

JCS

@Sincor SP

ESPECIAL CORRETORA DE SEGUROS

▶ Sob o olhar das máquinas

Apesar de envolver altos custos na saúde suplementar, a cirurgia robótica promete recuperação rápida e mais qualidade de vida às pacientes

MULHERES QUE INSPIRAM:

corretoras de seguros contam como superaram os desafios e construíram histórias de sucesso

HOMENAGEM:

Sincor-SP promove *live* e encontros para associadas, e empresas do setor publicam felicitações às corretoras de seguros

Disponível no JCSPlay, assista agora e viva a experiência

Esta reportagem marca o lançamento do **JCSPlay**.



Concorra a uma Scooter

Mude a forma de pagamento da sua **Contribuição Associativa para anual** e participe da promoção.



Parcelas em até

12x sem juros

no cartão de crédito

Vantagens

-  Você concorre a uma Scooter
-  Pode parcelar o valor sem juros
-  Garante nossos benefícios o ano inteiro

**O ganhador
será anunciado
ao vivo no
SincorCAST
de julho**

Fale com
sua Regional



Sincor-SP pra quê?

**Ter suporte técnico e ainda participar
de promoções incríveis o ano inteiro**

COBERTURA ESPECIAL

24 Sob o olhar das máquinas

A cirurgia robótica promete recuperação rápida e mais qualidade de vida às pacientes, mas traz desafios com altos custos na saúde suplementar. Veja também ações de homenagem às mulheres corretoras de seguros



10

SINCORCAST

RC e Saúde

Boris Ber conversa com Bruno Mascarenhas, da Akad Seguros, e Adriana Lins, da SulAmérica, sobre oportunidades e desafios dos ramos

06

COBERTURA BÁSICA

Susep credencia primeira SPOC

TENDÊNCIAS

Um retrato econômico de 2023

09

COM CORRETOR

Dicas de português

BENEFÍCIOS

Colônia de Férias

11

SINPODOUVIR

Apresentadores participam de workshop com produtora da TV Gazeta

12

CENÁRIO

Inteligência Artificial

Seguradoras e corretores se adaptam à nova era da IA para oferecer serviços mais eficientes

14

HISTÓRIA DE CORRETOR

Henrique Brandão Junior: continuidade ao legado do pai

16

HOMENAGEM

Luto: Antônio Henrique Cunha Bueno e Henrique Brandão

17

COMISSÕES

Riscos de Engenharia e Resseguros - Entrevista com Renato da Cunha Bueno

18

CÂMARASIN

Walter Reis

Conflitos decorrentes de enchentes
Mediação vira tema de podcast



19

UNISINCOR

Treinamento

Unisincor e ENS indicam capacitação de colaboradores para aumento de produtividade das corretoras

20

OPINIÃO

Alexandre Fiori

Aceitação e vigência: pontos de atenção na Circular Susep N° 642/21

21

COMISSÕES

Transportes e Cascos - Novo coordenador
Plantão Técnico das Comissões

31

DIÁLOGO

Corretores de São Paulo terão caravana rumo ao Congresso Fenacor
Lançamento do livro "Fala Mulher"
Homenagem "Mulheres Gestoras"
Fórum atualiza imprensa das iniciativas em prol dos corretores

39

MOVIMENTAÇÕES

Alba Seguradora/ Allianz/ AXA/ BB Previdência/ Conversu/ Gallagher/ GC&C/ MAPFRE/ Zurich



33

DIÁLOGO

Visita às Assistências 24h

Diretores do Sincor-SP realizam encontros na Europ Assistance, da Bradesco Seguros, e Fácil Assist, da Liberty

40

ESPAÇO DO CLUBE

CCS-SP reúne associados em assembleia para aprovação de contas

41

BÔNUS

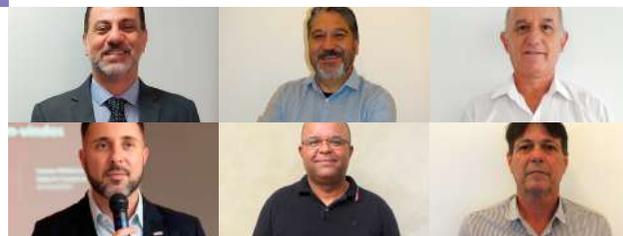
ACONSEG-SP/ AIDA/ CNSEG/ SUSEP/ UCS

42

PONTO DE VISTA

Liliana Caldeira

O mercado de seguros e as virtudes da mulher



37

REGIONAIS

Diretores adjuntos

Corretores assumem cargo para auxiliar na captação e retenção de associados



Uma publicação do Sincor-SP.
 Editora: Elaine Lisboa - MTB: 59.454
 E-mail: jcs@sincorsp.org.br
 Telefone: (11) 3188-5000/ Ramal 5061
 Redação: Camila Correia, João Pedro Polido, Rebecka Gabrielle e Thais Ruco
 Comercial: Maurício Rodrigues
 Conselho Editorial: Boris Ber, Rogério Freeman, Adevaldo Galegari, Leandro Giroldo, Paulo de Tarso Meinberg e Ricardo Pereira
 Diretor de Operações: Márcio Pires
 Direção de Arte: Agência Visia

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Boris Ber**
 1º vice-presidente: **Simone Fávoro**
 2º vice-presidente: **Braz Romildo Fernandes**
 1º secretário: **Marcos Abarca**
 2º secretário: **Rogério Freeman**
 1º tesoureiro: **Edson Lasse Fecher**
 2º tesoureiro: **Fernando Alvarez**
 Suplentes da Diretoria Executiva: **Araldo Odlevati Junior, Leonardo Elias M. da Silva, Claudemir Machi, João Carlos Garrucho, Arthur Cicone Junior e Roberto Placco**
 Conselho Fiscal: **Eduardo Vidal Pileggi, Lenira C. Leão Jollo e Carlos Alberto Caporali**
 Suplente Conselho Fiscal: **Nelson Martins Fontana**
 Delegados Fenacor: **Manuel Dantas Matos e Boris Ber**
 Suplente de Delegados Fenacor: **Álvaro Fonseca**
Vice-presidentes Regionais: Márcio Silva (Região 1), Carlos Alberto Caporali (Região 2), Lauro Barreto (Região 3), João Garrucho (Região 4) e Flávio Machado (Região 5)

DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**
 ARAÇATUBA: **Cesar Mussi**
 ARARAQUARA: **Carlos Eduardo Melato**
 ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**
 BARRETOS: **Reinaldo Alves de Lima**
 BAURURU: **Ildebrando Gozzo**
 CAMPINAS: **Betine Theisen de Castro**
 FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**
 FRANCA: **Luiz Claudio do Val Alcantara**
 GUARULHOS: **Claudemir Machi**
 JUNDIAÍ: **Luis Pedro Nardin**
 MARÍLIA: **Cynthia Carrero Severino**
 MOGI DAS CRUZES: **Wilton José Nogueira**
 NOVA ALTA PAULISTA: **César Anderson Dias Munis**
 OSASCO: **Eduardo Minc**
 PIRACICABA: **Silvia da Silva Camacho**
 PRESIDENTE PRUDENTE: **Alex Dias Florentino**
 RIBEIRÃO PRETO: **José Marcos Alonso**
 SANTOS: **Paulo Sergio de Souza**
 SÃO CARLOS: **Antônio Gilberto Affonso de André**
 SÃO JOÃO DA BOA VISTA: **Gilberto Fadiga**
 SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: **Antônio Roberto Mantovan**
 SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: **Renato Cappelli**
 SOROCABA: **Eduardo Lemes**
 TAUBATÉ: **Lauro Barreto**
 SÃO PAULO CENTRO: **Ivone Elis Gonoretske**
 SÃO PAULO LESTE: **José Carlos Rossatto**
 SÃO PAULO NORTE: **Luis Alberto d'Almenery**
 SÃO PAULO OESTE: **Ednir Fornazzari**
 SÃO PAULO SUL: **Mara Borges Sutto**

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



Sindicato de Empresários e Profissionais Autônomos da Corretagem e da Distribuição de todos os ramos de Seguros, Capitalização e Resseguros do Estado de São Paulo
 Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar
 São Paulo - Centro - CEP: 01009-907
 Tel.: (11) 3188-5000

www.sincor.org.br [sincor.sp](https://www.facebook.com/sincorsp)



Ouvidoria: Octavio Milliet
 Telefone: (11) 3188-5000
 Opção 4 - ouvidorias@sincorsp.org.br



Corretores de seguros bem atualizados e representados

No Sincor-SP, seguimos inquietos na busca por modernização e soluções para a categoria

A tecnologia impacta o mundo contemporâneo em todas as áreas e precisamos estar atentos para nos atualizar. No Sincor-SP, inquietos na busca por modernização e soluções aos associados, temos acompanhando os avanços de diversas maneiras.

Uma grande novidade que apresentamos nesta edição do JCS é o lançamento do JCSPlay: a reportagem de capa na versão vídeo. A velocidade da informação, com a internet, e a correria do dia a dia mudaram os hábitos dos leitores, e acompanhamos oferecendo conteúdos dinâmicos, cada vez com mais imagens e vídeos.

A matéria de capa desta edição, que também aborda a tecnologia ao apresentar as cirurgias robóticas, pode ser conferida com sons e imagens dos entrevistados, acessando os QR Codes disponíveis ao longo das páginas. É uma grande satisfação ver toda essa evolução da nossa Comunicação, área que gosto muito.

Na mesma linha, a inteligência artificial, assunto do momento em diversos setores, também chegou ao Sincor-SP. Há um ano lançamos o Conectacor, fórum digital para responder às questões dos corretores de seguros de forma rápida e interativa, disponível aos associados dentro do aplicativo Sincor Digital, e agora a solução foi aprimorada com a utilização de inteligência artificial, por meio de uma consultoria contratada pelo Sincor-SP.

Mesmo entregando cada vez mais aos corretores, ainda há profissionais que não percebem esse trabalho. Para explicitar ainda mais nossos benefícios, acabamos de lançar nova campanha associativa, chamada "Sincor-SP Pra Qué?". O foco da campanha é mostrar, com explicações didáticas, como o Sincor-SP fornece conhecimento, ferramentas e

suporte necessários para ter sucesso no complexo mundo dos seguros.

Exemplo de atuação para resolver dificuldades da rotina dos profissionais, o Sincor-SP deu início a um trabalho em busca de melhorias pelos serviços prestados pelas empresas de Assistência 24h. A ação, em andamento desde fevereiro, promove reuniões da diretoria executiva e regional nas empresas prestadoras do serviço.

Outra estratégia que o Sincor-SP tem adotado para atrair a atenção dos corretores de seguros são encontros regionais com não associados. Estamos indo atrás dos corretores, convidando a fazer parte da nossa comunidade, que já reúne mais de 10 mil corretores de seguros associados. Precisamos aumentar esta representação e mostrar para o governo e toda a indústria de seguros a relevância e o tamanho do principal canal de distribuição.

Queremos trazer para nós os corretores de seguros em seus diversos portes e perfis. Outro tema de destaque desta edição é a diversidade, especialmente em relação à participação das mulheres no setor. A diversidade, em seu significado mais amplo, tem ocupado um espaço cada vez mais importante na pauta das empresas, o que no Sincor-SP já é visto há muito tempo. Defendemos e apoiamos a diversidade de gêneros, idades, raças, orientações sexuais, pois ter cabeças diferentes conduzindo um negócio traz resultados muito positivos. Além da diversidade entre os colaboradores, nosso objetivo é ter muita diversidade entre os associados, comissões e nossa liderança.

A união da nossa categoria é fundamental, não apenas em São Paulo e no Sincor-SP, mas em todo o país, irmanados em torno de todas as entidades, para termos cada vez mais força e representatividade. Por isso, estamos promovendo uma caravana para os corretores de São Paulo participarem do 23º Congresso Brasileiro de Corretores de Seguros, promovido pela Fenacor, que acontece de 10 a 12 de outubro de 2024, no Rio de Janeiro. Essa também é mais uma maneira de demonstrarmos a representatividade e o engajamento do nosso mercado em São Paulo.

Juntos é muito mais fácil chegarmos longe. Vale para a nossa caravana e acontece da mesma forma na conquista de nossos pleitos.

Um abraço,
BORIS BER
 PRESIDENTE DO SINCOR-SP



Aluguel de imóvel comercial sem fiador?



Substitui o Fiador e o Depósito Caução.



Aprovação rápida e sem burocracia com cartório.



Parcelamento sem juros, de acordo com a duração do contrato de locação.



Ampla aceitação: Imóveis Comerciais e Residenciais.

Tokio Marine Aluguel **RESOLVE** Seguro Fiança Locatícia

Quer saber mais?
Fale com o seu Gerente Comercial.



ESCANEIE E CONHEÇA.



tokiomarine.com.br

Tokio Marine Seguradora

/TokioMarineSeguradora

[tokiomarineseguradora](https://www.instagram.com/tokiomarineseguradora)

Uma Seguradora completa pra você ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA. SUA CONFIANÇA.

Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Aluguel – SUSEP 15414.900960/2018-14. Consulte as Condições Gerais em www.tokiomarine.com.br. Para abertura de sinistro, Assistência 24 horas ou outras informações, ligue para 0800 30 TOKIO (0800 30 86546). O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico www.susep.gov.br. Março/2024.



SUSEP CREDENCIA PRIMEIRA SPOC

A CA2C Corretora de Seguros foi credenciada pela Susep como Sociedade Processadora de Ordem do Cliente (SPOC) no âmbito do *Open Insurance*. A Portaria DIR1/SUSEP nº 129 foi publicada no Diário Oficial da União e oficializa o primeiro credenciamento de uma corretora de seguros como SPOC.



NOVAS REGRAS NO RC-V

A Susep vai estabelecer novas diretrizes gerais para o seguro de Responsabilidade Civil de Veículo (RC-V). A proposta, que passou por consulta pública, vai abordar as coberturas de danos corporais e materiais causados a terceiros pelo veículo automotor utilizado no transporte rodoviário de cargas.



MAIS DE 800 MORTES POR DENGUE

Segundo dados do Ministério da Saúde, o Brasil ultrapassou a marca de 800 mortes por dengue. Até o fechamento desta edição, tinham sido computados 831 óbitos e outras 1.267 ocorrências em investigação. O País registrou 2 milhões de casos confirmados da doença, com mais ocorrências em Minas Gerais, São Paulo, Paraná, Distrito Federal e Rio de Janeiro.



Tendências

Um retrato econômico de 2023

O ano de 2023 começa a ficar na memória, mas ainda vale a pena fazer alguns comentários econômicos sobre o período. De modo geral, podemos dizer que o saldo foi bem positivo.

Em termos de crescimento, o Brasil fechou o ano com taxa positiva de 3%, o dólar caiu, a taxa de desemprego também teve um comportamento de queda, o IPCA fechou em 4,6% e mesmo a taxa de inflação, uma pequena ameaça ao longo do ano, ficou dentro da meta. Enfim, notícias boas.

O mercado de seguros acompanhou esse cenário favorável. Na tabela, observamos a evolução do faturamento do setor, sem saúde e sem o VGBL. Como os números mostram, vemos que a evolução tem sido favorável nos últimos anos, superando a taxa de inflação. Em 2023, não tivemos o mesmo crescimento de 2022, mas, mesmo assim, a taxa de crescimento de 9% superou a inflação. Ou seja, mais um ano de crescimento real.

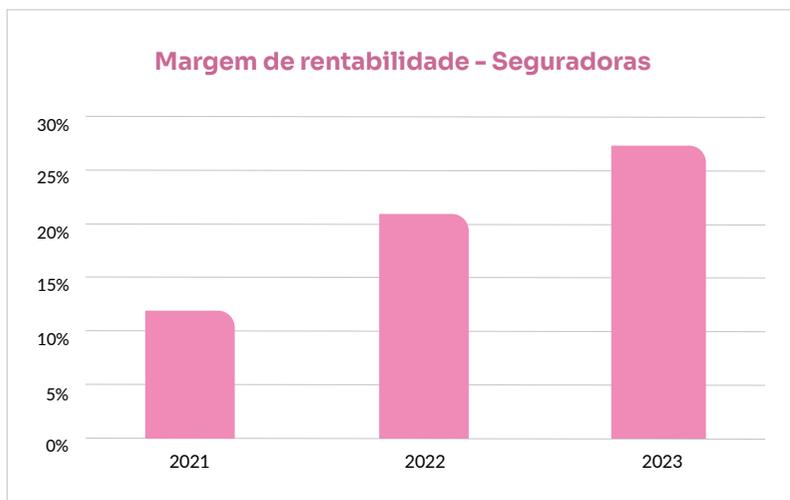


Sem VGBL e Saúde	2022	2023
Faturamento em R\$ bi	172	188
Faturamento %	21%	9%
Inflação IPCA	5,8%	4,6%

Um segundo comentário que podemos fazer é sobre a taxa de rentabilidade das empresas – representada aqui pelo indicador Lucro Líquido/Patrimônio Líquido das seguradoras. O gráfico mostra esse comportamento.

Em 2023, o valor foi de 27%, um número excelente. Diversos fatores favoráveis podem explicar esse cenário. Indicadores de despesas administrativas em queda, taxas de sinistralidade mais baixas, crescimento do faturamento, juros favoráveis etc.

Enfim, um ano positivo para o setor. Agora, naturalmente, esperar por 2024 e que os números continuem bons.



ESTA COLUNA É ELABORADA PELO CONSULTOR DE ECONOMIA DO SINCOR-SP, FRANCISCO GALIZA



REAJUSTE NO SEGURO DE VIDA PARA IDOSO

Está em análise na Câmara dos Deputados o Projeto de Lei 754/24, que proíbe o reajuste das parcelas de seguro de vida para pessoas com mais de 60 anos, que tenham vínculo com a seguradora há mais de dez anos. O texto tramita em caráter conclusivo e será analisado pelas Comissões de Defesa dos Direitos da Pessoa Idosa, e de Constituição e Justiça e de Cidadania.



INDENIZAÇÕES SUSPENSAS NO DPVAT

Segundo reportagem do InfoMoney, desde o anúncio da suspensão dos pagamentos do seguro DPVAT (Danos Pessoais por Veículos Automotores Terrestres) para vítimas de acidentes de trânsito, que aconteceu em 15 de novembro de 2023, a Caixa Econômica Federal recebeu 9.925 solicitações de indenização. O banco alega que a suspensão aconteceu devido falta de recursos financeiros.



FINANCIANDO RESIDÊNCIAS

Em levantamento, a Confederação Nacional das Seguradoras (Cnseg) mostrou que mais de R\$ 6,4 bilhões foram arrecadados pelo seguro habitacional no ano passado, o que representa alta de 134,4% na comparação a 2022. O produto foi utilizado como garantia no financiamento de 994 mil unidades habitacionais em 2023.

