

Jornal dos Corretores de Seguros • 483 • Julho - Agosto 2024

JCS

@Sincor SP

MARCO DOS SEGUROS

▶ Diálogo entre o setor para aprovação da nova lei

Foram 20 anos de trabalho no projeto que cria novas regras dos contratos de seguros e, após ajustes, agora atendem à maioria dos interessados

10 ANOS DE SIMPLES NACIONAL:

Contador faz uma demonstração da economia gerada para os corretores de seguros

Assistências 24 horas:

Sincor-SP conclui trabalho de visita às empresas para discutir melhorias

Assista a esta reportagem em vídeo no JCSPplay



Prepare-se para a nova edição do evento
mais aguardado pelos corretores de seguros



Você não pode ficar de fora!

De 25 a 27 de setembro de 2025, no Distrito Anhembi (SP)



**Lançamento exclusivo para
associados ao Sincor-SP**

Garanta sua vaga agora

www.conec.org.br

Condições sujeitas a alteração sem aviso prévio. Fique atento na escolha das parcelas do cartão de crédito. A transação não será revertida em boleto bancário ou PIX. Consulte o regulamento.

COBERTURA ESPECIAL

Diálogo entre o setor para aprovação do novo marco dos seguros

18

Foram 20 anos de trabalho no projeto que cria novas regras dos contratos de seguros e, após ajustes, agora atendem à maioria dos interessados



11

CENÁRIO

Conquista do Simples Nacional para os corretores

Contador faz uma demonstração da economia gerada para a categoria

10

CENÁRIO

Circular propõe regularização do seguro DPEM

12

CENÁRIO

Ranking das Seguradoras aponta recuperação das receitas de automóvel e saúde

14

SINPODOUVIR

Podcast do Sincor-SP, o SinPodOuvir, completa um ano em julho

24

COMISSÕES

Sincor-SP recebe a FenSeg para apresentar mudanças nos critérios de bônus em automóveis aos corretores de seguros

25

COMISSÕES

Plantões Técnicos das Comissões prestam consultoria *on-line* aos associados
Comissão de Transportes e Cascos do Sincor-SP explora operações no Porto de Santos



22

HISTÓRIA DE CORRETOR

Há 40 anos especialista em seguros de vida

A trajetória de Josusmar Sousa, fundador da Mister Liber Corretora de Seguros

06

COBERTURA BÁSICA

Susep determina a suspensão de alterações do bônus de automóveis

TENDÊNCIAS

A importância da gestão de riscos

08

COOPERATIVISMO

Sicoob Creditor-SP lança crédito imobiliário

09

COM CORRETOR

Receitas de Português

BENEFÍCIOS

BrokerPro



16

SINCORCAST

Integração do Grupo HDI e a nova marca Yelum

Marcos Machini apresentou cenário otimista de melhorias



17

SINCORCAST

Diversificação e inovação

Paulo Rogério dos Santos e Alexandre Camillo apresentaram a oportunidade de negócios

28

DIÁLOGO

Workshop inovador sobre podcasts para corretores de seguros

Oportunidades de negócios em planos odontológicos
Interlocução com lideranças políticas para fortalecer representação

30

CENÁRIO

Dicas para gestão e negócio dos corretores de seguros

34

REGIONAIS

Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores debate transformação digital no atendimento ao segurado

35

REGIONAIS

Voz do Corretor Empreendedor começa com tudo em 2024

36

BENEFÍCIOS

Webinar CORtabiliza destaca vantagens de abrir empresa corretora de seguros

Sincor-SP lança parceria com Saúde 24 para venda de planos

40

ESPAÇO DO CLUBE

Fomento ao desenvolvimento do seguro foi tema de almoço do CCS-SP

41

MOVIMENTAÇÕES

Vai e vem de executivos do mercado

42

PONTO DE VISTA

Itamar Ziliotto
Seguro: um oceano azul

PARA DESCONTRAIR

Pérolas do seguro



26

DIÁLOGO

Sincor-SP conclui trabalho de visita às Assistências 24 horas

O último encontro foi na Allianz Partners



Editora: Thais Ruco - MTB: 49.455
Redação: Camila Correia e João Pedro Polido
Conselho Editorial: Boris Ber, Rogério Freeman,
 Azevaldo Calegari, Leandro Giroldo, Paulo de Tarso Meinberg
 e Ricardo Pereira
Comercial: Maurício Rodrigues
Gerente de Comunicação: Elaine Lisboa - MTB: 59.454
Diretor de Operações: Márcio Pires
Direção de Arte: Agência Visia
E-mail: jcs@sincorsp.org.br
Telefone: (11) 3188-5000

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: Arnaldo 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
 BAURUR: 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: Cinthia Carrero Severino
 MOGI DAS CRUZES: Wilton José Nogueira
 NOVA ALTA PAULISTA: César Anderson Dias Munsis
 OSASCO: Eduardo Minc
 PIRACICABA: Sílvia 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 Elise 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



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



Trabalho irmanado e diálogo para avançarmos juntos

Diversas iniciativas mostram a importância da atuação em conjunto com demais lideranças políticas e do setor

Mais uma vez vemos a união das lideranças para chegar a um consenso, antecedendo um grande passo do setor. Depois de duas décadas e muito diálogo, o projeto de lei conhecido como marco dos seguros, o PLC 29/2017, que consolida e atualiza normas para o mercado de seguros privado no país, deve sair em breve.

Depois de Aprovado pela Comissão de Assuntos Econômicos (CAE), segue para a análise do Plenário, mas é bem provável que seja assinado. Essa aprovação se deu pela forte vontade política do Governo e apoio das entidades do setor de seguros, que fizeram várias sugestões acatadas pelos parlamentares. Seguradores e resseguradores, representados pela CNseg, e corretores de seguros de todos os Sincors, representados pela Fenacor, se uniram ao Instituto Brasileiro de Direito do Seguro (IBDS), proponente do projeto, identificaram trechos do texto que poderiam prejudicar o mercado e, conseqüentemente, consumidores, e fizeram ajustes.

Mesmo aprovado, ainda podem haver necessidades de ajustes que somente serão identificadas com a prática. Hoje em dia nada é conclusivo, a velocidade com que as coisas mudam, seja na tecnologia, no produto, na forma de negociar, na inteligência artificial, vão exigir que tenhamos mais momentos como esse. Esse exemplo de diálogo tem que prevalecer daqui pra frente, pois tem que ser bom para todos os entes envolvidos no mercado. Ideal para todos dificilmente alguma vez será, mas neste caso, parabênz todos que souberam ceder, pois fica um exemplo muito relevante.

De forma similar aconteceu com a implementação (e depois suspensão) da alteração dos critérios de bônus no seguro de automóvel. O Sincor-SP foi pioneiro em levar a informação do fato aos corretores de seguros, assim que também teve conhecimento, em uma live que foi recorde de audiência, com mais de 5 mil visualizações, sendo 2 mil simultâneas, com centenas de mensagens e interações ao vivo, em um mega diálogo coletivo. Relatamos nesta edição todos os acontecimentos, desde a live para trazer informações da FenSeg, até o pedido dos corretores de seguros para suspender a norma e melhor debater com a categoria, culminando com o acatamento da sugestão pela Susep.

Outro importante exemplo de diálogo foi o trabalho do Sincor-SP de visita às empresas de assistência 24 horas que, depois de 10 encontros com o mercado, foi concluído. Alinhamos em uma reunião da Intersindical a importância

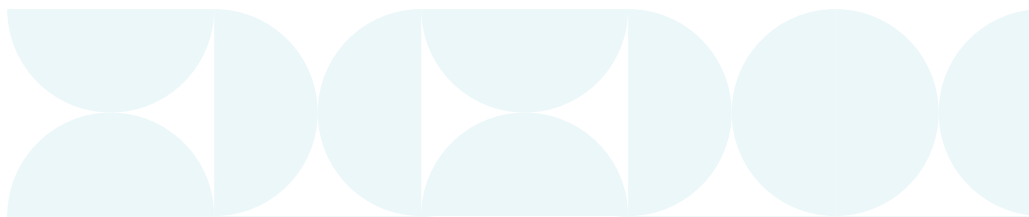
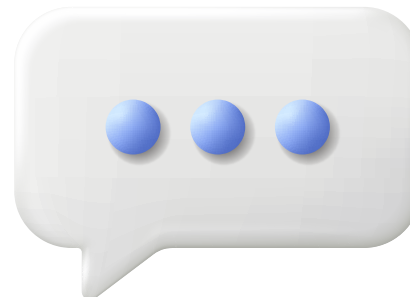
desse trabalho, para informar as demandas e lamentações dos corretores em relação ao atendimento, e conseguimos percorrer todas as assistências 24 horas das seguradoras.

Não poderia deixar de lembrar que, no dia 07 de agosto, completamos 10 anos da conquista do Simples Nacional para os corretores de seguros. Foram 12 anos de batalhas pela inclusão da categoria dos corretores de seguros no sistema Simples Nacional, desburocratizando e reduzindo de forma justa a carga tributária. Mais um exemplo claro da importância do trabalho conjunto e da força gerada pela união. Ao longo desses 12 anos, muitos líderes dos corretores de seguros contribuíram na pavimentação desta estrada.

Trazemos nesta edição outros diversos conteúdos mostrando a aproximação do Sincor-SP com lideranças políticas e do mercado, em inúmeras reuniões e eventos.

Vamos continuar esse trabalho irmanado de representação, para o qual, humildemente, invoco todos os amigos a nos unir, porque temos outros pontos no mercado que precisam ser revistos, defendidos e aprimorados.

Um abraço,
BORIS BER
 PRESIDENTE DO SINCOR-SP



- ▲ Vídeos
- ▲ Aulas online
- ▲ E-books
- ▲ Pixels learning
- ▲ Infográficos



CONHEÇA O **ESPAÇO UNIVERSEG**

Uma plataforma para promover o desenvolvimento pessoal e profissional em todas as fases da vida, com cursos gratuitos em diversas áreas e diferentes metodologias de aprendizagem.

Compartilhe com o seu Cliente.

Acesse e
saiba mais.



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.



SUSEP DETERMINA A SUSPENSÃO DE ALTERAÇÕES DO BÔNUS DE AUTOMÓVEIS

A Susep, por meio de ofício enviado às seguradoras que atuam no ramo de seguro auto, determinou a imediata suspensão da implementação da alteração dos critérios de bônus no seguro de automóvel, prevista para entrar em vigor em 3 de agosto de 2024. O Sincor-SP continua acompanhando os desdobramentos deste assunto para levar ao conhecimento dos corretores de seguros.



REDUÇÃO NO REAJUSTE DE PLANOS COLETIVOS E MAIS OFERTA DE INDIVIDUAIS

A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) divulgou novos dados que mostram uma leve redução no reajuste médio dos planos de saúde coletivos. De acordo com o relatório, o reajuste médio para planos coletivos foi de 13,5% no último período, uma diminuição em comparação aos anos anteriores. Além da redução nos reajustes dos planos coletivos, a ANS também apontou um aumento significativo na oferta de planos de saúde individuais.



CAUSAS E RISCOS DA QUEDA DO AVIÃO VOEPASS ESTÃO SENDO INVESTIGADAS

Um avião com 58 passageiros e quatro tripulantes, totalizando 62 pessoas a bordo, caiu em um condomínio no bairro Capela, em Vinhedo (SP), no dia 9 de agosto. Não houve sobreviventes. É o acidente aéreo com o maior número de vítimas desde a tragédia da TAM, em 2007 no Aeroporto de Congonhas, quando houve 199 mortos. De acordo com a Voepass Linhas Aéreas, antiga Passaredo, dona da aeronave, as vítimas estavam em um avião turboélice de passageiros, modelo ATR-72, que saiu de Cascavel (PR) com destino a Guarulhos (SP). Especialistas em segurança de voo apontam que a formação de gelo sobre as asas pode ser uma das hipóteses a ser investigada como causa do acidente.

Tendências

A importância da gerência de riscos

Um dos aspectos mais importantes do seguro – e que muita gente não vê – é que esse instrumento não é apenas cobrar prêmios e indenizar o segurado, essa é a sua parte mais prática. Ou, quando falamos em importância social, proporcionar o equilíbrio e a tranquilidade para que as pessoas e as empresas possam fazer investimentos com mais segurança e melhor se posicionar financeiramente no futuro.

O seguro tem também uma função importante, que é o de tentar evitar que o próprio acidente aconteça ou, pelo menos, os prejuízos. Existe até uma área específica para tratar desse tema, o “Gerenciamento de Riscos”. A partir de uma série de recomendações, isso é possível de ser alcançado. Por exemplo, no caso do risco de incêndio em uma fábrica, pode-se recomendar a troca por materiais menos inflamáveis (diminuir o risco do acidente) ou a instalação de sprinklers (mesmo acontecendo o acidente, o prejuízo será menor).

Essa forma de raciocinar e de enfrentar o risco é válida tanto nas coisas mais complexas (o risco de uma fábrica), como nas coisas mais simples. Tanto assim que o “Insurance Information Institute”, um dos maiores centros de estudos de seguros do mundo, divulgou recentemente um simpático vídeo de um minuto a respeito, dando dicas para de como evitar acidentes de bicicletas.



Assista ao vídeo completo

Aqui, é o conceito básico de “Gerência de Riscos”, mesmo em algo “aparentemente” sem importância. É sempre bom lembrar que, segundo a Organização Mundial da Saúde (OMS), o Brasil é o terceiro país em número de mortes em acidentes de trânsito, ficando atrás apenas da Índia e da China.



Na tabela abaixo, as sugestões básicas do vídeo.

Dicas para evitar acidentes de bicicletas

- Sempre use capacete
- Use uma bicicleta que se adeque ao seu perfil
- Verificar se a bicicleta está em bom estado
- Saiba das regras onde você está andando
- Pedale sempre no fluxo dos veículos, pela direita
- Seja visível a todos ao redor
- Use a faixa exclusiva, se houver
- Esteja alerta, não use fones de ouvido

Então, ciclista ou não, divulgue essa tabela e fique atento!

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



APAGÃO CIBERNÉTICO: RISCOS DIGITAIS VÃO ALÉM DOS ATAQUES HACKERS

O mundo foi surpreendido por um apagão cibernético que paralisou diversos setores ao redor do mundo, como aviação, saúde, serviços financeiros, emissoras de mídia e TI, no dia 19 de julho. O problema global foi causado por uma atualização em software da empresa de segurança cibernética CrowdStrike, que atingiu países como Estados Unidos, Reino Unido, Japão e, até mesmo, o Brasil. Segundo especialistas, o apagão causou mais de US\$ 1 bilhão em prejuízos. O apagão, que começou na madrugada de sexta-feira no Brasil e durou cerca de 12 horas, paralisou cerca de nove milhões de máquinas com sistemas operacionais da Microsoft, representando menos de 1% do total de dispositivos que utilizam o sistema criado por Bill Gates.



CÂMARA APROVA RETOMADA DO SEGURO OBRIGATÓRIO DE VEÍCULOS

A volta do seguro obrigatório de veículos foi aprovada pela Câmara dos Deputados no primeiro semestre de 2024 por meio do Projeto de Lei Complementar (PLP) 233/23. O texto foi convertido na Lei Complementar 207/24. A redação aprovada foi o substitutivo do relator, deputado Carlos Zarattini (PT-SP), à proposta enviada pelo Poder Executivo. O texto instituiu o Seguro Obrigatório para Proteção de Vítimas de Acidentes de Trânsito (SPVAT), que entrou no lugar do DPVAT, extinto em 2020. A Caixa Econômica Federal cuidará da gestão do fundo formado a partir dos valores pagos pelos proprietários de veículos e pagará as indenizações.



SUSEP REALIZA REUNIÃO COM O MINISTÉRIO DOS TRANSPORTES

A Susep, representada pelo superintendente, Alessandro Octaviani, e pelo diretor de Regulação Prudencial e Estudos Econômicos da Susep, Airton Almeida, participou, no dia 17 de julho, em Brasília, de reunião com o Ministério dos Transportes, representado pelo ministro em exercício e secretário Executivo, George Santoro, e pela subsecretária de Fomento e Planejamento, Gabriela Monteiro Avelino. A reunião, que discutiu importantes questões sobre os seguros para obras de infraestrutura rodoviária e ferroviária, amplia a agenda de diálogos com diversos atores relevantes para o setor de seguros.

Escada acima

1. Silvio Santos, com a Tele-Sena e a Liderança Capitalização, foi pioneiro em fomentar os títulos e disseminar sua relevância para o país. (Fenacap)
2. Previdência privada cresce 23,1% no 1º semestre e arrecadação ultrapassa R\$ 95 bilhões. (Fenaprevi)
3. Famílias vão receber seguro obrigatório de R\$ 103 mil após queda de avião da Voepass.

ESCADA

Escada abaixo

1. Reflexo da tragédia no Sul, sinistralidade nos seguros de danos salta, em maio, para 66,1%. (Susep)
2. Mudanças propostas nos critérios de bônus para seguros de automóveis podem gerar prejuízos aos consumidores. (Fenacor)
3. Polícia Civil de São Paulo deflagra operação contra fraudes em planos de saúde que podem passar de R\$ 2,5 milhões.



BOA TARDE! QUAL O ATENDIMENTO QUE NÓS, CORRETORES, DEVEMOS PRESTAR AO TERCEIRO DE UM SINISTRO CAUSADO PELO SEGURADO DA NOSSA CORRETORA?

MARCELO AGOSTINHO CORRADINI
14 DE AGOSTO DE 2024

Prezado Corretor, tudo bem?

