

SETEMBRO
2007

316

SEU JORNAL

**Jornal
dos Corretores
de Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

773 corretores de seguros ampliaram seus conhecimentos em vendas e marketing



Realizado do dia 24 ao dia 26 de agosto na cidade de Barra Bonita, interior de São Paulo, o 25º Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo – Vendas e Marketing foi um sucesso. Na abertura do evento, Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, saudou a grande aceitação do público para o assunto, que é de suma importância para o mercado de seguros. Esta edição do JCS traz uma cobertura especial do encontro.

LEIA MAIS DA PÁGINA 06 À 13

São Paulo lança candidatura para ser novo pólo do resseguro

Com a abertura de mercado, a cidade quer receber as resseguradoras internacionais que abrirão escritórios no Brasil. Por isso, a prefeitura do município realizou em agosto o seminário São Paulo e o Novo Resseguro do Brasil.

LEIA MAIS NA PÁGINA 18

Nova estrutura do departamento jurídico deverá aumentar os atendimentos em 20%

O Sincor-SP está mudando a estrutura do seu departamento jurídico. A ideia é descentralizar o atendimento desta área aos associados, evitando que se desloquem até a sede para tirar dúvidas e procurar orientação jurídica.

LEIA MAIS NA PÁGINA 21



Crescer e mostrar saúde
para chegar ainda mais longe.
Isso é 10.



ANS - nº 306622

A Dix Saúde está completando 10 anos. Ao longo desse tempo, inovamos, investimos em tecnologia, adquirimos outras empresas, idealizamos e construímos toda a Rede Foccus, a nossa estrutura própria de hospitais, clínicas e laboratórios. Enfim, crescemos. E, neste ano, ultrapassamos a marca de 1 milhão de beneficiários. Mais do que celebrar, é hora de agradecer a todos que ajudaram a escrever a nossa história. Obrigado aos nossos colaboradores, credenciados, fornecedores, corretores e clientes. Todos fundamentais para que chegássemos até aqui. Principalmente, para que possamos ir cada vez mais longe, levando o melhor da medicina, em nome da saúde de viver.

Consulte o seu corretor ou ligue: RJ (21) 3461-1010/SP (11) 3503-1010.

Dix, 10 anos de medicina e saúde.

www.dix.com.br

dix
SAÚDE

O mercado confia que a Susep pode desatar os nós existentes



A Susep tem um novo superintendente, o qual terá, sem dúvida, uma tarefa espinhosa pela frente. A autarquia tem de estar mais próxima do mercado, pois as modificações propostas pelo órgão regulador sempre geram uma série de expectativas e problemas tanto para o mercado de seguros como para o consumidor. Isso tem de ser superado a partir de um diálogo permanente entre os segmentos envolvidos.

O momento é animador. Há muitos anos o país não assistia a um conjunto tão amplo de fatores favoráveis no front macroeconômico, capazes de construir um sólido cenário de crescimento econômico elevado e inflação civilizada.

Não é vôo de galinha, nem espasmo, nem soluço, nem bolha. É preciso entender os meandros que envolvem o atual momento, pois os dados são positivos e quem viver verá. Apesar da crise internacional, hoje, o único risco do Brasil é o risco do sucesso.

Para o mercado de seguros o panorama competitivo também está se alterando e são necessários novos modelos de competitividade para lidar com os desafios futuros. Já está provado que o crescimento do mercado de seguros só será possível se houver maior interação entre agentes do setor, governo e segurado. A construção de uma sinergia com o governo é importante, inclusive para se alcançar um pouco mais de respeito. No caso da Susep, por exemplo, é preciso ainda melhorar e estimular o lado institucional do seguro brasileiro.

Universalmente, o mercado de seguros cumpre importante papel na sociedade. Os problemas que o setor enfrenta não são privilégios dele. Salvo exceções os princípios da confiança e boa-fé são energicamente cumpridos. Tanto que está previsto para o setor um crescimento de 14% este ano. Sinal que o consumidor acredita e confia no papel dos seguros.

Os verbos acelerar e crescer vão reger o setor daqui para frente e os efeitos das mudanças têm que ser sentidos rápida e amplamente. Temos de ter ousadia, coragem e criatividade para fazer o mercado de seguros crescer ainda mais. Sem renegar a paciência e a persistência, agora é a hora de abrir novos caminhos e crescer com mais agilidade.

Como disse o presidente Lula, não se pode continuar como uma fera presa numa rede de aço invisível debatendo-se, exaurindo-se, sem enxergar

a teia que o aprisiona.

Com certeza, uma das grandes questões a serem discutidas para a evolução do mercado de seguros brasileiro é ampliação da base de segurados. É preciso investir no lado institucional do seguro junto à população e, a partir desse entendimento, iniciar um trabalho mais intenso de comercialização.

É preciso desatar outros nós decisivos para que se possa usar a força disponível e avançar com mais velocidade. Estamos apenas no meio desta caminhada. Falta muito ainda a fazer e não podemos recuar das conquistas alcançadas.

Há outro ponto a ser considerado. Os segurados estão no controle do processo e exigem produtos e serviços moldados às suas necessidades

específicas e peculiares. Os segurados, pós-Código de Defesa do Consumidor ficaram mais exigentes e mais preocupados em dar e ter informações precisas sobre os produtos que estão adquirindo. Esperam um tratamento individualizado e serviços que lhes sejam convenientes e têm poder para isso.

Dentro dessa nova realidade, surgem novas possibilidades de atuação de seguradores e corretores. O consumidor de seguros teve seu perfil mudado. Como corretores e seguradores devem atuar neste cenário? Simplesmente antecipando e cumprindo à risca essas expectativas e necessidades.

Cabe, em resumo, às empresas do mercado de seguros analisarem cada vez mais as mudanças, guiar suas ações por elas e, sobretudo ser capaz de ajustar suas tarefas para atingir seus objetivos.

O corretor é uma figura imprescindível. É ele quem vai lutar pelos clientes para garantir que as seguradoras, no momento do sinistro, cumpram o que consta no contrato. Quem contrata por outro canal terá problemas: vai recorrer a quem quando precisar? A sociedade e os consumidores devem ser valorizados. Essa visão está integrada a fatores que possam levar a um mercado de seguros mais eficiente e mais saudável.

Temos muito a fazer. Vamos continuar juntos nessa caminhada e essas são palavras de um futuro bom! 🌟

“É preciso desatar outros nós decisivos para que se possa usar a força disponível e avançar com mais velocidade. Estamos apenas no meio desta caminhada”

LEONCIO DE ARRUDA

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, NELMA DOMINGUES RIBEIRO PEREIRA, PLÍNIO GILBERTO SPINA, 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 SEGUROS

É uma publicação mensal do Sincor-SP.

Circulação Nacional

e-mail: jcs@sincorsp.org.br

Editora Responsável:

Mariana Peres Maziero MTB 46.921/SP

e-mail: noticias@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5052

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Assessora de Comunicação: Thaís Ruco

MTB 49.455/SP

Revisora: Thaís Moreira MTB 47.213/SP

Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso

Latini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano,

Boris Ber, Alexandre Milanez Camillo

Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068

e-mail: jornal@sincorsp.org.br

Direção de Arte: ÔPERA Comunicação

Tiragem: 30.000 exemplares

DELEGADOS 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

REGIONAL NORTE

CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA

REGIONAL SUL

FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA

REGIONAL LESTE

MARCOS ABARCA

REGIONAL 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

MARCIO CHAVES. Integrantes: JOSÉ ANTONIO

BACELLAR G. TOURINHO, CLAUDEMIR PINTO

NASCIMENTO**CURSOS:** Coordenador: EDUARDO VIDAL PILEGGI.

Integrantes: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, CRISTINA

ROSATI PEREIRA

ÉTICA PROFISSIONAL: Coordenador: FLÁVIO

BEVILACQUA BOSISIO. Integrantes: ANDRÉ JULIÃO,

DINORAI C. DO AMARAL, JOSÉ VALDECYR SAONCELLA,

MILTON D'AMELIO

JOVEM CORRETORES DE SEGUROS:

Coordenador: PAULO JATENE BOSISIO.

Integrantes: RAFAELA ALVAREZ MORALES, MARCO

ANTÔNIO DE SOUZA FILHO, ALEXANDRE MANTOVANI,

ANDRÉ LUIZ MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA

JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, CRISTIANO ALVES DE

ARRUDA, ALEX SAMI DE ARRUDA, CLEBER JOSÉ LEMES

DE ALMEIDA

JURÍDICO: Coordenador: JOSÉ CORDEIRO NETO.

Integrantes: JOÃO CARLOS GOLIZIA, EDMAR ANTONIO

ALVES

LEGISLAÇÃO: Coordenador: NIVALDO MAZONE JR.

Integrantes: EDUARDO AUGUSTO B. DE ALBUQUER-

QUE, CLAUDIA REGINA SACALINA CAMARGO, LUIZ

FERNANDO ALVES GONÇALVES

MARKETING: Coordenador: BORIS BER.

Integrantes: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO,

RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.

PERFIL DO CORRETORES MODERNO:

Coordenador: JOSÉ CESAR CAIAFA JR.

Integrantes: MIRIAM ALICE VARNUM, GERALDO

MORAES PACHECO, EDER DONGHIA, LUIZ CARLOS

ALVAREZ MORALES

POLÍTICO-PARLAMENTAR: Coordenador: LEOPOLDO

PEDALINI NETO. Integrantes: AMÂNDIO S. MARTINS,

EVALDIR BARBOZA DE PAULA

PROGRAMA DE READ. PADRONIZAÇÃO:

Coordenador: SHIRTES PEREIRA.

Integrantes: CARLOS RAPOZO, RICARDO DA COSTA

PENNA LABATUT, MARCOS ABARCA

RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL:

Coordenador: FELIPPE MOREIRA PAES BARRETTO.

Integrantes: IVO MARCOS FALCONE, JOSÉ ALFREDO

RAYMUNDO, JOSÉ GERALDO DA SILVA, MARCO

ANTÔNIO LASSALVIA

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 ANTONIO TONETTE

SAÚDE: Coordenador: LUIZ IOELS.

Integrantes: JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LÚCIA

BEJATTO, 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, AILTON ALVES DE SOUZA, LUIZ CARLOS DE

ANDRADE

TRIBUTOS: Coordenador: WILSON FRANCISCO BE-

ZUTTE. Integrantes: JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO,

LUIZ OTÁVIO BRUNO

VIDA PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO:

Coordenador: DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO.

Integrantes: ALCIDES DO AMARAL FILHO, CLAUDIO

PARRA, RENATO ASSAKI KAZIHARA, WAGNER

MARTINEZ FELICIANO, FÁBIO JOSÉ CAMBOIM LIMA

CULTURA DO SEGURO - CAPITAL:

Coordenador: ALEXANDER DINIZ.

Integrantes: LUIZ CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES

GOLDENBERGER, EDUARDO DE SANTANA

CULTURA DO SEGURO - INTERIOR:

Coordenador: SIDNEY GARCIA DE SOUSA.