ConectaCor

Escada acima

1. Setor de seguros inicia 2024 com arrecadação de R\$ 35 bilhões e crescimento de 12,5% (Susep)
2. A captação líquida dos planos de previdência privada atinge R\$ 42,9 bilhões em 2023, com alta de 28,4% (FenaPrevi)
3. Repasse de prêmios das seguradoras para resseguradoras superou R\$ 23 bilhões em 2023 (IRB)



ESCADA



ESTOU COM UMA DÚVIDA SOBRE COBERTURA PARA ITENS TRANSPORTADOS EM CARRETINHAS. EXEMPLO: UM SEGURADO TEM UM VEÍCULO DE PASSEIO COM CARRETINHA ACOPLADA, TUDO REGULARIZADO. TEM AINDA DUAS MOTOS QUE TRANSPORTA NESTA CARRETINHA, COM SEGURO INDIVIDUAL. NO CASO DE UM ACIDENTE COM O VEÍCULO QUE ESTÁ CARREGANDO, EM QUE DANIFIQUE A CARRETINHA E AS MOTOS, TEM ALGUM SEGURO ESPECÍFICO OU O SEGURO DAS MOTOS SUPRE? OU AINDA, NO CASO DE ROUBO EM QUE LEVEM TUDO, COMO FICARIA?

FABIO DE MIRANDA COELHO
2 DE ABRIL DE 2024

A carretinha é um reboque na forma da legislação que, quando acoplada ao veículo trator (carro de passeio) o RCFV passa a dar cobertura (consulte a companhia). Para o casco deve ter seguro próprio e no caso de acidente causado por terceiro que atinja ambos os veículos (trator + carretinha) o RCFV do causador deve reparar os danos. Se o acidente for com o veículo trator e/ou com a própria carretinha que atinja os bens em transporte, o seguro mais específico é que dará a cobertura.

ASSESSORIA TÉCNICA SINCOR-SP
2 DE ABRIL DE 2024



1. Brasil registra mais de 800 mortes pela dengue (Ministério da Saúde)
2. Planos de saúde têm mais de 2 mil notícias-crime e ações cíveis em 2023 (FenaSaúde)
3. Sinistro na ponte de Baltimore, nos EUA, pode prejudicar cadeias de abastecimento globais (G1)

Escada abaixo



QUAL O ANEXO DO SIMPLES NACIONAL (III OU V) PARA EMISSÃO DE NOTA FISCAL DE COMISSÃO DE PLANOS DE SAÚDE DA AMIL, GNDI, PORTO E BRADESCO?

ANNA VOIG ADMINISTRADORA E CORRETORA DE SEGUROS LTDA
10 DE JANEIRO DE 2024

Em princípio, as comissões de planos de saúde são intermediação de contratos (não seguros), com isso, a tributação do Simples se dá pelo anexo 5, porém, eventualmente é possível aplicar o anexo 3, caso a corretora consiga utilizar a redução do fator R28.

ASSESSORIA TÉCNICA SINCOR-SP
10 DE JANEIRO DE 2024



EXISTE ALGUMA RESOLUÇÃO DA SUSEP QUE IMPEÇA O CORRETOR DE PEDIR UMA COTAÇÃO NA OPERADORA ONDE SEU CLIENTE JÁ TEM CONTRATO DE SAÚDE COM OUTRO CORRETOR?

MEGA TON CORRETORA DE SEGUROS LTDA
5 DE JANEIRO DE 2024

No âmbito da ANS, não possui legislação que trate o assunto de ordem comercial.

ASSESSORIA TÉCNICA SINCOR-SP
8 DE JANEIRO DE 2024

2024 reserva grandes oportunidades para atuação na certificação digital

Mais de 8,4 milhões de certificados digitais foram emitidos em 2023, segundo dados do Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (ITI). O mercado cresce ano a ano, e a previsão para 2024 é manter essa tendência, com as demandas de obrigações existentes, maior conscientização sobre os benefícios e as iniciativas contínuas de digitalização.

Neste ano, o ITI projeta a emissão de 10.589.365 certificados em todo o País, abrindo ainda mais oportunidades para a rede de Autoridades de Registro geridas por corretores de seguros: a ID Seguro.

Adicionalmente, o pronunciamento da Serasa Experian, feito no dia 8 de fevereiro, sobre a decisão de descontinuar a comercialização de certificados digitais pode apresentar oportunidades. “A saída da AC Serasa de forma repentina abre oportunidades de negócios e parcerias, além de deixar uma carteira de clientes disponíveis para captação do mercado”, acredita a gerente de Certificação Digital da ID Seguro, Cinthia Higa.

O futuro é digital

Apesar de sua história de duas décadas, os certificados digitais estão em constante evolução para atender às últimas inovações tecnológicas e demandas do mercado. Atualizações como a aprovação do governo para emissão de certificados via videoconferência demonstram o compromisso em torná-los acessíveis e convenientes para todos.



De 2022 a 2023, a emissão de certificado via videoconferência aumentou 45% e a estimativa do ITI para 2024 é que cerca de 70% das emissões serão por este modelo.

Os avanços contínuos garantem que os certificados digitais permaneçam relevantes em um cenário digital em constante mudança. “O ano de 2024 apresenta oportunidade única para aproveitar o mercado de certificados digitais”, completa Rafael Capraro, comercial da ID Seguro. “Ao investir neste segmento, o corretor de seguros obtém uma vantagem competitiva em seu negócio, contribui para uma sociedade digital mais segura e abre novas possibilidades para sua empresa e seus clientes”.

Para fazer parte do mercado da certificação digital, entre em contato pelo e-mail credenciamento@idseguro.com.br.

Cooperativismo



Sicoob Credicor-SP fecha 2023 com crescimento de 53%

A cooperativa de crédito Sicoob Credicor-SP fechou o exercício de 2023 com crescimento de 53,3% em resultado líquido na comparação ao período anterior. Por se tratar de uma cooperativa, quanto melhores os resultados, mais os cooperados (clientes) ganham.

No dia 29 de dezembro, a Credicor-SP creditou em conta capital de cada associado a remuneração à Cota Capital, no valor equivalente a 100% da taxa Selic sobre o saldo médio anual. Para conferir o valor creditado, o cooperado deve acessar o extrato da sua conta capital no aplicativo Sicoob ou Internet Banking, no seguinte caminho: Conta capital – extrato de conta capital – mês de dezembro/2023.

Todo ano essa aplicação em capital é remunerada com juros, o que reforça a solidez da cooperativa tendo como foco o relacionamento com seus cooperados. O Conselho de Administração e Diretoria Executiva da Sicoob Credicor-SP deliberaram pela remuneração do capital de seus cooperados em 100% da Selic sobre o saldo médio anual em cotas, denominada “juros ao capital”.

Já as sobras (lucro) são apresentadas aos cooperados em Assembleia Geral Ordinária, momento em que definem a fórmula de cálculo para crédito em conta corrente de cada um. “Agimos como as empresas privadas que, quando bem-sucedidas, distribuem a cada ano, parte de seus lucros”, afirma Geny Schimith, gerente da cooperativa. “Estamos satisfeitos em ver o crescimento da cooperativa ano a ano, e que em 2023 superou as expectativas ao registrar alta de 53,3%”, completa. Para abrir conta, basta conversar com os especialistas pelo **(11) 3188-5080**.

Dicas de português

O que é crase?

Crase não é acento!

É a fusão de: "a"- preposição

+
"a" - artigo = às (acento grave)

"a" - preposição exigida por uma palavra que vem antes.

Ex.: referir-se a + a caneta. O verbo referir exige a prep. "a".

À Caneta aceita o artigo "a"

Três regras de ouro para você acertar a crase!

1. Só ocorre o sinal da crase antes de palavras femininas que aceitem o "a".

Ex.: Vou à igreja todos os domingos.

Verbo "ir" exige a preposição "a"

Igreja - palavra feminina que aceita o artigo feminino "a"

Assim, há o acento grave indicador da crase (à)

Obs.: "ela" - não aceita o artigo feminino "a". Por isso, não há crase antes de "ela".

2. Regra da substituição.

Ex.: Dediquei-me à aluna durante todo o curso.

a + a = à

Agora, substituindo por uma palavra masculina.

Dediquei-me ao aluno durante todo o curso.

a + o = ao

Mais exemplos:

É agradável ir à praia com a família.

É sempre bom ir ao teatro, quando possível!

Eu me refiro à mulher batalhadora.

Eu me refiro ao homem íntegro e honesto.

Obs.: Comprei a casa.

Comprei o apartamento.

Neste caso, não há crase, porque o verbo "comprar" não exige preposição para ter sentido completo.

3. Regra do "ir" e "voltar" (vale para municípios/ Estados/ países)

Se vou a e volto da, crase haverá!

Vou à Bahia (Volto da Bahia) = (de+a)

Quem vai, vai "a" algum lugar = "a" Bahia (aceita o artigo "a")

Quem volta, volta "de" algum lugar = "da" Bahia = de+a = da

Se vou "a" e volto "de", crase pra quê?

Vou a Portugal (Volto de Portugal)

Quem vai, vai "a" algum lugar = a Portugal.

Observe que "Portugal" não aceita o artigo "a".

Quem volta, volta "de" algum lugar. Volto de Portugal.

Assim, crase pra quê?

Obs.: Se o nome do local vier especificado, haverá o acento indicador da crase.

Ex.: **Vou à Araraquara dos meus avós.**

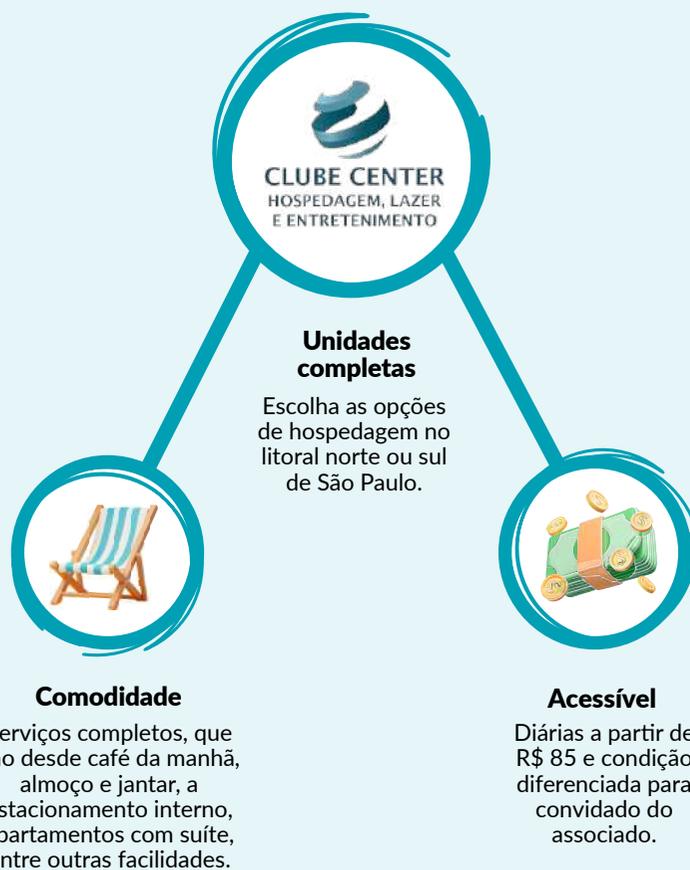
Quem vai, vai "a" algum lugar = à Araraquara dos meus avós.

Quem volta, volta "de" algum lugar = Volto da Araraquara dos meus avós.

Quer saber mais? Acompanhem no Instagram: @suely.marassi.

Colônia de férias

Através da parceria com o Clube Center Hospedagem, Lazer e Entretenimento, os associados e seus dependentes contam com diversas opções de colônias de férias.



MAIS INFORMAÇÕES

Consulte a sua Regional



Conheça
nossos parceiros

SincorCAST fala sobre oportunidades no seguro RC e desafios da saúde suplementar

Nas edições 17ª e 18ª do SincorCAST, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, recebeu executivos da Akad Seguros e da SulAmérica para abordar as atualizações do seguro de Responsabilidade Civil e os grandes desafios que cercam o setor de saúde suplementar. As transmissões aconteceram ao vivo pelo canal da TV Sincor-SP, no Youtube.

17ª edição: com Bruno Mascarenhas

O head de Produtos Digitais da Akad Seguros, Bruno Mascarenhas, destacou oportunidades para os corretores venderem e contratarem seguros de RC, durante o programa que foi ao ar no dia 7 de fevereiro.

Boris Ber perguntou sobre a cultura de contratação do RC no Brasil, inclusive por corretores de seguros. Mascarenhas esclareceu que os corretores já têm um pouco mais de consciência. “Como trabalham com isso, entendem mais a necessidade do seguro, mas ainda existem profissionais de todas as profissões que pensam que nunca erram, que não vão ter problemas, e a seguradora está trabalhando para explicar sobre os riscos e a necessidade”, respondeu.

O executivo destacou que em todas as profissões a Akad detém uma fatia grande do mercado de seguro RC, mas ainda tem um amplo espaço para crescer. “Nosso discurso e recomendação é não focar no erro, mas na alta probabilidade de alguém abrir uma reclamação contra o seu trabalho. Às vezes fazemos tudo direito, mas alguém acha que o serviço não foi devido, então o seguro protege contra custos de processo, de advogado”, argumentou.

Por fim, Mascarenhas explicou que a categoria que mais adquire o seguro de RCP é a médica, que entende a necessidade do seguro por estar vulnerável a reclamações dos pacientes. Em seguida vêm os dentistas, pelas mesmas características. E, em terceiro lugar, estão os advogados. Há ainda forte presença de contadores e agentes de turismo. “Para praticamente qualquer profissão liberal oferecemos cobertura”, comentou.

18ª edição: com Adriana Lins

Na 18ª edição, que foi ao ar no dia 13 de março, Boris Ber recebeu a superintendente regional Comercial Varejo SP Capital da SulAmérica, Adriana Lins, para um bate-papo sobre saúde suplementar.

Ao ser questionada sobre a união da empresa com a Rede D’Or, Adriana respondeu que desde a fusão, a SulAmérica só observa ganhos. “O grupo D’Or com a SulAmérica se torna hoje o maior conglomerado de saúde da América Latina. Hoje, as duas empresas têm uma representatividade de R\$ 51 milhões de receita. Isso alcança os nossos beneficiários e corretores, porque já conseguimos trazer uma redução na compra de material, medicamentos, na casa de R\$ 100 milhões de economia.”

O presidente do Sincor-SP lembrou que o setor de saúde continua sendo o mais aspiracional pelo consumidor e, ao mesmo tempo, enfrenta dificuldades com altos reajustes e índices de fraudes. “Somos 216 milhões de pessoas e o mercado privado só tem 50 milhões de beneficiários, então temos espaço para crescer. Por outro lado, registramos mais de 100 queixas-crimes abertas contra médicos, clínicas, empresas e, inclusive, corretores, ou seja, toda a cadeia está envolvida”.

Boris Ber lembrou ainda que a categoria precisa ficar atenta às oportunidades do odonto. “O corretor pode ofertar o produto como porta de entrada, pelo fato de ter tíquete menor”, indicou Adriana. “Já vi situações em que o corretor trouxe o cliente pelo odonto e, ao mostrar a competência de seu trabalho, conseguiu levar para o plano de saúde. Se desenvolver um bom trabalho de consultoria, o corretor, com certeza, vai conseguir expandir ainda para o seguro de vida e tantos outros produtos”, concluiu.



Assista à 17ª Edição



Assista à 18ª Edição



Associado de Piracicaba ganha hospedagem no Villa Rossa

Durante o SincorCAST, foi anunciado o ganhador da campanha “Fim de Semana Premiado”. Todos os corretores de seguros que encerraram o ano de 2023 com as parcelas associativas em dia concorreram a uma hospedagem no Hotel Villa Rossa, com duas diárias, para dois adultos, com pensão completa. O vencedor foi Thiago Affonso Russo, associado da Regional Piracicaba.

Apresentadores do SinPodOuvir participam de workshop com produtora da TV Gazeta

O Sincor-SP realizou, no dia 30 de janeiro, o primeiro WorkPod, workshop para aprimoramento de seu programa de podcast SinPodOuvir. O treinamento foi conduzido por Maria Isabel Mello, produtora do Programa Seguro e de mais cinco videocasts da TV Gazeta.

Maria Isabel apresentou dicas de posicionamento para cativar o público aos temas, desde a abertura ao fechamento de cada episódio. Explicou como conduzir o entrevistado a assuntos interessantes, além de reforçar a importância de citar outros episódios disponíveis para que o ouvinte possa se interessar.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, agradeceu a disponibilidade da especialista. “Trabalhamos juntos há 10 anos no Programa Seguro e ela contribuiu no meu desenvolvimento como apresentador. Sua experiência, certamente, nos ajudará a melhorar o podcast.”

Rogério Freeman, 2º secretário e diretor de Comunicação do Sincor-SP, ressaltou que todos estavam abertos para aprender. “É muito valiosa essa oportunidade para levarmos informação ao mercado de seguros de uma forma cada vez mais atrativa”, disse.



Nova temporada já conta com mais de 7 mil visualizações

O SinPodOuvir está na segunda temporada com uma série de episódios exibidos em 2024. As publicações já obtiveram 7,2 mil visualizações no canal do Youtube e centenas de acompanhamentos pelas plataformas de áudio. Os episódios vão ao ar todas as terças-feiras, às 15h, pelo canal da TV Sincor-SP, no Youtube, como também pelo Deezer, Spotify e Apple Podcasts.



16 de Janeiro
#26 Imprensa

Thais Ruco com Edson Martins e Augusto Cesar



23 de Janeiro
#27 Interior

Alex Dias com Meire Beraldo



30 de Janeiro
#28 Backoffice

Márcio Pires com Juan Carlos Pereira



6 de Fevereiro
#29 Imprensa

Thais Ruco com Igor Sabino, Ivanildo Sousa e Carlos Pacheco



16 de Fevereiro
#30 Representação

Simone Fávoro com Manuel Matos



20 de Fevereiro
#31 Interior

Alex Dias com Ricardo Ricci



27 de Fevereiro
#32 Acadêmico

Thiago Fecher com Paulo Cremonese



5 de Março
#33 Parcerias

Rebeka Gabrielle com Estádio



12 de Março
#34 Imprensa

Thais Ruco com Denise Bueno e Márcia Alves



19 de Março
#35 BackOffice

Márcio Pires com TV Sincor-SP



26 de Março
#36 Benefícios

Vanessa Mendes com Ricardo Campos



2 de Abril
#37 Representação

Simone Fávoro com Rogério Vergara



Acesse pela TV Sincor-SP, no Youtube



Acesse pelo Deezer



Acesse pelo Spotify



Acesse pelo Apple Podcasts



Seguradoras e corretores se adaptam à nova era da Inteligência Artificial

A influência crescente da IA no mercado de seguros levanta desafios

POR JOÃO PEDRO POLIDO

No panorama atual do mercado de seguros, a ascensão da Inteligência Artificial (IA) desencadeia uma revolução sem precedentes, remodelando a forma como seguradoras e corretores operam e interagem com seus clientes. À medida que a IA se estabelece como uma realidade, os profissionais do setor se adaptam para capitalizar suas capacidades e oferecer serviços mais ágeis, personalizados e eficientes.

