

Salário de Contribuição de	até	Alíquotas p/ fins de recolhimento de INSS		
		Empregado	Empregador	Total
-	911,70	8,00%	12%	20%
911,71	1.519,50	9,00%	12%	21%
1.519,51	3.038,99	11,00%	12%	23%

3 - Salário Mínimo Federal

PERÍODO	VALOR
Maio/2004 à Abril/2005	\$260,00
Maio/2005 à Março/2006	\$300,00
Abril/2006 à Março/2007	\$350,00
Abril/2007 à Fevereiro/2008	\$380,00
A partir de Março/2008	\$415,00

4 - Salário Família

REMUNERAÇÃO	VALOR
Até R\$ 472,43	\$ 24,23
De R\$ 472,43 até R\$ 710,08	\$ 17,07

Imposto de Renda

Base de cálculo mensal em R\$	Alíquota %	Parcela a deduzir do imposto em R\$
Até 1.372,81	-	-
De 1.372,82 até 2.743,25	15,0	205,92
Acima de 2.743,25	27,5	548,82

AGENDA DE OBRIGAÇÕES - SETEMBRO 2008

Data	IOF	Fato Gerador	Documento
03	SALÁRIOS	3.º Dec Ago/08	Darf 2 vias
05	FGTS	Ago/08	Recibo 2 vias
	CAGED	Ago/08	GEFIP/SEFIP
	DCTF-Mensal	Ago/08	Declaração
	DACON-Mensal	Jul/08	Declaração
10	GPS (Enviar cópia Sindicatos)	Jul/08	GPS/INSS
	IRRF	Ago/08	Darf 2 vias
	IOF	Ago/08	Darf 2 vias
	INSS	1.º Dec Set/08	GPS
15	CSL/COFINS/PIS (Retenção na Fonte)	Ago/08	Darf 2 vias
	SIMPLES NACIONAL	2.ª Quinzena Ago/08	Darf 2 vias
	INSS	Ago/08	GPS
	PIS/PASEP - COFINS	Ago/08	Darf 2 vias
24	IOF	2.º Dec Set/08	Darf 2 vias
	CSL/COFINS/PIS (Retenção na Fonte)	1.ª Quinzena Set/08	Darf 2 vias
	IRPF	Ago/08	Darf 2 vias
	IRPJ/CSL-Ap.Mensal	Ago/08	Darf 2 vias
	IRPJ/CSL-Ap.Trimestral	Ago/08	Darf 2 vias
	IRPJ-Simples	Ago/08	Darf 2 vias
30	Contribuição Sindical (Empregados)	Ago/08	GRCSU
	DOI - Decl. Op. Mobiliárias	Ago/08	Declaração
	DIRT - 2008	Ano 2007	Declaração
	ITR	1.ª Quota/Quota Única	Darf 2 vias

Condições diferenciadas para corretoras de seguros de diferentes portes

Uma corretora de seguros contou um caso de falta de ética. Segundo a corretora, palavras como ética, honestidade e transparência enfeitam o dicionário, mas têm seus significados esquecidos. Já as palavras privilégio e favoritismo, todos conhecem o significado e muitos praticam. A empresa solicitou uma cotação de seguro saúde e teve como concorrente uma grande corretora de seguros. A seguradora, SulAmérica, passou a mesma cotação para a empresa grande, quando a reserva de mercado era da menor e, como se isto não bastasse, houve diferença de preço nos seguros, chegando a 46%.

Depois de reclamar, a SulAmérica enviou para a corretora prejudicada uma nova cotação, mas ainda 8% mais cara que a da grande corretora. Indignada, a corretora menor conta que ainda teve que ouvir da SulAmérica, que realmente havia privilégios. Para ela, o sentimento é de revolta, não por perder esta conta, pois isto faz parte do mercado, mas pela forma como aconteceu.