Com relação à pergunta efetuada, salvo melhor juízo dos doutos, entendemos que, de acordo com o item V da Lei 4594/66 aditada pela Lei 14430/2022, que o terceiro é uma decorrência do ato causado pelo Segurado e, o atendimento deve ser realizado pelo Corretor para não comprometer mais a responsabilidade deste último, conforme segue:

V - a assistência ao segurado durante a execução e a vigência do contrato, bem como a ele e ao beneficiário por ocasião da regulação e da liquidação do sinistro; (Incluído pela Lei nº 14.430, de 2022)

Nesse sentido, também cabe o reverso da situação onde o cliente não se considera culpado e, nessa posição, somente o atendimento ao Segurado.

Conte sempre com o ConectaCor!

ASSESSORIA TÉCNICA SINCOR-SP
19 DE AGOSTO DE 2024



BOA TARDE, EXISTE SEGURO PARA QUEDA DE ÁRVORE, RISCO EM ZONA RURAL?

WILTON JOSE NOGUEIRA
20 DE AGOSTO DE 2024

Prezado Corretor, tudo bem? Não existe cobertura.
Conte sempre com o ConectaCor!

ASSESSORIA TÉCNICA SINCOR-SP
20 DE AGOSTO DE 2024



ACEITAÇÃO PARA POUSADA MADEIRA E PALHA, EXISTE NO MERCADO?

GRUPO FIANÇA CORRETORES DE SEGUROS
12 DE AGOSTO DE 2024

Prezado Corretor, tudo bem?

Esse tipo de construção é considerada gravosa pelos itens ali utilizados (madeira e palha) com relação ao risco de incêndio e, desta forma, as Seguradoras declinam à aceitação.

Por analogia com casas de madeira no contexto Residencial, temos a Porto, Sancor, Akad, Essor, Berkley, Zurich e Excelsior Seguros. Porém não garantimos que haverá correspondência para uma empresa (pousada).

Após o contato com as Seguradoras, compartilhe sua experiência conosco!

ASSESSORIA TÉCNICA SINCOR-SP
13 DE AGOSTO DE 2024

Sicoob Credicor-SP lança crédito imobiliário

Financiamento possibilita compra de imóveis novos e usados, de terrenos, ou construção

Atendendo a um pleito antigo, agora a Sicoob Credicor-SP também disponibiliza crédito imobiliário. É uma vantajosa forma de conquistar um bem com taxas menores, que pode ser utilizada para a compra de imóveis novos e usados, terrenos ou para construir.

As modalidades de financiamento estão disponíveis de acordo com a necessidade: aquisição de imóvel novo ou usado para pessoa física ou jurídica, aquisição de terreno para pessoa física; construção em terreno próprio para pessoa física. Também é oferecida a portabilidade de crédito imobiliário, oportunidade que o associado tem de trazer o seu financiamento de uma outra instituição para a cooperativa.

Os prazos de financiamento estendem-se até 30 anos (360 meses), podendo financiar até 80% do valor de avaliação. “Apoiamos nossos associados na compra de imóveis novos e usados, para aqueles que têm o desejo de construir a casa dos sonhos, oferecemos a modalidade de financiamento para aquisição de terrenos destinados à construção residencial por pessoas físicas, e para quem já possui um terreno e deseja construir temos o financiamento para a construção de imóveis residenciais em terrenos próprios de pessoas físicas, neste caso com prazos de financiamento de até 10 anos”, explica Geny Schimith, gerente da cooperativa.



O cliente pode escolher como deseja pagar seu financiamento indicando a opção de indexador que se encaixa no seu orçamento: TR - Taxa Referencial; IPCA - Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo; Poupança.

A renda pode ser composta por até três pessoas (pessoas físicas), não precisando ter vínculo familiar. A entrada pode ser efetivada com recurso próprio ou usando o FGTS. A Sicoob Credicor-SP também financia despesas extras como as cartorárias e de ITBI. O prazo médio para a liberação do crédito imobiliário é de aproximadamente 30 dias após a aprovação do pedido.

“Estamos muito satisfeitos com mais esta entrega, prova do crescimento e solidez da nossa instituição financeira”, comemora a gerente.

Pioneirismo como Autoridade de Registro trouxe crescimento a corretora de seguros em Jaboticabal

Uma das primeiras Autoridades de Registro da ID Seguro é a AR RV Unitas, de Jaboticabal-SP. A rede nasceu com a Autoridade Certificadora Sincor, fundada em 15 de agosto de 2005, e apenas dois anos depois, quando o tema ainda estava sendo desmistificado, Rodrigo Villela vislumbrou a oportunidade que deu um salto de crescimento em sua empresa Unitas Corretora de Seguros.

“Em 2007 começamos a ouvir falar sobre o assunto. Era totalmente novo para nós e justamente por isso chamou a atenção: possibilidade de novos negócios, novos clientes; além do desafio”, conta Rodrigo Vilela. Ele ficou sabendo que corretores de seguros também poderiam ter a oportunidade de agregar a certificação digital no portfólio de produtos ofertados num Encontro de Corretores realizado em Águas de Lindóia. “Na plenária foi informado que os interessados em conhecer o assunto deveriam seguir para determinada sala. E lá fomos nós”. Na época, não havia pontos de atendimento em sua região. “A sede de sair na frente nos motivou. E deu certo”, diz.

Por muitos anos Rodrigo ficou à frente da AR, visitando clientes e contadores, fazendo as validações. Atualmente duas agentes de registro conseguem atender toda a demanda e ele fica no campo estratégico e gerencial, pensando nos caminhos do negócio e no que pode fazer para alcançar um posicionamento ainda melhor. “Como temos um longo período de experiência, tivemos épocas em que as atividades eram compartilhadas entre a certificação e a corretora e em outras oportunidades dedicadas. Hoje, as agentes de registro têm sua função principal na AR e, quando conseguem, ajudam na corretora”, revela.

Certificação Digital



O empreendedor Rodrigo Villela

Segundo ele, a certificação digital faz com que tenha contato direto com o tomador de decisões da empresa. “Este negócio abriu várias portas para novos clientes e fez com que os clientes que nunca tinham conhecido a corretora pessoalmente, tivessem essa oportunidade”, garante.

Rodrigo Villela recomenda a atividade para outros corretores que ainda não trabalham com certificação. “Pense na imagem e posicionamento da sua corretora. Pense como uma ação institucional que, além de rentável, dá uma visão diferente da sua empresa ao cliente”, aconselha.

Para conhecer mais sobre a certificação digital e como a atuação neste mercado em constante crescimento também pode alavancar os negócios da sua corretora de seguros, contate: credenciamento@idseguro.com.br

Receitas de Português

A docente da Unisincor, **Suely Marassi Aguiar**, está inovando para ensinar dicas de português. Agora, ela apresenta em sua página no Instagram (@suely.marassi) a explicação para palavras que causam dúvidas, e traz receitas culinárias com este ingrediente.

Caramelada ou Caramelizada?

A pergunta que não quer calar:

O que está certo: **Caramelada ou Caramelizada?**

O Professor Pasquale explica que os sufixos '-ar' e '-izar', presentes nos termos citados, têm significados equivalentes.

As duas palavras são sinônimas e estão corretas.

Caramelizada é a forma preferencial, sendo mais utilizada pelos falantes.

Ex.:

Você já experimentou a receita de maçã **caramelizada**?

Você já experimentou a receita de maçã **caramelada**?

A fôrma do pudim está **caramelizada**.

A fôrma do pudim está **caramelada**.

Assistam ao vídeo da receita e aproveitem para fazer a deliciosa receita de **pipoca caramelizada**.



Confira o vídeo

É com esta receita maravilhosa da minha prima **Ana Maria Martins**, de Araraquara, que respondo à pergunta: é **Gnocchi ou Nhoque?**

A grafia correta, em língua portuguesa, é **Nhoque!**

Ganhei a receita deste nhoque delicioso, em 1992, quando visitei o lar dos primos Ana Maria e Paulo Olivi, em Poitiers, na França. Além de uma estadia maravilhosa e uma recepção calorosa, ainda voltei cheia de mimos e este é um deles!

Assista ao vídeo com as explicações e a receita deste prato saboroso!



Confira o vídeo

Sincor-SP estabelece parceria com a Stere

Associados ao Sincor-SP agora contam com plataforma de venda de seguros

A Stere, player global em ecossistemas digitais para seguros, e o Sincor-SP fecharam parceria para apresentar a CorX uma plataforma digital gratuita, dedicada aos corretores de seguros. Em lançamento inicial no Brasil, a parceria visa otimizar a maneira como os corretores interagem com clientes e seguradoras em seu dia a dia de vendas, oferecendo uma experiência completa e simplificada em um único local.

“A plataforma é uma solução que reúne as mais variadas modalidades de seguros em um ambiente digital intuitivo”, destaca o CEO Latam da Stere, Thiago Soares. “Estamos comprometidos em fortalecer o trabalho dos corretores, oferecendo acesso facilitado a produtos inovadores e ferramentas essenciais para impulsionar suas vendas”, completa.

A empresa norte-americana escolheu o Brasil para iniciar esta plataforma para corretores. No segundo semestre, a plataforma deverá ser lançada também na Ásia (Singapura) e EUA. Para o lançamento brasileiro os produtos escolhidos foram Pet Assistência (seguro voltado para pet) e Seguro Viagem. Em breve serão incluídas outras modalidades, como seguro para celular, bike, vida, entre outros.

Com a plataforma, os corretores poderão realizar cotações de forma simplificada, efetuar pagamentos, emitir apólices digitalmente e acompanhar o status de sinistros, tudo em uma única plataforma integrada. Além disso, a integração com os principais players do mercado proporcionará uma maior eficiência e produtividade no dia a dia dos profissionais.

“A Plataforma chega em um momento em que o mercado de seguros busca, cada vez mais, por inovação e digitalização. Com sua interface intuitiva e recursos abrangentes, esta plataforma representa um salto significativo na transformação digital do setor”, complementa a diretora da Stere, Adriana Mahfuz.

Lançada em maio de 2021, em Nova York (EUA), a Stere é um ecossistema digital que oferece soluções tecnológicas para empresas de seguros. Tem presença em mais de 15 países, como Canadá, México, Cingapura, Malásia, entre outros. Com apenas três anos de atuação, conta com clientes corporativos de diferentes áreas como bancos, fintechs, marketplaces e varejo. Juntos, esses players representam mais de US\$2 bilhões em prêmio anual.

Accesse a página de benefícios no site do Sincor-SP para saber como contratar o serviço.





Circular propõe regularização do seguro DPEM

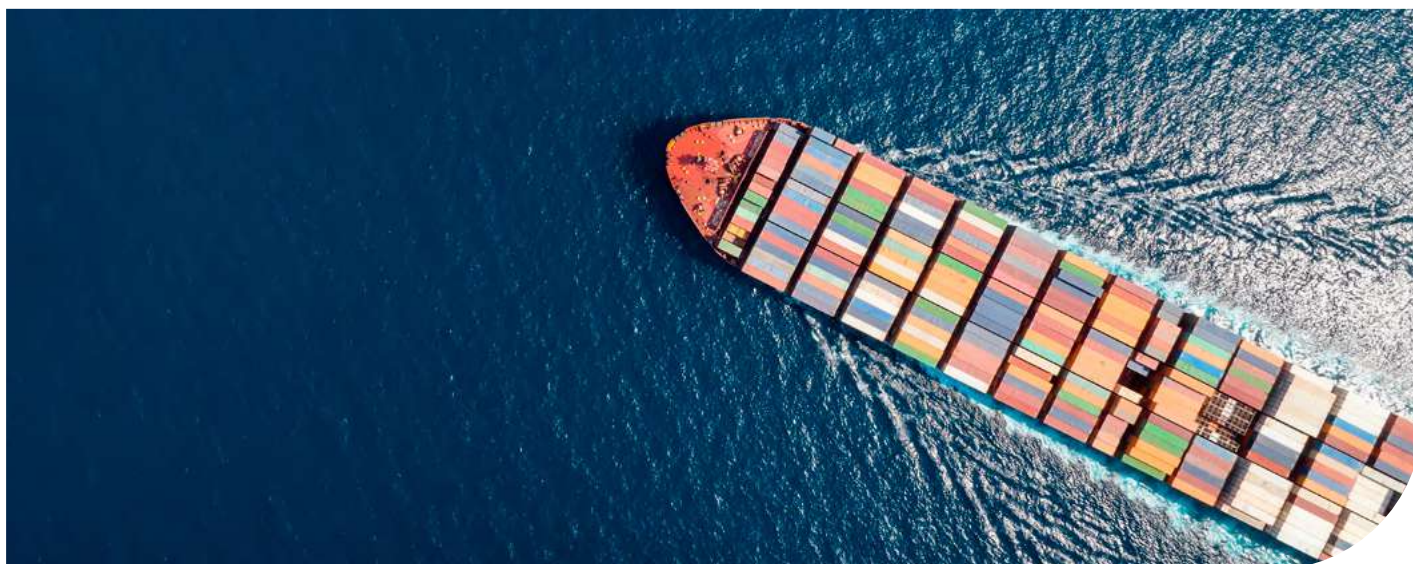
A ausência de propostas das seguradoras para o seguro obrigatório de Danos Pessoais causados por Embarcações Marítimas (DPEM) levou a Susep a agir, notificando a Marinha do Brasil conforme estabelecido na MP 719/2016. Em resposta, a Diretoria de Portos e Costas emitiu a Circular 04/16 para regularizar a situação.

A decisão de alterar a normativa gerou controvérsias, com questionamentos levantados pela Agência Nacional dos Transportadores Aquaviários (ANTAC). De acordo com informações recentes, a ANTAC expressou preocupações sobre a prematuridade da mudança, solicitando a suspensão temporária da divulgação.

O gerente Técnico do Sincor-SP, Alexandre Fiori, explica que, por meio de negociações, o seguro volta a ter uma seguradora com oferta disponível. “Mas, houve uma precipitação de alteração pela marinha em mudar as Normas da Autoridade Marítima (NORMAM) 211, uma vez que o produto em referência ainda não estava disponível”, alerta.

Segundo a Susep, o seguro DPEM foi instituído pela Lei nº 8.374, de 30/12/91, e tem por finalidade dar cobertura aos danos pessoais causados por embarcações ou por sua carga às pessoas embarcadas, transportadas ou não transportadas, inclusive aos proprietários, tripulantes e condutores das embarcações, independentemente da embarcação estar ou não operando, conforme art. 3º da Lei 8374/91 e art. 2º da Resolução CNSP nº 435/2022.

Em resposta aos comentários da ANTAC, um representante de uma companhia de seguros afirmou ter sido contratado pelo diretor da empresa, que prometeu providenciar explicações detalhadas sobre os novos requisitos operacionais. A ANTAC ainda não liberou a suspensão temporária da divulgação de que o referido seguro estará novamente com exigibilidade de contratação, conforme disposto na legislação em vigor, já que terá novamente oferta de mercado.



Conquista do Simples Nacional para os corretores de seguros completa 10 anos

Contador faz uma demonstração da economia gerada para a categoria



Diretores do Sincor-SP acompanharam o momento histórico

No dia 07 de agosto, completam-se 10 anos da conquista do Simples Nacional para os corretores de seguros. Foram 12 anos de batalhas pela inclusão da categoria dos corretores de seguros no sistema Simples Nacional, desburocratizando e reduzindo de forma justa a carga tributária, até que em 07 de agosto de 2014 foi sancionada a Lei Complementar 147/2014 (PLC 60/14), pela presidente Dilma Rousseff, incluindo a categoria na alíquota de menor valor.

Os corretores de seguros conseguiram o enquadramento na tabela III, que tanto buscavam, e desde janeiro de 2015, quando entrou em vigor a lei, tiveram novas condições para exercer nosso empreendedorismo, gerando ainda mais empregos e desenvolvimento para o país.

Representantes da Fenacor e dos Sincors, incluindo os integrantes da diretoria do Sincor-SP à época, presenciaram a cerimônia de assinatura da lei, no Palácio do Planalto.

Este é um exemplo claro da importância do trabalho conjunto e da força gerada pela união. Ao longo desses 12 anos, muitos líderes dos corretores de seguros contribuíram na pavimentação desta estrada e coube a Armando Vergílio – na época deputado federal e presidente licenciado da Fenacor – assumir esta luta até a categoria chegar ao final. Além dos corretores de seguros, outras lideranças os içaram até a chegada, como o ministro da Micro e Pequena Empresa Guilherme Afif Domingos.

O contador do Grupo CAOM, Carlos Melo, faz uma simulação de quanto uma corretora pequena teria economizado em 10 anos, mostrando quanto teria recolhido de imposto pelo sistema anterior e quanto paga no Simples Nacional.



Uma corretora de seguros pequena, com faturamento de R\$ 15.000,00 por mês, no período de um ano pagaria:

No Lucro Presumido: R\$ 19.014,00

No Simples Nacional: R\$ 10.800,00

Ou seja, no Simples, tem economia de R\$ 8.214,00 por ano e, ao fim de 10 anos, uma economia de R\$ 82.140,00.

Porém não podemos para pôr aí. Supomos que essa corretora tenha um funcionário que ganha R\$ 1.800,00 por mês, com o Simples, a empresa deixou de recolher o INSS patronal, então:

INSS Patronal Lucro Presumido: R\$ 482,40

INSS Simples Nacional: R\$ 0,00

Soma-se a economia de R\$ 5.788,80 no ano e, ao fim de 10 anos, uma economia de R\$ 57.880,00.



Boris Ber, presidente do Sincor-SP, destaca que a conquista do Simples marcou muito a profissão dos corretores de seguros, cujas empresas puderam ser enquadradas na Tabela III. “Além de olharmos a importância dessa conquista, não podemos esquecer a importância da manutenção dessa conquista também. Estivemos unidos e precisamos seguir assim para continuar tendo esse direito conquistado. Vamos seguindo trabalhando, olhando todas as nossas conquistas, não só essa. Mas, realmente, parabéns para nós corretores de seguros, por podermos desfrutar dessa condição”.