Segundo o corretor de seguros André Biancardi, a personalização do atendimento ao cliente com base em dados e análises de IA pode melhorar a satisfação e a fidelidade à marca. “A automação de processos por meio da IA pode reduzir custos operacionais das seguradoras e garantir prêmios mais baixos para os clientes. Além disso, ajuda a detectar e prevenir fraudes de maneira mais eficiente do que os métodos tradicionais, beneficiando tanto as seguradoras quanto os segurados”, apontou.

Entretanto, o profissional falou como a dependência exclusiva poder levar à falta de pessoal especializado no setor de seguros e limitar a capacidade de lidar com situações complexas, com decisões automatizadas que não levam em consideração a ética e as necessidades individuais do segurado. “Como corretor de seguros, a introdução da IA levanta questões sobre o impacto potencial na profissão. Embora ela possa automatizar tarefas rotineiras, como cotações e processamento de apólices, a essência do papel do corretor como consultor e facilitador de proteção financeira é fundamental. O domínio da tecnologia pode complementar as habilidades humanas, mas não as substituir”, ponderou.

A head de Expansão Internacional do Grupo Samplemed, Luanna Eroles, contou como é o processo do uso de IAs no cruzamento de dados e na análise e subscrição de seguros de vida. “A aplicação de algoritmos avançados permite uma análise de grandes conjuntos de dados. Por padrão, primeiro, a IA coleta e organiza dados relevantes, como histórico médico, estilo de vida e outras informações. Em seguida, aplica algoritmos de aprendizado de máquina para identificar padrões e correlações entre esses dados, auxiliando na avaliação do risco associado a cada apólice de seguro de vida.”

A aplicação de algoritmos avançados permite uma análise de grandes conjuntos de dados. Por padrão, primeiro, a IA coleta e organiza dados relevantes, como histórico médico estilo de vida e outras informações

Luanna Eroles
Head de Expansão Internacional do Grupo Samplemed

No Grupo Bradesco Seguros, a IA é aplicada de inúmeras formas, principalmente para ações que facilitem o processo de aquisição, utilização de produtos e personalização dos serviços e soluções. O diretor de Inovação, Digital e Dados da companhia, José Loureiro, detalhou exemplos das aplicações. “Uma das inúmeras aplicações, no Grupo Bradesco Seguros, é na subscrição de apólices, que permite otimizar o processo e garantir mais agilidade tanto na jornada do nosso cliente quanto dos corretores. Outro exemplo é a utilização na consulta e emissão da segunda via do boleto e acompanhamento de sinistros para os produtos de automóvel e Ramos Elementares (incluindo o segmento residencial, por exemplo), trazendo mais facilidade e agilidade para os corretores”, mencionou.

Outra seguradora que tem utilizado a IA em alguns dos seus processos é a Zurich. Para o diretor executivo de Tecnologia e Operações, Marcelo Alvalá, há praticidade no autoatendimento, permitindo acionar o seguro de maneira simples e rápida, sem interação humana. “Há economia de tempo para o corretor, uma vez que o cliente tem autonomia para acionar seu seguro. Mas, caso acione o corretor, ele também poderá realizar todo o processo de forma digital.”

Ainda segundo Alvalá, a Zurich trabalha constantemente com a inovação e simplificação dos seus processos e, desde 2021, a seguradora faz uso da Inteligência Artificial para realização de orçamentos para automóveis e aprovação de sinistros. “Dessa forma, a orçamentação e validação de cobertura de parte dos sinistros da companhia são realizadas de forma automática, sem interação manual. A expectativa é reduzir o tempo, gerenciar os custos e melhorar a confiança dos clientes com o atendimento de sinistros”, garantiu.

IA no Sincor-SP

O Sincor-SP não ficou para trás e já está desenvolvendo sua IA para ajudar os corretores associados. O fundador da startup Conversu, Gabriel Sares, explicou o funcionamento da novidade. “A IA é treinada para ajudar no dia a dia operacional do corretor, esclarecendo dúvidas sobre seguradoras e o mercado, com informações atualizadas diariamente pelo Sincor-SP.

Por exemplo, se o corretor desejar fazer um seguro para o cliente e precisa saber qual seguradora aceita o risco, através da IA será possível descobrir imediatamente. Cerca de 70% das demandas serão atendidas pela ferramenta”, projetou.

De acordo com Sares, o Sincor-SP pretende auxiliar o corretor operacionalmente, entregando uma ferramenta que possibilita aos associados terem as informações necessárias para dar sequência no trabalho. “Às vezes, levaria cerca de 48 horas para receber a resposta de uma seguradora ou conseguir entrar em contato com o comercial da companhia. Com a IA do Sincor-SP, o associado encontrará essa informação quando bem desejar. Ela consegue servir o corretor em 30 segundos.”

Dicas para o corretor

Luanna sugeriu para os corretores utilizarem a IA para aprimorar o atendimento ao cliente e personalizar as ofertas de seguro. “Os corretores podem empregar *chatbots* para responder perguntas comuns de forma rápida e eficiente, proporcionando um serviço totalmente acessível. Além disso, a IA pode ser utilizada para analisar o comportamento do segurado e suas preferências, permitindo que os corretores ofereçam recomendações de seguros mais relevantes e sob medida para cada indivíduo.”

Alvalá, por sua vez, acredita que o corretor pode ganhar vantagem competitiva e otimizar processos internos. “Com o uso da IA, os corretores podem ter serviços mais eficientes e fortalecer relacionamentos comerciais.” O profissional, porém, fez uma ressalva. “É crucial garantir a conformidade com regulamentações de privacidade como a Lei Geral de Proteção de Dados e segurança ao implementar soluções baseadas em IA”, concluiu.

É crucial garantir a conformidade com regulamentações de privacidade, como a LGPD, e segurança ao implementar soluções baseadas em IA



Marcelo Alvalá

Diretor Executivo de Tecnologia e Operações da Zurich Seguros



Dia das Mães

Encontre o presente ideal aqui!

11 3807-0539

Para mais opções, consulte nosso site!

miriammomesso.com.br

Aponte sua camera



MIRIAM-MOMESSO MIRIAM-MOMESSO MIRIAM-MOMESSO



Continuidade ao legado do pai

O corretor de seguros Henrique Brandão Junior é CEO do Grupo Assurê de Corretagem de Seguros



Henrique Brandão Júnior já nasceu no mercado de seguros. “Sou o Henrique Júnior, então desde que nasci meu pai já tinha em mente que, de alguma forma, daria continuidade a ele”, analisa. “Ele precisava ter alguém para seguir seu trabalho não apenas como corretor, mas na questão política de defender a nossa categoria. Ele sempre teve muita preocupação com a questão e sabia do seu limite como ser humano”, conta.

De início, Henrique Júnior não quis seguir os caminhos do pai. “Jovem, sempre cheio de expectativas e ideias, querendo transformar o mundo, fui para os Estados Unidos aos 16 anos, assim que concluí o Ensino Médio, para fazer faculdade no exterior. Foi muito difícil, porque naquela época não existia internet para manter a proximidade com a minha família, que é muito unida.”

Durante seis anos, morou em Nova Iorque, depois Jacksonville e terminou em Miami – e se formou em Administração de Empresas. “Neste tempo, montei uma produtora de cinema e desenvolvi vários trabalhos. Também tive contato com seguro lá, não trabalhando, mas estudando, tentando entender. Quando voltei para o Brasil, o mercado de seguros estava agitado, muita coisa acontecendo e poder assumir a posição de uma pessoa que sempre foi e é muito reconhecida era uma responsabilidade muito grande. Eu tinha receio de ser sempre o filho do Henrique Brandão. São conflitos que enfrentamos quando somos jovens, mas com o tempo fui entendendo o quanto isso também podia me ajudar. A Assurê é uma corretora de seguros conhecida, nasceu no Rio de Janeiro e hoje atua nacionalmente, completa em abril 57 anos, é mais do que minha idade, que tenho 48.”

Ele passou a reconhecer em seu pai “um cara super articulado, super envolvido politicamente”, e a corretora estava crescendo. “Percebi que a arte era muito legal, mas para ganhar dinheiro era no seguro. E estava pronto. Na verdade, o seguro estava no sangue.”

Henrique Junior começou a trabalhar na empresa, mas informalmente. “Não queria a responsabilidade de assumir um cargo, mas atuava na área comercial, desenvolvia relacionamento, que é o nosso foco: trazer negócio e vender”. Ele é o filho mais velho de quatro irmãos e dois deles trabalhavam na empresa.

Em 2015, ele foi eleito CEO da Assurê, em um consenso entre a família e os profissionais. “Temos muitas pessoas capacitadas na empresa, até mesmo meus irmãos e os três vice-presidentes, temos pessoas mais antigas, algumas começaram com meu pai lá atrás, outras vieram do mercado. Mas, por consenso, entenderam que eu seria uma pessoa importante para esse novo modelo. Foi quando entendi que podia agregar valor realmente, que não seria uma sombra do meu pai”, recorda.

Hoje, apesar dos 57 anos de história, a Assurê é uma empresa bem atualizada no mercado – “pude trazer um pouco disso”. “Atuei como CEO tendo meu pai ao lado e foi muito bom, porque ele me agregou, me ajudou, me ensinou. Hoje tenho orgulho de falar que sou filho do Henrique Brandão e que pude dar continuidade a seu trabalho.”

Ele também responde por uma administradora de benefícios, duas startups de seguros, cinco corretoras de seguros e uma corretora de resseguros, além de ter atuado por 12 anos com produtora de cinema e 30 anos com produtora de música. “O momento é de trabalhar para levar a tecnologia e soluções, não somente para os segurados como para os corretores. Tenho feito isso com muita vontade, trabalhado e investido bastante dinheiro nessa missão”. Todo o Grupo Assurê reúne 468 funcionários, atuando em alguns Estados do Brasil.

Casado há 15 anos com a Dayane Ribeiro, Henrique Brandão Júnior é pai da Sophia Beatriz, 14 anos, e do João Henrique, 10. “O João tem o nome do meu pai. Ele tinha uma proximidade grande com o avô, e meu pai dizia que ele seria corretor, que precisava trabalhar, vender seguro. Foi aí que João quis comprar um terno e todas as quintas-feiras, dia em que ele tinha um tempo maior livre na parte da tarde, ia para o escritório de terno ficar com meu pai. São lembranças que vão ficar. Espero que, como eu, ele possa mesmo dar continuidade, ter um pouco desse idealismo que temos de defender a nossa categoria”, se emociona. “Meu pai sempre disse uma coisa e hoje também falo: a Assurê não é um projeto de negócio, mas um projeto de vida.”

A Assurê não é um projeto de negócio, mas um projeto de vida



Família de empreendedores
Crédito: Mirian Fichtner / Arquivo DCM Assurê

O MELHOR INCENTIVO
DO ANO COMEÇOU
E AGORA COM

+GRUPOS
+CHANCES
+PRÊMIOS
+POSSIBILIDADES



SOU

VOCÊ
2024



Chegou o seu momento
de brilhar e aumentar
as suas vendas para
ganhar ainda mais.

**Você pode ganhar uma
viagem com acompanhante,
R\$ 10.000,00 em dinheiro,
moto 0 Km, notebooks e
até mesmo um carro.**

Participe!
centraldocorretorcapemisa.com.br



Antônio Henrique Cunha Bueno falece deixando legado como corretor de seguros e político



Ele conquistou grandes clientes para a corretora e teve uma atuação muito forte na época da Constituinte, em 1988, o escritório era a base dos corretores de seguros. Também atuou fortemente em prol dos interesses dos corretores e é muito reconhecido por conta disso, especialmente lideranças do setor à época. Mais recentemente, ele se destacou ao apresentar o Projeto de Lei que culminou no fim do monopólio do IRB em resseguros

No dia 22 de janeiro, morreu o corretor de seguros e liderança política Antônio Henrique Bittencourt Cunha Bueno, aos 74 anos. Ele estava debilitado há alguns anos, mas mesmo com limitações atuava na AS Cunha Bueno Corretora de Seguros, empresa associada ao Sincor-SP desde sua fundação em 1969, ininterruptamente. Ele deixou a esposa Maria Antonieta, os filhos Maria Teresa, Antônio Sylvio e Mariana, além de netos.

Filho de Antônio Sylvio Cunha Bueno e Edy Bittencourt Cunha Bueno, estudou Economia na Universidade Mackenzie e fez carreira brilhante na corretagem e na política. Seu primeiro mandato foi como deputado estadual, quando havia acabado de completar 21 anos, sendo apontado como o deputado mais jovem do Brasil. Ele deu sequência à vida política de seu pai, que foi deputado federal por quatro mandatos com trajetória de destaque.

O primo Renato Cunha Bueno, também corretor de seguros, coordenador da Comissão Riscos de Engenharia e Resseguros do Sincor-SP, lembra a parceria durante toda a vida. “Morávamos perto na infância e adolescência, e quando Antônio Henrique tirou carteira de motorista, ele com 18 anos e eu com 13, me levava para todo lugar com o fusca vermelho. Eu vivia com o primo mais velho, com orgulho”, recorda. “Meu primeiro emprego foi em uma corretora de valores de um tio nosso, chamada Cunha Bueno Corretora, ele trabalhava lá também e tivemos mais essa convivência próxima todo dia no trabalho. Quando decidi ser deputado o ajudei com a campanha política.”

Em 1969, o pai Antônio Sylvio fundou a AS Cunha Bueno Corretora de Seguros, que acabou sendo comandada por Antônio Henrique e o primo Renato. “Meu tio fundou a corretora e, paralelamente, atuou como deputado, teve muito sucesso na trajetória política. Em sua última eleição foi o deputado mais votado do Brasil, recebeu homenagem com nome em ruas, sua popularidade ajudou muito na corretora”, conta Renato.

Quando o tio faleceu, Antônio Henrique convidou Renato, que havia trabalhado na Porto Nazaré, uma grande corretora, para tocar o negócio com ele. “Entrei, me tornei sócio e acabei me firmando na empresa”.

Da mesma forma que o pai, Antônio Henrique atuou na corretora em paralelo à política. Durante sete mandatos foi deputado federal por São Paulo. “Ele conquistou grandes clientes para a corretora e teve uma atuação muito forte na época da Constituinte, em 1988, o escritório era a base dos corretores de seguros. Também atuou fortemente em prol dos interesses dos corretores e é muito reconhecido por conta disso, especialmente lideranças do setor à época. Mais recentemente, ele se destacou ao apresentar o Projeto de Lei que culminou no fim do monopólio do IRB em resseguros”, recorda Renato.

“Sua principal marca era a alegria. Ele era um cara feliz, bem-humorado e uma das coisas que ele mais adorava fazer era ir ao circo, levar um monte de amigos, filhos, netos. Depois de uma vida inteira juntos, fica a saudade e o seu legado para todos nós”, finaliza Renato Cunha Bueno.

Mercado de seguros perde Henrique Brandão, presidente do Sincor-RJ



O presidente do Sincor-RJ, Henrique Jorge Duarte Brandão, faleceu no dia 12 de fevereiro, aos 74 anos. Ao longo de sua vitoriosa trajetória, de quase seis décadas, como corretor de seguros, Henrique Brandão se destacou pela defesa enfática, intransigente e sem concessões dos interesses da categoria. Essa atuação tinha como principal foco a proteção dos pequenos corretores de seguros.

Brandão também foi membro titular do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) e membro titular do Conselho de Recursos do Sistema Nacional de Seguros Privados, de Previdência Privada Aberta e de Capitalização (CRSNP), nomeado pelo presidente da República, tendo sido reconduzido ao posto três vezes. Foi ainda vice-presidente da Fenacor, presidente da Assurê Administração e Corretagem de Seguros e proprietário da Positiva Administradora de Benefícios.



Riscos de Engenharia e Resseguros

A Comissão de Riscos de Engenharia e Resseguro é formada por Renato da Cunha Bueno Marques (coordenador), Cezário Peixoto, Horst Eduard Kolbe, Luciano Antonio Rossi e Mauricio Leite.

Entenda o seguro paramétrico com Renato da Cunha Bueno

Em entrevista para a TV Sincor-SP, o coordenador da Comissão Riscos de Engenharia e Resseguros do Sincor-SP, Renato da Cunha Bueno Marques, apresentou o seguro paramétrico, uma modalidade ainda pouco conhecida e utilizada no setor, mas que apresenta grandes oportunidades e baixa concorrência. Este seguro protege o produtor rural contra clima adverso, utilizando parâmetros definidos, como temperatura e sinistros.

TV Sincor-SP – Como funciona o seguro paramétrico?



Renato Bueno - Temos que começar falando sobre como o momento é propício para o seguro paramétrico. Em 2021, o mercado teve uma perda enorme. As seguradoras pagaram algo em torno de três vezes o que coletaram de prêmios – sem contar as comissões e tributos. Por outro lado, as *commodities* que contratam seguros agrícolas valorizaram ao longo do tempo. Logo, em um mercado

que teve perdas que levaram à redução de capacidade dos seguradores, com o aumento do valor das *commodities*, a capacidade para o seguro agrícola pode minguar. Portanto, se alguém chegar tardiamente para contratar um seguro agrícola tradicional, pode ser que não encontre companhia aberta para contratação.

O seguro paramétrico pode ser uma excelente alternativa para essa falta de capacidade e cobrir a lacuna. Outra vantagem interessante é que não há restrição para o tipo de solo, região ou cultura que está sendo processada. Na verdade, o que se vende é o índice climático. No seguro paramétrico é necessário correlacionar os eventos climáticos com as prováveis perdas que o agricultor terá. Isso é definido com um levantamento, em conjunto à seguradora, de, pelo menos, 20 anos do clima da área que será segurada. Com a geolocalização exata da propriedade é possível acessar, por satélites, os índices climáticos diários, construindo uma grade de eventos ao longo do tempo. A partir dessa grade, é traçado um parâmetro que mostra quando os sinistros teriam acontecido e o período crítico. Inclusive, também é possível calcular o *cashback*.

TV – Existe um momento ideal para a contratação do seguro paramétrico? Qual a região do País com maior demanda pelo serviço?

RB - Pela lógica de operação do mercado, sim. As companhias de seguros que operam no agrícola têm que ter inspetores de risco para análises prévias e reguladores de sinistros. É muito difícil encontrar uma companhia que esteja estabelecida em todo território nacional e que disponha dessa mão de obra, impondo restrições geográficas. O paramétrico, porém, como é operado via satélite, tanto faz o lugar em que é contratado. Sobretudo, ao operar em qualquer tipo de solo, ele se livra de uma série de limitações impostas pelo produto tradicional.