Integrantes: VITOR MANOEL N. RICCIARDI, VICENTE DE

OLIVEIRA TOZZO

ASSISTENTES:**PROGRAMA CULTURA DO SEGURO:****COORDENAÇÃO CAPITAL:** Alexandre Diniz

(coordenador), Luiz Cláudio Leon Duarte, Jacques

Goldemberg, Eduardo Santana

ABCDMR: Arnaldo Odlevati Jr.**MOGI DAS CRUZES:** Regis Beraldinelle Renzi**NOVA ALTA PAULISTA:** José Carlos Rosseto**REGIONAL NORTE:** Rosa Maria de Freitas Lima**REGIONAL SUL:** Ana Paula Nunes de Oliveira**REGIONAL LESTE:** Neli Coelho da Costa Figueroa**REGIONAL OESTE:** Antonio Serrano Husek**DIRETORES INTERIOR 1:** Sidney Garcia de Sousa,

Vitor Manoel N. Ricciardi, Vicente de Oliveira Tozzo

ADAMANTINA: José Carlos Rosseto**ARAÇATUBA:** Rafaela Ramires Trindade**ASSIS:** Valdecir Antonio Dias**BARRETOS:** Hélio de Oliveira Diamantino**BAURU:** Joel Alves**MARÍLIA:** Roberto Bueno Lás Casas Brito**PRESIDENTE PRUDENTE:** Rui Pereira da Silva**S.J. RIO PRETO:** Rafael Miranda de Freitas Carvalho**DIRETORES INTERIOR 2:** Elmsom Dória da Cunha**GUARULHOS:** Umile Ritacco**SANTOS:** José Luiz Rodrigues Braz**SOROCABA:** José Basílio Chamiço**VALE DO PARAÍBA:** Dirlei Mariano de Almeida**DIRETORES INTERIOR 3:** Ricardo Ragazzi**ARARAQUARA:** Marco Alexandre Gobatto**CAMPINAS:** Carmem Barau**FRANCA:** Hildemar José da Silveira**PIRACICABA:** Gil Arquimedes Cones**RIBEIRÃO PRETO:** Vicente de Oliveira Tozzo**SÃO CARLOS:** José Antônio Zuzi**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Antônio Álvares de Oliveira**SOCIAL:****ABCDMR:** Márcia Jabbur Goulart**ARAÇATUBA:** Francisco Flávio Machado**ASSIS:** Osvaldo de Souza Junior**BAURU:** Márcia Mayumi Ijuim**CAMPINAS:** Jose Luiz Vannuccini Fernandes,

Jerry Sgrignoli

FRANCA: Márcia Regina da Silva**GUARULHOS:** Cristina Ap. da Silva Santos**MARÍLIA:** Juraci Alves**MOGI DAS CRUZES:** André Luiz Lafuente**NOVA ALTA PAULISTA:** Juarez Pacheco Grion**PIRACICABA:** Celso Correa Coelho, Pedro Luiz de

Linardo

PRESIDENTE PRUDENTE: Roberto Lucas Agostinho**RIBEIRÃO PRETO:** Marina Donizete Dias**SANTOS:** Maria Inez França Cruz**SÃO CARLOS:** Erick Diógenes Siena Oliveira Mendes**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Carlos Henrique Palermo**S. J. RIO PRETO:** Marlei Ap. Duarte Gonçalves**SOROCABA:** José Basílio Chamiço**REGIONAL NORTE:** Ivone dos Anjos A. Barbosa**REGIONAL SUL:** Zélia Camargo**REGIONAL LESTE:** Laudiceia Cardoso Paiva**REGIONAL OESTE:** Eduardo Minc**CONTRA VENDA CASADA:****ABCDMR:** Israel Marques**ARAÇATUBA:** Nidoval Chaves Junior**ARARAQUARA:** Reinaldo Valério da Rocha**ASSIS:** Jobel Candido Venceslau Jr.**BARRETOS:** Francisco de Assis Carneiro**BAURU:** Djalmir Mencia Hatimine**CAMPINAS:** Renato Benatti**FRANCA:** Arlete Aparecida Ubiali

Sincor se engaja na campanha contra manutenção da CPMF

O Sincor-SP informa que já está engajado na campanha contra a manutenção da CPMF. O Sindicato acredita que com a força de sua categoria a luta ficará fortalecida e dessa forma pede a gentileza de ser analisada a possibilidade de inserir sua logomarca no manifesto.

Assim que o Sindicato soube do manifesto da sociedade brasileira, sentiu-se na obrigação de participar efetivamente dessa luta. Por essa razão, foi tomada a liberdade de disponibilizar no seu site (www.sincorsp.org.br) um link para que as pessoas participem do abaixo-assinado promovido por essa entidade.

Certos de que unidos será possível transformar a sociedade brasileira em uma sociedade mais justa, o Sincor-SP parabeniza a Fiesp pela iniciativa.

Exceção de obrigatoriedade de assinatura do segurado

Alguns dos corretores de seguros integrantes da Comissão Técnica Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP, que trabalham com a Liberty Seguros, receberam a informação de que, exclusivamente no caso de seguros AP (Acidentes Pessoais) desta seguradora, não será mais obrigatória a assinatura do segurado na proposta. Diante desta novidade, executivos da Liberty foram convidados a participar de reunião da comissão, no dia 12 de junho. Eles esclareceram que a seguradora está fazendo isso para facilitar a vida do corretor de seguros, num seguro que é tão barato. A seguradora, representada pelos executivos, se comprometeu a assumir toda e qualquer responsabilidade que atinja o corretor de seguros pela ausência da assinatura do segurado. David do Nascimento, coordenador da comissão, solicitou uma carta para que fique documentado este acordo.

Assinatura do segurado na proposta de seguro

O corretor de seguros deve ficar muito atento quando for realizar um contrato de seguro, sendo uma obrigação a coleta de assinatura do segurado tanto no questionário/perfil quanto na proposta de contratação/endorosso a ser encaminhada à seguradora, ainda que esta dispense tal procedimento.

A afirmação decorre dos ditames legais, conforme dispõe o art. 9º do Decreto Lei nº 73/66 e art. 20 da Lei. 4.594/64:

Art. 9º - Os seguros serão contratados mediante propostas assinadas pelo segurado, seu representante legal ou por corretor habilitado, com emissão das respectivas apólices, ressalvado o disposto no artigo seguinte.

Art. 20 - O corretor responderá profissional e civilmente pelas declarações inexatas contidas em propostas por ele assinadas, independentemente das sanções que forem cabíveis a outros responsáveis pela infração.

O corretor de seguros é o representante do segurado, entretanto, cumpre esclarecer que os poderes de representação podem decorrer de lei ou de manifestação do próprio interessado, a exemplo da pessoa que nomeia um procurador. A Lei 4.594/64 não atribui a representação legal do segurado ao corretor de seguros, assim como os efeitos deste ato, conforme determina o Código Civil, que regula a representação legal e por manifestação das partes. Ao contrário, aquele dispositivo legal dispõe que a proposta poderá ser assinada pelo segurado, por seu representante legal ou por corretor habilitado, fazendo distinção entre um e outro, e não os tratando como sinônimos. Tal distinção indica que o legislador buscou diferenciar o instituto da representação legal, cujo conceito é bem mais amplo, da simples representação do corretor habilitado em relação ao ato de preencher a proposta de seguro.

O instituto da representação legal previsto no Código Civil diz respeito à pessoa que, autorizada por lei, representa outra em todos os atos da vida civil, em razão da incapacidade relativa ou absoluta desta, situação na qual o corretor, efetivamente, não se enquadra, conquanto a Lei 4.594/64 permita, no máximo, a interpretação de que o corretor pode, em nome do proponente, buscar o melhor contrato de seguro para seu cliente. Neste mesmo sentido, a própria SUSEP já reconheceu tal entendimento, através das Circulares SUSEP 251/2004 e 269/2004, a existência de distinção entre representante legal e a representação.

Fique atento! 📧



Mais de 700 corretores de seguros prestigiaram o 25º Encontro em Barra Bonita



Diretoria do Sincor-SP dá as boas-vindas aos corretores de seguros presentes no encontro de Barra Bonita

O 25º Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo – Vendas e Marketing, realizado entre os dias 24 e 26 de agosto na cidade de Barra Bonita, interior de São Paulo, foi um grande sucesso. O tema de discussão das palestras agradou aos participantes principalmente por sua inovação, pois foi a primeira vez que o Sindicato ofereceu oficinas sobre vendas e marketing. Mais de 700 corretores de seguros estiveram presentes, além de outros profissionais do mercado de seguros.

Os participantes que ficaram hospedados no hotel do evento, ou em hotéis próximos, aproveitaram os *coffee breaks* nos intervalos das palestras e almoços para entrarem em contato com seus colegas de profissão.

Para dar as boas-vindas a todos os presentes, Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, discursou dizendo que estava feliz com a aceitação do público para um assunto de suma importância para o mercado de seguros. “Pela primeira vez, o Sincor abordou este tema que deve ampliar a comercialização de seguros. Pretendemos ensinar e dar sugestões sobre como vender e identificar um bom negócio”, declarou.

Ele ainda falou sobre as recentes mudanças do mercado: “Nunca antes um corretor de seguros havia tomado posse do maior órgão regulamentador do mercado, a Susep. O diálogo desta vez ficou mais fácil porque ele conhece o nosso dia-a-dia e os nossos problemas. Acreditamos que agora é a melhor hora para resolvê-los”.



Corretores de seguros atentos à palestra no 25º encontro

Feira de Negócios

As seguradoras que patrocinaram o evento puderam expor os seus produtos na Feira de Negócios, que esteve bem freqüentada pelos corretores de seguros nos intervalos das palestras. Em cada estande, o patrocinador também ofereceu brindes e lanches, além de material informativo. Durante a feira, os corretores de seguros puderam discutir com representantes das seguradoras sobre casos do seu dia-a-dia e ainda sobre o que ouviram nas palestras. O espaço esteve muito movimentado ao longo de todo o encontro, enriquecendo o conteúdo do evento e favorecendo a integração entre as categorias.



Corretores de seguros em momento de integração com as seguradoras patrocinadoras do evento e colegas profissionais

Palestra de abertura

O 25º Encontro dos Corretores teve uma programação intensa de trabalhos. Logo no primeiro dia do evento, sexta-feira, uma palestra introduziu um dos temas que seriam discutidos de forma intensa ao longo do final de semana. Ela foi proferida por Marcelo Azevedo Rocha, que abordou o tema Entendendo Ações de Marketing para Pequenas Empresas.

"Este evento lotado é a prova definitiva da maturidade do corretor de seguros, que está investindo em si mesmo", destacou Marcelo Azevedo, logo no início. Ele mostrou como o profissional pode melhorar o seu desempenho com o emprego de técnicas modernas tais como marketing de relacionamento, programas focados na retenção de clientes e práticas que permitem maior proximidade para vender mais produtos para a mesma pessoa.

Ele explicou que há diferenças entre o marketing de serviços e de bens. No de serviços, como é o caso dos seguros, há maior possibilidade de vendas adicionais, maior necessidade de treinamento e menor ciclo de duração do produto. "O seguro geralmente tem um ano de duração, de acordo com a vigência de apólice. Na pior das hipóteses, é preciso estar em contato uma vez por ano com o segurado", reforçou.



Representantes das seguradoras dão as boas-vindas aos corretores de seguros. Na foto, André Horta Rutowitsch, da Unibanco AIG.

"Pesquisas indicam que é entre três e cinco vezes mais barato manter um cliente do que conseguir um novo. Esta é a prova da importância do marketing de relacionamento", acentuou. Para colocar essa ferramenta em prática, o palestrante explicou que é preciso segmentar o mercado de atuação, construir parcerias e conhecer o cliente. "A análise do cliente é o trabalho mais importante dentro do marketing de relacionamento. O cliente já conquistado é mais importante que o não-cliente. O problema é que ninguém vê desta forma. As pessoas vivem correndo atrás de novos ao invés de manter os já conquistados", critica Azevedo.

Marcelo Azevedo concluiu sua apresentação com a idéia de que para desenvolver um programa de relacionamento, é preciso agir. "A maioria dos clientes é perdida por falta de contato. Esse caso é típico no mercado de seguros. Lembrem-se: as pessoas gostam de fazer negócios com quem conhecem. Assim, é preciso construir laços e relacionamentos", frisou.

A importância da criatividade e inovação

O cérebro é uma máquina auto-administrada

O segundo dia do evento foi aberto com a bem-humorada palestra de JC Bemvenuti: O Poder da Criatividade como Ferramenta para Alavancar Negócios. "Pensamos, sentimos e agimos", iniciou. "O cérebro é uma máquina auto-administrada, pois não existe um chefe que diz o que se deve pensar. Por isso, é tão difícil compreendê-lo. Quando falamos de criatividade, vemos que o cérebro tem ainda muito a ser explorado. E isso não é motivacional, é científico", disse Bemvenuti. "Quando falamos de nossa semelhança com Deus, estamos nos referindo basicamente à nossa mente, à capacidade de criar", completou.



Bemvenutti falando sobre o estímulo da criatividade nas empresas corretoras de seguros

Ao entrar na sala, os participantes receberam uma folha de papel com figuras desenhadas para trabalhar o desenvolvimento do raciocínio lógico. As pessoas sentaram-se formando grupos para interagir. Na dinâmica, foi trabalhada a criatividade para alavancar as vendas, usando ferramentas que podem ser úteis diariamente, em qualquer empresa.

Bemvenutti afirmou que o estímulo da criatividade nas empresas é o meio mais rápido para se obter qualquer conquista. Segundo ele, a emoção, pensamento, sonhos, atos e funções do nosso organismo têm o poder de determinar as idéias e o potencial criativo. "O ser humano é capaz de criar formas diferenciadas e de mudar o rumo da vida. Mas a maioria das pessoas não sabe como usar esse poder". De acordo com ele, as pessoas deixam de criar quando os seus chefes se esquecem de reparar e aproveitar novas idéias. "O clima de terror dentro da empresa inibe a criatividade. A pressão, se elevada, impede que os funcionários inovem".

Na dinâmica em grupo, Bemvenutti ressaltou que as pessoas são condicionadas a escolher ou descobrir uma única resposta para os problemas. "Isso impede a criação. O cérebro humano é repetitivo e, por isso, é muito comum não repararmos o óbvio e nos acomodarmos a ponto de não dar importância a novas idéias".

O palestrante lembrou que Albert Einstein afirmava que fazer perguntas é mais importante do que conseguir as respostas. Segundo ele, as essências mais profundas são alcançadas a partir de nossa capacidade de nos expor às dúvidas e pensar adiante.