A situação foi recepcionada pelo Conselho de Ética do Sincor-SP, que vem dedicando atenção para resolver o caso, que se encontra sob verificação da Superintendência da SulAmérica, que desde então vem sendo contatada periodicamente para que manifeste suas conclusões a respeito.

Devolução tem ações contrárias à Circular Susep e prejudica segurado

Um corretor de seguros fez uma reclamação sobre devolução de proposta de seguro de automóvel pela Allianz Seguros. Ele informou que a seguradora agiu duas vezes em desacordo com a Circular Susep 251/04. O primeiro erro foi que o seguro em questão teve início de vigência em 7 de julho deste ano e foi devolvido pela companhia em 06 de agosto, contrariando o artigo 2º da Circular, que estabelece o prazo de até 15 dias para uma seguradora fazer a recusa de proposta.

Após o Disque Sincor entrar no circuito, a companhia condicionou, para aceitação da proposta, uma nova vistoria prévia. O corretor de seguros atendeu à solicitação da empresa, que mesmo assim acabou recusando mais uma vez. E aí cometeu o segundo erro: devolveu o cheque do segurado, emitido em 15 de agosto, somente no dia 26 de agosto, mais uma vez afrontando a Circular, agora, em seu parágrafo 3º, que determina que, em caso de recusa, a seguradora deve devolver o valor da primeira parcela no prazo máximo de dez dias corridos.

Com estas duas recusas, o corretor de seguros teve que negociar a apólice com outra seguradora. Porém, nesse meio tempo, houve aumento de preços e foi preciso pagar mais pelo produto. Novamente, o Disque Sincor entrou em contato com a seguradora e aguarda o pronunciamento da mesma. 🔄

Você é nosso convidado para o evento
de lançamento do mais novo produto do GBOEX

Data: 09/10/08

Horário: 10h

Local: Shelton Inn Hotel - Planalto

Av Cásper Líbero, 115 - Centro - São Paulo/SP

**VIDA
LONGA**
GBOEX

* Vagas Limitadas: Confirmar presença (11) 3101-6116 ou unsp@gboex.com.br



Um plano que respeita os mais velhos. E os mais novos também.

Ingresso de 14 a 80 anos.

Segurança que passa de geração em geração.

Poucos corretores de seguros já se recadastraram

Até o fechamento desta edição, era baixo o número de corretores de seguros que já haviam participado do recadastramento de pessoa física, que começou no dia 1º de agosto e poderá ser feito até 30 de novembro. Para as empresas corretoras de seguros, o prazo vai de 1º/02 a 31/07/09. O processo não trará qualquer ônus para a categoria. Para efetuar o recadastramento em São Paulo, os corretores devem comparecer a um dos 30 escritórios do Sincor-SP. Não deixe para os últimos dias!



AC Sincor realiza 1º Encontro dos Agentes de Registro de suas AR's

No sábado, 23/08, foi realizado o 1º Encontro de Agentes de Registro das AR's (Autoridades de Registro) da AC (Autoridade Certificadora)

Sincor. Os agentes estiveram reunidos das 9h às 16h no auditório do Sincor-SP e assistiram as seguintes palestras: "Estratégias e Plano de Negócios" e "Novos produtos", apresentada pelo coordenador da Comissão Tecnologia do Sincor-SP, Manuel Matos; "Rotina Operacional dos Agentes" e "Suporte Técnico por Telefone", proferidas pelo responsável pelo departamento de certificação digital do Sincor-SP, Edson Belo. Além disso, os agentes participaram de um painel de debates. O diretor responsável pela AC Sincor, Mario Sergio de Almeida, fez a abertura e encerramento do evento.