A época certa está relacionada ao ciclo da cultura. As safras de verão, a safrinha do milho, culturas intercaladas... No paramétrico é necessário estar atento ao ciclo natural do cultivo. Há seguro para, praticamente, tudo. Algo interessante sobre o paramétrico, é sua proposta social. Ao contratar o serviço, é possível cobrir perdas advindas de tragédias climáticas, como deslizamentos.



Assista ao programa **Cenário na íntegra**



TV – O que o corretor precisa saber para ofertar o seguro paramétrico?

RB - Por se tratar de um seguro sofisticado, o corretor precisa ser especialista em seguros agrícolas. Há anos tenho me preparado para atuar neste segmento. A sugestão que dou é começar a ler, conversar com agricultores e assistir programas rurais. Os canais de distribuição, como cooperativas agrícolas ou revendedores de insumos, também são ótimas fontes de conhecimento.

TV – Como funciona a operação do resseguro? Todo seguro paramétrico tem uma resseguradora por trás?

RB - Sim, 100% dos contratos paramétricos e dos seguros agrícolas têm um ressegurador, que aparece no negócio de duas formas: facultativamente ou fornecendo a capacidade para a companhia de seguros que faz a subscrição em nome do ressegurador.

TV – Como fica a aceitação de riscos pelas seguradoras?

RB - Elas fazem uma seleção e procuram atuar em áreas que a possibilidade de eventos climáticos possa ocorrer. No Sul está sendo mais difícil a contratação por conta do El Niño e da La Niña, mas existem resseguradores especializados.

TV – Como você avalia a aceitação de riscos no mercado? O resseguro pode ser um caminho?

RB - É simples, para aceitar e operar riscos de perdas severas (quando você tem um sinistro e a possibilidade de perda total é grande) é necessário volume. Onde podemos encontrar esse volume de negócios? Em especialistas internacionais através do resseguro. O mercado internacional tem especialistas focados em riscos gravosos e pelo volume de negócios no mundo é possível digerir e aceitar esse tipo de risco.

TV – Como o nosso associado pode entrar em contato com a Comissão de Riscos de Engenharia e Resseguro para tirar dúvidas sobre o assunto?

RB - O colega corretor que tiver interesse no tema pode participar dos nossos Plantões Técnicos. Por lá temos sempre um tempo reservado para perguntas. No site da entidade é possível acessar a agenda e ver os dias e horários dos próximos.

Conflitos decorrentes de enchentes



WALTER REIS

CORRETOR DE SEGUROS E ADVOGADO, ATUA COMO MEDIADOR DA CÂMARA SIN E DO CEJUSC DE MARILIA, ALÉM DE SER MEMBRO ATUANTE DO CONSELHO CONSULTIVO DA EMPRESA DE DESENVOLVIMENTO URBANO (EMDURB) DE MARILIA.

Há que se definir aqui o conceito de enchentes: são fenômenos naturais que podem ser intensificados pelas práticas humanas nas cidades. O problema passou a ser algo comum. Infelizmente, todo ano é a mesma coisa, entre os meses de dezembro e fevereiro, os noticiários são tomados pela elevação dos cursos d'água e a inundação de casas e ruas, desencadeando uma série de tragédias, que, quase sempre, poderiam ser evitadas e que geram conflitos com prejuízos, algumas vezes, irreparáveis.

Com as fortes chuvas caindo nos rios, lagos e córregos, acontece o transbordamento que alaga ruas, bairros, casas, estabelecimentos comerciais, além de trazer doenças, como a leptospirose, o tétano, a hepatite A, entre outras. Isso sem falar nos impactos socioeconômicos e

até em perdas de vidas humanas, afetando a mobilidade e a infraestrutura urbana.

A geração dos conflitos inerentes às enchentes nos centros urbanos é perceptível a medida em que o ser humano contribui para a ocorrência das catástrofes, pois é o responsável direto pelas causas das enchentes, com lixo nos bueiros, erros de projetos, drenagem insuficiente, ocupação irregular do solo, impermeabilizações indevidas, deposição de lixo em terrenos baldios ou em locais sem estrutura adequada, dentre outras situações que fazem a água da chuva se acumular, sem meios necessários para se infiltrar e escoar com rapidez.

Nesse diapasão surgem os conflitos e as discórdias, atribuindo uns aos outros fatores que poderiam evitar a tragédia, o prejuízo, os dissabores. São fatores comuns do dia a dia, como não jogar lixo nas ruas, manter o lixo na sua própria porta, recolher as folhas da sua árvore, construir e preservar áreas verdes, não jogar lixo no vaso sanitário, não construir em locais proibidos pela Prefeitura, a exemplo de morros acidentados e encostas etc.

Porém, a responsabilidade maior se atribui às autoridades públicas locais, que detém o poder de reduzir esses impactos desastrosos, fazendo o mapeamento das áreas de riscos, construindo obras de contenções e correção, fiscalizando e não permitindo as construções indevidas. Inclusive, constam determinações legais para isso, obrigando o Estado a garantir os direitos sociais da população, bem como o acesso ao saneamento básico, como previsto na Lei nº 11.445/2007.

Dessa forma, compete à Administração Pública tomar as medidas necessárias para prevenir eventos da natureza que causam danos. Se o Estado puder evitar e, mesmo assim, permanecer inerte, haverá omissão e, portanto, o dever de indenizar pela negligência estatal.



E para amenizar ou minimizar o conflito existente, não há que se falar em força maior por eventos da natureza como excludente de ilicitude, posto que devem ser considerados os danos inevitáveis que levam em conta as ações preventivas do Estado, ou seja, o dano que poderia ser evitado por meio da ação efetiva na investidura dos esforços financeiros e fiscalizadores de obras, competindo ao Estado planejar as medidas a fim de evitar os danos.

Daí que dizemos que, entra ano e sai ano, nos mesmos períodos, nos deparamos com as mesmas notícias de tragédia e catástrofes com a vida, os bens e a dignidade do cidadão, e nada acontece para prevenir ou modificar essa situação.

O Estado é o maior responsável, a medida em que encontramos a chamada Teoria Subjetiva ou Teoria da Culpa Anônima, onde os danos causados decorrem da omissão em tomar providências, pela falta de obras que razoavelmente seriam exigíveis ou o socorro da Administração pela recorrência.

Compete a nós, cidadãos, fazermos nossa parte e cobrar das autoridades públicas a devida prestação de serviços para minimizar os prejuízos e evitar novos conflitos, desgastes e perdas que essas tragédias nos trazem.

A responsabilidade maior se atribui às autoridades públicas locais, que detém o poder de reduzir impactos desastrosos, fazendo o mapeamento das áreas de riscos, construindo obras de contenções e correção, fiscalizando e não permitindo as construções indevidas (...)

O ARTIGO ASSINADO É DE RESPONSABILIDADE EXCLUSIVA DO AUTOR, NÃO REFLETINDO, NECESSARIAMENTE, A OPINIÃO DO SINCOR-SP

Mediação vira tema de podcast

A CâmaraSIN lançou podcast para discutir como a mediação e a conciliação podem auxiliar em qualquer tipo de conflito. Os episódios estão disponíveis no canal da TV Sincor-SP, no Youtube.

O primeiro foi ao ar no dia 27 de fevereiro e contou com o advogado Antonio Penteadó Mendonça como host. Também participaram da transmissão o advogado e conselheiro fiscal da CâmaraSIN, Felipe Galesco, e o mediador Claudemir Machi.

O presidente da CâmaraSIN, Adevaldo Calegari, mencionou a importância de produzir um podcast sobre o tema. "Entendemos que o corretor de seguros é perfeito para o papel da mediação e conciliação, já que tem a tarefa de interpretar as necessidades e intervir nos conflitos de seus clientes. Dessa forma, o programa atingirá o público certo", aponta.

"Discutir a mediação é importante. É uma forma alternativa de resolução de conflitos, uma alternativa ao judiciário sobrecarregado do País. A mediação leva a um acordo justo para as partes em conflito e atende aos anseios dos afetados", comentou Penteadó Mendonça.



Acesse o podcast

Evento da Unisincor indica capacitação para aumentar produtividade dos corretores

No dia 29 de fevereiro, um encontro significativo promovido pela Universidade Corporativa Sincor (Unisincor), em parceria com a Escola de Negócios e Seguros (ENS), reuniu corretores de seguros e representantes em torno do tema “Como aumentar a produtividade com a capacitação dos colaboradores”.

O coordenador da Unisincor, Thiago Fecher, iniciou o evento enfatizando o compromisso das instituições em desenvolver novos cursos para atender às necessidades reais do setor. “Estamos dando as caras para ver o que a categoria precisa. Estamos abertos a sugestões e cobranças”, garantiu.

A coordenadora acadêmica da ENS, Andreia Justo, destacou a importância do evento como um espaço seguro para os corretores expressarem suas opiniões sem receios. “Queremos ouvir o que está dando certo ou errado, e como podemos melhorar. Estamos aqui para servir aos corretores.”

Conduzindo uma palestra sobre a importância da especialização e da criação de processos para as operações diárias das corretoras, a sócia da NB Seguros Corretora, Fabia Oliveira, iniciou um debate com a seguinte pergunta: quais os maiores desafios quando se pensa em capacitar a equipe?

Segundo Fabia, é essencial desenvolver uma cultura operacional introduzindo valores, práticas, comportamentos e métodos. “Ao longo do tempo, entendi quais caminhos levam à entrega verdadeira de uma equipe. Vamos nos adequando à sua maneira, aprendendo com os erros e as reflexões que eles trazem.”



Na ocasião, o consultor do Sebrae, Nelson Endrigo Junior, aproveitou para falar da importância de cursos de controle financeiro, que auxiliam os corretores com orçamentos e retenção de talentos, fornecendo consultoria personalizada para orientações exclusivas caso a caso. “Só a parte técnica não garante o sucesso do corretor de seguros. É preciso gestão financeira e administrativa, bem como reavaliar a parte comportamental”, concluiu.

Dia 5 promove palestras gratuitas sobre gestão e marketing

A Unisincor, com apoio do Sebrae, une esforços para potencializar o mercado das corretoras de seguros com uma série de palestras e treinamentos presenciais. O “Dia 5” foi criado para disponibilizar conteúdos gratuitos sobre gestão financeira e de pessoas, marketing digital e atendimento ao cliente aos corretores de seguros.

A iniciativa surge como um convite para os profissionais do setor de seguros que estão em busca de aprimoramento e atualização. Com a proposta de oferecer um ambiente propício para *networking* e aprendizado, os treinamentos prometem reunir especialistas e líderes de cada área de atuação, proporcionando uma oportunidade singular para a troca de experiências e conhecimentos, essenciais para o desenvolvimento profissional no segmento.

Cronograma

(Sujeito a alterações)

- 18/03 | Faça sua corretora aparecer no Google Meu Negócio
- 08/04 | Gestão de pessoas: uma ferramenta de competitividade
- 13/05 | Faça seu negócio aparecer no Google Meu Negócio
- 10/06 | Fluxo de Caixa - Saiba para onde vai seu dinheiro
- 15/07 | Como fazer anúncios incríveis no Facebook e Instagram
- 12/08 | Dicas para vender mais pelo LinkedIn
- 09/09 | Faça Anúncios efetivos no Google Ads
- 14/10 | A Inovação que combina com seu negócio
- 11/11 | Comece a planejar o Marketing da sua corretora
- 09/12 | Faça do atendimento uma ótima experiência



Aceitação e vigência: pontos de atenção na Circular Susep N° 642/21



ALEXANDRE FIORI

GERENTE TÉCNICO DO SINCOR-SP, PROFESSOR UNIVERSITÁRIO, ESCRITOR E FUNDADOR DA APTS

De acordo com a Circular Susep N° 624/21, as alterações ou renovações não automáticas do contrato de seguro devem ser efetuadas mediante proposta preenchida e assinada pelo proponente, seu representante legal ou corretor de seguros, exceto nos casos de bilhetes.

Assim, as propostas e as condições contratuais devem prever, de forma clara e objetiva e em destaque o prazo máximo para aceitação ou recusa da proposta, bem como, as eventuais hipóteses de suspensão do referido prazo, devendo a seguradora se manifestar expressamente sobre o resultado da análise.

A emissão da apólice ou do certificado individual dentro do prazo estabelecido caracteriza a aceitação do risco previsto na proposta e, a ausência de manifestação da seguradora naquele prazo caracterizará a aceitação tácita da proposta.

No caso de recusa na aceitação da proposta dentro do prazo previsto, a seguradora deverá comunicar formalmente ao proponente, ao seu representante legal ou ao corretor de seguros a decisão de não aceitação e a devida justificativa.

Se o prazo estabelecido na proposta for maior do que 15 dias, a seguradora não poderá efetuar cobrança de qualquer valor a título de prêmio antes da confirmação de manutenção de interesse e autorização expressa do proponente.

A seguradora poderá, no caso de aceitação da proposta, considerar o período de cobertura provisória como de efetiva vigência, desde que haja previsão nos documentos contratuais.

Havendo a recusa do risco, a cobertura provisória poderá ser encerrada imediatamente devendo constar da proposta de forma clara e em destaque o critério para seu encerramento, devendo-se observar que:

a) Deverá ser restituído ao proponente no prazo máximo de 10 dias corridos, a contar da formalização da recusa, pelo menos a diferença entre o valor pago por ele, e o valor correspondente ao período em que tiver prevalecido a cobertura;

b) Em se tratando de seguro de danos com vigência igual ou superior a 12 meses, o encerramento da cobertura provisória em decorrência da recusa do risco somente poderá ocorrer após, no mínimo, dois dias úteis contados da comunicação formal de tal recusa pela seguradora ao proponente, seu representante legal ou corretor de seguros;

c) As regras acima não são aplicáveis aos seguros estruturados com período intermitente de cobertura, dentro de seu período de vigência.

Vigência

As datas e horários de início e término de vigência do seguro deverão estar indicados nos documentos contratuais e, na sua falta o horário de início e término de vigência será às 24 horas das datas indicadas.

Os seguros podem ser estruturados com qualquer período de vigência e/ou período intermitente de cobertura dentro de seu período de vigência.

Nos casos de seguros com período intermitente, as condições contratuais devem especificar, de forma clara, as regras relacionadas ao período intermitente de cobertura dentro do período de vigência do seguro, quando aplicável.

Ainda nestes casos em que a interrupção e reinício e/ou inclusão ou exclusão de coberturas dos riscos seja preestabelecidos no momento da contratação do seguro, o efetivo período de cobertura deve constar expressamente nas propostas e documentos contratuais e, nos casos em que não houver o preestabelecimento no momento da contratação da interrupção e reinício e/ou a inclusão ou exclusão de coberturas, os inícios e terminos de tais coberturas serão estabelecidos no decorrer da vigência de contrato de seguro, na forma prevista nas condições contratuais.

Pontos de atenção

Quanto à aceitação:

- a)** A maioria das seguradoras mantiveram o prazo de até 15 dias para aceitação;
- b)** Nem todas as seguradoras concedem cobertura provisória;
- c)** A cobertura provisória se dá a partir da emissão de boleto para adiantamento de valor para pagamento futuro do prêmio e, somente terá validade observado o prazo de início de vigência do seguro constante da proposta.

Quanto à vigência

- a)** Atenção aos seguros com início de vigência a partir das 24 horas. Uma proposta encaminhada hoje, sem adiantamento de prêmio, somente terá cobertura a partir da zero hora do dia seguinte. Por exemplo, se precisar retirar o veículo da concessionária hoje, o seguro precisa ter sido contratado ontem.
- b)** Pode existir seguradora que somente conceda cobertura após a realização de vistoria prévia do veículo.

A cobertura provisória se dá a partir da emissão de boleto para adiantamento de valor para pagamento futuro do prêmio e, somente terá validade observado o prazo de início de vigência do seguro constante da proposta



 **Transportes e Cascos**

A Comissão de Transportes e Cascos é composta por Rodinei Ricardo da Silva (coordenador), Thiago Marques Fecher (conselheiro), Carlos Jose de Paiva, Israel Marques, Marcel Leite da Silva, Marlene Golubic Mollican e Sergio Hoeflich

Rodinei Silva é o novo coordenador da Comissão de Transportes e Cascos do Sincor-SP



O corretor de seguros Rodinei Ricardo da Silva é o novo coordenador da Comissão de Transportes e Cascos do Sincor-SP. Com vasta experiência na corretagem de seguros e em transportadora, Silva traz consigo compreensão única das necessidades do setor. Ele ainda acumula o cargo de diretor adjunto da Regional SP Sul.

Seu principal objetivo é promover um espaço para que os associados expressem suas necessidades e desafios. A comissão, responsável por aprimorar o conhecimento técnico e comercial dos corretores associados, busca também soluções para as dificuldades operacionais enfrentadas pelos profissionais no dia a dia de uma corretora de seguros.

Silva é um entusiasta do ramo e, antes de ser corretor de seguros especialista em seguros de transportes de cargas, foi sócio e diretor de uma transportadora. "Naquela época, tinha que conhecer as cláusulas das apólices da transportadora, por isso costumo dizer que a minha visão, além de corretor, é a de um segurado, pois entendo muito bem a necessidade do cliente", apontou.

O coordenador pretende estreitar os laços entre a comissão e os associados, oferecendo oportunidades para compartilhar experiências e enfrentar os desafios do setor de transportes. "O ramo é extremamente rentável e, ao mesmo tempo, desafiador para os corretores. Acredito que juntos podemos impulsionar o progresso da indústria de seguros", concluiu.

Plantão Técnico das Comissões: canal de conexão exclusivo para associados

Fortalecendo o conhecimento e a expertise dos profissionais, o Plantão Técnico das Comissões continua sendo um canal de interação fundamental para os associados ao Sincor-SP. As reuniões mensais, realizadas pelas Comissões, proporcionam um espaço exclusivo para aprofundar o debate sobre as principais pautas técnicas do mercado de seguros. O calendário fica disponível no portal da entidade.



04 de Março de 2024
Vida, Previdência e Capitalização



06 de Março de 2024
Riscos Patrimoniais



11 de Março de 2024
Riscos Rurais



14 de Março de 2024
Riscos de Engenharia e Resseguros



20 de Março de 2024
Saúde Suplementar e Odontológico



20 de Março de 2024
Crédito, Garantia e Fiança



21 de Março de 2024
Transportes e Cascos



26 de Março de 2024
Responsabilidade Civil



28 de Março de 2024
Automóvel



01 de Abril de 2024
Vida, Previdência e Capitalização



10 de Abril de 2024
Riscos Patrimoniais



10 de Abril de 2024
Riscos Rurais



11 de Abril de 2024
Riscos de Engenharia e Resseguros



Ninguém e nenhuma tecnologia conseguirá ocupar o espaço que é de uma mulher por sua série de atributos. Em nome da Aconseg-SP, também cumprimentando nossas associadas, parabéns as mulheres corretoras e securitárias. Vocês são especiais e essenciais todos os dias.