"Nós somos do tamanho dos nossos sonhos porque tudo o que há no mundo foi antes imaginado por alguém. Assim, vale a pena sonhar e acreditar nos nossos pensamentos. E temos que sonhar alto para colher grandes frutos", concluiu.

O projeto cliente

O renomado professor Luiz Marins, especialista em vendas e motivação, fez com que toda a platéia se dedicasse a exercícios práticos, ao apresentar a palestra "Como realizar o 'Projeto Cliente'

na sua corretora de seguros". De acordo com ele, o vendedor precisa desempenhar atualmente o papel de consultor.

"O cliente não tem obrigação de saber o que quer. O consultor-vendedor sim. Ele deve conhecer as opções do mercado, captar o que o cliente quer e oferecer o produto para satisfazê-lo", disse o palestrante.



Luiz Marins ensinando aos corretores como usar o material de orientação distribuído na palestra

Os corretores de seguros, entre outros do ramo, estão acostumados a estudar somente o mercado. Mas, de acordo com Marins, o que realmente importa é aprender a estudar o cliente. O "Projeto Cliente" se inicia com o armazenamento de dados específicos, com um mapeamento do perfil do cliente, traçando objetivos, metas e estratégias para explorar mais do mesmo consumidor. "20% de seus clientes representam 80% da receita de vocês", calculou. Divididos em grupo, cada equipe montou um projeto completo de um cliente imaginário, mas com características reais.

Todos receberam um material para orientar o dia-a-dia do corretor, a fim de permitir a implantação do método. "Você só vai saber como agradar seu cliente se o conhecer muito bem. É preciso determinar objetivos e metas, definir sua estratégia e trabalhar com planejamento. É imprescindível que se tenham novas idéias antes de visitar um cliente, além de manter um cronograma de planejamento", encerrou Marins.



Durante o evento, corretores ficam atentos a oficina

Oficinas experimentais com consultores especializados

Como trabalhar a propaganda

Antônio Abujamra abriu a seção de palestras técnicas com o tema Aprendendo e Entendendo uma Campanha de Marketing, com a intenção de mostrar aos corretores de seguros como trabalhar com a propaganda em seus escritórios. Ele destacou que ações promocionais podem utilizar meios como assessoria de imprensa e relações públicas, além de canais acessíveis como e-mails e malas diretas, entre outros.

Abujamra explicou que antes de se pensar em valor é preciso analisar as condições de investimento e em como fazer a diferença usando os mesmos meios de comunicação que a maioria das pessoas. "O segredo da ação de marketing é criar uma novidade, embutir uma idéia e despertar um desejo".

Durante a oficina, o palestrante também falou sobre a importância de reconhecer o valor do seu trabalho. "Cada um deve estudar a qualidade do seu serviço para avaliar o preço real. É assim que se começa uma boa campanha. É preciso se valorizar para ser valorizado", destacou.



Antônio Abujamra durante apresentação da primeira palestra técnica do evento

Corretor de seguros como planejador financeiro

O economista Fabiano Calil, palestrante de Dicas Práticas para Aumentar suas Vendas, falou sobre o papel do planejador financeiro, profissão regulamentada em 1998. Calil é um dos 100 profissionais do setor que atuam hoje no Brasil. O palestrante disse que um mito atrapalha o trabalho do planejador financeiro: de que só atende milionários. "Pelo contrário, os milionários já estão muito bem assistidos. Esses profissionais atendem, principalmente,



Fabiano Calil oferece dicas práticas para o corretor de seguros aumentar suas vendas

os endividados, os que estão iniciando vida financeira e os que estão preocupados com aposentaria".

"O corretor de seguros, para a seguradora, é um gerador de negócios. Mas, para o cliente, é um planejador financeiro especialista em seguros, uma pessoa de confiança", acredita. "O cliente deseja proteger a família e o patrimônio, além de ter independência financeira". Calil mostrou uma ampla gama de produtos de seguros que podem ser oferecidos para contemplar essas necessidades.

Jobel Candido Venceslau Jr., da Fundamental Corretora de Seguros, de Assis, disse que essa palestra, especificamente, mostrou as oportunidades de se vender mais seguros para quem já é cliente. "Tenho um cliente indicado por telefone há 10 anos. Ao longo de todo esse tempo ele vem renovando o seu seguro de auto, também por telefone. Há pouco o conheci pessoalmente e fui saber que ele é sócio de uma empresa com 140 funcionários. Se eu mostrar todas essas oportunidades a ele, posso dobrar a produção da minha empresa".

Competência do relacionamento

"Competência de relacionamento é o que determina o sucesso nas vendas". Assim, Conranio Ricciopo, consultor empresarial especializado em marketing e vendas, destacou o tema de sua apresentação: A Importância do Relacionamento Corretor x Segurado - Praticando CRM (sigla em inglês que significa gerenciamento de relacionamento com clientes).

"Por meio do bom relacionamento, é possível estimular o convívio profissional e a confiança. Como vender é o mesmo que estimular, a qualidade do relacionamento é a alma de qualquer negócio", afirmou Conranio Ricciopo. Na prática, o CRM exige que se crie um processo administrativo para interagir com as informações básicas do cliente, percebendo a natureza de cada um em particular.

"Se os casais deixarem de namorar depois de casados e se acomodarem, a separação poderá ser inevitável. O mesmo pode



Contranio fala sobre a importância do bom relacionamento nos negócios

acontecer se o corretor deixar de dar atenção ao cliente depois que este é conquistado. Se o corretor sair do comum, com criatividade e humor, não faltará oportunidades e nem clientes para ele”.

“O marketing de relacionamento é o que há de mais apropriado para atender minhas necessidades. Vou aplicá-lo no meu dia-a-dia”, afirmou José Cardoso Corrêa, proprietário da Régia Corretora de Seguros, de Ribeirão Pires. “Normalmente, o principal problema das palestras é que é difícil memorizar cada uma das dicas apresentadas. Mas, desta vez, nos forneceram material e eu vou poder consultar mais tarde, para escolher o melhor caminho para minha corretora de seguros”, concluiu.

Oficinas dos patrocinadores conquistam congressistas



Camillo da Bradesco apresenta sua visão otimista sobre a expansão do mercado

Bradesco salienta os desafios para o corretor

Luiz Camillo Rinhel Zirdes, diretor regional da Bradesco Seguros de São Paulo, apresentou a palestra Novos Desafios de Vendas de Seguros, com uma visão otimista sobre a expansão do mercado de seguros.

“O mercado está crescendo muito e temos uma quantidade grande de residências e comércios descobertos. Basta ao corretor descobrir quem não tem seguro”. Segundo ele, os corretores estavam acostumados a vender para quem queria comprar, mas agora o desafio é outro. “Temos de vender para quem ainda não manifestou o desejo de comprar”, afirmou.

Para ele, o atual maior desafio do mercado é manter o crescimento das vendas de seguros alicerçado nas novidades, tendo como foco o corretor de seguros. “Para nós da Bradesco, o crescimento vai passar sempre pelas mãos do corretor de seguros”, salientou.



Marusia da Unibanco abordou a 'visão cliente' em sua oficina

Unibanco AIG expõe sua visão cliente

A profissional de marketing do Unibanco AIG, Marusia Fontes Gómez, abordou o tema Visão Cliente – A Importância do Relacionamento. Ela disse que o mercado está crescendo rápido, oferecendo muitas promessas e marcas. Nesse processo, disse que a economia está criando coisas iguais o tempo todo e exemplificou com cases do segmento de seguros. Assim, existiria atualmente a necessidade de fazer a diferença e buscar o destaque entre iguais.

“Além disso, se você oferece às pessoas apenas o que elas querem, alguém pode dar o que elas nem sonhavam que podia existir. Assim, temos também de nos colocar no lugar do consumidor para descobrir como surpreendê-lo”, considerou. Ela destacou que esta é a lei do século XXI, finalizando com uma frase de uma agência de publicidade: “Se você não for distinto será extinto”.



Oficina da Liberty Seguros destaca as principais características de um bom vendedor

Liberty propõe união estratégica

A oficina da Liberty Seguros destacou as principais características do atual perfil do vendedor de sucesso, a fim de atender as necessidades do consumidor de hoje. "Os seguradores precisam estar sempre perguntando o que o cliente quer e observar qual é a realidade do corretor de seguros. Por isso, o mercado precisa de uma união estratégica entre as seguradoras e o corretor de seguros.", afirmou Sérgio Góbis, que representou a companhia juntamente com Francisco Alvarez.

Os palestrantes abordaram a estrutura do mercado em geral e ensinaram os participantes as formas de aplicar as suas observações no dia-a-dia. "Há casos em que um produto promocional, de menor valor comercial, abre espaços para outros negócios com o mesmo cliente. Por isso, é preciso ouvir o que ele precisa e pensar além", argumentou Sérgio.



Marivaldo Medeiros representa a Marítima no 25º encontro dos corretores

Marítima mostra como fugir da guerra de preços

Marivaldo Medeiros, diretor-geral da Marítima Seguros, deu dicas para o corretor de seguros mostrar o seu valor, evitando cair no leilão de preços provocado pela maioria dos segurados.

Primeiramente, Medeiros salientou a arte da comunicação: "a maneira como você se apresenta faz toda diferença". Em seguida, recomendou ao corretor de seguros que desempenhe o papel de consultor do seu cliente, desenvolvendo uma relação de confiança. "Há casos em que os clientes estão sempre pedindo conselhos ao seu corretor, mesmo fora da área de seguros", exemplifica.

Para ele, existem mitos sobre preços. "O consumidor não acha que preço sempre é o problema. Será que sempre compramos o mais barato? Quase todos nós pagamos mais se há algo extra sendo oferecido, entre marca, segurança, prazer e comodidade", lembrou.



Seguro de Automóvel foi o assunto foco da palestra da HDI

HDI vê oportunidades no segmento de seguros de auto

Na palestra da HDI participaram dois diretores da área de automóvel da seguradora: Murilo Riedel e Eduardo Dal Ri. Eles mostraram dados que atestam o crescimento da comercialização de veículos novos e usados, processo que amplia as oportunidades no campo de seguros.

"Atualmente, quase metade dos clientes dos corretores (45%) têm seguro de automóvel. Por isso, não falta reconhecimento do mercado com relação à importância desse produto", ressaltou Dal Ri. "Os juros mais baixos, em particular, estão permitindo maior facilidade na compra de veículos zero km", observou.

Murilo Riedel falou sobre a criação de coberturas para automóvel, fez críticas ao tão discutido seguro popular e lembrou que o mercado precisa resolver os custos de reposição de peças, que atualmente precisam ser novas, a despeito do carro ser usado.

SulAmérica visualiza o marketing no setor de seguros

Carlos Alberto Trindade, da SulAmérica, abordou a importância da corretora de seguros dar valor à sua marca. Segundo ele, o respeito ao nome garante menos vulnerabilidade à qualidade do



Trindade aborda a importância de valorizar a marca do corretor de seguros

trabalho, conquista a confiança dos clientes com mais facilidade e mostra preocupação com o desenvolvimento estratégico, que também visa o crescimento dos clientes.

“Para nos organizar, podemos pensar em uma pirâmide de valores. No topo, deve vir o valor do consumidor, que deve ser estudado e discriminado. Em segundo lugar, a lealdade entre corretor e segurado. Em terceiro, a satisfação de todos. Em seguida, deve ser considerada a associação com a marca e, na seqüência, as melhores idéias”, explicou. Ele ainda propôs uma estratégia para o corretor de seguros tratar os clientes de forma personalizada.



Rivaldo Leite sugere fidelização de cliente em sua oficina

Porto Seguro mostra o valor das carteiras

Rivaldo Leite, superintendente da Porto Seguro, sugeriu o foco na atual carteira de clientes, buscando fidelização, ao invés de mirar na busca de novos.

Nesse processo, o corretor se tornaria um especialista nos seus clientes, o que permitiria enxergar com maior clareza outros ramos de interesse em que eles podem consumir. “A diversificação de produtos é o melhor exemplo de sucesso de mercado. Quanto mais poder você tiver com o mesmo cliente, menor é o risco de perdê-lo”, assegura Leite.

Ele também mostrou meios de comunicação rápidos, diretos e baratos como e-mails, malas diretas, contato com clientes em comemorações importantes e venda pela internet. “Assim como faz com os clientes, o corretor também pode explorar as tecnologias de marketing e investir nas que estão dando certo”.



Lederman mostra soluções para reduzir sinistralidade de carteira

Ituran apresenta monitoramento veicular e patrimonial

Alon Lederman, diretor da Ituran do Brasil, falou das oportunidades que o corretor tem ao comercializar equipamentos de segurança para obter novas comissões e redução na sinistralidade de suas carteiras.