Ranking das Seguradoras aponta recuperação das receitas de automóvel e saúde

O ano de 2023 ficou marcado pela recuperação de alguns ramos pós-pandemia

O Ranking das Seguradoras, que tem como objetivo fazer um levantamento estatístico que mensure a presença das seguradoras brasileiras em seus principais ramos de negócios, é o mais tradicional estudo do Sincor-SP, bastante aguardado pelo mercado, pois serve de orientação aos corretores de seguros e ao mercado em geral sobre os caminhos do setor.

“Com este relatório, o Sincor-SP disponibiliza valiosa informação para que os profissionais de seguros possam compreender o cenário atual e definir suas oportunidades de empreendedorismo”, defende o presidente da entidade, Boris Ber.

Recuperação pós-pandemia

Segundo o estudo assinado pelo consultor econômico do Sincor-SP e diretor da Rating de Seguros, Francisco Galiza, o ano de 2023 ficou marcado pela recuperação de alguns ramos pós-pandemia. Em 2023, a receita do setor de seguros (considerando somente os produtos de riscos) atingiu R\$ 261 bilhões, com uma variação de 12% em relação ao ano anterior. Em 2023, a receita total (produtos de risco e os de acumulação) foi de R\$ 428 bilhões, uma variação de 11% em relação ao ano anterior.

“Vemos em 2023 a recuperação da receita do seguro automóvel, após anos de relativa estabilidade. Também se destaca a recuperação da receita do seguro saúde, superando a taxa de inflação no período, apesar dos grandes desafios atuais”, comenta.

Companhias na liderança

O Ranking das Seguradoras, como diz o próprio nome, também aponta as empresas que estão se destacando e conquistando a liderança em cada ramo, bem como traz os valores das operações.

No mercado brasileiro, em 2023, os cinco maiores grupos do setor de seguros em produtos de risco são Bradesco, SulAmérica, Porto Seguro, Banco do Brasil e Zurich Santander. “Essas cinco empresas representam de 50% a 55% de todo o mercado. Atualmente, há 90 grupos empresariais atuando no segmento de seguros de produtos de risco no Brasil, um aumento em relação a 2022, quando havia 84 grupos”, aponta o estudo.

Na definição do “ranking”, consideram-se, como indicativos de receita, os seguintes valores: em seguros, os Prêmios Emitidos; e em saúde, as Receitas de Contraprestação.



Confira o estudo completo

Ranking das Seguradoras

O Ranking das Seguradoras é um levantamento estatístico (denominado "ranking") que mensura a presença das seguradoras brasileiras em seus principais ramos de negócios, havendo, em seguida, alguns comentários econômicos sobre este comportamento.



Francisco Galiza compartilha suas perspectivas para o mercado

Em entrevista para o 2º secretário do Sincor-SP, Rogério Freeman, na TV Sincor-SP, o economista e responsável técnico pelo Ranking das Seguradoras, Francisco Galiza, falou sobre os dados dos ramos de seguros coletados pela pesquisa.

TV Sincor-SP - Há quanto tempo você faz o Ranking e qual sua avaliação sobre a pesquisa?

Francisco Galiza - Já faz mais de 20 anos que o trabalho do Ranking das Seguradoras é realizado. O objetivo do estudo é fazer um levantamento estatístico que possibilite identificar os principais grupos seguradores do Brasil nos principais ramos de negócios. É útil para que o corretor de seguros, e o mercado de modo geral, possa sentir como estão as seguradoras em termos de desenvolvimento. A pesquisa ainda serve para se ter uma noção dos movimentos anuais do mercado.

TV - Como o corretor de seguros pode utilizar esses dados no dia a dia?

FG - Os agentes econômicos dos corretores são as seguradoras, logo, ele precisa saber sobre a evolução das companhias e se estão tendo sucessos nas vendas. No caso do surgimento de uma seguradora nova, por exemplo, o corretor deve saber qual o porte e o modus operandi dela. Com o Ranking, o corretor terá todas essas informações.

TV - Qual foi o resultado do segmento de seguro de automóvel?

FG - Nos últimos anos o seguro automóvel esteve estagnado em termos de receita, sofrendo muito com a pandemia. Mas, desde o fim da pandemia, existe um processo de recuperação. Acredito que será um segmento que alavancará este ano.



Confira a entrevista completa



TV - O que podemos esperar do mercado de seguros a partir de agora?

FG - 2023 foi um ano bom para o mercado em termos de crescimento de receita e rentabilidade das seguradoras. Em 2024 o cenário positivo permanece. A previsão atual da variação do PIB é de 2%, o que leva ao crescimento real do setor de seguros. Talvez não atinja a marca de 12% do ano passado, mas deve permanecer entre 10 e 11%. O que tem me preocupado é a questão ambiental. Além do problema no Rio Grande do Sul, há uma previsão de seca no Pantanal, podendo afetar ainda mais o crescimento da economia do País. É preciso mais consciência ecológica para prevenir catástrofes ambientais.



Brindes corporativos personalizados

☎ 11 3807-0539
 📧 momessooficial
 🌐 miriammomesso.com.br

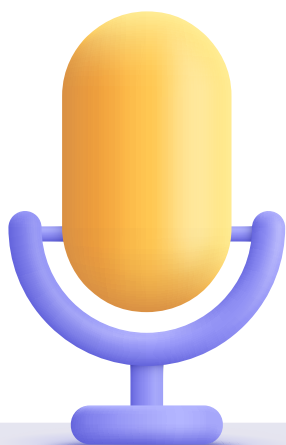


A partir de 200 peças,
 leve **GRATIS**

Laço - Cetim
 Embalagem - Celofane
 Gravação - Silk 1 cor

Solicite um orçamento





Podcast do Sincor-SP, o SinPodOuvir, completa um ano em julho

O SinPodOuvir completou um ano da série de entrevistas com os profissionais do mercado de seguros. Os episódios vão ao ar todas as terças-feiras, às 15h, pelo canal da TV Sincor-SP, no Youtube, como também pelas plataformas de áudio Deezer, Spotify e Apple Podcasts.

Para celebrar o aniversário do programa, foi lançada uma edição comemorativa especial, reunindo todos os apresentadores. Eles compartilharam os momentos mais memoráveis e os desafios enfrentados ao longo da jornada do podcast.



21 de maio
#44 Imprensa

Thaís Ruco com Kelly Lubiato e Paulo Kato



28 de maio
#45 Parcerias

Rebecka Gabrielle com Clínica Speranzini



4 de junho
#46 Vendas

Leandro Giroldo com Luiz Ricardo



Edição Especial SinPodOuvir.



11 de junho
#47 Acadêmico

Thiago Fecher com Flavio Otsuka



18 de junho
#48 Parcerias

Boris Ber e Camila Correia com Corx (Stere)



24 de junho
#49 Imprensa

Thaís Ruco com Márcia Kovacs



2 de julho
#50 Representação

Boris Ber com Octavio Milliet



Acesse pela TV Sincor-SP, no Youtube



Acesse pelo Deezer



Acesse pelo Spotify



Acesse pelo Apple Podcasts

SinPodOuvir “Backoffice” mostra as pessoas por trás das operações do Sincor-SP

No SinPodOuvir, uma produção exclusiva da TV Sincor, a pasta “Backoffice” continua a cativar os ouvintes ao proporcionar uma visão única dos bastidores do Sincor-SP. Sob a orientação do diretor de Operações, Márcio Pires, os colaboradores não falam apenas das suas funções corporativas, mas também compartilham suas histórias de vida e contribuições significativas para a entidade.

No segundo episódio, Pires conversou com a gerente de Relacionamento do Sincor-SP, Ana Kelly Kapp. Na ocasião, a profissional falou de sua paixão pelo piano, bem como os desafios em captar benefícios para os corretores associados ao Sincor-SP e manter um serviço de atendimento com excelência.



Corretor de Seguros,

Deseja administrar melhor seu tempo, otimizar suas operações e maximizar seu potencial em vendas e empreendedorismo?

GRUPO SEGPARTNERS BRASIL:
"10 anos oferecendo Soluções
para Corretores Empreendedores"

Para impulsionar o crescimento e a automatização da sua corretora de seguros, diversificar produtos e fidelizar seus clientes, a SegPartners oferece três pilares fundamentais de apoio profissional:



Gerencial

Otimização de procedimentos e processos próprios.

Eficiência e visibilidade em todas as etapas do processo.



Operacional

Realizamos e cuidamos das tarefas operacionais: emissão, conciliação, cobrança e sinistros.



Comercial

Parcerias estratégicas, acesso facilitado às seguradoras e seu portfólio.

Condições comerciais diferenciadas para aumentar a competitividade e parcerias internas de corretores especialistas.

Agende agora uma visita do nosso Consultor:

www.segpartners.com.br



(11) 5078-4840



@segpartners



segpartners

Mudanças e oportunidades para os corretores de seguros com a integração do Grupo HDI e a nova marca Yelum

O vice-presidente Comercial, Marcos Machini, apresentou cenário otimista de melhorias

Na 20ª edição do SincorCAST, que foi ao ar no dia 18 de junho, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, acompanhado da 1ª vice-presidente da entidade, Simone Fávoro, recebeu o vice-presidente Comercial do Grupo HDI Seguros, Marcos Machini.

Durante o programa, Boris Ber e Simone Fávoro conversaram com o executivo sobre as recentes mudanças no Grupo HDI Seguros e as novas oportunidades comerciais para corretores de seguros.

Boris destacou que o convidado é um executivo comercial “fora da curva”, que sempre usa dados e estatísticas do setor como base para argumentar com os corretores de seguros. “Comecei no setor aos 23 anos, numa tremenda oportunidade de ingressar no programa de estágio da antiga Brasil Seguros (que se tornou AGF e depois Allianz) e passei seis meses aprendendo nas antigas bíblias técnicas de seguros, depois três anos trabalhando em cada área da companhia, então a paixão por fundamento técnico vem deste processo de aprendizado”, relatou. “Com essa base fui para a área de seguros corporativos, e depois migrei para o varejo, pelo qual me apaixonei e nunca mais larguei. Estou em varejo há mais de 30 anos, mas nunca abandonei esse fundamento técnico, acredito muito que a área comercial precisa de embasamento para conversar bem com o corretor e levar informação”, completou.

Em termos de aprendizado, Machini se encontra hoje em momento incomparável. “Processo de integração de empresa é muito intenso, são muitas decisões e escolhas a serem feitas. Estamos integrando a Sompo Consumer, que passou a fazer parte do grupo em março deste ano, e logo na sequência veio a aquisição da Liberty Seguros, e esse processo todo é de muito aprendizado”, disse.

Marcos Machini adiantou que está sendo estruturada uma forte campanha de mídia para apoiar os corretores na hora de vender a nova marca. “Vamos ajudar vocês a dizerem para o segurado ficar tranquilo, pois é a continuidade da Liberty”. Segundo o vice-presidente, a marca Liberty cresceu em itens desde o anúncio da venda para o Grupo HDI. “Só tenho a agradecer aos corretores de seguros por terem confiado no que estamos fazendo”.

Simone comentou sobre o trabalho do Sincor-SP de visitar as empresas de assistência 24 para discutir melhorias. “Estivemos na Fácil Assist, empresa da Liberty, e gostaria de entender o que ficou como devolutiva da reunião e o que evolui nessa integração com a Yelum e a HDI”, questionou. “A Fácil Assist é uma empresa do grupo adquirida pela Liberty Seguros. Em determinado momento nós entendemos que a forma de melhorar o atendimento ao segurado nos serviços de assistência era a seguradora estando mais próxima do prestador de serviços. E a única maneira era sendo dona da empresa de assistência”, argumentou Machini.

“Para realizar um bom trabalho é importante que uma empresa de assistência tenha massa, para ter maior número de prestadores pelo Brasil. Por isso compramos uma empresa já com uma carteira, não montamos do zero, então se trata de uma empresa independente, que metade de seus clientes não são do grupo HDI. Quando o Grupo HDI comprou a Liberty, comprou também a Fácil Assist. Temos um conselho de corretores trabalhando em aperfeiçoamentos das nossas empresas e o mais recente trabalho deles foi com a assistência”, garantiu. A Fácil Assist passa a ser a prestadora de serviços de assistência de todos os ramos do Grupo HDI.

Marcos Machini tirou dúvidas que foram enviadas por corretores de seguros ao vivo sobre a rotina operacional e dia a dia com a integração das empresas e carteiras. “Meus regionais e eu estamos fazendo eventos com corretores de seguros pelo Brasil todo, abrindo espaço para pergunta e resposta durante uma hora, esclarecendo todas essas dúvidas. Esse cuidado para levar informações é importante e também o feedback de tudo o que estamos fazendo para ir aprimorando. O caminho é sempre o da conversa”, finalizou.

Durante o SincorCAST, os corretores de seguros associados concorreram a uma inscrição para o Conec 2025. A vencedora foi Gizelda Rocha Kaitzor, da Regional Sincor-SP Santos.

Todos os associados em dia com a Contribuição Associativa ainda concorreram a uma matrícula para qualquer curso da grade “Speed Training” da Unisincor, em parceria com a ENS – aulas on-line ao vivo, com duração de 2 horas. A vencedora foi Vanessa dos Santos, da Regional Sincor-SP Jundiá.



A gravação, na íntegra, está disponível no canal da TV Sincor-SP no YouTube



Diversificação e inovação para corretores de seguros com a SegPartners Brasil

O presidente, Paulo Rogério dos Santos, e o conselheiro, Alexandre Camillo, apresentaram a oportunidade de negócios



Na 21ª edição do programa SincorCAST, que foi ao ar no dia 05 de julho, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, recebeu o presidente da SegPartners Brasil, Paulo Rogério dos Santos, e o conselheiro da companhia, Alexandre Camillo, para falar sobre as soluções disponíveis para corretores de seguros empreendedores.

Comemorando os 10 anos de SegPartners Brasil, Santos falou sobre como a proposta da marca é tirar a parte operacional das mãos do corretor de seguros. “A estratégia é permitir que o corretor acesse mais estratégias e produtos, além de contar com mais tempo para atender os clientes. Temos também as figuras de especialistas, que ajudam os profissionais a adentrarem os ramos que bem desejarem”.

Para o presidente da companhia, é de extrema importância diversificar a carteira para maximizar os resultados de uma corretora. “Nesse primeiro semestre o mercado de automóvel esteve em baixa, mas nós crescemos devido a outros produtos, como o patrimonial e vida. O mix de produtos da sustentação para o crescimento dos negócios”, apontou.

Segundo Camillo, as seguradoras têm dado a mão para projetos agregadores de corretores de seguros como a SegPartners. “Prestando serviços para o corretor, conduzindo o seu trabalho e processos de maneira assertiva, diminuímos a margem de erros. Por consequência, facilita o trabalho das seguradoras”, declarou.

Paulo destacou que o processo da marca não tem relação com o tamanho da corretora, mas sim com a característica do corretor. “É necessário um perfil empreendedor que queira crescer, rever processos e investir em seu negócio. Temos corretores que produzem desde um milhão até cem milhões, basta entender o conceito da companhia”.

Camillo acrescentou que o foco é fortalecer a marca do corretor. “Atendemos em nome da corretora. Quando os negócios crescem, alimentam o clique do mercado, o fortalecendo. Ter um guarda-chuva para ajudar o profissional é essencial, assim como o Sincor-SP faz. O corretor de seguros não está sozinho”.

Os convidados responderam às perguntas de Boris Ber e da audiência, interessada nas especificidades das vendas dos produtos e os métodos de atendimento da empresa. “Temos o projeto SegPartners Experience, para o profissional que desejar ter uma amostra das nossas propostas”, anunciou Paulo.

Durante o SincorCAST, os corretores de seguros associados concorreram a uma inscrição para o Conec 2025. O vencedor foi Marcelo Silverio, da Regional ABCDMR. A entidade também anunciou o ganhador da Scoorter. Estavam concorrendo os corretores que optaram pelo pagamento anual da Contribuição Associativa, e o vencedor foi Carlos Aurélio Alves, da Regional São José do Rio Preto.



A gravação, na íntegra,
está disponível no canal da
TV Sincor-SP no YouTube



Diálogo entre o setor para aprovação do novo marco dos seguros

Foram 20 anos de trabalho no projeto que cria novas regras dos contratos de seguros e, após ajustes, agora atendem à maioria dos interessados

POR THAÍS RUCO

Depois de duas décadas de tramitação desde o texto original, o projeto de lei que consolida e atualiza normas para o mercado de seguros privado no país está em vias de ser aprovado. Conhecido como marco dos seguros, o PLC 29/2017 tem o objetivo de modernizar e aprimorar as regras de contratos de seguros, para garantir mais segurança jurídica às transações. A proposta original foi apresentada pelo então deputado José Eduardo Cardozo em 13 de maio de 2004 e, desde então, vem sendo modificada constantemente. Agora, depois de aprovado pela Comissão de Assuntos Econômicos (CAE), em junho, o texto segue para a análise do Plenário, mas é provável que seja assinado até o fim deste ano.

A aprovação se deu pela forte vontade política do Governo e apoio das entidades do setor de seguros, que fizeram várias sugestões acatadas pelos parlamentares. A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) e a Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), representando todos os SINCORs, identificaram trechos do texto do projeto que poderiam prejudicar seguradoras, corretores de seguros e, conseqüentemente, consumidores.

O marco de seguros vai disciplinar integralmente a contratação de seguros privados no Brasil. Tudo o que diz respeito ao contrato de seguros estará normatizado nesta Lei, que revogará integralmente o capítulo que trata do seguro no Código Civil. Há ainda algumas disposições relativas ao contrato de resseguro, que, aliás, é uma das principais polêmicas.

Mesmo modernizada, a nova redação ainda não favorece tanto a aproximação do público com o setor e, neste cenário, o corretor de seguros continua sendo uma peça-chave, e deverá entender as mudanças para orientar seus clientes.