É preciso reconhecer e honrar as contribuições das mulheres em todos os segmentos da sociedade. Em nosso Grupo, promovemos iniciativas de valorização e aprendizagem, em que todos são convidados a participar e contribuir, visando construir um ambiente cada vez mais inclusivo e igualitário, pois acreditamos em um futuro melhor para todos.



As corretoras de seguros fazem parte da essência do nosso sucesso. Com habilidade e visão, elas lideram com maestria, impulsionando os negócios a novos patamares. Com orgulho, a CAPEMISA celebra o mês das mulheres, agora, como signatária da ONU Mulheres no Brasil, atuando pela equidade, diversidade e inclusão em nosso setor. Parabéns a todas as corretoras!



A GO4ACTIVE parabeniza todas as mulheres corretoras de seguros, com muito respeito e profissionalismo. Vocês são essenciais para cuidar dos sonhos dos segurados, proporcionando toda a segurança e tranquilidade. Juntos continuaremos a construir relacionamentos e conexões duradouras para o nosso mercado. Agradecemos a todas!



A HDI Seguros celebra todas as mulheres, que são agentes de transformação, que inspiram e motivam todos ao seu redor. Às nossas grandes parceiras e corretoras, que além de demonstrarem a sua força diariamente em suas vidas, também são grandes profissionais, desejamos ainda mais sucessos em suas trajetórias. #VamosJunto



Parabéns às mulheres extraordinárias que, com coragem, resiliência e dedicação, trabalham por um futuro mais seguro! Seu compromisso inspira e fortalece nossa jornada. Que possamos continuar construindo juntas a cultura de empoderamento onde todas as mulheres tenham espaço para crescer e brilhar.



Na Prudential, equidade de gênero é uma de nossas prioridades. Hoje, as mulheres representam 55% de nossos colaboradores, sendo 43% em posições de liderança. Temos um portfólio inovador de seguros de vida que garante proteção aos mais diversos perfis de clientes, especialmente, às mulheres. Também fomentamos o empreendedorismo feminino em nossa rede de corretoras franqueadas e queremos aumentar a presença delas empreendendo com a Prudential.



O Sindseg SP homenageia todas as mulheres que estão transformando o mercado de seguros. Novas lideranças, corretoras e colaboradoras das companhias que inovam e promovem avanços significativos com seu conhecimento e talento singular. Parabéns. É uma honra seguir ao seu lado nessa jornada.



A mulher transforma um mundo em um lugar mais seguro, cheio de coragem, determinação e resiliência. E a Tokio Marine é comprometida em criar um ambiente seguro para todas as mulheres. As mulheres moldam o mercado de seguros com sua determinação e expertise. Com políticas de igualdade e seguros voltados para a comunidade, a Tokio se empenha em criar um mundo onde as mulheres se sintam seguras, valorizadas e capacitadas.

Afinal, mulheres fazem a diferença. Não apenas ocupando espaços, mas os transformando. E valorizamos cada uma dessas histórias, com seguros de que auxiliam as mulheres a viver com mais tranquilidade e confiança no futuro. A Tokio Marine está comprometida em proteger o que é importante para você.

Tokio Marine: Juntos, criamos um mundo mais seguro para mulheres.



Sob o olhar das máquinas

Apesar de envolver altos custos na saúde suplementar, a cirurgia robótica promete recuperação rápida e mais qualidade de vida ao público feminino

POR ELAINE LISBÔA

Falar de saúde feminina está ultrapassando os muros do Outubro Rosa. As mulheres desempenham papéis cruciais na sociedade e, cada vez mais, assumem as responsabilidades do cuidado com a família e os negócios. Mas esta sobrecarga de trabalho tem afetado a saúde.

Segundo o Índice Global de Saúde da Mulher, o fardo econômico e psicológico afetou particularmente esse público. Elas estão mais estressadas, preocupadas, tristes e irritadas em comparação a qualquer outro momento da última década. O estudo mostra ainda que as mulheres com acompanhamento médico tinham expectativa de vida média de dois anos a mais, no entanto, cerca de 1,5 bilhão não teve acesso a cuidados preventivos.

“Era comum acompanharmos casos de mulheres (de todas as idades e classes sociais) que deixavam o cuidado pessoal sempre por último e focavam no filho, no marido, nos negócios, mas isso tem mudado. Cada vez mais temos visto o tratamento preventivo e, assim, a descoberta precoce de um câncer, por exemplo, o que pode evitar cirurgias. O ideal é fazer sempre o preventivo”, aponta a superintendente regional Comercial Varejo SP Capital da SulAmérica, Adriana Lins.

Um auxílio que chegou para ficar

As novas tecnologias estão vindo com tudo para ajudar as mulheres a cuidarem da saúde e contarem com uma recuperação mais rápida, através de procedimentos menos invasivos. É o caso da cirurgia robótica. Ela minimiza os problemas, principalmente em tratamentos ginecológicos.

A primeira cirurgia robótica no Brasil foi feita há 16 anos e, com a expansão dos aparelhos, nos últimos cinco anos foram realizados mais de 80 mil procedimentos, o que significa aumento de 417% na comparação à primeira década de uso. Também aumentou o número de robôs por aqui. Em 2023, o País contava com 111 robôs (em 2018 eram 51), é o que mostra uma publicação da Associação Médica Brasileira (AMB).

“O principal público que tenho atendido com cirurgia robótica está relacionado a endometriose. São mulheres que tiveram perda na qualidade de vida, devido quadro de muita dor, principalmente no período menstrual, ou que tiveram alteração de hábito intestinal relacionado à menstruação. Além dessas, temos pacientes com obesidade, hérnias abdominais e diástase, mas hoje o foco principal da equipe é o tratamento da endometriose”, menciona o **cirurgião do aparelho digestivo, Luiz Gomes**.



80 mil
cirurgias robóticas
no Brasil em 5 anos



20%
crescimento estimado
da cirurgia robótica
até 2025



Disponível no JCSPlay,
assista agora e viva a
experiência

Depois de duas semanas a mulher já consegue retomar às atividades normais. Em uma cirurgia aberta, por exemplo, dependendo do tamanho da incisão do corte, a paciente fica praticamente dois meses em afastamento



Luiz Gomes
Cirurgião



Arquivo pessoal do cirurgião Luiz Gomes



Assista à entrevista
completa com o
Dr. Luiz Gomes



O médico explica que a cirurgia robótica entra na categoria dos procedimentos minimamente invasivos, que reduzem os traumas cirúrgicos e tornam a recuperação mais fácil e rápida, além de oferecer uma precisão maior ao cirurgião, com uma visualização em até 15 vezes das estruturas e em 3D. “As pinças do robô, que são comandadas de maneira remota, são mais estáveis do que o próprio braço do cirurgião.”

E todas essas vantagens refletem na paciente. “Ela tem menos dor no pós-operatório, consegue levantar da cama mais rapidamente, tem uma alimentação precoce, a parte intestinal volta a funcionar, ou seja, depois de duas semanas a mulher já consegue retomar às atividades normais. Em uma cirurgia aberta, por exemplo, dependendo do tamanho da incisão do corte, a paciente fica praticamente dois meses em afastamento”, compara Gomes.

Esse foi o caso da bancária Renata Lima Crivelaro, que precisou fazer uma cirurgia ginecológica e optou pelo uso da robótica. Renata conta que sentia fortes dores no período menstrual, mas julgava ser normal. “Tive endometriose durante alguns anos e avalio que recebi um diagnóstico tardio, porque eu mesma demorei para dar atenção aos sintomas.”

Ao fazer os exames, Renata descobriu que estava com o quadro de endometriose avançado, nível 4, e precisava de uma cirurgia. A doença tinha tomado o útero, a bexiga, o apêndice e parte do intestino. “Foi uma cirurgia bem complexa, por meio da robótica, com a participação de um gastro, de um ginecologista e da equipe deles. Pude perceber nos primeiros dias a mudança e digo que foi uma mudança de vida. Hoje, tenho um outro ânimo e mais qualidade de vida.”

Cinco meses após a cirurgia, Renata conseguiu viajar para a Espanha e andou 800 quilômetros, em 33 dias, no Caminho de Santiago. “Foi uma cirurgia muito bem-sucedida, uma recuperação muito tranquila, que me permitiu em pouco tempo estar de volta às atividades normais.”

Pude perceber nos primeiros dias a mudança e digo que foi uma mudança de vida. Hoje, tenho um outro ânimo e mais qualidade de vida

Renata Lima Crivelaro
Bancária

Altos custos

Mas a cirurgia robótica ainda não é uma realidade nos planos de saúde. O procedimento não consta no rol da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) e, conseqüentemente, não estaria passível de cobertura. Além do desafio dos altos custos da saúde suplementar.

O modelo de robô mais utilizado é o Xi, comercializado pela Intuitive (EUA), com valor estimado em US\$ 3 milhões. Deve-se levar em consideração ainda a manutenção e a revisão preventiva mensal que, segundo o Instituto de Cirurgia Robótica, gira em torno de R\$ 80 mil.

A cidade de São Paulo tem cerca de 50 robôs, um deles está no Hospital das Clínicas – um dos poucos do Sistema Único de Saúde (SUS) a ter contato com essa tecnologia. “Na parte privada, quase todos os grandes hospitais têm a cirurgia robótica. O plano de saúde não cobre ainda, por isso, normalmente passamos a opção ao paciente e, se interessar, ele paga uma taxa ao hospital. Em casos de endometriose, existem hospitais que chegam a isentar esta taxa”, destaca Gomes.

A coordenadora da Comissão de Saúde Suplementar e Odontológico do Sincor-SP, Vanessa Mendes, diz que o grande desafio está nos altos custos. “A cirurgia robótica tem uma expectativa, até 2025, de crescer 20% e as companhias estão sendo preparadas para isso. O que precisamos é, realmente, ter uma visão 360°, porque não apenas a questão do alto custo da tecnologia vem impactando, mas a má utilização.”



Assista à entrevista completa com Vanessa Mendes



Em razão do plano funcionar como um seguro coletivo, quando um beneficiário precisa utilizar, todos os outros pagam a conta, e um dos maiores vilões nesta história é o uso indiscriminado pelos pacientes, com repetições desnecessárias de exames, idas sem necessidade a prontos socorros e consulta com diversos médicos para tratar a mesma situação.

Além da má utilização, o setor ainda tem o desafio das fraudes. De acordo com a Associação Brasileira de Planos de Saúde (Abramge), somente em 2022, a saúde suplementar sofreu prejuízo de R\$ 4 bilhões com a realização de reembolsos fraudulentos. “Esses índices fazem as operadoras recalcularem a rota. A tecnologia, como a cirurgia robótica e o sistema de *database* que integra todos os dados, são implantações assertivas, mas o que precisamos mesmo é adequar a utilização da assistência médica para facilitar a incorporação dessas inovações. Então, o trabalho que as companhias têm que fazer e o consumidor tem que reaprender é utilização do caminho da prevenção”, indica Vanessa.

A prevenção que beneficia o coletivo

O uso consciente dos planos de saúde dependente também dos corretores de seguros. Os profissionais podem indicar caminhos sustentáveis para os beneficiários utilizarem os planos de maneira equilibrada, investindo na prevenção de doenças e melhorando os custos do serviço.

“Sou uma pessoa realista, mas muito otimista. A primeira coisa que precisamos levar, nós que somos do setor, é esse nível de conscientização para os nossos corretores, em primeiro lugar. É através deles, que fazem o contato com o beneficiário, que podemos mostrar às pessoas a importância de utilizar o plano de saúde de maneira consciente”, afirma **Adriana Lins, da SulAmérica**.

E não tem para onde fugir. Luiz Gomes diz que a tecnologia veio para ficar e só cresce a cada dia. “Já existem profissionais fazendo cirurgias a distância por 5G. Para se ter uma ideia, conheço médicos de Orlando que fazem cirurgia na China. Então, os casos complexos, em que o paciente quer operar com um médico mais especializado, é possível conseguir. É a tecnologia trazendo mais benefícios para o paciente, que é o mais importante”, conclui o cirurgião.

O que precisamos é, realmente, ter uma visão 360°, porque não apenas a questão do alto custo da tecnologia vem impactando, mas a má utilização



Vanessa Mendes
Coordenadora da Comissão de Saúde Suplementar e Odontológico do Sincor-SP



111 robôs no Brasil



50 robôs em São Paulo

US\$ 3 milhões valor estimado de 1 robô



Assista à entrevista completa com **Adriana Lins**



A primeira coisa que precisamos levar [...] é esse nível de conscientização para os nossos corretores, em primeiro lugar. É através deles, que fazem o contato com o beneficiário, que podemos mostrar às pessoas a importância de utilizar o plano de saúde de maneira consciente

Adriana Lins
Superintendente regional Comercial Varejo SP Capital da SulAmérica

Mulheres que inspiram: elas conseguem equilibrar carreira, família e autocuidado

Participação feminina cresce no mercado de seguros e corretoras contam como superaram os desafios e construíram histórias de sucesso

POR REBEKA GABRIELLE

No mercado de seguros, elas assumem o protagonismo, quebrando barreiras e inspirando outras a trilharem o caminho do sucesso, mas como conseguem administrar tudo isso?

As mulheres conquistam, cada vez mais, espaço e reconhecimento, assumindo o controle de suas vidas profissionais, familiares e pessoais. A força feminina se destaca nas corretoras de seguros, empreendedoras que lideram, transformam e constroem um futuro promissor para o setor.

Segundo o 4º Estudo Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil, realizado em 2022 pela ENS (Escola de Negócios e Seguros), com apoio da Fenacor (Federação Nacional dos Corretores de Seguros) e da CNseg (Confederação Nacional das Seguradoras), as mulheres nas seguradoras alcançam um número de 54,4% em todos os níveis.

Já dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep) comprovam essa crescente participação feminina: em 2023, 35% dos corretores de seguros no Brasil eram mulheres, aumento de 10% em relação a 2018. Essa mudança demonstra a capacidade delas de se destacar em um setor tradicionalmente masculino, ocupando cargos de liderança e assumindo o controle de seus próprios negócios.

A Sou Segura, primeira Associação das Mulheres do Mercado de Seguros, foi criada diante da constatação da necessidade de representar todos os intervenientes e trajetória evolutiva, integrando competentes profissionais de relevante atuação nas empresas e no mercado. “O nosso trabalho se materializa na realização de ações que permitem às mulheres terem maior visibilidade e se desenvolverem. Neste sentido, apoiamos mulheres a escalar suas vidas profissionais e a buscar saúde física, mental e emocional com espaço de escuta e acolhimento”, aponta a presidente da associação, Liliana Caldeira.

Para ela, o papel da mulher corretora de seguros é desenvolver o mercado, através de suas ações e do trabalho contínuo, permeados por dedicação e pelo imenso senso de humanidade que o caracteriza. “Ser mulher é se reinventar a cada dia. Estar sempre disposta, pronta e alerta para cuidar. A experiência feminina enriquece e transforma a nossa sociedade em todos os seus segmentos, ajudando a construir espaços diversificados, dinâmicos, justos e inovadores, onde todas as vozes possam ser ouvidas e respeitadas.”

É o que acredita a presidente do Sincor-PA, Margarete Braga, que também é embaixadora da Sou Segura. Ela conta que sempre teve dentro de si o desejo de cuidar das pessoas e isso antes mesmo de ser mãe. “A mulher é sempre a que mais pensa em tudo e todos. Por isso, ter a figura feminina em cargos de liderança irá contribuir para as mudanças que nosso mercado precisa”, aponta.

Outra entidade focada em promover a diversidade e inclusão no setor de seguros é a CNseg, que desde 2015 se aprofundou no tema com a criação de um grupo de trabalho focado no posicionamento da mulher no mercado. Segundo a diretora de ESG e Relações de Consumo da confederação, Ana Paula Santos, o relatório de sustentabilidade demonstra que os programas de investimento em desenvolvimento de pessoas com foco em gênero são prioritários nas empresas que investem no desenvolvimento de mulheres. “Isso se traduz na conquista de mais cargos de liderança feminina, embora ainda haja desafios a serem superados.”

Para Ana Paula, a participação feminina em conselhos e diretorias ainda é baixa, variando entre 18% e 22%, no entanto, o aumento na gerência sugere que as empresas estão preparando seus planos de sucessão para o futuro. “As mulheres líderes precisam entender que têm outras observando e se inspirando em suas carreiras”, reforça a diretora da CNseg.

“Sou executiva, sou mãe, sou esposa e sou muito feliz. Mas para construir uma vida equilibrada é fundamental impor limites nas relações com amor. Ser mulher é isso, é ser luz, é ser amor”, conclui a superintendente regional Comercial Varejo SP Capital da SulAmérica, Adriana Lins Pereira.





Claudia Maria Teixeira

Corretora de seguros

Iniciou a trajetória no mercado de seguros em 1992, como recepcionista, e logo se apaixonou pela área Comercial. Mas foi apenas no ano 2000 que se formou como corretora de seguros e passou a trabalhar com a irmã. Mãe de dois filhos, Pedro e Gabriel, ela agradece a oportunidade de trabalhar em casa e ter mais tempo com a família. “Para as mulheres que desejam ser corretoras de seguros, o conselho é: façam com amor, respeito e honestidade. Cuidem-se, amem-se e coloquem carinho em tudo que fizerem. O sucesso é certo”, incentiva.



Luciana Ferreira

Corretora de seguros

Na profissão há mais de 30 anos, é um exemplo de dedicação em tudo o que faz. Iniciou a carreira em 1988 e, no ano 2000, fundou sua própria corretora. Em 2012, foi convidada para fazer parte da diretoria do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo. “Trabalhei durante seis anos em prol da nossa profissão e sou muito orgulhosa de ser a primeira mulher diretora em 40 anos de existência do CCS-SP”. Luciana criou a filha sozinha e a educou para o mundo, agora, com a filha formada, planeja dedicar mais tempo a si mesma e viajar.



Marlene Golubic Mollica

Corretora de seguros

Com mais de 30 anos de carreira, sua paixão pelo conhecimento a levou a cursar Letras com Habilitação em Português e Inglês, pela Universidade ABC São Caetano do Sul. Chegou, inclusive, a lecionar, mas depois se dedicou exclusivamente para a corretagem, se especializando em seguro de transporte internacional. Mãe de dois filhos, também enfrentou o desafio de conciliar a maternidade com a carreira, mas não se arrepende das decisões que tomou. “O meu conselho para as mulheres é: trabalhe, mas sempre deixe espaço para a família e os amigos.”