Ele mostrou opções de equipamentos tradicionais de rastreamento e ainda um moderno sistema de monitoramento para residências e empresas, lançado oficialmente durante o evento. “Trata-se do único sistema que independe de linhas telefônicas para manter a comunicação com a central de controle”, anunciou. Segundo ele, o produto é também útil para pequenos estabelecimentos como farmácias, padarias e bancas de jornal.

“Os corretores interessados em rastreadores para auto têm direito à instalação gratuita. Ele paga apenas R\$ 45 de mensalidade e ainda conta com os serviços Auto Busca e Me Leva”, disse.

Tokio Marine fala sobre negócios corporativos

O superintendente comercial de seguros corporativos da Tokio Marine Seguradora, José Luiz Pereira de Franco, falou sobre como prospectar e criar relacionamento com clientes corporativos. Segundo Franco, um dos principais desafios do corretor num ambiente cada vez mais competitivo é prospectar e aumentar a carteira nesse segmento. “O cliente empresa necessita de atendimento personalizado, soluções customizadas, agilidade e transparência”, enfatizou.

“Quanto maior o vínculo junto ao cliente, maior é o benefício em termos de redução de perdas e custos dos seguros”, afirmou. “Serviços de pré e pós-venda podem intensificar o relacionamento. E existem formas específicas para denotar a capacidade de executar o que está sendo oferecido, além do prestígio da seguradora e sua tradição”, disse.



Franco apresenta os desafios do corretor em ambientes competitivos



O Vendedor Pit Bull traz o corretor de seguros à reflexão motivacional

Encerramento oferece palestra motivacional, integração e bate-papo

O trabalho intenso oferecido pelo encontro foi encerrado pela palestra motivacional de Luis Paulo Luppá. Com muita irreverência, ele mostrou a mudança de visão sobre a profissão de vendedor, além de provar sua responsabilidade social. O autor do best seller "O Vendedor Pit Bull" apresentou, na palestra motivacional homônima, alguns conselhos indispensáveis para o sucesso da carreira de vendedor.

Luppá apresentou alguns hábitos que todo vendedor precisa praticar para ser bem-sucedido na carreira. Para ele, o conceito de vender seguro vem mudando com o tempo. "Antigamente, o vendedor era aquele que tirava o pedido. Hoje, é ele quem explica os detalhes sobre o produto ao cliente. Antes, o foco era o preço. Agora, se valoriza o trabalho. Da mesma maneira, os corretores, antes, focavam o ramo de automóveis. Hoje, buscam o trabalho com produtos sortidos".

"Antigamente a figura do vendedor era algo que incomodava e era sinônimo de chato e insistente. Com as crises, as dificuldades para conseguir um emprego e a falta de contratações por parte das empresas, a qualidade de vendedor se transformou em diferencial. Além disso, acontece hoje um crescimento constante das empresas familiares. E para que elas possam ter sucesso é preciso que tenham pessoas que saibam vender".

O palestrante também é autor do livro "Os 50 Hábitos Altamente Eficazes do Vendedor Pit Bull". Ele informou aos presentes como aplicar estes hábitos em suas corretoras de seguros. Sua palestra foi apresentada com bastante emoção, reflexão e descontração, tirando muitas risadas do público. Contou que todos perguntam o porquê da expressão Vendedor Pit Bull. "Não ficaria bem vendedor poodle", ironizou. "Vendedor precisa ser agressivo para ganhar dinheiro. Mas precisa saber utilizar a agressividade com inteligência".

"Ninguém gosta de dialogar com pessoas negativas. Se você não consegue contagiar seu cliente, ele sempre vai dizer que o produto está caro, mesmo que o preço esteja ótimo. A venda é consequência de um eficiente e bem-sucedido processo de negociação". Para ele, o vendedor Pit Bull é capaz de reconhecer as oportunidades existentes de modo a criar novos valores para os seus clientes, sérias surpresas para os seus concorrentes e grandes riquezas para a sua empresa. "Prepare-se para vencer ou perca para quem está muito bem preparado", alertou.

Noite Agostina

Depois do sábado inteiro de trabalho, o evento ofereceu a Noite Agostina, uma novidade para integrar os participantes, incluindo os corretores presentes e as seguradoras que atuaram como patrocinadoras. Foi uma festa caipira como a conhecida Festa Junina. A mudança do nome foi decorrente ao mês em que aconteceu – agosto.

Para estimular a integração, a organização criou um ambiente bem descontraído. Cada patrocinador montou uma barraca com gincanas. Teve Derruba Lata, Mesa Inclinada, Argola, Boca de Palhaço, Toca do Coelho, Pescaria, Dardo, Rabo do Burro e Tiro ao Alvo. Os corretores receberam uma cartela para jogar e ganharam brindes das seguradoras.

Os corretores puderam relaxar e conversar sobre o que aprenderam no fim de semana. O patrocinador, por sua vez, ganhou mais uma oportunidade para ficar em evidência no evento.

Corretores de seguros aproveitam a festa para brincar e descontrair



Bate-papo sobre certificação digital

Na manhã de domingo, 26 de agosto o dia foi reservado para diversas opções de lazer no hotel e na região. O único tema trabalhado foi um leve bate-papo com a diretoria do Sincor-SP sobre a certificação digital e as vantagens de se tornar uma Autoridade de Registro (AR). Os presentes ouviram depoimentos de corretores que investiram no nicho e colhem hoje excelentes resultados.

"No início do projeto, muitas pessoas falavam que esse mercado ficaria na mão dos bancos e não dos corretores de seguros. Teria acontecido isso se não fosse a visão da diretoria do Sindicato, de criar uma autoridade certificadora própria", disse Mario Sérgio de Almeida, vice-presidente do Sincor-SP e responsável pela AC Sincor.

O Sincor-SP tem hoje quatro AR's – Polomasther, Kaminkas, Daschi, Macseg – em funcionamento dentro das respectivas corretoras de seguros, além das que estão em processo de credenciamento. 🌐



Cheque na mão

Corretores da SulAmérica comemoram o sucesso do maior programa de comissionamento adicional por resultado do mercado

Os corretores de seguros e a SulAmérica comemoram o sucesso do 1º ano do Programa Premium. E os resultados não poderiam ser melhores. O Programa Premium Sul América Auto, que contabilizou os resultados dos negócios individuais vendidos pelos corretores de seguros, pagou este mês os maiores volumes de comissões adicionais da história do mercado. Graças ao empenho dos corretores, que se superaram e conseguiram extrair o que há de melhor na parceria com a SulAmérica.

“O Programa Premium é, sem dúvida, o melhor programa de comissionamento adicional do mercado segurador. É uma forma justa e transparente de compartilharmos com os corretores de seguros os bons resultados da sua carteira na companhia”, declara o Vice-Presidente de Vendas e Marketing, Carlos Alberto Trindade.

E São Paulo foi um dos grandes destaques desta campanha. A adesão foi uma das mais expressivas, com 113 corretores levando para casa um comissionamento extra de mais de R\$ 1,2 milhão.

“O Programa Premium é o mais arrojado programa de remuneração adicional aos corretores, com base nos seus resultados, existente hoje no mercado”, disse Marcus Vinicius, Vice-Presidente de Automóveis. “O programa veio para ficar e o novo período de apuração já se iniciou em 1º de julho de 2007, período este que pagará prêmios ainda maiores em julho de 2008”.



Os vencedores do Programa Premium SulAmérica Auto fizeram a festa.



José Moccia, Diretor da Sucursal São Paulo, e Antonio Carlos Stefano, Superintendente Regional, entregam o vale-prêmio a Celso Vieira, da Corretora Vila Velha.

Com um resultado como esse, a entrega dos cheques só poderia terminar em festa. A emoção tomou conta dos executivos da SulAmérica, da equipe de vendas e naturalmente, dos corretores. Segundo o Diretor de Vendas José Moccia: “O Programa Premium faz a diferença quando o corretor precisa escolher seu parceiro de negócio. E isso é muito importante na composição da remuneração dos corretores”.

Em todo o Brasil, milhares de corretores participaram do Programa Premium e mais de mil receberam um volume total de comissões adicionais de R\$ 10,6 milhões.

E não parou por aí. A seguradora aproveitou o evento para entregar também os prêmios da segunda rodada da Nova Campeões, tradicional campanha de vendas da companhia, cuja final ocorre todo ano no Club Med. Desta vez, a campanha foi reformulada e ficou mais transparente e democrática.

Graças a esse sucesso, o Programa Premium continua e a Nova Campeões esquenta ainda mais na terceira rodada, que está apenas começando.


Armando Vergílio é novo superintendente da Susep

O Diário Oficial da União publicou, no dia 21 de agosto, a nomeação de Armando Vergílio dos Santos Junior para a superintendência da Susep. Até então, ele vinha atuando como presidente da Fenacor (Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados, de Capitalização, de Previdência e das Empresas Corretoras de Seguros). Sua indicação para o cargo teve motivos políticos, além de ser levada em consideração sua vasta experiência no mercado de seguros. Ele é o primeiro corretor a assumir a missão de fiscalizar e regular os mercados de seguros, previdência aberta, capitalização, resseguros e também os corretores.

Armando Vergílio iniciou sua atuação no mercado de seguros em 1984, na Bradesco Seguros, como inspetor. Em 1986, transferiu-se para a Seguradora Agrobanco, onde ocupou a gerência-geral da sucursal metropolitana de Goiânia até o final de 1988. Em 1989, formou-se como corretor de seguros, de capitalização e de previdência privada aberta na Funenseg.

Dois anos depois de formado, Armando passou a integrar o Conselho de Representantes da Fenacor como 1º delegado representante do Sindicato dos Corretores de Seguros de Goiás (Sincor-GO). Foi eleito, em 1991, diretor 1º tesoureiro desse sindicato, permanecendo no cargo

até 1994. Em 1993, foi eleito vice-presidente da Fenacor, assumindo, no ano seguinte, a presidência do Sincor-GO, para cumprir um mandato até 1997. Em 1996, foi eleito diretor 1º secretário da Fenacor, cargo que ocupou até 1999. Foi reeleito, em 1997, para um novo período de três anos como presidente do Sincor-GO.

Desde 1998, Vergílio preside a Cooperativa Mútua de Economia e de Crédito dos Corretores de Seguros, de Capitalização e de Previdência Privada. Em 1999, foi nomeado Secretário de Estado Extraordinário da Previdência e Seguridade de Goiás, tendo sido também diretor de Previdência do Instituto de Previdência e Assistência dos Servidores do Estado. Armando Vergílio ocupa ainda assento na Academia Nacional de Seguros e de Previdência – ANSP. 



Armando Vergílio é o primeiro corretor de seguros no cargo

Leoncio de Arruda é palestrante de destaque na Argentina

A edição 2007 do Fórum Nacional de Seguros, evento que acontece todos os anos em Buenos Aires, na Argentina, organizado pela AAPAS (Asociación Argentina Productores Asesores de Seguros) aconteceu entre os dias 28 e 29 de agosto e trouxe Leoncio de Arruda como um dos palestrantes na conferência: “A intermediação de seguros na atualidade”.

A palestra de Leoncio, apresentada às 14h30 do dia 28, foi traduzida para o espanhol. Ele falou sobre a importância do corretor de seguros – “A aquisição de seguros via corretor é a melhor opção porque ele é um profissional independente, imparcial e objetivo. E o trabalho do corretor inclui acompanhar o cliente durante toda a vigência da apólice, principalmente se ocorre um sinistro” –, abordou obstáculos que a categoria enfrenta no Brasil – “Nosso grande rival é o banco estatal, com o qual travamos uma verdadeira guerra”.


Levou uma visão global de canais de vendas de seguros em vários países, e falou de ações do Sincor-SP em prol do mercado e da cultura de seguros, destacando o trabalho dos Agentes do Bem-Estar Social.

Leoncio de Arruda foi extremamente aplaudido ao fim de sua palestra, que, segundo o presidente da AAPAS, Sergio Angel Sidero, foi um dos pontos altos do Fórum. Sidero frisou que na Argentina a força

de vendas também é bastante concentrada no canal corretor de seguros – cerca de 80%.

Troca de experiências sobre trabalhos sociais

Em Buenos Aires, pela participação de Leoncio de Arruda como palestrante no Fórum Nacional de Seguros 2007, os diretores do Sincor-SP Alexandre Camillo, 2º vice-presidente e diretor social e Orlando Filipe Gouveia, 2º tesoureiro, que acompanhavam Leoncio, visitaram o trabalho da OSSEG (Obra Social do Seguro), desenvolvido pelo Sindicato de Seguros da República Argentina.

Carlos Raimundo, presidente da OSSEG e Raúl Martínez, secretário geral do Sindicato do Seguro, além de toda a diretoria executiva do sindicato argentino, receberam os dois diretores do Sincor-SP com quem trocaram informações e idéias sobre os trabalhos sociais desenvolvidos – OSSEG e programa Agente do Bem-Estar Social (Sincor-SP). 