Venda casada de imóvel e seguro habitacional para o mutuário é ilegal

Apesar de o seguro habitacional ser obrigatório por lei no Sistema Financeiro de Habitação (SFH), o mutuário não é obrigado a adquirir o produto da mesma entidade que financia o imóvel ou da seguradora por ela indicada. A decisão, unânime, é da Terceira Turma do Superior Tribunal de Justiça (STJ), que acompanhou o voto da relatora, ministra Nancy Andrighi, num caso ocorrido em Belo Horizonte. A relatora manteve o entendimento do Tribunal Regional Federal da 1ª Região (TRF1), para o qual obrigar a aquisição do seguro no mesmo agente que financia o imóvel caracterizaria "venda casada" - condicionamento ilegal de venda de bem ou serviço à compra de outros itens.



Projeto Aprendiz, do Programa Agente do Bem Estar Social, forma quarta turma

Os 22 jovens de 15 e 16 anos que participaram da quarta turma do Projeto Aprendiz, receberam no dia 12/08 o diploma de conclusão do curso, durante cerimônia realizada no Hotel Tryp Berrini, em São Paulo. Este projeto é realizado por meio de uma parceria que reúne o Sincor-SP (através de seu programa Agente do Bem Estar Social) e a empresa Indiana Seguros. A iniciativa visa proporcionar experiência e conhecimento aos jovens e ajudá-los a ingressar no mercado de trabalho, geralmente em corretoras de seguros – por isso a ação do Sindicato. Dentro desse último grupo de formandos, 19 já estão com emprego garantido em empresas parceiras (as corretoras de seguros Antunes Pinto, Camillo, Harmonia, JCF, Renove, Univida, Willis; além de Sincor-SP e Ituran). Os três restantes foram encaminhados para entrevistas.



(E/D) Tadashi Komamura, Sergio Camillo, Akira Harashima e Leoncio de Arruda

Novo presidente da Tokio Marine visita Sincor-SP

O novo diretor presidente da Tokio Marine Seguradora, Akira Harashima, foi apresentado oficialmente ao presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, em visita ao Sindicato, no dia 26 de agosto. Harashima veio acompanhado do vice-presidente executivo, Sérgio Camillo, e do diretor executivo, Tadashi Komamura. [📍](#)

Errata: A nota publicada no JCS de Julho/08 (edição 326) intitulada "Seguradoras fazem 'pegadinhas' com o consumidor", falava de um trabalho da Comissão Riscos Patrimoniais do Sincor-SP, referindo-se apenas ao serviço de vidros nos seguros empresariais e não de automóveis. A Comissão esclarece, ainda, que a intenção do trabalho não é criticar, mas orientar o corretor de seguros sobre as diferenças entre produtos.



**Mais crescimento, mais vendas, mais prêmios, mais chances de ganhar.
É por isso que 2008 vai ser o ano do crescimento da SulAmérica.**



**2008
CAMPEÕES
SULAMÉRICA**

**Prêmios
bimestrais
e 3 dias de
diversão
garantida.**




Na Campanha Campeões SulAmérica 2008, os corretores de seguros têm muito mais chances de ganhar: este ano serão 4 rodadas com prêmios bimestrais e o reconhecimento final com 3 dias de muita diversão no Club Med. Por isso aumente suas vendas para concorrer a prêmios incríveis e no final da campanha garantir seu lugar nesta grande festa.

Não perca tempo. Transforme suas vendas em pontos e participe. Acesse sulamerica.com.br/campeoes2008 e conheça o regulamento e todos os detalhes desta campanha de vendas.

SulAmérica

associada ao **ING** 



**“Só quem coloca a segurança
em 1º lugar sabe a diferença que
faz um parceiro de verdade.”**

- Bruno Senna

A 250km/h ou fora das pistas, estar seguro é fundamental. Poder contar com uma empresa que garanta essa segurança também. Com o maior estoque do Brasil e profissionais altamente capacitados, estamos sempre prontos para trocar ou reparar um vidro no menor espaço de tempo, com a mais alta tecnologia. Tudo para que seu cliente seja atendido tão rapidamente quanto o Bruno Senna é nas pistas.

Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

www.carglass.com.br



CARGLASS[®]
LÍDER MUNDIAL