Priscila Figueiredo

Corretora de seguros e advogada

Formada em Direito e apaixonada por ajudar pessoas, encontrou na advocacia a oportunidade de exercer sua vocação e, na corretagem de seguros, o complemento da carreira como uma nova forma de levar tranquilidade para seus clientes. Cresceu em um ambiente familiar que valorizava a responsabilidade, a honestidade e o trabalho duro. As figuras femininas foram marcantes em sua vida, com avós de forte caráter e bom-humor, uma mãe professora, uma madrasta psicóloga e suas três irmãs, consideradas amigas para toda vida. Inspirada pelas mulheres fortes que a rodearam desde cedo, reconhece a importância da organização e do equilíbrio para conciliar as diversas áreas de sua vida. E ela indica: “jamais devemos deixar de ser quem somos para caber em lugares que não nos comportam.”



Simone Fávares

Corretora de seguros

Nascida em Jundiá, em uma família simples e com poucos recursos, iniciou a carreira do completo zero e hoje tem uma das três maiores corretoras de seguros da cidade. Estudiosa, sempre foi dedicada ao trabalho e determinada a se tornar uma executiva. É mãe do Guilherme, que hoje trabalha com ela na corretora e se prepara para ser o sucessor do negócio. “Em vários momentos dessa jornada tive, obrigatoriamente, que fazer escolhas e tentar equilibrar meu tempo. Tento me organizar para cuidar da saúde e aproveitar momentos de lazer com as pessoas que amo, mas ao mesmo tempo sou uma empresária extremamente dedicada. Hoje me considero uma mulher realizada.”

Simone acredita que o mundo ainda é um tanto machista e somente com muita dedicação a mulher consegue alcançar o sucesso. “O mais importante é não se vitimizar, trabalhar pela realização dos sonhos e ser feliz.”

Super live do Sincor-SP traz dicas práticas para o cuidado da mulher

Em comemoração ao Dia Internacional da Mulher, o Sincor-SP realizou, em 8 de março, uma super *live* de três horas de duração, no canal da TV Sincor-SP, no YouTube. O evento abordou os cuidados femininos nas áreas de saúde, qualidade de vida, estética e carreira, com participação de especialistas.

Na abertura do evento, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, destacou que as mulheres já estão dominando o mercado de seguros, mas é preciso ampliar a participação feminina no Sincor-SP. “As corretoras têm um jeito carinhoso e atento de olhar os fatos. Aqui, reforço o convite para que construam com a gente a história da entidade.”

A *live* foi conduzida pela 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Fávoro, ao lado da jornalista Camila Correia. “Nós, mulheres, somos guerreiras, mães, profissionais, empreendedoras, por isso, neste encontro preparamos uma trilha, com diversas dicas de cuidado feminino”, disse Simone.

O público, formado, notadamente, por mulheres corretoras de seguros, acompanhou bate-papos com vários especialistas sobre: saúde da mulher, atividade física, alimentação, maquiagem, imagem corporativa, e *insights* de empreendedorismo, destacando a importância de se cuidar em todos os sentidos.

Saúde em primeiro lugar

O bate-papo sobre saúde teve início com a psicóloga Daniela Bérnago e a diretora da Regional São Paulo Centro, Ivone Elise Gonoretske. “Às vezes, temos a sensação de que o tempo diminuiu, pois estamos em uma época de excessos de informações, de afazeres, de possibilidades. Por isso, precisamos buscar o equilíbrio. As redes sociais colocam a necessidade de sermos perfeitas em todos os quesitos e é impossível, não dá para querer dar conta de tudo. Precisamos abandonar a culpa, termos a compreensão dos nossos limites e assumir que estamos fazendo o melhor possível”, apontou a psicóloga.

Bem-estar no corpo

Abordando a importância da atividade física, o personal trainer Rui Aquino convidou a diretora da Regional Campinas, Betine Theisen de Castro, para demonstrar exercícios simples, que podem ser encaixados na rotina das corretoras de seguros. “Temos uma vida corrida, mas precisamos nos esforçar, acordar cedo, ter uma boa alimentação e cuidar do corpo. Torno isso uma rotina. Antes de cuidar do outro, precisamos cuidar de nós mesmas”, disse Betine.

Estética com dicas de maquiagem

Para apresentar alguns truques de maquiagem, oferecendo novos conhecimentos às mulheres, a make-up artist & hair stylist Eliana Santos preparou a diretora da Regional São Paulo Sul, Mara Borges Sutto. “Maquiagem dá autoestima para as mulheres e é essencial, mesmo que seja algo básico para realçar a beleza”, disse a maquiadora. A especialista considera mais importante deixar a pele limpa e hidratar. “O interessante da maquiagem não são as cores, mas uma pele bem-acabada e iluminada”, garantiu.

Empreendedorismo e imagem corporativa

O bate-papo sobre empreendedorismo aconteceu entre a diretora executiva e fundadora da Axpert, Juliana Santos, e a diretora da Regional Marília, Cinthia Carrero. Juliana contou sua trajetória de 20 anos em seguradora multinacional até fundar sua agência de subscrição. “Durante a pandemia tive vontade de estar mais perto do filho, do marido, fugir do trânsito caótico... tudo isso me impulsionou a empreender. Minha especialidade é seguro para eventos, e foi um desafio empreender justamente no momento de pandemia, mas ‘gosto do impossível porque lá a concorrência é menor’ – ouvi essa frase e levo comigo”, disse.

Brilho extra

No fim do evento, foram sorteados cinco vouchers de R\$ 500 da Vivara, oferecendo um brilho extra às sorteadas. As ganhadoras foram Clarissa Figueira Brandão Otsuka (Regional São Paulo Sul), Pedrina José Queiroz (Regional São Paulo Norte), Andreia Cintra Veronez Casemiro (Regional Franca), Rosana Marin Souza (Regional São Paulo Norte) e Michele Christina de Souza (Regional São José do Rio Preto).

A *live* ainda contou com apoio das empresas e entidades: Aconsej-SP, Bradesco Seguros, CAPEMISA Seguradora, GoActive, HDI Seguros, Liberty Seguros, Prudential, SindsegSP e Tokio Marine Seguradora.



Assista à *live* pela TV Sincor-SP

Associadas recebem café da manhã de homenagem

As corretoras de seguros associadas ao Sincor-SP ainda participaram de cafés da manhã, organizados pelas Regionais da entidade, durante os meses de março e abril.



21 de Março de 2024
Regional Marília



26 de Março de 2024
Regional Franca



27 de Março de 2024
Regional Jundiá



27 de Março de 2024
Regional Taubaté



11 de Abril de 2024
Regional Piracicaba

Empreendedoras corretoras: desbravando caminhos e superando desafios



FABIANA SAMPAIO

ESTRATEGISTA DE MARCA PESSOAL E IMAGEM CORPORATIVA, COM FORMAÇÃO EM PERSONAL BRANDING, PELA PB ACADEMY, E CONSULTORIA E COACHING DE IMAGEM, PELA ECOLE. É COACH, ANALISTA COMPORTAMENTAL, ESCRITORA, PROFESSORA, PALESTRANTE, APRESENTADORA DA RÁDIO NA VOZ DELAS E DO PODCAST PODIVAR.

No mundo contemporâneo e no cenário dinâmico em que vivemos, as mulheres estão, cada vez mais, se destacando e desafiando barreiras profissionais. Elas têm conquistado seu espaço e mostrado seu valor ao atingir resultados satisfatórios, impactando diversos setores, entre eles, o mercado de seguros.

A presença feminina nas corretoras de seguros não é apenas uma questão de representatividade, mas, sim, um reflexo tangível da competência e das habilidades que essas profissionais trazem consigo. Ao equilibrar suas vidas pessoais e profissionais, elas demonstram a capacidade única de gerenciar o tempo, desempenhando papéis multifacetados sem perder a autenticidade e a essência feminina.

A perspicácia das mulheres corretoras vai além do gerenciamento de riscos e das apólices. Elas entendem que a inovação e a criatividade são componentes essenciais para se destacar em um ambiente em constante evolução.

A mentalidade empreendedora não se limita apenas a lidar com desafios, mas também a abraçar oportunidades, muitas vezes antecipando as necessidades do mercado e propondo soluções inovadoras, afinal empreender não é fácil, exige olhar para o futuro e muita determinação. E isso as mulheres corretoras sabem fazer muito bem.

Elas entendem a importância dessa constante evolução, o que exige que estejam sempre atualizadas em relação a tendências, regulamentações, incorporação de novos processos, que são habilidades cruciais para as boas práticas do seu trabalho, e reconhecem que o sucesso duradouro requer não apenas competência técnica, mas também a capacidade de antever e responder às mudanças no panorama profissional.

Essas mulheres enfrentam corajosamente os desafios pessoais e profissionais com sorriso no rosto, têm consciência que a liberdade e a independência são pilares importantes para que cada uma delas conquiste tudo que deseja.

Em sua essência, as mulheres corretoras de seguros não apenas se destacam no presente, mas, ao desbravar e superar os desafios, lançam sementes que inspiram as novas gerações de mulheres que virão e que trilharão também o mesmo caminho na área. Estas mulheres desbravadoras abrem portas e deixam seus legados, transmitindo uma influência marcante que gera memória e significado na mente das mulheres que ousarão seguir os mesmos passos.

Estas mulheres inspiram outras mulheres a crescerem e a evoluírem não só no campo profissional, mas também moldam mentalidades, incentivando a busca por independência, excelência e a quebra de paradigmas. Mulheres que possuem histórias, cada uma na sua singularidade, que venceram seus limites e continuam construindo seus próprios caminhos com muita ousadia, confiança e na certeza de que podem superar cada obstáculo que apareça.

São mulheres extraordinárias que vivem a essência da força feminina. São arquitetas de mudanças, desafiando normas e redefinindo o que significa ser uma líder nos dias de hoje, traduzindo tudo isso na imagem da mulher que não mede esforços para ter a vida que deseja e que busca realizar os seus sonhos e trazer o melhor para si e para sua família.

Em sua essência, as mulheres corretoras de seguros não apenas se destacam no presente, mas, ao desbravar e superar os desafios, lançam sementes que inspiram as novas gerações

ARTIGO ASSINADO É DE RESPONSABILIDADE EXCLUSIVA DO AUTOR, NÃO REFLETINDO, NECESSARIAMENTE, A OPINIÃO DO SINCOR-SP

Alinhamento estratégico entre Sincor-SP e Susep

Em uma reunião marcada por diálogo aberto e compromisso mútuo, os representantes do Sincor-SP e da Superintendência de Seguros Privados (Susep) se reuniram, no dia 1º de fevereiro, para alinhar interesses e discutir questões fundamentais para a categoria.

O presidente da entidade, Boris Ber, liderou a delegação que se encontrou com David Auter Tavares, chefe de gabinete da autarquia, e Márcia Machado, chefe da Assessoria Técnica do superintendente.

Durante o encontro, questões cruciais para a categoria foram debatidas, abrangendo desde regulamentações vigentes até as perspectivas futuras do mercado de seguros. “Essa troca de informações nos ajuda a alinhar a realidade dos corretores com as estratégias da Susep e, assim, favorecer o mercado de seguros como um todo”, comentou Boris Ber, destacando a importância do diálogo contínuo entre os setores.

O encontro demonstra o compromisso mútuo em fortalecer a indústria de seguros, buscando alinhar os interesses dos corretores com as políticas e regulamentações da Susep. As discussões sinalizam um novo capítulo de colaboração entre os agentes do mercado de seguros, projetando benefícios tanto para os profissionais da categoria quanto para os consumidores finais.



7º Encontro de Lideranças dos Corretores de Seguros recebe Susep para falar sobre desafios na distribuição

O Sincor-SP realizou, no dia 28 de fevereiro, o 7º Encontro de Lideranças dos Corretores de Seguros, um espaço reservado para os líderes das entidades representativas do setor discutirem estratégias e situações que promovam melhorias no dia a dia da categoria.

O ponto alto foi a participação do diretor Técnico da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Carlos Queiroz. Em um bate-papo com o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, Queiroz apresentou as iniciativas da autarquia e ouviu os corretores sobre os principais desafios na oferta dos produtos ao consumidor.

“Nosso mercado tem crescido e possui potencial para crescer mais. A Síntese Mensal observa que o mercado cresceu mais de 9% no ano de 2023, período em que devolveu à sociedade mais de R\$ 220 bilhões em indenizações, resgates e sorteios. Isso é um reforço imenso para a economia, é o cumprimento do papel social do mercado”, declarou.

O convidado também abordou o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PMDS) encabeçado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg) e que tem a participação de todo o setor. “O PMDS foi uma iniciativa da CNSeg e que ganhou adesão de seus seguradores e dos corretores de seguros, por meio da Fenacor. O projeto foi apresentado para mim enquanto superintendente interino e vemos que todas as ações do PMDS são aderentes ao que queremos para o mercado. A CNSeg conseguiu fazer um plano e agora precisamos executar. Já estamos trabalhando, algumas propostas já saíram do papel e temos tudo para comemorar os resultados ao longo do tempo”.

Um tema bastante solicitado pela audiência do evento foi a proteção veicular. “Esse é um assunto delicado porque as associações de proteção veicular se tornaram um fenômeno. Aproximadamente, 8 milhões de veículos estão nesse sistema, que gira em torno de R\$ 15 bilhões e já chegamos próximos de 3 mil entidades que praticam essa atividade. É um fenômeno que foge ao controle do Estado”, revelou. “Nosso entendimento é que essas empresas não deveriam funcionar sem a supervisão e fiscalização da Susep, deveriam respeitar o regramento necessário para conferir proteção à sociedade”. Ele explicou ainda que a Susep já abriu centenas de investigações a essas atuações, bilhões de reais em multas já foram aplicadas, e o corretor que atuar com empresa ilegal pode ser penalizado.

Por fim, abordou o tema *Open Insurance* (OPIN). “O mundo dos dados abertos é uma inovação que pode causar uma revolução nas relações econômicas. Não sabemos se irá mesmo causar, mas é uma ideia fantástica, uma questão estruturante do nosso mercado que tem potência”, disse. “Quando o OPIN estiver ligado ao *Open Finance*, os dados dos consumidores poderão gerar conhecimento para o mercado e soluções para o cliente, seja, B2B ou B2C, dentro desse regime de consentimento e observada a LGPD. As possibilidades são infinitas. Para esse sistema funcionar, as Sociedades Processadoras de Ordem do Cliente (SPOC), onde participam os corretores, são fundamentais, porque precisa ter alguém para consumir informações e ofertar soluções”, concluiu.



Atualização sobre iniciativas do Sincor-SP

Na abertura do evento, diretores executivos do Sincor-SP trouxeram informações sobre ações em desenvolvimento e novidades preparadas para os corretores de seguros, como as reversões de 86% dos casos que chegaram ao Disque Sincor, os atendimentos do ConectaCor, os novos benefícios oferecidos aos associados, os cursos disponíveis pela Unisincor, o trabalho de comunicação e marketing, e a gestão financeira para manter as contas da entidade equilibradas.

O 7º Encontro de Lideranças teve o apoio das empresas Bradesco Seguros, CAPEMISA Seguradora, Porto e Tokio Marine Seguradora, e contou com a interação dos 30 diretores regionais e de lideranças de entidades representativas como a Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), a Associação das Empresas de Assessorias e Consultorias de Seguros de São Paulo (Aconse-SP), os Clubes dos Corretores de Seguros do ABC, Costa da Mata Atlântica, Osasco e São Paulo, e a União dos Corretores de Seguros (UCS).



7º Encontro de Lideranças dos Corretores de Seguros

Corretores de São Paulo terão caravana rumo ao Congresso Fenacor

O Sincor-SP oferece condição especial para seus associados participarem do 23º Congresso Brasileiro de Corretores de Seguros, promovido pela Fenacor, que acontece de 10 a 12 de outubro de 2024, no Rio de Janeiro, por meio de uma caravana.

Pagando 10 parcelas de R\$ 249,90 no cartão de crédito, os corretores de seguros garantem inscrição no evento, transporte em ônibus executivo – partindo da capital de São Paulo, hospedagem no Rio de Janeiro e, como brinde especial, duas camisetas personalizadas, destacando a caravana do Estado. A hospedagem desse pacote será feita em quarto duplo (o valor é por pessoa), ou seja, o corretor irá compartilhar o apartamento com um colega.

“Além de desfrutar de momentos de descontração durante a viagem, o corretor terá a chance de interagir com outros profissionais do setor, promovendo um networking valioso”, convida o presidente do Sincor-SP, Boris Ber. “Essa também é mais uma maneira de demonstrarmos a representatividade e o engajamento do nosso mercado em São Paulo”, ressalta.

O tema do 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros é “O futuro da distribuição de seguros no Brasil”. Na plenária serão discutidas questões da atualidade, incluindo inovações tecnológicas, novas oportunidades de diversificação dos negócios, dicas para ampliar a carteira de clientes e projeções para o setor.

A inscrição no Congresso Brasileiro garante ainda livre acesso à Exposeg, que contará com estandes das maiores seguradoras no País e de outras empresas do setor, e onde serão lançados produtos e serviços; três grandes shows com atrações nacionais; e oferecida alimentação (almoço e jantar).

23º CONGRESSO BRASILEIRO
DOS CORRETORES DE SEGUROS



Rio - 10 a 12 de outubro de 2024

Além disso, entre as atrações constam os sorteios de seis carros zero km (para associados a sindicatos da categoria), notebooks e scooters elétricas (somente para corretores e empresas corretoras de seguros ativos na Susep).

Promovido pela Fenacor, em parceria com os sindicatos filiados e tendo o Sincor-RJ como coanfitrião, o congresso conta com apoio institucional do IBRACOR e da CNC.



Lançamento do livro “Fala Mulher”

No dia 7 de março, aconteceu o lançamento do livro “Fala Mulher”, produzido pela Sou Segura. A obra conta com coautoria da assessora de imprensa e jornalista do Sincor-SP, Thaís Ruco. O texto dela compõe a obra com 38 artigos, extraídos do portal da Sou Segura e escritos por jornalistas, corretoras e executivas do mercado.

Thaís participou do evento ao lado do marido, Rodrigo Nunes, e da filha Liz, no Auditório da Escola de Negócios e Seguros (ENS), em São Paulo.



Homenagem “Mulheres Gestoras”

A gerente do departamento de Comunicação do Sincor-SP e editora do JCS, Elaine Lisbôa, foi homenageada no evento “Mulheres Gestoras”, promovido pela Revista Seguro Total, no dia 27 de março. A placa foi entregue pelo mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo, Álvaro Fonseca, e o evento foi conduzido por Adevaldo Calegari. Esta é a 2ª edição do prêmio, que tem como objetivo enaltecer o trabalho de mulheres que contribuem para o crescimento do mercado de seguros.