Leoncio de Arruda durante o Fórum Nacional de Seguro na Argentina

Projeto de lei da comissão de Vida será defendido por Paulinho da Força

A comissão técnica de Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP finalizou recentemente um projeto de lei para não mais permitir que ocorram decisões unilaterais de seguradoras com relação ao seguro de vida, como recentemente ocorreram no mercado. A intenção é impedir cancelamentos, exclusões de coberturas, preservando os segurados. O projeto propõe alterações nos artigos 774, 796 e 801 do Código Civil (Lei 10.406, de 10 de janeiro de 2002).

A comissão Político-parlamentar foi acionada em seguida, pois ela tem por objetivo o acompanhamento legislativo de possíveis ações sobre o mercado de seguros que tramitam no governo. O projeto é de autoria do deputado federal Paulo Pereira da Silva, ligado à Força Sindical - Paulinho da Força. Juntas, as comissões decidiram que, em vez de entrar com um novo projeto, seria mais fácil fazer uma emenda ao projeto do deputado, que já estava em tramitação. Com isso, uma etapa que podia durar seis meses seria superada.



David do Nascimento, coordenador da Comissão Vida; Leopoldo Pedalini, coordenador da comissão Político-parlamentar; Amândio Martins e Evaldir Barboza de Paula, integrantes da comissão Político-parlamentar; Dr. Jean Felipe, advogado do Sincor-SP, que participou da elaboração final do projeto de lei nos últimos seis meses; Marcos Pummer e Élcio Fontana, do Sincor-SP estiveram presentes na reunião com o deputado

Reunião com Paulinho da Força

Desta forma, foi feita uma reunião com o deputado Paulinho no prédio da Força Sindical, em São Paulo, dia 27 de agosto. No encontro, o deputado disse que vai incorporar o projeto da Comissão do Sincor-SP, substituindo o seu, que está em poder do relator, deputado Arnaldo Madeira (PSDB-SP). Paulinho entendeu que a proposta do Sindicato está mais completa e acatou o pedido. 🌐



O Indiana Auto agora oferece prêmios para você e seus segurados

Seus clientes, além de terem o patrimônio garantido, concorrem mensalmente a prêmios de R\$ 5 mil e a quatro sorteios extras de R\$ 30 mil. Em paralelo, por apólice emitida, você também concorre a 11 prêmios anuais no valor de R\$ 5 mil e quatro extras de R\$ 10 mil.

Quanto mais apólices, mais chances de ganhar!

Não fique fora dessa, informe-se com seu gestor.

Auto. \$\$\$
Premiado

INDIANA
SEGUROS S/A
Garantimos suas conquistas.

Venda casada é assunto na grande imprensa

O Sincor-SP dispõe de uma comissão para cuidar do problema de forma exclusiva

A venda casada foi um assunto que alcançou significativa visibilidade na mídia em agosto, quando o jornal Folha de São Paulo, publicou com destaque, no dia 21, que o Banco do Brasil estava sendo acusado de fazer este tipo de prática.

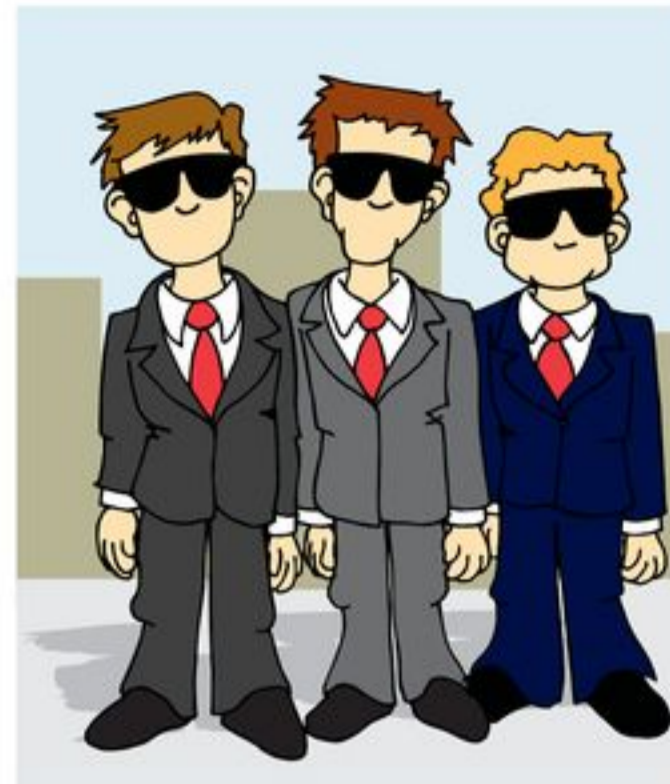
De acordo com a reportagem, o Banco do Brasil é o principal agente operador do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar – Pronaf, que oferece recursos financeiros para garantir o fortalecimento da agricultura familiar. A matéria diz que a fiscalização Controladoria Geral da União (CGU), apurou que o BB utiliza os pedidos de empréstimo do Pronaf para agregar seus produtos e fazer a considerada ‘venda casada’. Ou seja, no momento da contratação, houve casos em que o agricultor teve de contratar um título de capitalização, seguro de vida ou poupança.

O BB se pronunciou em nota com uma defesa numérica de que não há problemas com as negociações da Pronaf. Por outro lado, não mencionou nenhuma das irregularidades constatadas pela CGU, como divulga a Folha.

Como o Sincor-SP vê a venda casada

Para o Sincor-SP, a luta contra a a venda casada é algo tão importante, que a entidade constituiu uma comissão para cuidar do problema de forma exclusiva. Sua coordenação está a cargo de Orlando Filipe de Gouveia, 1º Tesoureiro do Sindicato. “A venda casada é ilegal, imoral e não permite a livre concorrência. É uma prática absurda onde o cliente é coagido e o corretor de seguros é eliminado nessa prática”, afirma Orlando.

Para o advogado do Sincor-SP, Jean Felipe da Costa Oliveira, no ramo de seguros a venda casada além de ser ilegal é imoral,



pois causa prejuízos ao consumidor e ao mercado de seguros como um todo. “Ela prejudica, desvirtua o objetivo de promover a expansão do mercado de seguros e não propicia condições operacionais necessárias para sua integração no processo econômico e social do país, como determina a nossa lei (dec. Nº 73/66)”, assegura Jean.

Ele diz que a ação de venda casada também acontece nos grandes magazines e nas concessionárias de veículos, onde os consumidores são abordados por funcionários sem qualificação técnica, propondo a contratação do seguro para efetivamente concretizar o negócio pretendido.

**No ramo de seguros,
a venda casada além de ser
ilegal é imoral, pois causa
prejuízos ao consumidor
e ao mercado de seguros
como um todo**

“A imposição de contratação de seguro com pessoa jurídica de outro segmento, constitui prática abusiva denominada venda casada. Ela fere os alicerces da ordem jurídica de proteção ao consumidor. A abusividade está evidenciada também no fato de cercear a opção de escolha do consumidor, impondo-lhe um produto que em princípio não seria adquirido”, declara o advogado.

Do ponto de vista ético, a venda casada torna a concorrência desleal e infringe o Código de Defesa do Consumidor. “Há casos em que o empréstimo bancário somente é liberado se o cliente adquirir outros serviços da agência tais como uma proposta de seguro, previdência, entre outros”, analisa o departamento de Ética do Sincor-SP.

É lei

A lei determina que os operadores dos diversos ramos sejam devidamente habilitados para intermediar os contratos de seguros. Os funcionários e assemelhados vinculados a esses profissionais precisam ter certificação técnica para atender o público na venda direta de produtos de seguros, capitalização e previdência complementar aberta. É esta resolução (CNSP nº 149/06) que o Sincor-SP defende porque é lei. 🌐

São Paulo pleiteia ser nova sede de resseguros

Setor já movimenta cerca de R\$ 3,5 bilhões por ano, sendo 52% do total no mercado paulista

A cidade de São Paulo lançou sua candidatura para ser "a capital do resseguro". Com a abertura de mercado, o município quer receber as resseguradoras internacionais que abrirão escritórios no Brasil. Para isso, a Secretaria Municipal de Relações Internacionais (SMRI) realizou, no dia 16 de agosto o seminário São Paulo e o Novo Resseguro do Brasil. O evento aconteceu na sede da prefeitura da cidade e reuniu entidades representativas do setor, além de executivos das principais empresas de seguros e resseguros nacionais e estrangeiras que atuam no mercado brasileiro.

O prefeito da cidade, Gilberto Kassab, que participou do encontro, destacou a importância do setor para a economia do município e do País. Atualmente, nove empresas estrangeiras de resseguros atuam no Brasil, sendo cinco delas em São Paulo e quatro no Rio de Janeiro. Este setor já movimenta cerca de R\$ 3,5 bilhões por ano, sendo 52% no mercado paulista.

A carioca Maria Elena Bidino, diretora da Fenaseg, defendeu o Rio para sediar no novo pólo, alegando que lá estão instalados o IRB e a Susep. Mas não conseguiu entusiasmar a platéia, constituída basicamente por paulistas. Disputas à parte, Maria Elena apresentou um estudo sobre o panorama do desempenho do seguro brasileiro em relação a outros países. Considerando a baixa participação do Brasil no ranking mundial de setor (19º lugar), ela concluiu que há muito potencial nesse segmento para o país.

Em relação à lenta transição para o mercado aberto de resseguros, a diretora da Fenaseg disse que prefere uma mudança "suave" a ter de passar pelos mesmos percalços que a Argentina, cuja abertura se deu em função da quebra do ressegurador estatal. Nesse ponto, ela tranquilizou o mercado, afirmando que o IRB continuará apoiando as seguradoras, sobretudo na condução dos negócios no exterior, "porque conhece bem o mercado externo e melhor ainda as companhias brasileiras".

Para o advogado e consultor Antonio Penteadó Mendonça, que apresentou um estudo sobre as potencialidades do resseguro no Brasil, defender São Paulo como sede do pólo de resseguro "é quase uma covardia, já que a cidade, por seu porte e participação no seguro,

Defender São Paulo como sede do pólo de resseguro é quase uma covardia, já que a cidade, por seu porte e participação no seguro, é candidata natural ao posto



Entidades que representam o mercado de seguros durante o Seminário São Paulo e o Novo Resseguro do Brasil




é candidata natural ao posto". Embora o Rio de Janeiro também esteja no páreo, ele considera que a questão tem de ser tratada com cautela para não provocar uma guerra entre os dois estados. Em relação ao processo de abertura, Mendonça manifestou sua preocupação com a transferência das responsabilidades do IRB para a Susep conforme define a lei, no momento em que órgão muda de comando.

Corretores de seguros

Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, que participou do evento como debatedor, avaliou que, na iminência da abertura do mercado de resseguros, os profissionais do setor deverão ter muito mais oportunidades de negócios. Segundo ele, com a nova demanda, o papel dos corretores de seguros ganha importância ainda maior.

Em sua explanação, o advogado Mendonça observou que os corretores menores terão dificuldades para ingressar no novo segmento. "Os corretores que fazem apenas seguros de automóveis não possuem *know-how* para atuar no mercado de resseguros, pois há muitas coisas que envolvem este sistema", ressaltou. Leoncio de Arruda rebateu o argumento observando que o conhecimento pode ser buscado por qualquer corretor de seguros que deseja se especializar no novo mercado.

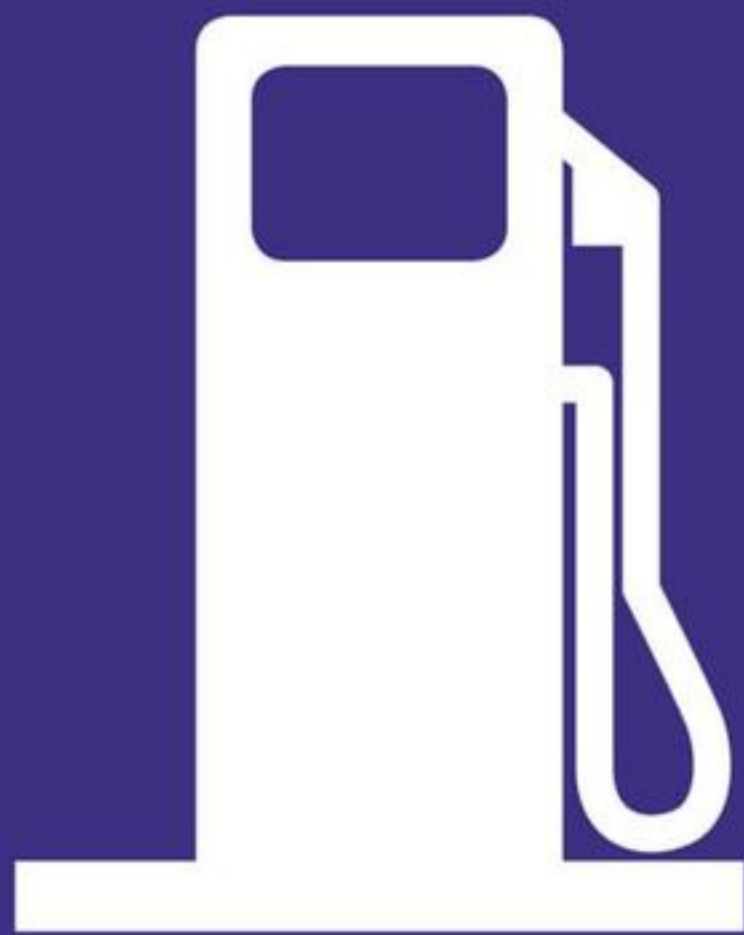
O evento também contou com as seguintes autoridades: Alfredo Cotait Neto (secretário municipal de Relações Internacionais), Mauro César Batista (presidente do Sindsegsp), João Leopoldo Bracco de Lima (vice-presidente da Fenacor), Luis Lopes Vasquez (presidente da APTS) e Jorge Daniel Luzzi (presidente da ABGR). 