O advogado Ernesto Tzirulnik, presidente do Instituto Brasileiro de Direito do Seguro (IBDS) e da Comissão de Direito do Seguro e Resseguro da OAB-SP, autor de livros e artigos sobre o tema, é o principal idealizador do projeto. “O projeto de lei começa com determinadas considerações históricas, a primeira dela é a segurança. O Código Civil, em 2002, não resolvia os problemas de proteção contratual. Estava iminente a abertura do mercado resseguro e analisamos que se viesse de forma desorganizada, teríamos problemas”, comenta Tzirulnik.

Segundo o proponente, quando saiu a regulamentação da abertura do setor de resseguros, não tinha nada protegendo o segurado. “Pensamos: será quebrado todo esse modelo de proteção, que era exercido pelo IRB, e não estamos trazendo nada para proteger os contratos de seguro. Então, naquele momento, um grupo de pessoas se reúne, eu fiz parte disso, e fomos escrevendo o que vinha a ser a lei de contrato de seguro”, relata.

Assim, em 2000, o grupo fundou o Instituto Brasileiro de Direito do Seguro. “O IBDS foi fundado de forma muito livre, ou seja, nunca teve vínculo com o mercado segurador, tinha sim uma participação positiva de muitas seguradoras e corretoras de seguros durante os primeiros anos”, conta. O projeto de regulamentação do mercado de seguros, conhecido como marco dos seguros, saiu em 2004, logo depois de vir o Código de 2002.

“Na criação, começa a haver um conflito da advocacia securitária com o projeto”, aponta Tzirulnik. “Tentamos fazer uma interlocução, mas infelizmente já havia se criado na Comissão Judicial da Fenaseg (atual CNseg) a visão de que não precisava do projeto, que o Código Civil estava bom. Não tivemos outra alternativa a não ser continuar defendendo, num crescente conflito com as seguradoras e com os corretores de seguros, que inicialmente também não gostavam do projeto”, declara.



Assista a esta reportagem em vídeo, pelo JCS Play



Segundo o advogado, na época da criação o projeto tinha um capítulo grande sobre os seguros obrigatórios. “O DPVAT era instrumento de financiamento para atividades institucionais desse mercado e mexíamos nisso. Por exemplo, a comissão em DPVAT já ia desaparecer de cara lá em 2004, bem como a possibilidade de destinação da receita do DPVAT para outras atividades que não da operação de seguro obrigatórios exclusivamente”.

Ernesto Tzirulnik conta que ao longo dos anos houve vários diálogos e acordos. “O primeiro acordo foi em 2017, quando Marco Antonio Rossi era o presidente da CNseg, e me chamou para conversar dizendo ‘estamos cansados de brigar’. Falei ‘isso é recíproco, estamos todos cansados. Vamos fazer um acordo, sentar a CNseg, a Fenacor, o IBDS, e encontrar um meio termo”.

Em dezembro do mesmo ano saiu o acordo. “O texto foi bastante desidratado na parte do seguro obrigatório, que era o problema mais urgente que se via da parte dos opositores ao projeto, e foi também desidratado um pouco em regras sobre corretagem de seguro. Mas a estrutura contratual, que era o grande objetivo e também o grande mérito do projeto, continuou preservada. Tenho cada dia mais convicção de que os conflitos eram mais testilhas da advocacia do mercado do que um problema de conteúdo”, diz.

Segundo o autor, um dos problemas que o projeto queria resolver era a questão da incerteza na gestão da Susep. “Hora é um governo, hora é outro, hora é uma visão, hora é outra, hora é um superintendente, hora é outro. Nesses momentos diferentes, as normas administrativas tendem a corresponder a quem está no governo. Tendo uma lei de contrato seguro, teríamos, pelo menos, uma estrutura mínima protegida”.

Aprovado na Câmara dos Deputados, passou a ser nomeado projeto de lei da Câmara 29/2017 e foi para o Senado. “Veio relatório favorável, mas naquele momento houve eleições e o governo Bolsonaro teve início. A política do governo Bolsonaro, especialmente para a área de seguros, era completamente diferente daquela que estava embutida no projeto de lei. Porque se tem uma lei a ser aprovada, vai ter um tempo necessário para poder fazer intervenções na economia, e o governo queria fazer intervenções imediatas, tanto que foram produzidas centenas de normas administrativas na área de seguros nos dois primeiros anos de governo do Bolsonaro, mais do que em toda a história da Susep. Com o novo governo, o ministro federal Fernando Haddad, que conhecia o projeto desde muito tempo, pediu o desarquivamento daquele projeto, e ele voltou a tramitar”.

Nessa volta de tramitação, novamente houve uma série de reclamos, até porque as lideranças do mercado eram diferentes. “Era necessário novas adequações, algumas por razões normativas sérias, outras até por questões culturais. E nesse momento, então, a CNseg e a Fenacor redigiram uma série de postulações”.

Ao longo de todo o tempo a Fenacor acompanha o projeto muito de perto. “Em 2016, o presidente da Comissão Especial do Projeto era o Armando Vergílio, então deputado federal, depois o Lucas Vergílio, que se elegeu deputado e sucedeu o pai na presidência da Comissão desse projeto. E na aprovação do projeto o relator era o Lucas Vergílio. Quando houve essa possibilidade de mais notificações, a Fenacor trouxe suas observações de pontos que atingiam o corretor e novamente voltou a ser um projeto de consenso”.

“O projeto chegou de novo a um estágio em que representa o conjunto dos diversos setores interessados, sejam corretores, sejam seguradores. O projeto não se desestruturou, foi um processo de amadurecimento”, comenta.

Ernesto conta que investiu muito ao longo dos 20 anos na defesa do projeto, em viagens, eventos para apresentação, produção de livros sobre o tema, e agora se sente realizado com a consolidação. “Estar engajado num projeto que vai melhorar a vida do país é muito bacana”, se orgulha.

Olhando de fora do grupo de propositores, o advogado Antonio Penteado analisa que o projeto que foi aprovado é mais do que razoável e o que foi possível neste momento. “Com o projeto do jeito que está, o mercado de seguros funciona. Onde ainda pode ter uma discussão mais dura é na questão do resseguro, mas conversei com vários resseguradores e nenhum mostrou a menor intenção de ir embora do país. E precisa-se dizer que em resseguro a Constituição Brasileira determina que a legislação aplicável a todos os negócios realizados no Brasil é a brasileira”, garante.

“Portanto, se olhar a fundo, não há nenhuma grande modificação. O projeto de lei não revoga a lei dos corretores nem revoga o Decreto Lei 73/66 no capítulo que trata das responsabilidades dos corretores, eu diria que até está de forma mais clara do que hoje a questão de que o corretor é o representante legal do segurado”, completa Penteado Mendonça. “A operação de seguro continua regulamentada pelo Decreto-Lei 7366 e pela legislação pertinente aplicada pelo Conselho Nacional de Seguros Privados e pela Susep”, aponta.

“É um avanço, porque o mercado passa a ter uma lei de seguros. Isso não é algo dispensável. O contrato segundo poderia estar dentro do Código Civil, como sempre esteve, mas tem razão quem fala que no Brasil quem tem uma lei específica leva vantagem sobre quem não tem”, analisa.

Para Penteadado Mendonça, as críticas do mercado eram conceituais contra a lei pela forma que foi proposta pelo relator José Eduardo Cardoso. “Ele tinha uma série de restrições para a atuação e responsabilidade do corretor, restrições quanto às possibilidades de a seguradora ter ou não que apresentar informações, a seguradora ter ou não que aceitar determinados tipos de risco. Era algo mal redigido, mas essa má redação é anterior a 2017, o que vale é o que aconteceu de 2023 para cá, quando as mudanças que foram introduzidas são interessantes para o mercado. O importante é que ficou bom, não é ótimo, o que significa que pode ser aperfeiçoado”.

Vontade política

Há 20 anos, o advogado Alessandro Octaviani, hoje superintendente da Susep, trabalhava com Ernesto Tzirulnik em seu escritório e também foi um dos membros fundadores do IBDS.

“O projeto deve ser aprovado porque, de fato, é fruto de um larguíssimo consenso, de uma muito longa organização, e de uma disposição para o diálogo entre todos os interessados, que é algo raro de se ver”, declara Octaviani. “A tendência é que se transforme em uma lei, porque reestrutura o objeto do contrato de seguro, que é matéria-prima da nossa atividade. Acredito que a importância é alta e foi uma linda jornada”, diz.

“Se voltarmos alguns anos, eu, jovem advogado, fui à audiência pelo Congresso Nacional, que estava sendo presidida pelo então deputado Armando Vergílio, então é uma longuíssima caminhada na qual os corretores têm envolvimento com essa norma. A lei que nós temos a receber é muito melhor por causa da participação dos corretores”, destaca o superintendente da Susep.

Ele aponta dois momentos principais da construção. “Primeiramente, chegamos ao projeto de lei querendo regular e abrigar todo o universo possível da atividade econômica securitária. Com maior abrangência, tinha muitas qualidades, o que de fato transformava em algo semelhante ao que, por exemplo, existe na França. Por outro lado, quanto maior a abrangência da lei, mais difícil sua tramitação, maior a possibilidade de ela não olhar com muita atenção a assuntos específicos”.

“No ano passado, houve de fato uma aceleração da tramitação, que foi uma decisão do ministro da Fazenda, a qual a Susep não só aplaudiu, mas prestou toda a assistência técnica necessária, e diversos atores econômicos e categorias se engajaram nessa reta final”, comenta Alessandro Octaviani.

“Acompanho esse projeto há praticamente duas décadas, primeiro como proponente, estudioso desse tema, depois, com uma coincidência do destino, eu fui convidado a ser superintendente da Susep num ano em que o projeto foi desarquivado, o que para mim é uma felicidade. Nessas quase duas décadas de implementação, houve um enorme exercício de paciência de parte a parte, de buscar compreender quais eram os interesses dos outros, porque o processo legislativo na democracia é aquele que, de fato, nos possibilita sentar e conversar com o diferente”.

Será grande o trabalho da Susep para regulação depois de mudado todo o arcabouço legal do setor. “Assim que o projeto for aprovado, como consta no nosso plano de regulação, ele se transforma numa prioridade absoluta, porque entra num núcleo da atividade econômica de seguro e temos que dar conta de resolver a concretude de diversos dispositivos”, adianta.

Um ponto do projeto, por exemplo, envolve arbitragens no setor. “Acompanho de perto o mercado de arbitragem e sei o quanto é um pleito de todos aqueles que militam nessa área ter acesso aos conteúdos das arbitragens. O projeto incorpora essa solução, ao meu ver muito sabiamente, e afirma que é a Susep que tem que organizar junto às câmaras arbitrais. Então, só aqui, imagina o trabalho... Não tenho dúvida que a Susep está bem preparada para o que vem por aí, principalmente porque a autarquia não atua normativamente sozinha, temos uma prática de abrir para consulta pública, de recolher as contribuições de todo o mercado. Isso é um braço de apoio inestimável. Creio que será assim daqui até o final dessa nova jornada, que é a regulamentação da lei. Vamos juntos, com todos os interessados, colocar essa importante conquista para a sociedade brasileira de pé”.



Controvérsias no consenso

Mesmo com as diversas cessões e ajustes, o projeto ainda não agrada a todos. “Esse projeto nunca foi uma unanimidade, sempre teve problemas de aceitação do mercado”, avalia o advogado Walter Polido, sócio da Polido e Carvalho Consultoria em Seguros e Resseguro. “O projeto tramitou desde 2004, 20 anos passaram e é interessante que tanto as seguradoras, por meio da CNseg, como os corretores, pela Fenacor, sempre foram diametralmente contrárias, sempre alegando que o Código Civil ainda era novo e passar por uma reforma grande era desnecessário”, alega.

“Estranhamente, em 2016, tanto a CNseg como a Fenacor convergiram com o mentor desse projeto, que acabou abrindo mão de algumas situações que incomodavam. Com isso passou na Câmara, em 2016, depois foi para o Senado, onde sofreu algumas alterações, foi criado um substitutivo, e voltou para a Câmara agora para ser finalmente analisado, e até ele recebeu um outro número, agora é o 2597, projeto da Câmara, de 2024”, conta Polido.

Segundo o estudioso, até hoje há muita crítica ao projeto, principalmente ao tratar de resseguro. “É um projeto de lei do contrato de seguro, não teria mínima necessidade de tratar do resseguro, que tem ordenamento próprio, a Lei Complementar 126/2007 é suficiente. E o resseguro tem uma correlação dos custos e costumes internacionais, não é doméstico, não pode ser limitado como acabou sendo em alguns artigos desse projeto. Outros países onde o Estado acabou restringindo a operação do resseguro sofreram alguns reveses, como a Argentina, por exemplo, onde as grandes resseguradoras que tinham escritório local foram embora. Não acredito que isso ocorra aqui no Brasil, porque o nosso mercado é tão grande, pujante, que os resseguradores saberão lidar com as limitações”.

Para ele, a questão da arbitragem também foi criada de forma incomum. “Temos uma lei de arbitragem que já trata de todo o instituto, não teria necessidade de o projeto tratar desse tema de uma forma particularizada. Seguros vai ser o único segmento no Brasil em que a lei de arbitragem tem regra específica, isso não é bom”, aponta.

Outro problema encontrado pro Walter Polido no projeto é a revisão de vários prazos operacionais do setor. “O projeto é bastante disruptivo em relação ao que se pratica hoje. Quando as próprias seguradoras apoiam, esse apoio é mais político do que uma avaliação profissional de fato. Ao ser sancionado como lei, diz, por exemplo, que a liquidação do sinistro (regulação e indenização) tem que se dar em 30 dias. Sabemos na prática que isso é impossível de acontecer, vai ser possível para os seguros de massa, mas não se regulam determinados seguros complexos em 30 dias”. Segundo ele, será uma demanda para judicializar. “Já temos hoje uma questão de vários conflitos, o contrato de seguro é altamente judicializado e continuará sendo em outras questões novas”.



Também é uma questão problemática que se colocou no resseguro a figura da aceitação tácita. “Se em 20 dias o ressegurador não se pronunciar sobre a oferta de resseguro, automaticamente está aceito. Isso não existe em nenhum lugar do mundo. É altamente prejudicial, vai fazer com que os resseguradores neguem todas as ofertas para depois analisarem só aquelas que interessarem. Caso contrário, pode ocorrer o risco em uma falha humana ou mesmo eletrônica de uma oferta, e um ressegurador único, pequeno, eventual que seja, aceitar o risco de uma frota de aviões inteira. E raramente o ressegurador aceita 100% do risco”, aponta Polido.

Com relação aos corretores, Polido avalia que o projeto não traz nenhuma novidade que possa impactar de fato a atividade. “Mas é evidente que, sendo o corretor o intermediário com o cliente, ele tem que conhecer todo esse regramento novo”, recomenda.

O projeto sendo sancionado em lei tem vacância de um ano para o mercado se adaptar. “Podemos dizer que é uma mudança significativa. Nós temos, em média, hoje, pelo Código Civil, 45 artigos que tratam do contrato seguro, no capítulo 15. E o projeto tem 134 artigos. É um volume considerável. Ele acaba regrando situações que, na verdade, já vinham sendo praticadas pela própria jurisprudência, pelos precedentes. Tem várias situações novas, copiadas do direito de outros países, e que nós ainda vamos sentir o reflexo dessa prática no nosso mercado”, finaliza Walter Polido.

Diálogo para aprimoramento

Mesmo sem agradar a todos e em todos os seus pontos, a construção do projeto de lei do marco de seguros foi um grande exercício de diálogo, de união do setor, de cessões de diversas partes, para chegar a um consenso.

“A forma democrática como isso aconteceu, a inclusão dos corretores de seguros nessa discussão, foi tudo muito positivo”, comenta o presidente do Sincor-SP, Boris Ber. “Nada é definitivo, a velocidade com que as coisas mudam, seja na tecnologia, no produto, na forma de negociar, na inteligência artificial, vai exigir que tenhamos mais momentos assim, esse exemplo de diálogo tem que prevalecer daqui para frente. O consenso prevaleceu, quero aproveitar a oportunidade de parabenizar todo mundo que soube ceder”.

“Apreendi com o meu avô que, num acordo, quando as duas pessoas saem rindo, não foi bom, porque uma acha que ganhou da outra. Quando um sai rindo e o outro sai triste, com certeza não foi bom, porque um acha ainda que enganou o outro. Quando os dois saem tristes, é porque os dois cederam, então o acordo foi bom”, ilustra Boris.

Há 40 anos especialista em seguros de vida

A trajetória de Josusmar Sousa, fundador da Mister Líber Corretora de Seguros



Se você trabalha com seguro de vida, ou pretende iniciar neste ramo, já deve ter ouvido falar do Josusmar Sousa, ou simplesmente Josus, como muitos o conhecem. Seu nome vem da Santa Família: O “Jo” de José, pai de Jesus; o “sus”, de Jesus filho; e o “mar”, de Maria, mãe de Jesus.

Paraibano de Campina Grande, ele se mudou para São Paulo em 1969. Corretor de Seguros desde 1984, fundador da Mister Líber

Brasil Corretora de Seguros, da SRX Seguros e Investimentos, da Amor Maior Corretora de Seguros, da Amazon Broker Seguros Digitais e da Mister Líber Educação. Atualmente é membro do Conselho de Ex-presidentes (Past President Council) e representante da companhia (Company Chair) Porto na associação MDRT (Million Dollar Round Table). É também conselheiro do Instituto Êxito. Membro vitalício da MDRT, e membro das entidades do setor de seguros no Brasil: Sincor-SP, Sincor-RJ, Fenacor, CVG-SP, CCS-SP, UCS, Camaracor e Ibracor.

Foi casado durante 42 anos com a Simone Sousa, da qual ficou viúvo em 2022, e é pai de Felipe, Gabriela e Davi, além de avô do Bento Joaquim (filho da Gabriela), e do Frederico (filho do Felipe).