Assistências 24h: diretoria visita empresas em busca de melhorias

O Sincor-SP deu início a um trabalho em busca de melhorias pelos serviços prestados pelas empresas de Assistência 24h. A ação encabeçada pela 1ª vice-presidente, Simone Fávaro, envolve os diretores das 30 regionais da entidade espalhadas pelo Estado, e prevê reuniões do grupo nas empresas prestadoras do serviço. Até o fechamento desta edição, o grupo conversou com a Europ Assistance e a Bradesco Seguros, como também com a Fácil Assist, do Grupo Liberty.

O primeiro encontro aconteceu na sede da Europ Assistance, empresa do Grupo Bradesco, em Alphaville. Na oportunidade, Simone esteve acompanhada de 10 diretores regionais, e foi recebida pela diretoria das empresas para alinhamento do serviço de assistência 24h nos produtos auto e residencial.

“Tratamos os desafios da assistência 24h, traçamos metas para as melhorias dos serviços prestados e visitamos a estrutura da Europ em Alphaville, conhecendo todo o trabalho desenvolvido desde o primeiro contato do segurado solicitando os serviços de assistência até o acompanhamento da jornada do atendimento”, relata Simone.

Além disso, foram levadas reivindicações dos corretores de seguros do Sincor-SP. “Apontamos descontentamento em relação aos atrasos dos guinchos, demora excessiva dos atendimentos, falta de retorno para executar serviços e dificuldade dos corretores em obter informações”, revela.

Para o superintendente executivo de Operações da Bradesco Seguros, Carlos Eduardo Oliva, o encontro reforçou a colaboração contínua entre a companhia e o Sincor-SP. “A parceria duradoura e produtiva entre essas instituições é um testemunho do esforço conjunto em busca da excelência e da satisfação do cliente”, destaca.

Já o CEO da Europ Assistance Brasil, Newton Queiroz, afirmou: “o diálogo é a melhor forma de atendê-los assertivamente, entregando o atendimento que os clientes esperam ao acionar os nossos serviços.”

Junto à Liberty e Fácil Assist, a diretoria traçou meta de atendimento e planejamento. “Entre os pontos abordados, debatemos uma forma de organização das regiões que necessitam de atendimento personalizado e a possibilidade de ajustes no atendimento ao segurado, dando a opção para ele escolher ser atendido digitalmente ou com apoio de uma pessoa”, explica Simone.

Além desse grupo de trabalho, o Sincor-SP disponibiliza aos associados o Disque Sincor, um canal direto junto às seguradoras para atender os corretores nas dificuldades em relação ao serviço de assistência 24 horas e outras pautas. “Nessas reuniões, tratamos do macro, mas os associados podem resolver suas pendências diárias com o Disque. Lá verificamos caso a caso e buscamos a melhor solução para o corretor e, especialmente, para os nossos clientes”, conclui Simone.



Saiba mais sobre a visita na Europ Assistance



Veja também a reunião na Fácil Assist



Fórum atualiza imprensa das iniciativas em prol dos corretores

O Sincor-SP realizou, no dia 22 de fevereiro, a primeira edição de 2024 do Fórum com a Imprensa Especializada, encontro que tem como objetivo aproximar os jornalistas das atividades da entidade, bem como fortalecer a parceria com os canais de mídia.

Entre os assuntos apresentados, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, comentou sobre as reuniões com empresas de assistência 24h e seguradoras para encontrar soluções diante das dificuldades que o mercado enfrenta no atendimento a sinistros.

Movimentação semelhante tem sido conduzida com as seguradoras e entidades representativas de segmentos de riscos especiais, aqueles que têm sido declinados de cobertura pelas companhias.

O presidente ainda apresentou projetos com pesquisas, o uso de Inteligência Artificial (IA), novos eventos, entre outros assuntos.



Associados agora têm consultoria contábil gratuita

O Sincor-SP lançou, no dia 5 de março, o CORtabiliza, uma consultoria contábil gratuita exclusiva para corretores de seguros associados. O atendimento será prestado pelo Grupo CAOM de maneira *on-line*, permitindo que os profissionais se concentrem inteiramente em seus negócios e no atendimento aos clientes.

Para acessar, os corretores devem efetuar o login na área exclusiva do site, fazer o agendamento e, no dia e horário escolhidos, poderão conversar com especialistas para sanar dúvidas sobre questões trabalhistas, tributárias e contábeis dos seus negócios. A reunião é privada e tem duração de 30 minutos, assim o corretor poderá conversar com todo o sigilo garantido.

Segundo o 1º tesoureiro do Sincor-SP, Edson Fecher, a profissão do corretor de seguros tem desdobramentos em várias áreas, como a jurídica e a contábil, ou seja, o profissional tem que transitar por terrenos, às vezes, desconhecidos. "Com o novo benefício, os associados vão ter a tranquilidade de saber que suas questões contábeis estão sendo administradas por especialistas renomados", garantiu.

O diretor de Benefícios da entidade, Claudemir Machi, admitiu que o corretor acumula diversas funções, portanto, é impossível conhecer tudo. "A ideia é que o associado tenha a coordenação daquilo que está acontecendo no dia a dia da corretora. Buscamos a especialização e o produto adequado para os associados".

O contador do Grupo CAOM, Carlos Melo, falou mais sobre o serviço. "O corretor me trará um problema, por exemplo, sobre laudos da segurança de trabalho. Neste momento, fornecerei todas as ferramentas e o conhecimento para o corretor analisar junto ao seu contador e definirem o melhor caminho, isso economizará recursos, permitindo que o profissional atue dentro da legislação e reduza problemas futuros", concluiu.

COR 
tabiliza
Sincor-SP



Assista ao vídeo de lançamento

Clínica Speranzini é a mais nova parceira do Sincor-SP

Os corretores de seguros associados ao Sincor-SP e seus familiares diretos também passaram a ter acesso a benefícios exclusivos na Clínica Speranzini. Os profissionais têm direito a descontos especiais que podem alcançar até 15% nas consultas, cirurgias e tratamentos clínicos.

Com mais de 25 anos de experiência, a Speranzini é reconhecida internacionalmente como um centro de referência em implante de fios (cabelo, barba e sobrancelhas), tratamento clínico capilar e na correção das orelhas de abano (otoplastia), procedimento capaz de entregar a harmonização das orelhas em relação a face. "O propósito da Speranzini é proporcionar experiências únicas e transformadoras, com resultados muito naturais. Este é o nosso DNA", destaca o Dr. Mauro Speranzini, sócio-fundador e diretor técnico da clínica.

A excelência médica, aliada ao uso de técnicas cirúrgicas que levaram o implante capilar e a otoplastia a uma nova era no Brasil e no mundo e, ainda, a utilização de tecnologias de ponta, permite que os pacientes façam as pazes com a própria aparência, proporcionando uma transformação de dentro para fora. A Clínica Speranzini está localizada na Av. Rebouças, 3963, no bairro de Pinheiros, em São Paulo.



Sincor-SP Pra Quê? Nova campanha associativa mostra, na prática, os benefícios para corretores de seguros

O Sincor-SP lançou uma campanha associativa para divulgar, de maneira prática, os principais benefícios oferecidos aos corretores de seguros. Com o mote “Sincor-SP Pra Quê?”, a entidade destaca seu compromisso em representar e apoiar seus associados em todos os aspectos da profissão, provando-se um aliado essencial no dia a dia do corretor.

Segundo o presidente da entidade, Boris Ber, o foco da campanha é mostrar para os corretores de seguros como o Sincor-SP fornece conhecimento, ferramentas e suporte necessários para navegar com sucesso no complexo mundo dos seguros. “Com a liderança de uma equipe dedicada de executivos e voluntários, não apenas representamos os corretores de seguros, mas trabalhamos incansavelmente para assegurar que a profissão continue a ser reconhecida pela sua eficiência”.



Foco em benefícios práticos

Boris explica que o mundo mudou. As pessoas, principalmente os jovens, não acreditam mais no modelo de representação. Para incluir uma “despesa” no seu orçamento, o consumidor quer entender de maneira bem clara os benefícios oferecidos. “Por isso, esta nova campanha associativa tem como pilar a divulgação dos principais serviços oferecidos pelo Sincor-SP, com explicações didáticas do porque a entidade é necessária para a categoria”, aponta.

A campanha foca nas divulgações de benefícios que trazem auxílio profissional, estímulo à especialização, geração de *networking*, opções de cultura e lazer, descontos em produtos, além da representação política.

O início da campanha apresenta o Disque Sincor, com vídeos de depoimentos de associados que utilizaram e tiveram seus problemas resolvidos rapidamente. “Tive dificuldade de entendimento de uma companhia seguradora sobre a situação do meu cliente. Busquei auxílio da minha encarregada regional e logo ela me direcionou para os especialistas do Disque Sincor. Foi inacreditável a agilidade com que fui atendida e o meu problema foi solucionado. Fazia dias que estava tentando junto à seguradora e aos gerentes comerciais, e não tive êxito, mas com o Disque Sincor foi questão de três dias e estava tudo resolvido”, diz a corretora de seguros associada Gabriela Mometti.

O Sincor-SP preparou uma *landing page* falando sobre as vantagens do Disque Sincor, além da disponibilização gratuita de um e-book sobre os principais desafios dos corretores de seguros e como os especialistas podem auxiliar na resolução. Esse conteúdo está sendo trabalhado em campanhas de mídia nas redes sociais.



Encontros regionais são realizados com não associados

Outra estratégia que o Sincor-SP tem adotado para atrair a atenção dos corretores de seguros são encontros regionais com não associados. Na ocasião, a diretoria apresenta as vantagens de fazer parte da entidade e a importância de aumentar a representatividade para garantir mais “voz” junto aos governos e players do setor. Neste ano, encontros aconteceram em Jundiaí e na região São Paulo Leste.

“Literalmente estamos indo atrás dos corretores, batendo na porta e convidando a fazer parte da nossa comunidade, que já reúne mais de 10 mil corretores de seguros associados. Precisamos aumentar esta representação e mostrar para o governo e toda a indústria de seguros a relevância e o tamanho do principal canal de distribuição”, destaca o presidente do Sincor-SP, Boris Ber.



Associados concorrem a Scooter e inscrições para o Conec 2025

O Sincor-SP sempre busca oferecer premiações para os corretores de seguros associados. É uma forma que a entidade adota para homenagear os profissionais que acreditam e fazem a manutenção da representação sindical no Estado. No momento, estão no ar duas campanhas que permitem aos associados concorrer a uma Scooter e a duas inscrições (com acompanhante) para o Conec 2025.

Todos os corretores que estiverem na condição de associado pelo plano anual estão concorrendo à Scooter, inclusive os profissionais que ingressarem na entidade nesta condição. É possível pagar a anuidade à vista ou parcelar no cartão de crédito em até 12x sem juros, basta solicitar para as Regionais da entidade. O ganhador será anunciado no SincorCAST que vai ao ar no mês de julho, pela TV Sincor-SP.

O Conec é o congresso mais aguardado pelos corretores de seguros e a edição de 2025 já está sendo organizada pela diretoria e pelo time de colaboradores do Sincor-SP. Para concorrer a duas inscrições (com acompanhante, sem hospedagem) para o evento, os corretores devem gerar o Número da Sorte pelo aplicativo Sincor Digital. A cada edição do SincorCAST serão anunciados os ganhadores até o final do ano.

“Quem vai no Conec sabe a dimensão do nosso congresso, por isso, ganhar essas inscrições é um grande presente. Indico aos corretores ficarem atentos às nossas redes sociais, porque a cada edição do SincorCAST a gente estimula a gerar o Número da Sorte”, incentiva o presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

Os associados que tiverem qualquer dificuldade com o login de acesso podem solicitar auxílio das Regionais, como também enviar e-mail para login@sincorsp.org.br. “É importante reforçar que em ambas as campanhas os corretores devem estar rigorosamente em dia com a Contribuição Associativa”, conclui Boris Ber.



Ganhadores do Conec recebem os veículos

Os ganhadores dos automóveis sorteados no Conec 2023 retiraram os veículos, no dia 13 de novembro, com a presença de diretores do Sincor-SP. Wilson Pires Alves, da Regional Campinas, e Regina Maria Tófolo, da Regional São Paulo Norte, foram retirar os veículos com o VP da Região 1, Márcio Silva, e o diretor da Regional SP Norte, Luís D'Almenery.



Corretores assumem cargo de diretor adjunto no Sincor-SP

Com o objetivo de dar apoio aos diretores regionais e encarregadas que cuidam de locais amplos e com alta concentração de corretores de seguros, o Sincor-SP convidou associados para o cargo de diretor adjunto.

Assumiram o posto Alexandre Colella (Regional SP Leste), Edson Macena Ferreira (Regional Jundiaí), Jocimar de Carvalho (Regional ABCDMR), Rafael Brentegani (Regional Campinas), Rodinei Ricardo da Silva (Regional SP Sul) e Roswail Roswel Toledo Peres Leite (Regional Marília).

A iniciativa surgiu após estudo feito pela diretoria executiva, que identificou “áreas de sombras”, ou seja, locais que, por fazerem parte de Regionais amplas, acabam ficando distantes do alcance do Sincor-SP. “São regiões que também contam com alta concentração de corretores de seguros, o que dificulta o trabalho das encarregadas e dos diretores regionais. Por isso, trazemos reforço neste atendimento”, explica o 1º secretário da entidade, Marcos Abarca.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, reforça que o trabalho deve trazer grandes resultados em termos de associação. “Os diretores adjuntos estão sendo mobilizados para nos ajudar na captação e retenção de associados, através da divulgação dos nossos benefícios e do relacionamento. Esperamos o empenho desses profissionais para alcançarmos excelentes resultados para a categoria como um todo.”



Alexandre Colella (Regional São Paulo Leste):

após o fechamento da empresa da família no setor têxtil, decidiu ingressar no mercado de seguros. Em 2007, fundou a Jetta Corretora de Seguros com seu irmão, Paulo Colella.



Rafael Brentegani (Regional Campinas):

iniciou a carreira no mercado de seguros em 2008, no Canal de Corretores da Itaú Seguros. Em 2015, se tornou o gestor responsável pelas operações da Rede Lojacorr nas regiões de Campinas, Jundiaí, Vale do Paraíba e Sorocaba.



Edson Macena Ferreira (Regional Jundiaí):

trabalhou durante 22 anos em seguradoras, até que resolveu atuar na corretagem de seguros. Em 2008, a unificou os negócios com um amigo corretor e formaram a Alteza & Macena Corretora de Seguros, que opera em todos os ramos.



Rodinei Ricardo da Silva (Regional São Paulo Sul):

mesmo com participação em uma transportadora, em 2018 decidiu fundar a Rodoseg Corretora de Seguros e Consultoria. Em 2021, passou a se dedicar exclusivamente para a corretagem. Atualmente, ele também ocupa o cargo de coordenador da Comissão de Transportes e Cascos do Sincor-SP.



Jocimar de Carvalho (Regional ABCDMR):

iniciou a atuação na corretagem em 1980, na extinta Companhia de Seguros Monarca. Em 2009, fundou a Aratan Corretora de Seguros, que opera com todos os ramos de seguros e é associada ao Sincor-SP desde então.



Roswail Roswel Toledo Peres Leite (Regional Marília):

começou a trabalhar com seguros em 1985, no extinto Banco Nacional. Durante sua carreira trabalhou em diversas empresas até que, em 2017, que abriu a própria corretora, a RR Corretora e Administradora de Seguros Getulina Ltda.

Duplas Regionais: atendimento constante aos associados

Para garantir que o atendimento dos corretores de seguros não fique prejudicado com a ausência de encarregadas em situações de eventos externos, afastamentos ou feriados, o Sincor-SP passou a atuar com o conceito de “Duplas Regionais”. Cada unidade conta com outra para dar apoio em situações emergenciais. Confira a divisão:

ABCDMR	>	FERNANDÓPOLIS	RIBEIRÃO PRETO	>	ASSIS	SP LESTE	>	SÃO JOÃO DA BOA VISTA
ARAÇATUBA	>	OSASCO	SANTOS	>	FRANCA	SP NORTE	>	JUNDIAÍ
BAURU	>	PRESIDENTE PRUDENTE	SÃO CARLOS	>	SP SUL	SP OESTE	>	MARÍLIA
CAMPINAS	>	NOVA ALTA PAULISTA	SÃO JOSÉ DO RIO PRETO	>	TAUBATÉ	SP SUL	>	SÃO CARLOS
GUARULHOS	>	BARRETOS	SOROCABA	>	SÃO JOSÉ DOS CAMPOS			
PIRACICABA	>	MOGI DAS CRUZES	SP CENTRO	>	ARARAQUARA			

Registros das confraternizações dos corretores de seguros

No fim do ano de 2023, as Regionais do Sincor-SP promoveram eventos com os corretores de seguros associados para celebrar as conquistas profissionais. Abaixo, os registros das comemorações.



30 de Novembro de 2023
Regional Araçatuba



01 de Dezembro de 2023
Regional Marília



01 de Dezembro de 2023
Regional Nova Alta Paulista



04 de Dezembro de 2023
Regional Taubaté



06 de Dezembro de 2023
Regional São João da Boa Vista



06 de Dezembro de 2023
Regional Assis



07 de Dezembro de 2023
Regional Bauru



07 de Dezembro de 2023
Regionais ABCDMR, Osasco, SP Centro, Leste, Norte e Sul



07 de Dezembro de 2023
Regional Campinas



07 de Dezembro de 2023
Regional Ribeirão Preto



07 de Dezembro de 2023
Regional Santos



07 de Dezembro de 2023
Regional São José do Rio Preto



08 de Dezembro de 2023
Regional Fernandópolis



08 de Dezembro de 2023
Regional Barretos



08 de Dezembro de 2023
Regional São José dos Campos



12 de Dezembro de 2023
Regional Guarulhos



13 de Dezembro de 2023
Regional Franca



13 de Dezembro de 2023
Regional Presidente Prudente



13 de Dezembro de 2023
Regional Mogi das Cruzes



14 de Dezembro de 2023
Regional Araraquara



14 de Dezembro de 2023
Regional São Carlos



15 de Dezembro de 2023
Regional Jundiá



ALBA SEGURADORA
CARLOS ALBERTO DE FIGUEIREDO TRINDADE FILHO, CEO

A Alba Seguradora fez a nomeação de Carlos Alberto de Figueiredo Trindade Filho como novo presidente (CEO) da companhia. Beto Trindade, como é conhecido no mercado de seguros, traz consigo mais de quatro décadas de experiência no setor, com passagens por SulAmérica, Easy2Life, Wiz, Icatu e Brasil Insurance, atual Alper.



ALLIANZ
ERIC DANNEMANN LUNDGREN, DIRETOR DE VIDA

Com o objetivo de expandir os negócios de Vida no Brasil, a Allianz Seguros criou uma diretoria exclusiva para o segmento. A área passa a ser liderada por Eric Dannemann Lundgren, com reporte direto a Eduard Folch, presidente da seguradora. O profissional conta com 25 anos de experiência no mercado, com passagens por grandes empresas, entre elas Prudential Financial, AgroBrasil e SCOR Brasil Resseguros, além de ter apoiado a startup IZA.