Sincor-SP lança boletim eletrônico

Os corretores e o mercado de seguros contam agora com mais um importante canal de informações sobre o Sincor-SP: o boletim eletrônico SINCOR-SP EM NOTÍCIAS. Este novo meio de comunicação está sendo enviado – desde o dia 11 de setembro – a todos os corretores de seguros de São Paulo, dirigentes de seguradoras, autoridades, jornalistas e outros profissionais de relacionamento do Sindicato, semanalmente (às terças-feiras). Traz informações importantes que ficariam desatualizadas até o fechamento das edições deste JCS, sejam do Sindicato – com destaque para realizações das Comissões Técnicas e das Delegacias Regionais – ou também do mercado em geral. Além das notícias, tem ainda “banners”, com propagandas e divulgações institucionais da entidade.

Aceitamos sugestões de assuntos a serem tratados neste veículo, com Thaís Ruco através do e-mail divulgacao@sincorsp.org.br.

NOVO!



**QUER ABASTECER SUAS VENDAS?
OLHA O COMBUSTÍVEL AQUI.**

Responsabilidade Civil para Postos de Serviços.

A cobertura do Seguro Empresa Minas Brasil oferece proteção aos clientes e seus veículos enquanto estiverem no posto de gasolina. Um diferencial exclusivo da Minas Brasil para você apresentar aos donos de postos. É a Minas Brasil inovando para você oferecer sempre o melhor.

www.minasbrasil.com.br



MINAS BRASIL

SEGURADORA
Segurou, tá seguro.

Bradesco Seguros e Previdência

100% do tempo pensando em você.

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

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

Acesse www.bradescoseguros.com.br e confira as novidades.

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



Sindicato muda a estrutura do departamento jurídico

Projeto, que começa em fase experimental na capital, deverá aumentar em 20% o número de atendimentos

Para ficar ainda mais próximo dos corretores de seguros, o Sincor-SP está mudando a estrutura do seu departamento jurídico. A idéia é descentralizar o atendimento desta área aos associados, evitando que se desloquem até a sede para tirar dúvidas e procurar orientação. "É difícil obter essa disponibilidade durante o dia-a-dia", reconhece Jean Felipe da Costa Oliveira, advogado responsável pelo departamento na sede do Sindicato.

Para colocar o projeto em prática, está sendo realizado um plano piloto na capital. De acordo com a nova proposta, o atendimento dos advogados será feito nas quatro regionais da cidade - norte, sul, leste e oeste, além da sede. "Se aprovada, a idéia será estendida para as demais delegacias", diz Jean.

Além da vantagem de economizar tempo e custos com a locomoção até a sede do Sincor-SP, o corretor associado poderá ainda desfrutar de atendimento pessoal, com hora marcada, reduzindo o tempo de resposta aos seus questionamentos.

Mais dois advogados

Em sua estrutura original, o Sincor-SP conta com dois advogados atuando na sede, além de um assistente e um estagiário. Agora, com o início do piloto, o Sindicato passa também a contar com outros dois advogados que estarão prestando atendimento nas quatro regionais paulistanas, com o apoio de seus colegas da sede.

O departamento jurídico do Sincor-SP realiza, em média, 450 atendimentos mensais. Com a nova estrutura, espera-se que este número chegue a ser 20% maior. A área já instituiu 180 processos relacionados com temas como Cofins, Responsabilidade Civil e processos na Susep. Este número também deverá aumentar com o novo formato.

O trabalho da assessoria jurídica é esclarecer e orientar os associados quanto a questões profissionais, legislação do seguro e questões de direito do consumidor. "Também prestamos atendimento aos associados em questões de Contencioso Cível - Processos de Responsabilidade Civil e Processos Administrativos



Equipe da nova assessoria jurídica do Sincor-SP

Disciplinares junto à Susep", conta Jean. A área também assessora as comissões do Sincor-SP, orientando os corretores quanto às mudanças na constituição, entre outros esclarecimentos técnicos e legais.

Atendimento

Os assuntos atendidos pelo departamento jurídico são muito diversificados, mas pode-se afirmar que os temas mais corriqueiros são: dúvidas de legislação e pareceres quanto a sinistros negados pelas companhias seguradoras. Nesses casos, os advogados primeiramente aguardam o atendimento do Disque Sincor e, quando necessário, ajudam os corretores de seguros a auxiliarem os seus clientes.

Jean Felipe afirma que existe atualmente o crescimento pontual de duas demandas. Uma delas é relacionada às ações de responsabilidade civil profissional. São casos em que o segurado tem um sinistro negado pela seguradora e ajuíza ação contra. A outra demanda se refere a processos disciplinares promovidos pela Susep, que vem fiscalizando o mercado com mais rigor. "Acredito que nas delegacias o atendimento terá esse foco", diz o advogado.

As mudanças ainda estão em fase de implementação. No momento, o atendimento nas regionais sul e leste está sendo feito pelo advogado Rubens Barreto. Nas regionais oeste e norte, o serviço está sendo prestado pelo seu colega Cristiano Moreira. Antes de procurar o atendimento, vale conferir os horários de plantões. 📍

Consulte o calendário abaixo.

Dr. Rubens Barreto	Segunda e Quarta-feira	Terça e Quinta-feira
	8:30 às 12:30 hs Regional Zona Sul	8:30 às 12:30 hs Regional Zona Leste
Dr. Cristiano Moreira	Segunda e Quarta-feira	Terça e Quinta-feira
	8:30 às 12:30 hs Regional Zona Oeste	8:30 às 12:30 hs Regional Zona Norte

Lembrando que na sede do Sincor-SP você tem direito permanente à assessoria jurídica, de segunda à sexta, das 8:30 às 17:30.

Sincor-SP assume postura pró-ativa e inicia ações para ampliar quadro de associados

O Sincor-SP está iniciando uma campanha para aumentar o seu atual quadro de associados, de 9,4 mil para 12,5 mil. Para alcançar esta meta, a entidade selecionou um grupo de quatro jovens que visitarão corretores de seguros para demonstrar as vantagens oferecidas aos sócios da entidade. Com esta medida, o Sindicato deixa para trás uma atitude que vinha sendo passiva, ao apenas aguardar que o corretor viesse até ele. A nova postura, pró-ativa, permite que a entidade vá ao encontro do corretor para se mostrar.

A abordagem dos corretores de seguros que ainda não se filiaram deverá ser feita com base em um discurso consistente, adquirido após um período de treinamento prévio. Os benefícios da adesão serão apresentados a um público que abrange todos os tamanhos de



Alexandre M. Camillo
junto da equipe
da campanha
Novos Sócios

empresas dos mais diversos ramos.

As ações também prevêem visitas aos sócios recém-chegados, com o objetivo de fazer uma apresentação completa do Sindicato, procurando retê-los como associados.

Em uma primeira etapa, as visitas pessoais vão se restringir à Grande São Paulo. Posteriormente, o projeto ganhará as demais regiões do Estado. Para realizar esta ação, o Sindicato estará promovendo uma ação coordenada, envolvendo diversos departamentos: Social, Benefícios, Unisincor, Jovens Corretores, Gerência Geral e Assessorias.

É a primeira vez que o Sincor-SP realiza uma campanha com este perfil. De acordo com os seus organizadores, não existe um prazo de encerramento estabelecido. 🌐

**O IMÓVEL QUE O SEU
CLIENTE QUER ESTÁ
NOS NOSSOS PLANOS.**

Todo mundo gostaria de ter dinheiro para comprar a casa própria. Inclusive os segurados da sua carteira. Então, aproveite a chance de trabalhar com uma das marcas de consórcio que mais cresceu nos últimos anos.

Com o Porto Seguro Consórcio Imóvel, o seu cliente realiza este sonho e você garante ótimas comissões.

Além disso, o consórcio da Porto Seguro oferece o **Plano Aluguel + Fácil** e o **Lance Diluído**: duas grandes vantagens criadas para facilitar a vida dos clientes e aumentar ainda mais as suas vendas.

Para mais informações sobre o Consórcio, consulte o seu produtor.

PORTO SEGURO CONSÓRCIO IMÓVEL
O imóvel que seu cliente quer, de um jeito que ele pode pagar.



Corretores de seguros de diversas cidades comparecem em massa ao Encor

Debates promovidos pelo programa também contam com autoridades e representantes de outros setores



E/D Osmar Bertacini, Alexander Diniz, Eduardo Minc, Julio de Oliveira Miguel, Oscar Alves Jr, Álvaro Fonseca, Lacir Marcondes, João Pires e Carlos Lima, no Encor da zona oeste

O Encor, lançado pelo Sincor-SP em fevereiro deste ano, tem feito muito sucesso na categoria e no âmbito político de algumas regiões. O formato do programa prevê a realização de um almoço gratuito e periódico que reúne membros da diretoria, representantes das delegacias e corretores de seguros atendidos nas respectivas regiões. Mas, na prática, os eventos estão também reunindo corretores de seguros não-associados, autoridades, integrantes de companhias seguradoras e representantes de outros setores de interesse.

Os debates do Encor, desta forma, estão se revelando muito ricos e proveitosos. Segundo o 1º vice-presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida, as conclusões tiradas nas atividades do programa estão orientando as ações do Sindicato.

Encontros

O Encor é um evento organizado para trabalhar o entrosamento entre os profissionais da categoria, bem como discutir assuntos polêmicos ou dúvidas do cotidiano. Por isso, o horário do almoço foi a ocasião escolhida para os encontros. No ABC, contudo, foi feita uma exceção, a fim de atender a expressiva participação de mais de 70 corretores de seguros de seis cidades da região. "Optamos por um jantar em um local de fácil acesso a todos, na cidade de Ribeirão Pires", conta Carlos Alberto Pelais, delegado responsável pela regional do ABC.

O evento consagrou-se tão importante para a categoria que a mais nova delegacia do Sincor-SP - Osasco foi lançada

oficialmente em seu 1º Encor. Compareceram membros da diretoria executiva – Leoncio de Arruda, presidente; Alexandre Camillo, 2º vice-presidente e diretor social; Adevaldo Calegari, 2º secretário –, delegados regionais da capital de São Paulo – Carlos Lima, zona norte e Lacir Marcondes de Melo, zona oeste –, membros de comissões e os corretores daquela região que antes eram atendidos pela delegacia da zona oeste.

Outras regiões também tiveram um Encor interessante. Com o empenho de alguns delegados, autoridades do cenário político também estiveram presentes. Foi o caso, por exemplo, da delegacia regional de Barretos, que recebeu diretores de diversas seguradoras, além do prefeito da cidade, Emanuel Mariano de Carvalho. De acordo com André Mendes Camillo, delegado regional de Barretos, esse tipo de contato é o caminho para a parceria de interesses.

Os corretores de seguros da zona oeste também receberam personalidades da região que tornaram o evento ainda mais importante: Osmar Bertacini, presidente da Aconseg-SP (Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros de São Paulo) e Plínio Rizzi, assessor jurídico da Câmara dos Corretores de Seguros. Estiveram ainda presentes Carlos Lima, delegado regional da zona norte de São Paulo e Eduardo Minc, delegado regional de Osasco, além de outros representantes do Sincor-SP.



Encor com os corretores de seguros de todo o ABC



Edson Fermiano e Antonio Carlos, no Encor de São Carlos

Encor Especial

No mês de outubro, o Encor terá um formato especial em comemoração ao Dia do Corretor de Seguros. Na ocasião, todas as delegacias farão um almoço simultaneamente para homenagear a categoria. Para informar-se sobre a data, local e horário, os corretores devem procurar suas delegacias correspondentes. 📍

Comissão Jovem Corretor de Seguros troca experiências com Corretor Jr. da Mapfre

Ao tomar conhecimento da Comissão Jovem Corretor de Seguros (CJCS), do Sincor-SP, a Mapfre procurou os membros desse grupo para divulgar o seu recém-lançado Programa Corretor Jr. Assim, ambas as partes se reuniram na sede do Sindicato, no dia 10 de agosto, para trocar experiências, já que tanto a CJCS quanto o Corretor Jr têm objetivos semelhantes. Um dos principais pontos de convergência é a preocupação com a capacitação profissional dos jovens corretores de seguros que estão ingressando no mercado.