Sua trajetória no mercado de seguros se iniciou em 01 de agosto de 1984, aos 22 anos. “Além de completar 40 anos de setor, carrego comigo as experiências e conhecimento adquiridos pelos caminhos que trilhei ao longo dessa jornada chamada vida, que foi o que o que me levou a criar produtos e treinar pessoas com êxito”, afirma.

Antes de trabalhar com seguros, Josusmar teve seu primeiro emprego na Madeireira Bauman, empresa de seu pai, onde aprendeu a ter disciplina, entusiasmo, a levantar todos os dias às 05 da manhã. Trabalhava até meio-dia, estudava das 13 até as 17 horas. “Lá também aprendi a traçar metas, montava de 100 a 150 caixotes de tomates por dia. Aprendi, em especial, a ser empreendedor: dos 11 aos 15 anos só ganhava o que produzia, eu não tinha um salário fixo”, recorda.

Saiu para trabalhar no Escritório Contábil Giglio como office boy. “Foi quando aprendi a me relacionar com as pessoas, aprendi a andar nas ruas de São Paulo, conhecer cada bairro, atalhos, metrô, aprendi a usar logística e entusiasmo em tudo que faço”, conta.



Com a esposa Simone



Josusmar no início da carreira

Aos 20 anos, no Banco Bamerindus, um dos melhores aprendizados que pôde ter na vida: “nunca trabalhar por salário fixo CLT”. Vendia todos os produtos do banco com muito entusiasmo – contas correntes, poupanças, seguros, CDBS – e não ganhava comissões, apenas troféus (e isso não enche barriga). Mas conseguiu tirar um lado positivo dessa experiência. “Aprendi a definir um público-alvo. Eu defini que trabalharia com o pessoal do CEAGESP, grande maioria imigrantes nordestinos, e lá aprendi sobre concorrência e a criar diferenciais, bem como ter um plano estratégico”, revela.

Aos 21 anos atuou no Ibilsa - Instituto Brasileiro de Investigações Linguísticas. Essa empresa deu origem a várias outras: The King English, OPDEC, Mnemo System, e a mais famosa, Wise Up. “Trabalhava com uma estratégia de vendas de cursos de inglês nas ruas com muito entusiasmo, através de pesquisas. Aprendi a buscar clientes, criar necessidades, sanar dores. Matriculei na escola um mendigo que estava em um banco da Praça da República somente mostrando pra ele que poderia ganhar mais dinheiro de esmolas se aprendesse a pedir em inglês aos gringos – nesse dia eu pude perceber a minha vocação de ser um bom vendedor”.

Aprendeu a se vestir bem (todos os vendedores eram argentinos e se vestiam de uma forma muito elegante), aprendeu a gostar do sucesso, estar entre pessoas de êxito.

Aos 22 anos, convidado por seu ex-diretor Ruben Durante, ingressou na Arias Villanueva Corretora de Seguros. Aqui definiu seu futuro, pois foi onde conheceu o seguro de pessoas. “Pude aplicar toda a bagagem de ensinamentos que carregava comigo e aprender muito mais”. Entrou como agente de seguro de vida e aprendeu a fazer o bem ao próximo. “Aprendi que vender seguro de vida é proteger legados, é proteger a família e os inocentes. Aprendi a criar pessoas para atuar em seguros. Aprendi a criar produtos para o mercado, a criar soluções, a sanar dores, a solucionar problemas. Aprendi a criar uma metodologia baseada na venda do curso de inglês para a área de seguros. Aprendi a trabalhar com equipe de vendas. Aprendi a ter foco em um único produto, que era o seguro de vida”.

Em 1994, Josusmar fundou a Mister Líber Corretora de Seguros, que depois passou a ser chamada de Mister Líber Brasil Corretora de Seguros, para ser a corretora cativa da AVS Seguradora. Foi aí que o mercado veio até ele. “Mais especificamente quando firmei parceria com a companhia Porto, um grande desafio (que, diga-se de passagem, eu adoro!). Geri um departamento de vida pequeno dentro de uma seguradora de automóvel. Aceitar o desafio proposto pela gerente Paula Barbuscia fez crescer a carteira vida, e não apenas isso, me propiciou ensinar os corretores a vender seguro de vida”, relata.

Com o conhecimento adquirido através do tempo, Josusmar aprendeu as estratégias de como solucionar problemas e vender mais seguros de vida. Tornou-se especialista em seguros de Vida Individual. Especialista em desenvolver profissionais brilhantes. Especialista em formar milionários. Sempre cortando as leis da improbabilidade através de metodologia e sistemas de resultado em campo.

SE É MAXPAR, É O **MÁXIMO** EM ASSISTÊNCIAS!

Soluções inovadoras, escaláveis e tecnológicas que ajudam no crescimento do mercado de seguros.



Assistência de
Lataria e Pintura



Assistência de
Roda, pneu e suspensão



Se custa menos para o segurado,
vale mais para você!

Sincor-SP recebe a FenSeg para apresentar mudanças nos critérios de bônus em automóveis aos corretores de seguros



Mais de 4 mil pessoas (com picos de mais de 2 mil visualizações ao mesmo tempo) assistiram à live “Mudanças no seguro automóvel” promovida pelo Sincor-SP no dia 25 de julho, atendendo ao pedido da FenSeg (Federação de Seguros Gerais) de disseminar a informação.

Para orientar os corretores de seguros sobre as mudanças significativas no seguro automóvel a partir de agosto, a vice-presidente do Sincor-SP, Simone Fávaro, recebeu a vice-presidente da Comissão de Automóvel da FenSeg, Keila Farias. “São mudanças para ajudar no processo de modernização e inovação do seguro”, defendeu Keila Farias.

Segundo a convidada, as seguradoras têm vários canais de atendimento aos corretores e acabam sendo demandas diretamente. “Recebemos muitas sugestões principalmente na parte de burocracia, do processo de aceitação dos seguros. Na pandemia tivemos um processo acelerado de inovação, as seguradoras se uniram para ajustar vários processos e um dos últimos que ficaram foi o bônus. Por isso, há um ano e meio estamos reunidos, compilando várias informações dos corretores por todos os canais diretos com as seguradoras para analisar como evoluir a parte de bonificação”, disse.

A partir do dia 3 de agosto entram em vigor novas regras para os bônus de seguro de automóvel. De acordo com a representante da FenSeg, a mudança tem como objetivo: adequar as regras a pedido dos corretores, simplificar e personalizar os critérios de bônus, eliminar dúvidas de entendimento das regras, reduzir o operacional, agilizar a emissão da apólice e evitar o uso do bônus indevido.

Entre as principais alterações está a ampliação do prazo para concessão/manutenção do bônus: acréscimo de bônus (sem sinistro) de até 30 dias para até 60 dias (contados a partir do fim de vigência da apólice), redução de bônus em apólice não renovada de até um ano (redução mensal) para até dois anos (após, será zerado). Alteração de cobertura (ex. inclusão de casco) de redução para manutenção (endosso). E alteração de categoria (ex. de táxi para passeio) de redução para acréscimo (renovação sem sinistro). Carros de test drive, viagem de entrega, locadoras, autoescola e chapa de experiência/fabricante permanecem sem bônus.

Na Transferência de Bônus (TDO), o bônus passa a ser exclusivamente do Segurado pessoa física ou pessoa jurídica. De acordo com as novas regras, bônus é pessoal e intransferível, não sendo mais transferido para outro CPF ou CNPJ, independentemente de vínculo ou sociedade. Keila apontou que este é o processo com maior quantidade de dúvidas e divergências na central de bônus atualmente, ocasionando morosidade na emissão e um grande trabalho operacional, além de descontentamento do segurado.

Também houve mudanças em relação às frotas. Para este segmento, a classe de bônus deixa de ser considerada. A justificativa é que as seguradoras já avaliam preço e aceitação, de acordo com o perfil da frota. Os dados da renovação serão considerados para outras avaliações como solicitação de vistoria, vigência etc.

Os corretores de seguros que assistiram ao vivo enviaram centenas de manifestações no chat no canal da TV Sincor-SP no YouTube. Diversas foram lidas por Simone e respondidas por Keila, mas a totalidade das mensagens de reivindicações, sugestões, críticas e elogios foram entregues à convidada para levar a discussões com as seguradoras.

Alguns corretores de seguros questionaram se o Sincor-SP já sabia das alterações, e Simone esclareceu que há poucos dias a entidade teve conhecimento e logo promoveu a live para mais esclarecimentos. Também foi esclarecido que a Comissão de Automóvel do Sincor-SP, bem como a Comissão Intersindical, não participou da elaboração desse projeto. Foi explicado que os corretores foram ouvidos através de sugestões enviadas diretamente para as seguradoras. Foi ainda comentado sobre o pedido da Fenacor de adiamento das mudanças nos critérios de bônus para seguros de automóveis com a sugestão de um grupo de trabalho para discutir a proposta, e Simone Fávaro apontou que o Sincor-SP está disponível para achar as melhores práticas, sempre defendendo o corretor.

Por fim, Keila Farias também destacou que a proposta de mudança não se trata de um posicionamento definitivo – será implantada e poderá ser ajustada com a prática.



Para quem não assistiu ao vivo, a gravação está disponível no canal da TV Sincor-SP no YouTube



Plantão Técnico das Comissões presta consultoria *on-line* aos associados

Os corretores de seguros seguem interessados em discutir com especialistas as pautas técnicas do mercado. Os Plantões Técnicos das Comissões são realizados mensalmente e disponibilizados exclusivamente para associados ao Sincor-SP. As reuniões ficam disponíveis no site do Sincor-SP e no aplicativo Sincor Digital.



06 de Junho de 2024
Vida, Previdência e Capitalização



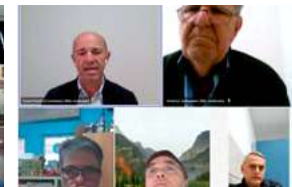
10 de Junho de 2024
Riscos Rurais



12 de Junho de 2024
Riscos Patrimoniais



13 de Junho de 2024
Riscos de Engenharia e Resseguros



15 de Junho de 2024
Riscos Rurais



19 de Junho de 2024
Crédito, Garantia e Fiança



20 de Junho de 2024
Transportes e Cascos



24 de Junho de 2024
Saúde Suplementar e Odontológico



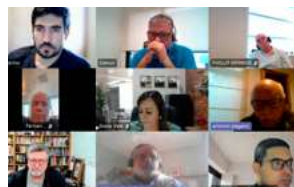
25 de Junho de 2024
Responsabilidade Civil



27 de Junho de 2024
Automóvel



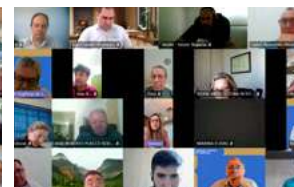
10 de Julho de 2024
Riscos Patrimoniais



17 de Julho de 2024
Crédito, Garantia e Fiança



17 de Julho de 2024
Saúde Suplementar e Odontológico



29 de Julho de 2024
Automóvel



30 de Julho de 2024
Responsabilidade Civil

Comissão de Transportes e Cascos do Sincor-SP explora operações no Porto de Santos



No dia 3 de junho, a Comissão de Transportes e Cascos do Sincor-SP e associados realizaram uma visita técnica ao Porto de Santos, com o objetivo de aprimorar o conhecimento dos corretores em relação às operações portuárias e logísticas.

A visita teve o apoio do escritório de advocacia Machado e Cremonese. “O encontro foi um recado da união de interesses entre corretores, seguradoras e prestadores de serviços. Devemos caminhar em direção a uma harmonia em prol do segurado”, diz Dr. Paulo Machado Cremonese.

Segundo o coordenador da comissão, Rodinei Ricardo da Silva, a visita foi uma oportunidade de imersão no ambiente prático do transporte de mercadorias. “Os corretores e os membros da comissão ajustaram suas práticas e conhecimentos às necessidades reais do mercado”.

Na ocasião, os profissionais compreenderam as complexidades e os processos envolvidos nas operações de transporte e logística no maior porto da América Latina. “Essas visitas foram fundamentais para avaliar riscos e elaborar apólices de seguro mais eficazes. Acompanhamos desde a chegada das cargas até o despacho e transporte terrestre, ajudando a ajustar coberturas e prevenir sinistros”, apontou Silva.

Sincor-SP conclui trabalho de visita às Assistências 24 horas

O último encontro foi na Allianz Partners para conhecer operações de Assistência da Allianz Seguros

Concluindo as visitas nas empresas de assistência 24 horas, em busca de melhorias nos serviços prestados, a diretoria do Sincor-SP esteve no dia 27 de junho na sede da Allianz Partners Brasil, em São Bernardo do Campo (SP).

Esta foi a décima reunião. "Iniciamos um trabalho muito grande com relação à assistência 24 horas, desde antes da pandemia, devido às dificuldades que estávamos encontrando no atendimento, como: demora no atendimento dos prestadores, cancelamento de pedidos de solicitação de assistência e guinchos acionados em cidades muito distantes. Com a pandemia, as dificuldades aumentaram, como: alguns guincheiros passaram a trabalhar com entregas, alguns profissionais faleceram, outros não conseguiram pagar as prestações do veículo e o perderam para o banco", conta Simone Fávaro, 1º vice-presidente do Sincor-SP, responsável pela Comissão Intersindical e pelo trabalho de interlocução com as empresas de assistência.

Passando a pandemia, a perspectiva é que a situação voltaria à normalidade, o que não aconteceu. "Em uma das reuniões da Intersindical alinhamos que iríamos fazer um trabalho de visitar todas as assistências para informar as demandas e lamentações dos corretores em relação ao atendimento", explica. "Visitamos todas as assistências 24 horas das seguradoras, foram 10 visitas entre o ano passado e este ano".

Simone afirma que foi muito positiva a receptividade às demandas dos corretores. "Vimos a quantidade surreal de atendimentos que cada central de companhia faz, e o esforço de todos para realmente acertar cada vez mais. Também tratamos com as seguradoras a obtenção de uma central exclusiva para o Sincor-SP, em que o corretor associado que estiver em uma situação de dificuldade possa ligar para o Disque Sincor e terá atendimento. É um conjunto de ações que tem feito melhorar a cada dia. Tenho grande satisfação em receber elogios de vários corretores de seguros dizendo que o atendimento foi de primazia, rápido, que o cliente ficou satisfeito, pois esse é o nosso trabalho".

Ela conta que, em uma das visitas, pôde estar na escuta de dois atendimentos, bem na época da tragédia do Rio Grande do Sul. "Vimos o carinho e dedicação com que os atendentes trataram essa questão tão delicada. Para mim, como corretora de seguros e vice-presidente do Sincor-SP, foi uma experiência única, uma visão bastante abrangente de tudo que o mercado

entrega para o consumidor final", ressalta. "Os diretores regionais que tiveram a oportunidade de participar também ficaram bastante impressionados e agradecidos pela oportunidade de conhecer uma central de assistência, o trabalho que as seguradoras fazem em nosso dia a dia, e foi importante para disseminarem a experiência para os corretores de todo o estado".

Visita à Allianz

Na última visita do cronograma, a diretoria do Sincor-SP pôde conhecer as estratégias e serviços de assistência 24 horas da empresa do Grupo Allianz, bem como suas instalações. O encontro contou com a participação do diretor Executivo para Brasil e América Latina da Allianz Partners, Jaime Liniers, além de outros membros do comitê executivo da companhia. Flavio Rewa, diretor Comercial Regional São Paulo Capital da Allianz Seguros, também esteve presente.

O evento teve início com uma apresentação dos executivos da Allianz Partners, que mostraram dados da empresa, assim como a estrutura local, tecnologias utilizadas, além de falar sobre a força do Grupo Allianz. Na sequência, a diretoria do Sincor-SP conheceu a operação de assistência 24 horas da Allianz Partners para a Allianz Seguros.

Para Flavio Rewa, o encontro foi importante para apresentar em detalhes a operação e estrutura da Allianz Partners, compartilhar ideias e ouvir as sugestões dos diretores do Sincor SP. "O evento e a aproximação com o Sincor-SP trazem o compromisso da Allianz Seguros com a transparência, força em seu portfólio e serviços que tragam cada vez mais a melhor experiência e satisfação aos nossos clientes. Um encontro que, sem dúvidas, deve ser intensificado não só pela troca de informações, mas também para fortalecimento do mercado de seguros".



Diretoria do Sincor-SP na visita à Allianz Partners

Colaboradores, Corretores e Clientes.

Além desses 3C's, que são os pilares da CAPEMISA, **Confiança, Comprometimento, Credibilidade, Conexão e Criatividade** também fazem parte do nosso dia a dia.

Nosso propósito é oferecer às pessoas **uma vida mais segura e mais feliz.**

CAPEMISA Seguradora de Vida e Previdência S/A - CNPJ: 08.602.745/0001-32 - CAPEMISA Capitalização S/A - CNPJ: 14.056.028/0001-55

Esse é o jeito de C CAPEMISA!

+ DE 488 MM

destinados para instituições filantrópicas pelos títulos de Capitalização de Filantropia Premiável em 2023.

2 DIAS

Tempo médio de pagamento das indenizações aos Segurados e Beneficiários.

CAPACITAÇÃO

Apoio contínuo aos Corretores para formação de carteira do Seguro de Pessoas.

NOTA 9,7

Avaliação dos Clientes pela satisfação no atendimento.

+ de 3.000

Corretores atuando com a CAPEMISA pelo Brasil.

80%

de premiações dos sorteios pagas em até 48h.

INCLUSÃO

A CAPEMISA aderiu ao Pacto de Promoção de Equidade Racial e se tornou signatária da ONU Mulheres.

SOCIAL

A CAPEMISA foi criada para apoiar o trabalho social do Lar Fabiano de Cristo que já beneficiou mais de 1 milhão de pessoas em 25 anos.

96%

dos Colaboradores da CAPEMISA possuem graduação, pós-graduação ou estão cursando nível superior pelo Programa Graduação para Todos.