AXA
FELIPE FARAJ, DIRETOR JURÍDICO

O advogado Felipe Faraj é o novo diretor Jurídico da AXA no Brasil. Com 16 anos de experiência no mercado, o profissional é bacharel em Direito, pela PUC-MG, e está na companhia desde 2021.



GALLAGHER
ALAN CASTELO BRANCO, DIRETOR DE TRANSPORTES

O executivo possui mais de 16 anos de experiência no mercado de seguros. Alan Castelo Branco passou por grandes empresas e traz em sua bagagem expertise focada em seguros e gerenciamento de riscos para o transporte de cargas.



GENERALI GLOBAL CORPORATE & COMMERCIAL (GC&C)
CARLOS GOMEZ, DIRETOR DE SEGUROS

Atualmente desempenhando o cargo de chefe do GC&C Mediterrâneo e América Latina, Carlos Gomez também continuará nessa função interinamente. Ele traz para o cargo uma extensa experiência em seguros, abrangendo mais de três décadas dentro do Grupo Generali, onde ocupou diversas posições de liderança.



MAPFRE
DANIELA NEVES, HEAD DE TRANSFORMAÇÃO

Formada em Tecnologia, pela USP, e Administração, pela Fundação Getúlio Vargas, mesma instituição que possui pós-graduação em Marketing, Daniela Neves chega à MAPFRE com o objetivo de impulsionar os resultados de transformação na companhia.



GIVÂNIA SILVA, HEAD COMERCIAL DE CORPORATE E BROKERS

Outra contratação foi a de Givânia Silva como head comercial de Corporate e Brokers, estrutura incorporada à área técnica de subscrição de seguros, com o objetivo de trazer mais sinergia entre os setores e aproximar a companhia de clientes e corretores.



BB PREVIDÊNCIA
RICARDO SERONE RIBEIRO MIRANDA, DIRETOR FINANCEIRO E DE INVESTIMENTOS

O especialista foi gerente executivo da Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil (Previ), entre 2018 e 2021, sendo o responsável pela construção das Políticas de Investimentos dos planos administrados pela entidade.



VINICIUS RESENDE TEIXEIRA, DIRETOR DE OPERAÇÕES E RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Funcionário de carreira do BB, iniciou as atividades na agência Centro Franca-SP, em 1998. Em 2002, tomou posse na diretoria de Varejo, onde percorreu todas as funções técnicas até assumir o cargo de gerente, em 2014, na diretoria de Clientes.



CONVERSU
FRANCISCO PANTOJA, COO

A Conversu, especialista em atendimento ao cliente com o uso de IA, anuncia a contratação de Francisco Pantoja como novo COO da empresa. O profissional viu neste convite uma oportunidade interessante de trabalhar com um produto voltado a melhorar a experiência do cliente.



ZURICH
JOÃO MERLIN, DIRETOR DE NEGÓCIOS DE SEGUROS DE AUTOMÓVEL

A Zurich Seguros anunciou a promoção de João Merlin, que está na companhia desde 2019 e possui uma vasta experiência adquirida em passagens por bancos e seguradoras importantes no Brasil. Ele assume a nova diretoria de Negócios de Seguros de Automóvel, que acaba de ser criada. Caberá à Merlin impulsionar ainda mais o crescimento dos produtos de seguros de automóveis e gerir as áreas de subscrição, preços, análise de dados, propensão e performance do portfólio.

CCS-SP reúne associados em assembleia para aprovação de contas



O mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), Álvaro Fonseca, abriu o encontro com os associados, no dia 6 de fevereiro, no Circolo Italiano, manifestando seu agradecimento. "Apesar das dificuldades enfrentadas, 2023 foi um ano espetacular para o Clube, com reuniões fantásticas, muitos debates, novos associados e parceiros. Agradeço o apoio e a ajuda dos associados", disse.

Os associados foram convocados para Assembleia Geral Ordinária (AGO) de apresentação e aprovação do Balanço do Exercício 2023. A presidência e a secretaria da AGO foram exercidas pelos ex-mentores Boris Ber, presidente do Sincor-SP, e Evaldir Barboza de Paula. Coube ao diretor tesoureiro, Gilberto Januário, explicar as movimentações financeiras do CCS-SP no último ano, ressaltando que houve superávit de caixa. Colocada em votação, as contas foram aprovadas por unanimidade.

O mentor Álvaro Fonseca aproveitou para comunicar que o livro sobre o cinquentenário do CCS-SP, que foi adiado por causa da pandemia, está em fase de produção e será lançado neste ano. Além das empresas parceiras que patrocinam a publicação, o mentor abriu espaço para a participação de associados. "Aqueles que tiverem interesse em perpetuar seus nomes no livro podem nos procurar", disse. Outro tema abordado foi a agenda dos almoços mensais de 2024, que já conta com várias datas reservadas por empresas do setor.

Em seguida, Boris Ber informou que o associado do CCS-SP Alexandre Colella foi nomeado diretor adjunto da Regional SP Leste do Sincor-SP. A tarefa do novo diretor será auxiliar no atendimento aos mais de 5 mil corretores da região. "Bem-vindo e boa sorte Colella", disse.

O 2º vice-presidente do Sincor-SP, Braz Romildo Fernandes, explicou que outras regiões com grande número de corretores, caso da Zona Sul da capital, do ABC, Santos (SP) e algumas cidades do interior, também contarão com o auxílio de diretores adjuntos. "O objetivo é atender todos os corretores dessas regiões", disse.

Durante o almoço, o CCS-SP deu as boas-vindas ao novo associado Júlio Cesar Morato. "É uma alegria para o Clube, uma entidade com mais de 50 anos, receber novos associados. Seja bem-vindo", disse o mentor.



Atuação das entidades

Atendendo ao convite do mentor, Boris Ber trouxe notícias do Sincor-SP, uma delas referente ao número de associados, que alcançou a marca de 11 mil no final do ano. "Um número extremamente significativo, que mostra a importância da entidade", disse. Ele informou, ainda, que o Sincor-SP tem acompanhado com atenção as propostas para a regulamentação das associações de proteção veicular. "Seria importante regulamentar, mas depende da proposta a ser aprovada", disse.

O dirigente também comentou o envolvimento nas campanhas do mercado para o combate às fraudes no seguro saúde, que aumentaram. Segundo ele, nas reuniões da Comissão Intersindical, que conta com a participação do SindsegSP, foi criada uma subcomissão para tratar do assunto, inclusive com empresas não associadas ao sindicato das seguradoras. "Nós, corretores, precisamos ajudar nessa campanha", disse.

No encerramento do almoço, o mentor Álvaro Fonseca agradeceu a ajuda e o apoio dos associados ao CCS-SP, informando que 2024 será um ano de muitas atividades para a entidade. "O Clube é respeitado por sua trajetória histórica e por sua atuação em prol do desenvolvimento dos corretores. Vamos continuar trabalhando para manter esse conceito", disse.

O Clube é respeitado por sua trajetória histórica e por sua atuação em prol do desenvolvimento dos corretores. Vamos continuar trabalhando para manter esse conceito

Álvaro Fonseca
Mentor do CCS-SP





ACONSEG-SP SEGURADORA REAFIRMA PARCERIA COM ASSESSORIAS

A Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado de São Paulo (Aconseg-SP) recebeu a diretoria da Allianz Seguros, no dia 21 de março, no Terraço Itália, para reafirmar a parceria da companhia com as assessorias de seguros. O evento foi o primeiro sob a gestão de Ricardo Montenegro, que ficará à frente da entidade pelo próximo biênio. Representando a seguradora, participaram Karine Barros, diretora executiva Comercial; Flavio Rewa, diretor Comercial Regional São Paulo Capital; Maria Clara Ramos, diretora executiva de Transformação, Estratégia e Marketing; e Eric Dannemann Lundgren, diretor executivo de Vida. “Para a Allianz, as assessorias parceiras são uma extensão de suas filiais. Assim, podemos estar mais próximos do corretor, nosso principal canal de distribuição. As assessorias são essenciais e estratégicas para garantir a diversificação e a capilaridade do atendimento comercial a milhares de corretores”, reforçou Karine.

AIDA XVI CONGRESSO BRASILEIRO DE DIREITO DE SEGURO E PREVIDÊNCIA

Nos dias 14 e 15 de março, no Rio de Janeiro, a Associação Internacional de Direito de Seguros (AIDA) realizou o XVI Congresso Brasileiro de Direito de Seguro e Previdência, que busca fomentar o estudo, aprimoramento, atualização e troca de experiências sobre o direito do seguro, resseguro e previdência privada. O presidente da entidade, Juliano Ferrer, realizou a abertura junto aos representantes das principais entidades do setor. Participaram do congresso o vice-presidente Mundial da AIDA, Sérgio Ruy Barroso de Mello; desembargador e diretor-geral da Escola de Magistratura do Estado do Rio de Janeiro (Emerj), Marco Aurélio Bezerra de Melo; a diretora Jurídica da CNseg, Glauce Carvalho; o presidente da Comissão de Direito de Seguro e Resseguro da OAB-RJ, Fábio Torres; a diretora de Ensino da ENS, Maria Helena Monteiro; a membro do Conselho Diretor do Comitê Ibero Latino Americano da AINDA, Angélica Lúcia Carlini; o diretor Executivo do Sindseg RJ/ES, Ronaldo Mendonça Vilela; e o diretor técnico da Susep, Carlos Queiroz.



CNSEG ACORDO INTERNACIONAL PELA SUSTENTABILIDADE EM SEGUROS

A Iniciativa Financeira do Programa Ambiental das Nações Unidas (UNEP FI) promoveu, no dia 31 de janeiro, em Bogotá, Colômbia, o evento de celebração das assinaturas da “Declaração de Bogotá para Sustentabilidade em Seguros” (BDSI), da qual a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) foi uma das signatárias. O documento visa firmar o compromisso dos líderes do setor de seguros da América Latina e do Caribe (ALC) em apoiar a realização dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU. Os termos da declaração são baseados nos Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI) e consideram o contexto do ALC. “A indústria seguradora brasileira contribui de maneira significativa com os princípios da ONU e não tenho dúvidas de que também entregará seu desempenho máximo neste novo compromisso. Estamos certos de que o setor é um aliado valioso no desenvolvimento de uma economia mais sustentável e próspera”, conclui Luciana Dall’Agnol, superintendente de Relações de Consumo e Sustentabilidade da CNseg.

SUSEP RELATÓRIO FINAL DO GRUPO DE TRABALHO DE SEGUROS

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) publicou, no dia 6 de março o Relatório Final do Grupo de Trabalho “Seguros, Novo PAC e Neoindustrialização”, que foi constituído, em setembro de 2023, com a finalidade de discutir e propor recomendações de aperfeiçoamento regulatório de produtos e coberturas securitárias capazes de dar suporte e impulso ao Novo Programa de Aceleração do Crescimento (“Novo PAC”) e à Nova Política Industrial (“Neoindustrialização”), ambos em andamento e eixos centrais das oportunidades de crescimento econômico para a sociedade brasileira. De acordo com o superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, “o seguro é muito importante tanto para a infraestrutura como para as inovações tecnológicas, como um amenizador das instabilidades. E essa é a missão da Susep: fazer que o seguro seja um instrumento adequado para esse novo ciclo de desenvolvimento do País.”



UCS NOVO PRESIDENTE DA PORTO SE APRESENTA AOS CORRETORES DE SEGUROS

A União dos Corretores de Seguros (UCS) recebeu o novo presidente da Porto, Paulo Kakinoff, no dia 6 de fevereiro, em seu 1º Trocando Ideias de 2024. O encontro reuniu mais de 200 corretores de seguros e lideranças do setor, e foi a primeira participação do executivo no novo cargo em um evento aberto. Kakinoff garante que o volume de informações que tem recebido desde que assumiu como presidente, em 2 de janeiro deste ano, é infinitamente maior. “É uma dinâmica completamente diferente, que me coloca no papel mais confortável e prazeroso desde que comecei a trabalhar aos 14 anos de idade: o de aprendiz esforçado. É assim os corretores de seguros sempre me verão ao longo dessa trajetória, porque é incomparável o conhecimento que têm desse setor”, enfatizou.



A Grande Jornada Pelo Mundo do Seguro

Toda **segunda-feira**, das 7h às 8h

102,5 MHz Rádio Imprensa FM

Programa apresentado por **Pedro Barbato Filho**
Com apoio do Sincor-SP

www.pbfproducoes.com.br

O mercado de seguros e as virtudes da mulher



LILIANA CALDEIRA

PRESIDENTE DA SOU SEGURA, PROFESSORA, ESCRITORA E COORDENADORA DE PARCERIA DA ESCOLA DE NEGÓCIOS E SEGUROS (ENS) E DA AIDA (ASSOCIAÇÃO INTERNACIONAL DE DIREITO DE SEGUROS). ADVOGADA, PÓS-GRADUADA EM DIREITO EMPRESARIAL E MESTRE EM DIREITO ECONÓMICO.

O que faz uma mulher ser bem-sucedida como corretora de seguros? Há características ou virtudes que diferenciem quem prospera ou não prospera nesse mercado? Como presidente que sou de uma associação desse mercado, me atenho a observar características que admiro e que aprendo com as colegas e amigas, inclusive as corretoras.

Isso me fez lembrar de uma pesquisa interessantíssima que li há algum tempo e que revisei para escrever esse artigo. Segundo o 4º Estudo Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil, realizado pela Escola de Negócios e Seguros (ENS), com apoio da Fenacor e da CNseg, divulgado em setembro de 2022, a proporção de mulheres nas seguradoras é de 54,4% em todos os níveis. Contudo, para os níveis hierárquicos mais altos, este número avançou para dois homens para cada mulher, contra 4x1, proporção do primeiro estudo, feito há 10 anos.

Além deste aspecto, mulheres, em todo mundo, ganham menos que os homens, mesmo exercendo a mesma função. No Brasil, as mulheres ganham cerca de 20% a menos do que os homens e a diferença salarial entre os gêneros segue neste patamar elevado, mesmo quando se compara trabalhadores do mesmo perfil de escolaridade e idade, e na mesma categoria de ocupação. É o que mostra levantamento da consultoria IDados, com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio do IBGE, dados de 2021.

No mesmo 4º Estudo Mulheres no Mercado de Seguros da ENS, existe uma tradicional pergunta que avalia se existe preconceito de gênero no segmento das corretoras de seguros. As respostas foram bem divididas, porque praticamente a metade das entrevistadas acha que existe preconceito e a outra metade acha que inexistente. Esta visão bipartida das mulheres corretoras de seguros, em 2022, pode insinuar:

- Por um lado, um maior espírito crítico das corretoras de seguros em relação ao preconceito de gênero em sua profissão, por conta do fato de que metade entende que este preconceito existe;
- Por outro lado, um olhar mais otimista das corretoras de seguros em relação ao preconceito de gênero em sua profissão, uma vez que a outra metade das profissionais entrevistadas entende que inexistente esse preconceito em seu segmento de mercado.

Obviamente, o preconceito de gênero encontra-se presente e está estampado nos dados da pesquisa da ENS. Isto porque estamos inseridos numa sociedade patriarcal e num sistema social em que se atribui poder e autoridade predominantemente aos homens, o que traz consequências para as mulheres no mercado de trabalho e fora dele.

Assim, para buscar explicar essa visão bipartida, partimos para um empirismo intuitivo e observador desse nicho de mulheres de corretagem de seguros e ousamos elaborar as premissas abaixo, que buscam justificar a situação acima apontada de uma divisão quase que igualitária entre percepção de preconceito e não percepção dele.

• **Mulheres corretoras ou que trabalham no negócio de corretagem de seguros têm que ser mais arrojadas e empreendedoras**, já que aqui o tom é o da iniciativa, o da busca do cliente, da sua conquista e fidelização, sempre pelo bom serviço prestado – um viés arquetipicamente identificado com o masculino.

• **Mulheres corretoras de seguros tendem a ter um menor índice de erros por serem mais cuidadosas em suas atividades**, além de possuírem maior criatividade para resolver questões em momentos de crise. Aqui já há um viés de zelo e cuidado, mais identificado com o arquétipo feminino.

• **Mulheres corretoras tendem a trabalhar melhor a resiliência**, sabem administrar melhor seu tempo, devido à multiplicidade de tarefas que abarcam, e têm maior empatia com o público, o que gera incremento na sua carteira de clientes ao longo do tempo. Aqui se contrapõem características femininas aliadas ao foco em resultado, este último também considerado geralmente um estereótipo do aspecto masculino.

Assim, entendemos que a bipartida situação de uma divisão quase que igualitária entre percepção de preconceito e não percepção, revela a verve e o cerne da corretora de seguros ou daquela mulher que neste segmento trabalha: são mulheres que conseguem amalgamar características femininas e masculinas, numa mixagem complementar extremamente original.

Neste sentido, quando essa mulher mais se posiciona para os aspectos componentes do feminino, sente essa discriminação e quando se posiciona mais para os aspectos componentes do masculino, já não sente a discriminação.

Assim sendo, viva a mulher corretora, que em sua multiplicidade e singularidade, deve ser respeitada e festejada o ano todo.

Viva a mulher corretora, que em sua multiplicidade e singularidade, deve ser respeitada e festejada o ano todo



PraDescontrair

Pérolas dos seguros

COLUNA PRODUZIDA POR ALEXANDRE DEL FIORI



Farol de Xênon:

Faróis são peças distintas que compõem a estrutura do automóvel. Lâmpadas de xênon são instaladas nos faróis. Logo “farol de xênon” não existe.



Vidros Elétricos:

Se isso fosse realidade poderia haver choque ao usuário. É incoerente uma vez que, o vidro está entre os isolantes mais comuns. O termo correto seria vidros com acionamento elétrico.



Morte Qualquer Causa:

Com a expressão acima, não há necessidade de riscos excluídos, uma vez que, ela está por definição garantindo tudo, o que não é a realidade. Morte em termos de seguro poderá ser Natural ou Acidental.

Promova seus eventos corporativos no
Centro de Atividades Sincor-SP



Auditório para até 60 pessoas com espaços flexíveis para todos os tipos de encontros

Serviços oferecidos na locação:



Espaço integrado de buffet e copa



Sonorização com microfones e mesa de som



Datashow e computador para projeção (com WiFi)



Banheiros feminino e masculino

Condição exclusiva para associados

a partir de

R\$ 700

meio período

Faça sua reserva

eventos@sincorsp.org.br
(11) 94236-0758

Siga o @comvocecorretor

no Instagram e fique
por dentro do universo
dos Corretores de Seguros.



Acesse nosso perfil
pelo QR Code.



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.