“A última formatura da Funenseg trouxe ao mercado mais de 600 corretores só na Grande São Paulo. Em três anos, apenas 15% vai vingar nesse negócio. Os que tiverem apoio como o da Mapfre, com infraestrutura para vender e gerente para tirar dúvidas, terão muito mais chance de continuarem nesse caminho”, afirmou Inácio Araújo, executivo da Mapfre envolvido com o programa.

Após atestarem a validade da parceria, os grupos se encontraram novamente no dia 22 de agosto. Na oportunidade, os membros do CJCS foram conhecer de perto o funcionamento do Corretor Jr nas



Comissão Jovem Corretor de Seguros marca encontro com membros do recém lançado Programa Corretor Jr. da Mapfre

instalações da Mapfre. Um dos pontos visitados foi a filial da seguradora em Interlagos, umas das 11 que trazem equipamentos e mobiliários voltados de forma específica para os corretores novos.

“O programa da Mapfre quer buscar os corretores recém-formados para dar oportunidade de começar a carreira. Esta ajuda vem em um momento crucial, quando ele ainda não tem estrutura, nem equipamentos próprios”, conta Ismael Pagano Filho, analista de planejamento comercial da Mapfre. “Queremos nos aproximar do corretor que está entrando agora no mercado, independente de idade”, ressalta.

“Nossa comissão representa a preocupação com o futuro do mercado. Por isso, implantamos filosofias para quem está começando a trilhar este caminho. Falamos de temas como rendimento de capitais e sucessão empresarial familiar. Queremos ter jovens corretores com gosto pela profissão, e não porque simplesmente foram obrigados a ajudar os pais na empresa”, diz Paulo Jatene Bosisio, coordenador da CJCS. 🌐

Fraudes no seguro encarecem os serviços

Fraudes deixam o seguro caro no País. O Brasil possui cerca de 10 milhões de veículos segurados e muitos consideram esse número baixo. Na realidade, se considerada a frota real circulante de 24 milhões segundo as estatísticas do Sindipeças, mais de 40% estão protegidos de alguma forma. No entanto, considerando que o seguro torna-se gravoso na medida em que o veículo envelhece (peças novas são caras para carros depreciados), o potencial de crescimento não é tão elevado.

Estima-se que sete ou oito anos de uso seria o limite econômico para adquirir uma apólice. Assim aqueles 10 milhões estariam perto do total da frota segurável, pois a idade média da frota de automóveis é de nove anos. Mas o seguro no Brasil é caro. As companhias seguradoras queixam-se dos índices elevados de sinistralidade. Entre os problemas estão as fraudes. De acordo com a Fenaseg (Federação Nacional de Seguros Privados e de Capitalização), a carteira de automóveis responde por 70% de todas as manhas, excluindo os ramos de saúde e previdência. Dos 21 tipos mais relatados, há incidências de simulação de furto, seguido de desmanche; aumento dos danos após o acidente para recebimento do valor total do veículo; troca do motorista que não estava em condições de dirigir (em geral alcoolizado); substituição de componentes em bom

estado por danificados.

O comum é assumir a responsabilidade pelo acidente para que a seguradora pague o prejuízo dos envolvidos. Estatísticas apontam que uma redução de 70% nas fraudes significaria uma redução de quase 20% no prêmio (preço do seguro). Algumas seguradoras também contribuem para gravar a apólice no confuso processo de indenização por perda total. As baixas dos registros são imperfeitas e carros são comprados nos leilões e recuperados sem passar por inspeções técnicas de segurança. Uma grande redução de custos seria obtida se o desmanche fosse institucionalizado como atividade séria e uma lei permitisse o uso de peças recuperadas, a exemplo de vários países.

As fábricas de veículos também deveriam revisar o preço de componentes caros, a exemplo de *airbags*, cuja reposição é tão alta que obriga uma indenização por perda total em um veículo recuperável. A pesquisa é essencial antes de fechar negócio. Veja no site www.susep.gov.br. Ao clicar em Autoseg é possível obter o preço médio do seguro por região do País. A força da informação é indispensável. 🌐

Publicado pela Gazeta Mercantil

Fenacor nomeia novo presidente

A Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) tem novo presidente: Roberto Silva Barbosa, que substitui Armando Vergílio dos Santos Junior, novo superintendente da Susep.

Barbosa, que já havia presidido a Federação na década de 80, foi escolhido por unanimidade pela diretoria da entidade. Ele tem bagagem histórica no mercado de seguros. Foi presidente do Sincor-MG, presidente e fundador do Instituto Mineiro de Ensino de Seguros (IMES) e diretor emérito da Associação Comercial de Minas. Atuou também como professor do IMES, membro efetivo do Conselho de Recursos do Sistema Nacional de Seguros Privados (CRSNSP), membro efetivo do Comitê de Qualidade de Ensino (Funenseg) e presidente do Conselho Diretor do Comitê Intersindical de Ética do Mercado de Seguros. Foi ainda membro do Corpo de Juízes da Caminas (Câmara Mineira de Mediação e Arbitragem para o Mercado de Seguros) e coordenador do Comitê Político da Fenacor.



Roberto Silva Barbosa
novo presidente da Fenacor

O novo presidente da Fenacor também já participou de diversos cursos, seminários, simpósios e congressos nacionais e internacionais. Ao mesmo tempo, realizou, em várias cidades do Estado e do país, palestras sobre o desempenho do mercado de seguros brasileiro e mundial.

Para Roberto Barbosa, o ponto de partida de suas ações deve ser a defesa dos interesses do consumidor, com ênfase na transparência e no diálogo franco, aberto e direto entre todos os atores desse mercado. "O consumidor deve ter acesso a todas as informações sobre as condições contratuais, coberturas e benefícios", observa. 🌐



**NÃO É QUALQUER UM QUE
CONSEGUE INDICAR UM SEGURO
E MELHORAR A SEGURANÇA E O
TRÂNSITO, TUDO AO MESMO TEMPO.
SÓ UM CORRETOR CONSCIENTE
COMO VOCÊ.**

MAPFRE. A SEGURADORA DIFERENTE.

Ser diferente não é falar em responsabilidade social, é ter atitude. Como a Fundação MAPFRE, que já conta com vários programas para melhorar a cidadania, educação e o desenvolvimento econômico sustentável. Quando você vende uma apólice da MAPFRE, entrega muito mais que um seguro. No fundo, está pensando diferente como nós.

Encontro em Barra Bonita**Sincor-SP inova com oficinas de marketing em Barra Bonita**

O Portal Fator Brasil publicou notícia sobre o 25o Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo, que aconteceu entre os dias 24 e 26 de agosto, em Barra Bonita.

A matéria foi publicada antes da realização do evento e já previa inovação e interatividade entre os cerca de 700 participantes.

Preço de seguros**Seguro de carro subiu até 66%**

O delegado regional do Sincor-SP em Piracicaba, Carlos Alberto Caporali, disse ao Jornal de Piracicaba, que a causa do aumento do seguro de auto é o alto índice de furtos. "O Gol e a Parati, da Volkswagen, são os principais", disse o delegado regional.

O jornal destacou que os valores do seguro de auto tiveram aumentos de até 66% do ano passado para este ano.

Equipamentos antifurto**Equipamentos antifurto serão obrigatórios em carros novos**

O Portal Fator Brasil também publicou notícia sobre a Resolução no 147, do Ministério das Cidades, que determina que todos os veículos novos, saídos de fábrica, produzidos no Brasil ou importados, dentro de 24 meses, somente poderão ser comercializados quando equipados com dispositivo antifurto. O equipamento deverá ser dotado de sistema que possibilite o bloqueio e rastreamento do veículo. O presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, comentou a medida destacando que ela "merece aplausos". Leoncio, no entanto, fez uma ressalva: "as montadoras vinham fazendo isso espontaneamente e com o boom do mercado automobilístico cessaram a preocupação ou o esquema de marketing. Para elas, só vale o que está escrito na lei".

Ranking**FOLHA DE S. PAULO****O ESTADO DO PARANÁ****Seguro de riscos financeiros cresceu 24% no primeiro semestre**

O ranking semestral do Sincor-SP ganhou destaque nos jornais Folha de S. Paulo, Valor, DCI, O Estado do Paraná e no site Executivos Financeiros.

Todos divulgaram que o seguro para riscos financeiros está em alta, segundo dados do Sindicato. De janeiro a junho o segmento cresceu 24%, em comparação com igual período de 2006. A segunda maior alta foi a de seguro patrimonial, que faturou no primeiro semestre do ano 17,45% a mais do que no ano passado. No ranking geral, o setor de seguros cresceu 8,91%.

Resseguro**Corretor de Seguros pode ganhar novo nicho de atuação**

O Seminário "São Paulo e o novo resseguro do Brasil", realizado pela Secretaria de Relações Internacionais da Prefeitura de São Paulo, ganhou destaque no jornal Valor Econômico e no Portal Fator Brasil. "Na iminência da abertura do mercado de resseguros, os profissionais do setor deverão ter muito mais trabalho e oportunidades de negócios", prevê o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda.

Na ocasião foi discutida a intenção de transformar a cidade em um pólo de resseguros. Participaram do evento a Telefônica, Susep, Fenaseg, Fenacor, Sindsegs, Sincor-SP, ABGR e APTS.

ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO

Nomeação de Armando Vergílio a
superintendente da Susep

Aon Affinity – por patrocinar seguros Sem Parar/ Via Fácil

Porto Seguro supera a média de
10 milhões de ações negociadas
diariamente na Bovespa

APPROVE Associação de Proteção aos Proprietários
de Veículos Automotores – atuando com apólice
coletiva de automóvel, como seguradora fosse.

Mapfre - pela primeira vez
na história com lucro no
Resultado Industrial:
passou de R\$ - 16,7
milhões (1º sem/06) para
R\$ 7,7 milhões (1º sem/07)

Seminário de
Resseguro na PMSP
- Cidade de São Paulo
Pólo de Resseguro

Lojas Americanas
anuncia que
também vai entrar
na distribuição
de seguros

Dificuldades que estão
sendo criadas para nossa
categoria ser também
corretora de resseguros

Mulheres Corretoras – já são
36,8% na corretagem de seguros

Banco do Brasil – principal agente
operador do PRONAF usa a “Venda
Casada”, para liberação dos recursos.

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



Mais de 100 anos de Brasil

RINO

www.libertyseguros.com.br

A LIBERTY PRESTA
MAIS QUE SERVIÇOS.
PRESTA ATENÇÃO EM VOCÊ.



PRODUTOS

Liberty Acidentes Pessoais
Liberty Auto
Liberty Condomínio
Liberty Empresa
Liberty Residência
Liberty Transporte
Liberty Vida
Liberty Affinity

SERVIÇOS

Liberty Assistência 24 horas
Central de Atendimento
Ouvidoria
Oficinas Fast Service

INOVAÇÃO

SERVIÇOS INTELIGENTES

PROXIMIDADE

RELAÇÕES TRANSPARENTES

SOLUÇÕES

24 HORAS DEDICADAS AO CLIENTE

Procure seu corretor ou ligue para a Central de Atendimento:
4004 5423 (Capitais e Regiões Metropolitanas) 0800 709 5423 (Demais Localidades)



A gente faz mais por você.