Por isso somos **Especialistas em Vida.**



www.capemisa.com.br

Workshop inovador sobre podcasts para corretores de seguros

No dia 18 de julho, o Centro de Atividades do Sincor-SP foi palco do workshop “WorkPod”, dedicado ao universo dos podcasts. Profissionais do setor de seguros tiveram a oportunidade de aprender técnicas para criar podcasts de sucesso e participar de uma experiência prática única durante o evento.

O diretor de Operações do Sincor-SP, Márcio Pires, abriu o evento. “O Sincor-SP está sempre disponível para o corretor de seguros. Procuramos, desde sempre, novas iniciativas para atender os associados em todas as frentes”, anunciou.

O corretor de seguros, Amândio Martins, apoiou o projeto e endossou a importância da comunicação para um bom negócio. “É através da comunicação que sua marca chega nas pessoas. Devemos pensar no que comunicar hoje para ter um amanhã melhor”.

A gerente de Comunicação do Sincor-SP, Elaine Lisboa, apresentou o conceito de podcast e videocast, mostrando os tipos de formatos existentes e as histórias que podem ser contadas. “Um podcast deve ser produzido como entretenimento, com conversas sobre os mais diversos tipos de assunto. O formato e cenário podem variar, no entanto, o mais comum é o uso de uma mesa com microfones, a exemplo dos estúdios de rádio”, contou.

A profissional dividiu a apresentação em temas, tratando de todas as etapas da concepção de um podcast, desde o planejamento, até a produção e a divulgação. Elaine ainda apresentou o marketing de conteúdo como uma forma eficaz para conduzir um negócio. “Este marketing promove a construção de uma relação com o consumidor, consolidando a marca e divulgando produtos e serviços que façam sentido no dia a dia das pessoas”.

O produtor da TV Sincor-SP, Helton Pereira, forneceu dicas técnicas para iniciantes, esclarecendo dúvidas sobre equipamentos, microfones e captação de som. “Um projeto como esse é um processo de tentativa de acerto e erro. É necessário entender e replicar processos, observando os podcasts já estabelecidos. Por fim, é extremamente importante encontrar o seu nicho e construir um público-alvo”, apontou.

O corretor de seguros Leandro Girolto, contou sua experiência como apresentador de uma das pastas do podcast do Sincor-SP, o SinPodOuvir. “No início eu quebrava todas as regras, mas com o tempo você vai se adequando e entendendo o caminho. O mais importante, como apresentador, é conduzir a conversa e tranquilizar o convidado. É recompensador quando comentam do seu programa. Além disso, esse exercício me destravou no sentido comunicativo. Hoje, falo melhor com as pessoas e me sinto mais confortável ao expor minha imagem na internet”, compartilhou.

A parte final do workshop foi reservada para os profissionais colocarem a mão na massa. Divididos em dois grupos, eles foram responsáveis por montarem e simularem um programa. Durante a gincana, os corretores experienciaram o planejamento e a execução de um podcast, contando com o auxílio de Pereira e Girolto.



Oportunidades de negócios em planos odontológicos

O gerente Comercial da OdontoPrev, Amadeu Affonso, fez uma palestra para os corretores de seguros, no Centro de Atividades do Sincor-SP, no dia 12 de junho, sobre as oportunidades de negócios dos planos odontológicos.

Affonso explicou as modalidades dos planos odontológicos oferecidos pela companhia e como o produto pode servir como um complemento para a carteira do corretor de seguros. “O ‘mercado dental’ cresceu muito nos últimos anos. São mais de 12 milhões de beneficiários desde 2023. O produto agrega valor nos negócios dos corretores, por se tratar de um ramo descomplicado e direto”, garantiu.

O profissional ainda explicou a dinâmica de custos, além das regras de comercialização, remuneração, planos e coberturas. “A geração de fluxo de caixa é previsível nos planos odontológicos e a parte mais importante do negócio se concentra na implantação e pós-venda do produto”, apontou.

Por fim, Affonso mostrou como, atualmente, a OdontoPrev possui 8.634 beneficiários, sendo 965 planos individuais, 1.564 PME e 6.105 corporativos. “Qualquer pessoa pode ser elegível e se beneficiar com o custo-benefício de um plano odontológico. É uma oportunidade ímpar para os corretores de seguros”, finalizou.

Interlocução com lideranças políticas para fortalecer representação

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, recebeu, no dia 30 de julho, a visita da vereadora de São Paulo, Cris Monteiro, e do chefe de gabinete, Gerson Pires. No dia 25 de junho, Boris recebeu o vereador de Bauru, André Maldonado.

Com as lideranças, Boris falou sobre a representação política dos corretores de seguros e a importância de levar a cultura do seguro para a sociedade. “É fundamental que o setor de seguros receba o apoio e a atenção de nossos representantes. Políticos que compreendem a importância do seguro desempenham um papel crucial em garantir que os interesses do setor sejam defendidos e promovidos”, comenta Boris.





**Aumente sua comissão
com o link corretor da
Porto Serviço.**



Todo cuidado Porto em forma de serviços para casa e carro.
Até mesmo para quem ainda não é cliente Porto.

Consulte seu Gerente Comercial.

Dicas para gestão e negócio dos corretores de seguros

A edição 2024 do Fórum de Oportunidades do Sincor-SP ainda está acontecendo, já foram realizadas algumas apresentações, e faltam outras, totalizando 10 em diferentes regiões do estado. Mas o evento está dando o que falar, com a palestra do Elias Lifante, professor da UniSincor, especialista em gestão de corretoras de seguros.

Por isso, a TV Sincor-SP conversou com ele abordando um pouco desse conteúdo.



A jornalista Thais Ruco e o professor Elias Lifante

TV Sincor-SP – Em sua visão, quais as principais dificuldades e falhas de gestão que os corretores de seguros cometem?

Elias Lifante - Vamos começar a conversa pela parte mais espinhosa. Quando falamos do negócio, da gestão da corretora, entendemos que é um conjunto de ações que envolvem aspectos comerciais, operacionais, administrativos, das rotinas internas da corretora e, dentro da parte comercial, poderíamos até citar o aspecto do marketing. Mas o que mais salta os olhos muitas vezes quando falamos na gestão é a falta do planejamento. Costumamos dizer que quando não há metas ou quando não temos metas claras, compromete a gestão. Então, para citar alguns pilares principais, o primeiro seria a clareza nas metas.

E quando falamos especificamente da corretora de seguros, em minha visão ao longo de mais de 20 anos, não basta ter uma meta única e exclusiva, e sim é preciso alguns indicadores que, juntos, componham essa meta.

TV Sincor-SP – Quais são estes indicativos?

Elias Lifante - O próprio faturamento da corretora, as quantidades de apólices de negócios, quantidade de clientes e, principalmente, o resultado da corretora. E junto com isso o aspecto de quanto a corretora consegue no seu dia a dia potencializar essas vendas por meio das ações de cross-selling (vendas cruzadas) e até de up-selling.

TV Sincor-SP – Quais são os ganhos que o corretor tem ao fazer uma gestão de forma profissionalizada, organizada?

Elias Lifante - Boa pergunta. Costumamos dizer que, quando o corretor aplica essa gestão mais global e sistematizada, é uma maneira de ter mais controle sobre o negócio dele. Não se trata apenas estabelecer a meta ou avaliar. A partir do momento que eu tenho os indicadores, como o mercado diz hoje, os QPLs, esses que mencionamos agora, ele vai ter condições de avaliar vários aspectos de seu negócio e também identificar determinados pontos onde ele precisa desenvolver, trabalhar. Ou seja, por meio desta gestão e dessa sistemática ele consegue ter uma atuação mais pontual naquilo que efetivamente precisa melhorar dentro do negócio.

TV Sincor-SP – Com isso consegue fazer uma leitura, saber para onde está indo.

Elias Lifante - Perfeito, porque muitas vezes eu estou vendendo e até faturando mais, mas esse é apenas um dos indicadores. Mas como é que está a minha retenção de segurados na carteira? E, pensando comercialmente, o quanto eu consigo aproveitar deste potencial de cada segurado no sentido de eu conseguir apresentar novas soluções para eles, novos seguros? E assim por diante.

TV Sincor-SP – Como aplicar na prática uma sistemática de gestão?

Elias Lifante - Costumamos dizer, quando falamos em gestão no mercado, que existem muitos paradigmas, bichos de sete cabeças. Em termos práticos essas ações e estratégias de gestão deveriam começar pelo planejamento. Quando o corretor faz o planejamento, pelo menos o anual, é claro que esse planejamento precisa ser revisto periodicamente e quebrado em mensal. Mas não só mensal, porque aí terá metas e objetivos por mês. Costumamos dizer que se ele quiser efetivamente seu negócio, sua corretora, nas mãos, precisaria quebrar esses objetivos mensais em semanais. Quando falamos isso somos muito questionados: 'Mas por que semanal? Realmente há necessidade?' Matematicamente falando, se eu pensar que em um mês são quatro semanas, se eu esperar terminar um mês para depois ter uma análise e uma atualização, o planejamento vai ficar muito defasado.



Confira a entrevista completa



Seguro Funeral + Tokio Marine

Mais que um plano
funerário, um Seguro
com benefícios inovadores

Quem planeja o futuro
tem mais tranquilidade
até nos momentos
mais difíceis.

- ⊕ Assistência Funeral Completa.
- ⊕ Aquisição de Jazigo.
- ⊕ Orientação para Inventário e Testamento.

Fale com o seu
Gerente Comercial
e saiba mais.

 TOKIO MARINE
SEGURADORA



PLANOS A PARTIR DE R\$:

0,50 POR
DIA.

A plataforma educativa que permite ao Segurado simular inventário e minuta de testamento com base nas informações inseridas pelo usuário no sistema. Essa plataforma não fornece orientação jurídica, contábil, financeira, regulatória ou fiscal. Em caso de dúvidas, recomendamos a busca de um advogado de sua confiança. Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Funeral + Processo SUSEP 15414.625875/2024-18. Consulte as Condições Gerais em www.tokiomarine.com.br. Para abertura de sinistro ou outras informações, ligue para 0800 31 TOKIO (0800 31 86546). O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. A aceitação da proposta de Seguro está sujeita à análise do risco. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico www.susep.gov.br. Os preços variam em função da idade, sexo, capitais segurados e coberturas contratadas. Agosto/2024.

Agenda de eventos do Sincor-SP para o 2º semestre

AVATEC: Tecnologia nas Corretoras de Seguros Data: 21 de agosto Horário: 13h30 às 17h00 Local: Híbrido (Presencial e On-line) Endereço: Sede Sincor-SP – Rua Libero Badaró, 293, 29º andar – Centro (SP)	Voz do Corretor Empreendedor com a Tokio Marine – Regional São José do Rio Preto Data: 22 de agosto Horário: 09h00 Local: Sebrae Endereço: R.Dr. Presciliano Pinto, 3184 – Jardim Alto Rio Preto (SP)	Voz do Corretor Empreendedor com a Bradesco Seguros – Regional Marília Data: 20 de agosto Horário: 14h30 Local: Sebrae Endereço: Av. Brasil, 412 – Centro, Marília (SP)	Voz do Corretor Empreendedor com a Tokio Marine – Regionais São Paulo Centro / Leste / Oeste / Sul Data: 20 de agosto Horário: 09h00 Local: Centro de atividades – Sincor-SP Endereço: Rua Libero Badaró, 293 – 29º andar – Centro (SP)
Voz do Corretor Empreendedor com a CAPEMISA Seguradora – Regional São Carlos Data: 21 de agosto Horário: 08h30 Local: Sebrae Endereço: Av. Bruno Ruggiero Filho, 649 – Jardim Santa Felícia, São Carlos (SP)	Voz do Corretor Empreendedor com a SulAmérica – Regional Taubaté Data: 21 de agosto Horário: 09h00 Local: Congelatto Café Endereço: Av. Tom Jobim, 197 – Caminho Novo – Tremembé (SP)	Plantão Técnico das Comissões – Crédito, Garantia e Plança Data: 21 de agosto Horário: 15h30 Local: <i>On-line</i> pelo Teams	Plantão Técnico das Comissões – Saúde Suplementar e Odontológico Data: 21 de agosto Horário: 11h00 Local: <i>On-line</i> pelo Teams
Voz do Corretor Empreendedor com a CAPEMISA Seguradora – Regional São José dos Campos Data: 22 de agosto Horário: 09h00 Local: Fazenda da Vovó Endereço: Tv. Lineu de Moura, 1900 – Urbanova, São José dos Campos (SP)	Plantão Técnico das Comissões – Automóvel Data: 22 de agosto Horário: 10h00 Local: <i>On-line</i> pelo Teams	Voz do Corretor Empreendedor com a Bradesco Seguros – Regional Jundiaí Data: 27 de agosto Horário: 08h30 Local: Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (CIESP) Endereço: Av. Doroty Nano Martinasso, 150 Vila Bandeirantes – Jundiaí (SP)	Plantão Técnico das Comissões – Responsabilidade Civil Data: 27 de agosto Horário: 11h30 Local: <i>On-line</i> pelo Teams
Voz do Corretor Empreendedor com a Bradesco Seguros – Regional Bauri Data: 28 de agosto Horário: 08h30 Endereço: Av. Duque de Caxias, 16-82 – Vila Cardia, Bauri (SP)	Plantão Técnico das Comissões – Transportes e Cascos Data: 29 de agosto Horário: 10h30 Local: <i>On-line</i> pelo Teams	Voz do Corretor Empreendedor com a CAPEMISA Seguradora – Regional Araçatuba Data: 04 de setembro Horário: 09h00 Local: Sebrae Araçatuba Endereço: Av. dos Araçás, 2113 – Centro – Araçatuba (SP)	Voz do Corretor Empreendedor com a Porto – Regional Piracicaba Data: 04 de setembro Horário: 09h00 Local: Sebrae Endereço: Av. Rui Brabosa, 132 – Vila Rezende, Piracicaba (SP)
Fórum de Oportunidades 2024 – São Paulo Data: 17 de setembro Horário: 08h30 Local: Holiday Inn Endereço: Rua Professor Milton Rodrigues, 100 – Parque Anhembi (SP)	23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros e Exposeg Data: 10 a 12 de outubro de 2024 Horário: a definir Local: Rio de Janeiro/RJ	Voz do Corretor Empreendedor com a HDI Seguros – Regional Piracicaba Data: 17 de outubro Horário: 09h00 Local: Sebrae Endereço: Av. Rui Barbosa, 132 – Vila Rezende, Piracicaba (SP)	Conec 2025 Data: 23 a 25 de setembro de 2025 Horário: a definir Local: Distrito Anhembi (Pavilhões 1 e 2) Endereço: Av. Olavo Fontoura, 1209, Portão 38 – Santana, São Paulo (SP)

Ministro da Fazenda confirma presença no 23º Congresso dos Corretores de Seguros

Em decisão que claramente sinaliza a importância e relevância do setor e, notadamente, do evento para o Governo, o ministro da Fazenda, Fernando Haddad, confirmou sua presença no 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, que será realizado no Rio de Janeiro, entre os dias 10 e 12 de outubro.

A decisão foi anunciada pelo próprio ministro, no dia 13 de agosto, em Brasília, durante reunião de trabalho que contou com as presenças dos presidentes da Fenacor, Armando Vergílio, e da Escola de Negócios e Seguros (ENS), Lucas Vergílio; do secretário de Reforma Econômica do Ministério da Fazenda, Marcos Pinto; e do superintendente da Susep, Alessandro Octaviani. “Formulamos oficialmente o convite e o ministro aceitou de pronto, confirmando sua presença no nosso Congresso”, revelou Armando Vergílio.

O presidente da Fenacor acrescentou ainda que, na mesma ocasião, tanto o secretário Executivo do Ministério da Fazenda quanto o superintendente da Susep também confirmaram as suas presenças e efetivas participações no Congresso.

Confira a programação completa e mais informações sobre o evento: <https://www.congressodoscorretores.com.br/>



Pague sua Associativa sem burocracia e concorra a um notebook.



Temos uma super novidade para facilitar ainda mais a sua vida: a partir de agora, você pode cadastrar o seu cartão de crédito e deixar a mensalidade do Sincor-SP no piloto automático!

- ✓ **Concorra a um notebook:** isso mesmo, todos os nossos associados que estiverem nesta modalidade até 30/09/2024 vão concorrer a este super prêmio!
- ✓ **Zero preocupação:** esqueça os lembretes mensais! A mensalidade será debitada diretamente no seu cartão de crédito, sem dor de cabeça e sem comprometer seu limite.
- ✓ **Garantia de benefícios:** você mantém sua associativa sempre em dia e garante o acesso a todos os nossos benefícios.
- ✓ **Mais tempo para o que importa:** menos burocracia, mais tempo para se dedicar aos seus clientes e ao seu sucesso.

Quer começar a usar essa facilidade agora mesmo?

A experiência é semelhante à forma de pagamento das suas plataformas de streaming preferidas. Basta cadastrar o seu cartão de crédito pelo site.
Se tiver dúvidas, converse com a sua Regional.

www.sincor.org.br

Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores debate transformação digital no atendimento ao segurado

Entre os dias 15 de maio e 19 de junho, as Regionais do Sincor-SP realizaram a primeira edição do ano do Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores. Na ocasião, foi debatido o tema “Transformação Digital no Atendimento ao Segurado”.

O evento teve o apoio das companhias: Bradesco Seguros, CAPEMISA Seguradora, Porto, SulAmérica e Tokio Marine Seguradora.