Indicadores Econômicos

	Ago/2006	Set/2006	Out/2006	Nov/2006	Dez/2006	Ano/2006	Jan/2007	Fev/2007
IGP-M	0,37%	0,29%	0,47%	0,75%	0,32%	3,85%	0,50%	0,27%
TR mensal	0,2436%	0,1521%	0,1875%	0,1282%	0,1522%	2,04%	0,2189%	0,0721%
Poupança Mensal	0,7448%	0,6529%	0,6884%	0,6288%	0,6530%	8,33%	0,7200%	0,5725%
Dólar Venda Final do Mês ^(R\$)	2,1388	2,1742	2,1430	2,1668	2,1380	-8,66%	2,1247	2,1182
Receita Brasil Seguros ⁽¹⁾	2,977	2,747	2,883	2,910	3,089	34,872	3,510	2,882
Receita SP Seguros ⁽¹⁾	1,403	1,327	1,376	1,387	1,474	16,438	1,734	1,436
Receita Brasil Auto ⁽²⁾	1,418	1,244	1,277	1,236	1,374	16,268	1,562	1,368
Receita SP Auto ⁽²⁾	0,591	0,549	0,537	0,527	0,585	6,740	0,651	0,588
Auto Veículos Produção ⁽³⁾	244,3	204,1	227,4	222,1	189,4	2.611,0	205,3	203,5
Auto Veículos Licenciados ⁽⁴⁾	178,5	159,4	175,3	182,7	204,8	1.927,7	152,9	146,8

	Mar/2007	Abr/2007	Mai/2007	Jun/2007	Jul/2007	Ago/2007	Ano/2007
IGP-M	0,34%	0,04%	0,04%	0,26%	0,28%		1,74%
TR mensal	0,1876%	0,1272%	0,1689%	0,0954%	0,1469%	0,1466%	1,17%
Poupança Mensal	0,6885%	0,6278%	0,6697%	0,5959%	0,6476%	0,6473%	5,29%
Dólar Venda Final do Mês ^(R\$)	2,0504	2,0339	1,9289	1,9262	1,8809		-12,03%
Receita Brasil Seguros ⁽¹⁾	3,190	2,957	3,310	3,203			19,052
Receita SP Seguros ⁽¹⁾	1,539	1,459	1,586	1,429			9,183
Receita Brasil Auto ⁽²⁾	1,508	1,343	1,540	1,369			8,690
Receita SP Auto ⁽²⁾	0,613	0,552	0,608	0,553			3,565
Auto Veículos Produção ⁽³⁾	247,1	223,4	257,3	247,0	266,0		1.649,6
Auto Veículos Licenciados ⁽⁴⁾	193,5	179,3	211,1	198,8	217,4		1.299,8

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

Outros Indicadores

Ufir (extinta em dez/00)	1,7495
Ufesp	14,23
Salário Mínimo	380,00
Teto INSS	2.801,56
Salário - \ Salário até 435,56	22,34
Família / Salário de 435,57 a 654,67	15,74

Imposto de Renda

Rendimento (R\$)	Alíquota (%)	Deduzir (R\$)
Até 1.313,69	Isento	-
De 1.313,70 até 2.625,12	15,0	197,05
Acima de 2.625,12	27,5	525,19

Contribuição dos Segurados Empregados e Trabalhadores Avulsos

Faixas Salariais (R\$)	Alíquota para fins de recolhimento ao INSS (%)
Até 840,55	7,65
De 840,56 até 1.050,00	8,65
De 1.050,01 até 1.400,91	9,00
De 1.400,92 até 2.801,82	11,00
Empregador	12,00

AGENDA DE OBRIGAÇÕES - SETEMBRO 2007

DIA	OBRIGAÇÕES	DIA	OBRIGAÇÕES
06	<ul style="list-style-type: none"> • Salários - Ref: AGOSTO/2007 • FGTS - Fato Gerador: - AGOSTO/ 2007 • CAGED - Referência: AGOSTO/ 2007 	17	<ul style="list-style-type: none"> • INSS - FATO GERADOR - AGOSTO/ 2007 - Documento: GPS (Contribuintes Individuais - Facultativos - Segurado Especial - Empregados Domésticos - Associados de Cooperativas de Trabalho
10	<ul style="list-style-type: none"> • DCTF MEMSAL - Fato Gerador: JUNHO/2007 • DACON MENSAL - Fato Gerador: JUNHO/2007 • INSS - Fato Gerador: AGOSTO/2007 • CÓPIAS DE GPS - ENVIAR SINDICATOS • IRRF - Fator Gerador - AGOSTO/2007 	20	<ul style="list-style-type: none"> • PIS / PASEP - COFINS - Fato Gerador AGOSTO/2007 - Documento - DARF 2ª VIAS
14	<ul style="list-style-type: none"> • CSL/COFINS/PIS - RETENÇÃO NA FONTE - Fato Gerador: 2.a Quinzena AGOSTO/2007 • SIMPLES NACIONAL - FATO GERADOR: AGOSTO/2007 	28	<ul style="list-style-type: none"> • CSL / COFINS / PIS - RETENÇÃO NA FONTE - Fato Gerador: 1ª QUINZENA SETEMBRO/2007 • IRPF - Declaração de Ajuste Anual 6ª quota <ul style="list-style-type: none"> - Carnê Leão: Código 0190 - Ganhos em Capital: Código 4600 - Ganhos em Bolsa de Valores: Código 6015 • IRPJ/CSL - APURAÇÃO MENSAL - Fato Gerador: AGOSTO/2007 • IRPJ/CSL - APURAÇÃO TRIMESTRAL - Fato Gerador: 2º TRIM 2007 - 3ª QUOTA • CONTRIBUIÇÃO SINDICAL - EMPREGADOS - Fato Gerador AGOSTO/2007

FALE COM O SINCOR-SP - TELEFONES DE ALGUNS DEPARTAMENTOS DO SINCOR-SP

SINCOR SP

Benefícios	Cadastro	Certificação Digital	Cobrança	Credicor-SP	Cultura do Seguro	Disque Sincor	Ética	Eventos	Jurídico	Social	UniSincor
3188-5049	3188-5058	3188-5034	3188-5028	3188-5040	3188-5029	3188-5053	3188-5023	3188-5016	3188-5024	3188-5026	3188-5012
3188-5051	3188-5048		3188-5027	3188-5055		3188-5021		3188-5046	3188-5020		3188-5014
3188-5018	3188-5031							3188-5054			

Divergência de proprietário e segurado

Uma correspondência de um corretor de seguros recepcionada pelo Sincor-SP informa que a Bradesco Seguros declinou a indenização de um sinistro parcial alegando divergência de proprietário e segurado. Pelo que notamos, trata-se de um veículo adquirido com a isenção de IPI, em nome da filha do segurado, que tem menos de 14 anos e é portadora da Síndrome de Down. O veículo, portanto, pôde ser adquirido em nome da filha, que é menor de idade. Neste caso, entende-se que o veículo seria utilizado principalmente para atender as necessidades de locomoção da filha, que não pode ser a condutora do veículo por sua idade e condições de saúde especial.

O Disque Sincor entende não ter havido qualquer intenção do segurado em beneficiar-se com essa informação, de estar com nomes diferentes entre proprietário do veículo e segurado. Como pode ser observado, a solicitação do endosso foi feita corrigindo-se a apólice e parece que não houve movimentação de prêmio. A companhia está afrontando as próprias condições gerais do seu produto, conforme o manual do segurado.

Resposta da Seguradora

O assunto foi reanalisado pela área competente e a negativa da indenização foi mantida. Conforme ratificado na carta negativa, no preenchimento da proposta foram citadas informações que não se comprovaram no momento do sinistro. "Se o segurado não fizer declarações verdadeiras e completas ou omitir circunstâncias de seu conhecimento capazes de influir na aceitação da proposta".

Neste caso a negativa foi decorrente da divergência de propriedade do segurado, que não é característica do segurado. Não existe exigência que o segurado seja o proprietário do bem, porém, caso não seja, esta informação deve ser fornecida à companhia no momento da contratação para que o risco possa ser analisado com outro perfil.

Cancelamento de seguro de automóvel

O Disque Sincor recebeu um pedido de intervenção de um corretor de seguros sobre a seguinte questão: trata-se de um cancelamento de seguro de automóvel, onde o corretor

demonstra-se insatisfeito, tendo em vista seu desconhecimento com relação ao atraso de pagamento do seguro do seu cliente.

O segurado em questão tinha em débito automático o pagamento mensal do seu seguro, mas como sua conta não tinha saldo, o pagamento não foi feito. Na ocasião, o segurado estava viajando e não soube do problema. O corretor informa que a Azul Seguros sempre o comunicava quando existia parcelas pendentes de seguros de sua carteira de clientes, mas na situação em questão, a comunicação não foi feita e o segurado teve seu seguro cancelado.

Por optar pela garantia de seu bem com essa seguradora, o cliente desculpa-se pelo erro e está disposto a providenciar o que for necessário para a reabilitação do seguro, tendo em vista que não agiu de má-fé, mas equivocou-se quando efetuou um saque da sua conta corrente, deixando-a descoberta com a impossibilidade de debitar a parcela do seguro.

Com estas informações, o Disque Sincor pede que a Azul reveja a possibilidade de reativar o seguro.

Resposta da seguradora

Pedimos informar à corretora em questão que, para que possamos reabilitar a apólice em referência será necessário que o segurado efetue uma nova vistoria prévia.

O caso foi encaminhado ao corretor para as devidas providências e encerrado com sucesso ao segurado. 📞

Errata

Diferente do que informou a edição anterior do JCS, as metas da comissão técnica de Transportes são: divulgar aos corretores de seguros a Circular Susep nº 337 e questionar órgão quanto à Lei 11.442 que regulamentou a atividade do Transportador Rodoviário de Carga.



**Entre em contato com o Disque Sincor
pelos telefones (11) 3188-5053/5023 e 5021
ou pelo email: disquesincor@sincorsp.org.br**

Itaú oferece certificação técnica a funcionários de corretoras parceiras

Atendendo à Resolução CNSP nº 149/06, que estabelece que os funcionários de corretoras de seguros obtenham certificação técnica, a Itaú Seguros proporcionou um curso para certificar funcionários de 140 corretoras parceiras da seguradora. Ao fim do curso, que teve duração de três meses, a Itaú organizou cerimônia de formatura, que aconteceu dia 23 de agosto e teve Leoncio de Arruda como um dos componentes da mesa diretora.

Sistema antifurto será obrigatório

O Conselho Nacional de Trânsito (Contran), através de sua resolução 245, definiu como obrigatória a instalação de dispositivo antifurto nos veículos fabricados a partir de 1º de agosto de 2009. A norma refere-se aos veículos nacionais e estrangeiros, exceto para os de uso bélico. O equipamento antifurto ainda deverá possuir sistema que possibilite o bloqueio e rastreamento do veículo. Agora, O Departamento Nacional de Trânsito (Denatran) terá 90 dias para definir as especificações do dispositivo e do sistema de rastreamento.



Coordenadores de Comissões Técnicas se reúnem para alinhamento de trabalhos

Os coordenadores de cada uma das 27 Comissões Técnicas do Sincor-SP – grupos de estudos e trabalhos formado por corretores de seguros, buscando soluções para cada área do mercado de seguros – estiveram reunidos com o presidente Leoncio de Arruda na sede do Sindicato, na manhã do dia 03 de setembro. A ideia foi debater os trabalhos em andamento para atingir as metas prometidas para o segundo semestre e conferir se estão alinhados com as diretrizes do Sindicato. Os trabalhos continuam a todo vapor.



Economia e Seguro – segunda edição

O consultor financeiro do Sincor-SP, Francisco Galiza, acaba de lançar a segunda edição - revisada e atualizada - do seu livro Economia e Seguro: Uma Introdução. O lançamento foi feito no último dia 30 de agosto, na Escola Nacional de Seguros. No evento, Galiza realizou uma palestra onde destacou os principais pontos, objetivos e alcances do livro, além das características econômicas mais relevantes ocorridas nos últimos 10 anos no setor. No final, foi realizada a noite de autógrafos com coquetel.



Não é seguro

Para o presidente do Instituto Brasileiro de Direito do Seguro (IBDS), o advogado Ernesto Tzirulnik, o chamado "seguro enchente", aprovado pela Câmara Municipal de São Paulo não é um seguro. "Para caracterizar economicamente um seguro, dependeria do estabelecimento de cálculos atuariais e estatística que pudesse medir o risco, sua intensidade de ocorrência e a severidade de seus efeitos, de sorte a dar suporte econômico para as indenizações", comentou. O projeto aprovado pelo Legislativo agora vai para sanção do prefeito Gilberto Kassab. 🗳️



Em todo o Brasil, seu cliente sempre muito bem atendido.

Em qualquer localidade, o seu cliente sempre pode contar com a assistência a vidros Carglass. Com mais de 800 pontos de atendimento, nossa Rede de Lojas nos credencia como a mais eficaz estrutura de atendimento em substituição e reparo de vidros no Brasil. Profissionais altamente capacitados estão sempre prontos para atendê-lo rapidamente, garantindo sempre a segurança que os seus clientes merecem.

Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

www.carglass.com.br



Chegou o Alarme Monitorado Ituran.

Ative este dispositivo de vendas
no dia-a-dia dos seus negócios.



A Ituran acaba de lançar, com exclusividade para Corretores de Seguro, o Alarme Monitorado Ituran. O serviço é a solução ideal para quem quer preservar o patrimônio e manter sempre em dia a segurança do imóvel e a tranquilidade da família. E o Alarme Monitorado Ituran tem uma vantagem única: não depende de linhas telefônicas, pois utiliza um sistema de antenas próprias, sem fio, que impossibilita o corte da conexão. Por isso mesmo é muito mais eficiente quando instalado em casas, escritórios, estabelecimentos comerciais e indústrias. Alarme Monitorado Ituran. Receba esta novidade de portas abertas.

11 3616.9090 | www.ituran.com.br



Ituran