15 de Maio de 2024
Fernandópolis



15 de Maio de 2024
São João da Boa Vista



21 de Maio de 2024
Marília



21 de Maio de 2024
São Carlos



22 de Maio de 2024
Santos



22 de Maio de 2024
Bauri



22 de Maio de 2024
São José dos Campos



23 de Maio de 2024
Campinas



23 de Maio de 2024
São José do Rio Preto



28 de Maio de 2024
Santos



28 de Maio de 2024
Presidente Prudente



28 de Maio de 2024
Piracicaba



29 de Maio de 2024
Sorocaba



29 de Maio de 2024
Araçatuba



29 de Maio de 2024
Taubaté



04 de Junho de 2024
SP Norte



05 de Junho de 2024
Mogi das Cruzes



05 de Junho de 2024
Barretos



05 de Junho de 2024
SP Oeste e Osasco



06 de Junho de 2024
Jundiá



06 de Junho de 2024
ABCDMR



06 de Junho de 2024
Franca



07 de Junho de 2024
SP Centro



13 de Junho de 2024
Araraquara



13 de Junho de 2024
SP Sul



18 de Junho de 2024
Ribeirão Preto



19 de Junho de 2024
Guarulhos

Voz do Corretor Empreendedor começa com tudo em 2024

O programa Voz do Corretor Empreendedor tem o objetivo de aproximar os corretores de seguros de todo o Estado de São Paulo dos representantes das seguradoras, com temas para atualizar o dia a dia do profissional. E, durante os meses de maio a julho, as Regionais do Sincor-SP realizaram diversos encontros, que contaram com reuniões cheias de corretores buscando fazer *networking* com as seguradoras.



22 de Maio de 2024
Guarulhos e Tokio Marine Seguradora



23 de Maio de 2024
ABCDMR e Tokio Marine Seguradora



05 de Junho de 2024
Guarulhos e SulAmérica



11 de Junho de 2024
São José dos Campos e SulAmérica



12 de Junho de 2024
Franca e Tokio Marine Seguradora



13 de Junho de 2024
Santos e Porto



19 de Junho de 2024
Bauru e Porto



20 de Junho de 2024
Campinas e Porto



25 de Junho de 2024
Osasco e SulAmérica



26 de Junho de 2024
São Carlos e Porto



02 de Julho de 2024
ABCDMR e SulAmérica



02 de Julho de 2024
SP Norte e SulAmérica



11 de Julho de 2024
Sorocaba e Porto



16 de Julho de 2024
Taubaté e Yelum Seguradora



17 de Julho de 2024
Assis e Tokio Marine Seguradora



23 de Julho de 2024
Araçatuba e Bradesco Seguros



23 de Julho de 2024
Araraquara e CAPEMISA Seguradora



24 de Julho de 2024
Nova Alta Paulista e Bradesco Seguros



25 de Julho de 2024
São João da Boa Vista e Tokio Marine Seguradora



30 de Julho de 2024
Santos e SulAmérica

Webinar CORtabiliza destaca vantagens de abrir empresa corretora de seguros



No dia 31 de julho, o Sincor-SP promoveu o webinar “Abertura de Empresa para Corretores de Seguros”. Durante a live, o 1º tesoureiro, Edson Fecher e o contador do Grupo CAOM, Carlos Melo, falaram sobre as vantagens da Pessoa Jurídica (PJ) sobre a Pessoa Física (PF) e os benefícios da parceria entre o grupo e a entidade.

Melo explicou como o corretor PF tem uma tributação maior, recolhendo cerca de 15% em impostos, além dos valores de INSS e as precificações sobressalentes por parte das seguradoras. A empresa corretora, por sua vez, economiza nos impostos, além de contar com melhores comissionamentos e mais aceitação. “O corretor de seguros PF acaba perdendo para a concorrência por questão de preços”, adiantou.

Fecher relatou os esforços do Sincor-SP para incluir a categoria no Simples Nacional e o reflexo da medida na contabilidade do profissional. “Um corretor que fatura, por exemplo, R\$ 10 mil, pagará cerca de R\$ 2 mil em impostos. A empresa pagará, por sua vez, cerca de R\$ 600, devido às vantagens do Simples Nacional”.

Na ocasião, o contador explicou que o custo para abrir uma corretora, hoje em dia, é de cerca de R\$ 1,5 mil. O associado do Sincor-SP, porém, pode abrir sua corretora por, aproximadamente, R\$ 500, variando devido à locação. Entretanto, para os associados ao Sincor-SP, o grupo CAOM oferece abertura de empresa grátis. “Criamos uma condição especial para estimular os corretores a abrirem suas empresas e ampliarem seus negócios. Com o Sincor-SP é possível realizar o processo gratuitamente, contar com o suporte do Disque Sincor e ainda usufruir de mais de 70 benefícios”, destaca Fecher.

Melo ainda lembrou que os associados possuem o serviço CORtabiliza, que é uma consultoria de contabilidade gratuita por onde o corretor pode fazer o agendamento e tirar suas dúvidas. “Ensinamos a lidar com o seu próprio contador (direitos, deveres e obrigações). Sobretudo, o corretor associado não paga honorários para o grupo CAOM”, Melo revelou.

Os especialistas esclareceram como o serviço do grupo abrange toda a contabilidade, desde a consultoria até a prestação de serviços, sem dispensas extras. Além disso, responderam às questões dos profissionais presentes no webinar. “Ser corretor é uma profissão solitária, principalmente para jovens e entrantes no mercado. O Sincor-SP surge como o auxílio. É o apoio do associado”, finalizou.

Sincor-SP lança parceria com Saúde 24 para venda de planos

O Saúde 24, um programa de saúde particular, e o Sincor-SP fecharam parceria dedicada à comercialização do produto pelos corretores de seguros. A companhia oferece às famílias brasileiras consulta médica, exames, vacinas e serviços odontológicos gratuitos e a baixo custo, por meio de acesso fácil e tecnológico.

Com uma rede credenciada com mais de 600 locais de atendimentos entre eles hospitais, policlínicas, laboratórios, clínicas odontológicas e outros. O Saúde 24 garante um plano de benefícios completo, sem carência e comissionamento diferenciado para os corretores de seguros associados aos Sincor-SP. Além disso, o corretor que comercializar o plano terá direito aos benefícios gratuitamente.

O CEO do Saúde 24, Patrick Santos, indicou o plano como um produto a mais para o portfólio do corretor e um complemento para a renda. “Ainda disponibilizamos a Universidade 24, um portal *on-line* desenvolvido exclusivamente para corretores e consultores do Plano Saúde 24. É uma ferramenta que oferece treinamento para ensinar e aprimorar o conhecimento dos corretores e consultores sobre o produto e aperfeiçoar as técnicas de vendas”, apontou.

O plano pode ser adquirido e vendido pelo valor promocional de R\$ 99,90 até julho, e uma vez que a compra tenha sido efetuada durante o prazo, não haverá mudança nas mensalidades. O Saúde 24 cobre o titular, cônjuge e filhos de até 21 anos.



Faça o cadastro

Associado de São José do Rio Preto é premiado com uma Scooter

Ao fim da 21ª edição do programa SincorCAST, que foi ao ar no dia 05 de julho, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, anunciou o ganhador de uma Scooter. O corretor de seguros Carlos Aurélio Alves, da Regional São José do Rio Preto, foi o contemplado.

Estavam concorrendo os corretores de seguros que optaram pela forma de pagamento anual da Contribuição Associativa até 30 de junho de 2024. A premiação foi uma maneira do Sincor-SP valorizar os profissionais que acreditam na representação sindical e contribuem no coletivo para garantir o futuro da profissão de corretor de seguros.

Durante o programa, Boris Beris parabenizou o vencedor. "Parabéns, Carlos! A campanha foi um sucesso, mas peça a todos os corretores para que continuem ajudando o Sincor-SP. Nosso trabalho é em prol de fortalecer a categoria", declarou.



Calendário de Obrigações

Vencimentos das obrigações mensais para os corretores de seguros.
Fonte: Grupo CAOM Contabilidade.



O Sincor-SP oferece consultoria contábil gratuita para os associados:
<https://www.sincor.org.br/beneficios/vantagens-institucionais/cortabiliza/>

Agosto/2024

PJ – Simples Nacional	PJ – Lucro Presumido	Pessoa Física	Vencimentos das Obrigações Trimestrais para Corretor de seguros PJ – Lucro presumido – Ano 2024
Dia: 01/08 - VR e VT	Dia: 09/08 - ISS para SP (para outras cidades consultar a prefeitura)	Dia: 15/08 - INSS PF	
Dia: 06/08 - Salário mensal			
Dia: 20/08 - DAS, FGTS, DARF Previdenciário (Darf Previdenciário e o Darf de IR e na mesma guia)	Dia: 23/08 - PIS, COFINS	Dia: 30/08 - Carne Leão	
Dia: 21/08 - DAS			
Dia: 30/08 - Parcelamento do Simples Nacional			
			Dia: 31/01 - IRPJ e CSLL

Setembro/2024

PJ – Simples Nacional	PJ – Lucro Presumido	Pessoa Física	Vencimentos das Obrigações Trimestrais para Corretor de seguros PJ – Lucro presumido – Ano 2024
Dia: 02/09 - VR e VT	Dia: 25/09 - PIS, COFINS	Dia: 16/09 - INSS PF	
Dia: 06/09 - Salário mensal			
Dia: 20/09 - DAS, FGTS, DARF Previdenciário (Darf Previdenciário e o Darf de IR e na mesma guia), DAE (MEI e Domestica)	Dia: 13/09 - ISS para outros municípios	Dia: 30/09 - Carne Leão	
Dia: 30/09 - Parcelamento do Simples Nacional			
			Dia: 31/07 - IRPJ e CSLL

Outubro/2024

PJ – Simples Nacional	PJ – Lucro Presumido	Pessoa Física	Vencimentos das Obrigações Trimestrais para Corretor de seguros PJ – Lucro presumido – Ano 2024
Dia: 01/10 - VR e VT	Dia: 10/10 - ISS para SP	Dia: 15/10 - INSS PF	
Dia: 05/10 - Salário mensal			
Dia: 18/10 - FGTS, DARF Previdenciário (Darf Previdenciário e o Darf de IR e na mesma guia), DAE (MEI e Domestica)	Dia: 25/10 - PIS, COFINS	Dia: 31/10 - Carne Leão	
Dia: 21/10 - DAS			
Dia: 31/10 - Parcelamento do Simples Nacional	Dia: 31/10 - IRPJ e CSLL		



ALLIANZ
NELSON VEIGA, DIRETOR EXECUTIVO COMERCIAL

Nelson Veiga é o novo diretor Executivo Comercial da Allianz Seguros, sendo responsável por todo o desenvolvimento de negócios de varejo e corporativos em âmbito nacional. Veiga passará a liderar cerca de 470 colaboradores, que atuam nas sedes de São Paulo e do Rio de Janeiro, como também nas seis regionais da Allianz, que são compostas por 56 filiais. Estas possuem como canal de distribuição mais de 30 mil corretores e 50 assessorias.



MAPFRE
CAROLINA DE MOLLA LORENZATTO, DIRETORA COMERCIAL DE VIDA

A MAPFRE anuncia a chegada de Carolina de Molla Lorenzatto como a nova diretora Comercial para a carteira de seguros de vida. Com mais de 25 anos de experiência no setor de seguros, Carolina de Molla traz uma bagagem diversificada no setor, abrangendo os segmentos de Vida, Previdência e Saúde, com passagens por grandes seguradoras multinacionais.



AUSTRAL
RAFAEL CALZAVARA, RESPONSÁVEL TÉCNICO ATUARIAL

Rafael Calzavara é o novo responsável Técnico Atuarial da Austral Seguradora, setor estratégico para as análises, estudos e quantificação de riscos. Há dois anos como gerente Sênior da área na empresa, ele cumprirá todas as tarefas regulatórias da função, assegurando a solvência da companhia. Está desde 2011 na indústria de seguros, em diferentes funções atuariais e financeiras.



METLIFE
DENISE COELHO, DIRETORA DE MARKETING

A MetLife anuncia Denise Coelho como sua nova diretora de Marketing. Com mais de 25 anos de experiência, a executiva chega com o importante papel de prover e direcionar todas as estratégias de marketing da seguradora. A profissional, que já ocupou e liderou diferentes desafios na área, possui passagens por empresas como Ticket, Sodexo e empresas do mercado financeiro.



EXALT
MAURÍCIO RAMOS, DIRETOR

O Grupo Exalt anuncia a chegada de Maurício Ramos como novo diretor. Com mais de 30 anos de experiência nas áreas comercial e técnica, atuando no relacionamento com corretores de diversos segmentos e regiões. Com passagens pela Itaú Seguros, Allianz Seguros, Swiss Re e It's Seg, traz em sua bagagem a especialização em gestão de negócios, indicadores de desempenho e orçamento, liderança de equipes funcionais e multiculturais, em todo o Brasil.



SEGPARTNERS BRASIL
ALEXANDRE CAMILLO, PRESIDENTE DO CONSELHO

Integrante da SegPartners Brasil Corretora de Seguros S.A (SPB) desde 2019 e membro do Conselho desde outubro de 2023, o corretor de seguros, ex-presidente do Sincor-SP e ex-superintendente da Susep, Alexandre Camillo, agora ocupa o cargo de presidente do Conselho da empresa. Ele sucede o executivo Itamar Ziliotto na presidência do Conselho.

HDI
REINALDO AMORIM, CFO

O Grupo HDI anuncia a chegada de Reinaldo Amorim como novo Chief Financial Officer (CFO). O executivo será responsável pelas atividades financeiras, incluindo a elaboração de estratégias e planos de investimentos. Com mais de 27 anos de experiência, Amorim já ocupou diversas posições de liderança em companhias como SulAmérica, Amil e UnitedHealth, além da consultoria PwC, onde foi sócio focado na indústria de seguros.

ANDRÉ TRUZZI, VICE-PRESIDENTE DE TRANSFORMAÇÃO

Também foi anunciado André Truzzi como novo vice-presidente de Transformação. O executivo está à frente do processo que marca a integração entre as marcas HDI, Liberty e Sompo Consumer. Quando se juntou ao Grupo HDI em fevereiro do último ano, Truzzi assumiu a diretoria de Negócios e Projetos. Com a aquisição da Liberty, passou a dirigir a área de Transformação.



SWISS RE CORPORATE SOLUTIONS
GUILHERME PERONDI NETO, DIRETOR PRESIDENTE

A Swiss Re Corporate Solutions anuncia Guilherme Perondi Neto como novo diretor Presidente. Perondi, que recentemente ocupava o cargo de vice-presidente Executivo para o Brasil, está na empresa há sete anos. Em sua nova função, irá gerenciar a estratégia, o desenvolvimento e o desempenho da Swiss Re Corporate Solutions no Brasil, Joint venture com o Grupo Bradesco Seguros.





Prudential

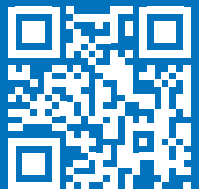
MD.com.br

CONHEÇA MAIS SOBRE
A FRANQUIA PRUDENTIAL
E TENHA UM NEGÓCIO
COM O PROPÓSITO
DE PROTEGER VIDAS.



Prudential | *franquia*

Saiba mais em:
prudential.com.br



Fomento ao desenvolvimento do seguro foi tema de almoço do CCS-SP

Convidado especial do evento, Marco Antonio Gonçalves apresentou temas discutidos pelo Fórum Mario Petrelli que definem o futuro do mercado de seguros



O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) recebeu em seu tradicional almoço, no dia 10 de julho, no Il Ristorante Famiglia Mancini, o presidente do Fórum Mario Petrelli e presidente do Conselho Consultivo do Grupo MAG, Marco Antonio Gonçalves. Recepcionado pelo mentor do CCS-SP, Álvaro Fonseca, e pela diretoria, ele apresentou no encontro os propósitos e iniciativas do Fórum Mario Petrelli, que foi criado para discutir e propor soluções para o fomento do mercado de seguros e resseguros.

Gonçalves contou que a ideia do fórum surgiu durante a pandemia, em um período de incertezas, quando ele e outras cinco lideranças de áreas diversas do seguro discutiam como tornar o mercado mais forte após a crise sanitária. Além dele, integram o grupo o presidente do Conselho de Administração da MAG Seguros, Nilton Molina, o CEO da MAG Seguros, Helder Molina, o ex-superintendente da Susep, Alexandre Camillo, o atual presidente da Fenacor, Armando Vergílio, e o ex-presidente da ENS, Robert Bittar.

“São pessoas que amam o que fazem e que desejam deixar um legado para o mercado de seguros”, disse. Segundo Gonçalves, com o passar do tempo as conversas evoluíram e o grupo decidiu que era o momento de partir para a ação, fundando, em 2021, o Fórum Mario Petrelli. O nome foi escolhido em homenagem ao empresário, falecido em 2020 aos 84 anos, que teve sua trajetória marcada por iniciativas de fomento ao seguro. Com 22 membros, atualmente, o fórum estabeleceu o limite de 30 participantes.

Além das seis lideranças que compõem o grupo original fundador do fórum, outros profissionais de destaque se tornaram membros. Gonçalves citou Boris Ber, presidente do Sincor-SP, e Gustavo Dória, fundador do CQCS, ambos presentes no almoço, o advogado Antonio Penteadado Mendonça, a advogada Camila Calais, do escritório Mattos Filho, José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine Seguradora, João Elísio Ferraz de Campos, ex-presidente da CNseg e outros.

Para Gonçalves, a qualificação variada dos membros permite o debate sob diversos pontos de vista. “O propósito é debater olhando para todos os lados e também falar diretamente para a sociedade. Nós sabemos o quanto o seguro arrecada e o quanto paga de sinistros, mas a sociedade precisa saber disso”, disse. Ele frisou que a entidade não tem vínculos com outras instituições de seguros, não tem fins lucrativos e atua de forma apolítica.

Temas no radar do fórum

O Fórum Mario Petrelli também marca posição sobre questões relevantes para o setor, como, por exemplo, a composição de membros do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), que, atualmente, não conta com representantes da iniciativa privada. Para Gonçalves, a ausência de corretores e seguradores no órgão que define as leis gerais de seguros representa um retrocesso.

Outro tema que ele classificou como “caro” ao fórum é o PL 29/2017, que cria Lei Geral de Seguros. A decisão pelo apoio veio após discussão dos pontos principais com o idealizador da proposta, o advogado Ernesto Tzirulnik. Além de ponderar sobre a existência de poucas leis para disciplinar a atividade seguradora, Gonçalves disse que também pesou na decisão o fato de a nova lei promover mais direitos ao consumidor de seguros. “Dessa forma teremos um mercado mais forte e mais pujante do que hoje”, disse.

Nessa mesma linha, o Fórum Mario Petrelli também chegou ao consenso sobre Open Insurance. “Na nossa opinião é bom porque empodera o cliente”, disse. Já em relação ao resseguro, um dos focos da entidade, Gonçalves destacou a importância para a expansão do mercado, lembrando que, nos últimos anos, com exceção de vida e saúde, os demais ramos cresceram apenas em faturamento, e isso por causa do aumento no valor dos prêmios. “Significa que o mercado cresce, mas não se desenvolve”, disse.

Embora tenha manifestado orgulho pela iniciativa do mercado, durante a pandemia, de indenizar os sinistros de covid, risco excluído das apólices, Gonçalves também expressou tristeza pela reduzida cobertura de seguro na tragédia do Sul. “Apenas 2% das residências tinham cobertura para alagamento”, disse. Por isso, uma sugestão do fórum, que já conta com o apoio de algumas instituições do mercado, é tornar a cobertura de alagamento obrigatória.

Ele alertou sobre o avanço da figura do AAI – Agente Autônomo de Investimento –, que está ocupando o espaço do corretor ao comercializar previdência, seguro de vida com planejamento sucessório e outros produtos. Na sua opinião, cabe ao corretor ocupar o seu lugar e assumir a distribuição de produtos de seguridade, que inclui desde consórcio a poupança de longo prazo. O executivo encerrou sua participação no almoço com um convite ao mentor do CCS-SP, Álvaro Fonseca, para levar ao debate no fórum questões de interesse da categoria.





ACONSEG-SP NOVA SOLUÇÃO PARA AMPLIAR FROTA SEGURADA

Uma das parceiras tradicionais da Aconseg-SP, a Ituran do Brasil apresentou em primeira mão um novo produto que dará continuidade ao seu propósito de trazer soluções inovadoras, contribuindo para tornar o seguro auto mais acessível para a população brasileira. O anúncio foi realizado, em 20 de junho, durante o tradicional almoço da Aconseg-SP, no Terraço Itália.

“A Ituran volta para a raiz da Ituran com Seguro, que há 15 anos lançou o produto com o propósito de oferecer seguro mais acessível para clientes que não têm acesso ao seguro compreensivo”, anunciou em primeira mão, Amit Louzon, CEO da Ituran do Brasil.

Preços atrativos e mais flexibilidade no nível de aceitação dos parceiros seguradores são destaques da novidade. “O seguro de roubo e furto precisa ser acessível para todos os clientes do Brasil”, frisou o CEO, ao lembrar que as cooperativas de proteção veicular estão ganhando espaço no mercado. “Esse produto vai abrir uma janela para que clientes potenciais com veículo com oito, dez, 12 anos possam contratar seguro com um valor razoável, que atende a necessidade do segurado”.

CIST MUDANÇAS SIGNIFICATIVAS NO SEGURO DE TRANSPORTE COM A LEI 14.599

O Clube Internacional de Seguros de Transporte (CIST), em parceria com a Associação Lationamericana de Seguros Marítimos (ALSUM), realizou no dia 13 de agosto um Workshop especial abordando dois temas: “Seguros paramétricos para o transporte”, e “Como a Lei 14.599 está Moldando o Futuro do Transporte de Cargas”.

A Lei de Seguro de Carga nº 14.599, promulgada em 19 de junho de 2023, introduziu mudanças significativas para o setor de transporte e logística no Brasil. Essa legislação alterou a Lei nº 11.442/07, que regulamenta o transporte rodoviário de cargas, estabelecendo novas obrigações para os transportadores. O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, participou deste segundo painel, junto ao representante da NTC &Logística, Marcelo Rodrigues, e ao da FenSeg e da HDI, Marcos de Siqueira, com mediação do diretor da Ezze Seguros, Paulo Alves.

De acordo com o presidente do CIST, Frederico Leopoldo, a Lei de Seguro de Carga nº 14.599 representa uma importante reforma no transporte rodoviário de cargas no Brasil, exigindo conformidade estrita das empresas e proporcionando maior proteção para todas as partes envolvidas. “Estar bem-informado e preparado é crucial para garantir a conformidade legal e mitigar riscos no setor”.



CNSEG ALUNOS FORMADOS NO PROGRAMADORES CARIOCAS NO MERCADO SEGURADOR

No dia 07 de agosto, a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) promoveu a formatura dos estudantes do projeto Programadores Cariocas do Mercado Segurador, que proporcionou a formação de jovens para o mercado de seguros, com o objetivo de inovar e capacitar as futuras gerações, e realizado em parceria com o Senac Rio. Participaram do evento os formandos e representantes da CNseg e das seguradoras que contrataram 10 dos 50 estudantes participantes.

Para o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, a iniciativa é muito importante pois cria um círculo virtuoso, dando oportunidade e trazendo para o mercado de trabalho esses jovens. “Desejo que muitas outras instituições e empresas se espelhem no projeto e desenvolvam seus próprios programas, com começo, meio e fim, dando esse pontapé inicial que as vezes não se consegue sozinho”, afirmou Dyogo.

FENACOR ATENDENDO AO PEDIDO DA FEDERAÇÃO, SUSEP SUSPENDE MUDANÇAS NO BÔNUS

Em decisão de extrema relevância para os consumidores, a Susep atendeu pedido feito pela Fenacor e concedeu medida cautelar que suspende, imediatamente, as alterações nos critérios de bônus para seguros de automóveis, que as seguradoras que operam no seguro auto, organizadas na Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) implementaram sem ouvir e/ou dialogar, em qualquer momento, com as entidades que representam os Corretores de Seguros, apesar dos diversos pedidos feitos nesse sentido.

“Essas mudanças, que foram suspensas preventivamente pela Susep, poderiam trazer sérios danos aos segurados. Inclusive, com um possível alinhamento de preços, pois há poucas seguradoras operando no ramo Auto. Os Corretores também seriam diretamente impactados pela medida, que altera práticas já consagradas há muitos anos”, afirma o presidente da Fenacor, Armando Vergilio, acrescentando que não há razão plausível para se mudar, no afogadilho, sem ouvir quem mais conhece e entende da operação e da estrutura do ramo auto de forma tão rápida. “Parece haver um alinhamento unilateral que prejudica consumidores e corretores e fere uma conduta do mercado”, alerta.



SOU SEGURA EVENTO SOBRE VIOLÊNCIA CONTRA A MULHER COM PARTICIPAÇÃO DE MARIA DA PENHA

A Sou Segura promoveu, no dia 08 de agosto, no Rio de Janeiro, encontro sobre o tema “Violência contra a mulher – prevenção e enfrentamento”. O evento contou com participação especial de Maria da Penha Maia Fernandes, ativista que se tornou um símbolo na luta contra a violência doméstica no Brasil, após sobreviver às tentativas de homicídio por parte de seu então marido, Marco Antonio Heredia Viveiros. A sua história deu origem à Lei 11.340/06, conhecida como “Lei Maria da Penha”, que completou 18 anos de vigência na quarta-feira (07 de agosto). Ela gravou um depoimento em vídeo narrando sua trajetória de luta contra a violência doméstica.

O encontro foi aberto pela presidente da Sou Segura, Lílina Caldeira, que lamentou o fato de a violência contra a mulher continuar avançando no Brasil, mesmo com a vigência da “Lei Maria da Penha” e da maior conscientização da sociedade sobre esse problema. “Há, de fato, um aumento de todos os tipos de violência contra a mulher. Então, a Sou Segura tem a missão de falar sempre dessa questão da vulnerabilidade feminina”, pontuou.

SUSEP AUTORIZADO CONCURSO PARA 75 VAGAS DE ANALISTA TÉCNICO

O Ministério da Gestão e Inovação (MGI) publicou no dia 14 de agosto a Portaria nº 5.478, de 13 de agosto de 2024, que autoriza a realização de concurso público pela Superintendência de Seguros Privados (Susep).

De acordo com o Superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, o concurso “visa a auxiliar a Autarquia na busca do cumprimento da sua Missão Institucional de estimular o desenvolvimento dos mercados de seguros, resseguros, previdência complementar aberta e capitalização, garantindo a livre concorrência, a melhoria e eficiência dos serviços prestados, a estabilidade e o respeito ao consumidor.”

Ao todo, foram autorizadas 75 vagas, todas de nível superior, para o cargo de Analista Técnico. A Susep tem o prazo de até seis meses para publicar o edital de abertura do concurso e, posteriormente, precisará haver pelo menos dois meses entre o edital e a realização das provas.



UCS APROXIMAÇÃO PARA DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS DE AUTOMÓVEL

Em seu 4º Trocando Ideias de 2024, realizado no dia 25 de junho, a União dos Corretores de Seguros (UCS) apresentou novidades da Bradesco Seguros no automóvel, com a participação da divisão Bradesco Auto RE.

Intensificando o relacionamento com os corretores de seguros, a seguradora esteve representada pelo superintendente Executivo da Bradesco Auto RE, Luiz Carlos Ferreira Gomes, acompanhado da equipe comercial de São Paulo.

De acordo com Luiz Carlos, desde o início do ano a companhia aposta em atendimento especializado, por meio de gerentes especialistas, que promovem integração entre corretor, área comercial e técnica. “Apostamos em transparência, com um diálogo próximo e claro, tendo como resultado a venda voltada para negócio com sustentabilidade, e melhoria contínua, com processos e ferramentas em constante evolução. Temos o grande desafio de agregar valor ao dia a dia do corretor de seguros”, defendeu.

O executivo garantiu a parceria com os corretores, que se mostraram, especialmente em momentos de diversidades, como a pandemia e catástrofes naturais, que são “protagonistas do setor”.



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

Seguro: um oceano azul

Seis fatos comprovam o potencial do setor no Brasil



ITAMAR ZILIO

UM DOS FUNDADORES E MEMBRO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA SEGPARTNERS BRASIL

A metáfora segue verdadeira. O seguro tem sido um negócio que se reorganiza, desenvolve, potencializa e se adapta. Definido e conceituado como “proteção à vida e ao patrimônio”, o seguro permeia as atividades realizadas pelo ser humano. Remontando aos tempos dos “condutores de camelo da Mesopotâmia no ano 2.250 A.C.”, o seguro oferece hoje mais de 100 produtos, compreendendo riscos patrimoniais, financeiros, responsabilidade civil, saúde, vida e outros.

O mundo “VUCA” (volátil, incerto, complexo e ambíguo), suportado pela tecnologia e a inovação, pelo comportamento do consumidor e suas escolhas, pela concorrência agressiva e multifacetada, descortinou um universo de possibilidades para o seguro, que fizeram dele, esse Oceano Azul, onde há espaço e oportunidade para surfar e navegar.

Seis fatos sustentam esta afirmação:

1) Resiliência e adaptação aos novos tempos

Desde a mais remota antiguidade, as crises econômico-financeiras são uma fonte de novos consumidores. A oferta de seguro foi fortemente ampliada, com produtos mais flexíveis e adaptáveis. Ao mesmo tempo, a tecnologia impulsionou mecanismos que permitiram ao seguro “popularizar-se”, propondo garantias apenas básicas, flexibilizando sua aquisição e divulgando seus benefícios.

A abrangência de produtos e suas respectivas coberturas alavancaram mercados, inclusive, “emergentes”, uma alternativa válida para consumidores de menor poder aquisitivo.

A pandemia confirmou esta realidade, na medida em que o seguro, em especial o de vida e os planos de saúde, evoluíram de maneira significativa, com a procura de novos usuários e a oferta de novos produtos.

2) Novos produtos e atendimento a novas necessidades

Mudanças sociais, políticas, econômico-financeiras, de relacionamento que mexeram e mexem com o mundo e com as pessoas, passaram a ter cobertura de seus riscos inerentes ou possíveis. Desnecessário mencionar os produtos. Basta identificar as necessidades.

As seguradoras são mais dinâmicas e os produtos criados são mais flexíveis e adaptáveis. Há um número crescente de fornecedores. Há um amplo portfólio de produtos, mas o mercado continua com baixa oferta e pouca recomendação. Há, também, uma lacuna entre compradores inexperientes e “vendedores” com amplo conhecimento.

3) Tecnologia no seguro: reinvenção e consolidação tempos

A amplificada oferta de produtos seguros às necessidades próprias ou específicas dos consumidores é consequência do uso intensivo da tecnologia: processos mais eficientes, operações mais fluidas. Análise de dados, precificação mais certa, cruzamento e disponibilidade de informações, dispositivos específicos de conexão, inteligência artificial (IA), catapultaram o seguro em seu desenvolvimento e consumo.

A familiaridade com os meios eletrônicos, procura por conveniência e experiência, tornaram os consumidores mais conectados e desejosos de personalização e, como consequência, ávidos por produtos diferentes e inovadores.

4) Concorrência: uma disputa acirrada

Por ser um “Oceano Azul”, o seguro tem uma forte concorrência, manifesta na produção, na operacionalização, na venda, no atendimento, nos benefícios e na disponibilidade dos produtos ao mercado.

Da parte das seguradoras, seguros “personalizados e/ou diferenciados”, processos simplificados e eficientes. Das empresas financeiras, uma volúpia significativa, expressa nas muitas e variadas formas de abordagem e de oferta. De terceiros que atuam neste mercado, um risco eventualmente não percebido ou conhecido, mas potencial. Da parte dos corretores nem sempre há uma prontidão para a captura da demanda.

A combinação de tecnologia, concorrência e consumidor criou um cenário e ambiente, onde ocorrem as transações comerciais e novos valores passaram a ser determinantes no processo de escolha e decisão.

5) Baixo investimento e resultados otimizados

Alguns equipamentos, uma pequena estrutura, um local e alguns processos, asseguram ao corretor as condições básicas para o estabelecimento de uma corretora e de seu funcionamento.

A interação com as seguradoras complementa as tarefas inerentes à venda, ao atendimento e aos demais serviços decorrentes das apólices adquiridas. Resultados de 30 % são comuns e facilmente alcançados. Há corretoras que operam com 40 % ou mais de rentabilidade. Venda diversificada e intensiva, processos mais sofisticados, estrutura enxuta, associação a grupos, e outros fatores contribuem significativamente para estes resultados superiores.

6) Há muito dinheiro à espera de seguro

Custodiado por regulamentações governamentais, o seguro tem sido um negócio assediado. A fragilidade de ingresso estimula uma concorrência com grandes “players” do mercado. A longa e vigorosa trajetória do seguro ao longo dos anos, o inegável apelo de seus benefícios e vantagens, a fácil operação do negócio associada ao incremento de processos mais eficientes, o indiscutível atrativo de um baixo investimento, a existência de novos produtos e de sua personalização, a perspectiva de forte expansão de seu consumo pelo aumento das condições de vida e progresso econômico e outros fatores contribuíram fortemente para que o seguro seja um “negócio” cobiçado.

Há, efetivamente, muito dinheiro à espera de seguro. E há muitos negócios à espera deste negócio – o seguro.

PraDescontrair

Pérolas dos seguros

COLUNA PRODUZIDA POR ALEXANDRE DEL FIORI



Seguro Saúde

A expressão vem da época em que as seguradoras ofertavam produtos de saúde. Com o advento da ANS as seguradoras que quiseram continuar com as ofertas tiveram de constituir nova empresa que, de acordo com a legislação, somente podem operar com esse produto. A partir daí, elas passam a ser um tipo de Operadora que comercializam Planos de Assistência à Saúde.



DPVAT

Normalmente é considerado 2º risco do seguro de RCFV. Ocorre que o DPVAT não é um seguro de responsabilidade civil e, desta forma, não pode ser 2º risco do RCFV.



Acidentes Pessoais Passageiros

Também neste caso algumas condições de mercado informam que é 2º risco do DPVAT. Errado. Este é um seguro à parte no contrato.

Proteja o futuro dos seus clientes com segurança e confiança.

Ajude seus clientes a protegerem suas conquistas através das nossas soluções em seguros, abrangendo as linhas de negócios patrimoniais, pessoais e afinidades.

Com a Alba Seguradora, você oferece proteção completa e personalizada, garantindo segurança e tranquilidade em todos os momentos da vida.

 Filiais e Assessorias: * Bahia * São Paulo | MG - GO - DF - PR - SE - PE - CE - TO



RESIDENCIAL



EMPRESARIAL



VIDA INDIVIDUAL PROTEGIDA



ACIDENTES PESSOAL INDIVIDUAL PREMIÁVEL



VIDA EM GRUPO



ACIDENTES PESSOAIS COLETIVO



VIDA PME



VIDA CAPITAL GLOBAL **NOVO**



PRESTAMISTA



RISCOS DIVERSOS



GARANTIA ESTENDIDA

Corretor, junte-se a nós e faça parte de uma história com mais de 150 anos.



Faça aqui seu pré-cadastro.

alba.com.br

 @albaseguradora

alba 
SEGURADORA
Grupo Aliança da Bahia



OFEREÇA A MAIOR SEGURADORA DE MOTOS DO BRASIL.

Cadastre-se na SUHAI!

Corretor(a), agora você tem uma **grande aliada para aumentar seu potencial de negócios**. Ter a **Suhai**, a maior seguradora de motos do Brasil, no seu portfólio, é sinônimo de aceitação. A **Suhai** aceita veículos clássicos, tunados, blindados, motos de baixa, média ou alta cilindradas e muito mais.

Trabalhe com a seguradora que aceita quem as outras não aceitam! Vem pra Suhai, a seguradora do SIM.

VEM COM A SUHAI.



SUHAI
SEGURADORA

