

# JCS

UMA PUBLICAÇÃO MENSAL

411 OUTUBRO 2015

SINCOR<sup>SP</sup>



**ESPECIAL**

**Dia do Corretor de Seguros**

**SÃO ELES QUE  
OFERECEM SEGURANÇA  
PARA TRANQUILIDADE  
DOS BRASILEIROS**

Estamos falando de cerca de 80 mil corretores de seguros, que fizeram o seguro automóvel se consolidar como principal produto vendido do mercado e agora oferecem proteção para todas as fases da vida das pessoas. Em comemoração, o Sincor-SP faz campanha que atinge milhares de consumidores.





Há **10 anos** oferecendo oportunidades de negócios em certificação digital para corretores de seguros

**Faça parte você também.**

**102**

Autoridades de Registro

**90**

Postos de atendimento no Estado de São Paulo

**60**

Postos de atendimento espalhados pelo Brasil



Fale com nossa equipe: (11) 3188-5034

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

olá



## Tempo de potencializar a grandeza de ser corretor de seguros

Orgulhar-se de nossa profissão é meu incentivo, em todas as datas, aos colegas corretores de seguros, incansáveis trabalhadores pelo bem-estar social. Porém, sempre buscamos um gancho para exaltar à sociedade a importância da categoria.

Para celebrar o Dia do Corretor de Seguros, 12 de outubro, produzimos um vídeo que mostra que estamos presentes em todas as fases da vida das pessoas, garantindo proteção a cada nova conquista e que, entre outros pontos, destaca que poder contar com um profissional competente e confiável é o que motiva as pessoas a continuar sonhando e realizando. Veiculamos em portais como UOL, Globo.com e Veja.com, além do Programa Seguro, além da TV Gazeta e outras mídias eletrônicas especializadas em seguros durante uma semana antes da data de comemoração.

Também, claro, divulgamos em nossas mídias sociais como *Facebook* e *Youtube* (confira em <https://youtu.be/dwim5cbKSRk>) e disparamos para todos os associados do Sincor-SP via *WhatsApp*. Muitos corretores de seguros repassaram diretamente a seus clientes ou inseriram em seus canais de comunicação, como sites, e-mails e páginas em redes sociais. O anúncio teve ainda adaptação para mídias impressas e sites do setor de seguros.

O resultado da iniciativa foi melhor do que o esperado, apenas no *YouTube* o vídeo teve mais de 30 mil visualizações. Já no *Facebook*, o alcance chegou a quase 300 mil pessoas, com mais de 2 mil curtidas e mais de 100 compartilhamentos. No portal Globo.com, a campanha atingiu quase 500 mil internautas, e na Veja.com o alcance chegou a mais de 600 mil leitores. Conseguimos reforçar o papel social da categoria para o consumidor e para toda a indústria de seguros, mostrando para todos que, enquanto cada um deles conquista, nós protegemos.

A data e o avanço da nossa profissão também precisam ser comemorados entre nós. Por isso, o Encontro dos Corretores de Seguros Empreendedores do mês de outubro foi especial de celebração ao Dia do Corretor de Seguros, em cada uma de nossas 30 regionais.

Outubro também é mês de congressos dos corretores de seguros. Ano ímpar acontece o Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, iniciativa da Fenacor, que nesta 19ª edição recebeu a

delegação de mais de 500 profissionais de São Paulo. Os membros do Sincor-SP compareceram ativamente para acompanhar todo o conteúdo do evento e reforçar relacionamento com profissionais de toda a cadeia produtiva do setor, resultando em mais conhecimento e capacidade de empreendedorismo. Um atendimento à categoria foi o anúncio no congresso da volta da identidade profissional, há muito pleiteada por todos nós.

Em 2016 é a vez de São Paulo preparar um grande congresso, o Conec, que expandiu limites geográficos e recebe também corretores de seguros de todo o Brasil. Um evento importante como este requer cuidadoso planejamento e envolve centenas de profissionais, por isso foi lançado um ano antes para seus potenciais patrocinadores. Com o tema “Aprender, Empreender e Ser – Corretor, o caminho seguro da distribuição” o XVII Conec irá reunir 6 mil profissionais de todo o País, proporcionando conteúdo de qualidade, com temas e palestrantes relevantes do momento, e a maior feira de negócios do mercado de seguros, para combinar qualificação e relacionamento, imprescindíveis para o desenvolvimento da categoria.

Em outubro também lançamos a campanha “DPVAT - Corretores de Seguros Juntos com Você”, destacando ao consumidor nossa atuação como agentes do bem-estar social, em mobilização que pretende envolver profissionais das 30 regionais do Sincor-SP. Mais uma oportunidade de projetar positivamente a imagem da nossa categoria, ao enfatizar que o atendimento do DPVAT é 100% gratuito, e que os corretores de seguros estão à disposição de vítimas e familiares, contribuindo com relevante causa social.

Este é para nós o mês do corretor de seguros, mas não esquecemos outras iniciativas, como o movimento Outubro Rosa. Preparamos um evento especial para as corretoras de seguros, por ocasião do movimento celebrado no mundo todo desde a década de 80 para estimular a participação da população no controle do câncer de mama. Tocante e muito esclarecedor, o evento foi mais uma forma de atuarmos como agentes do bem-estar social, desta vez protegendo nossas mulheres.

Forte abraço!

**Alexandre Camillo**  
Presidente do Sincor-SP

“ Conseguimos reforçar o papel social da categoria para o consumidor e para toda a indústria de seguros, mostrando para todos que, enquanto cada um deles conquista, nós protegemos ”

## JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.

Editora Responsável: Elaine Lisboa – MTB: 59.454

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

Telefone: (11) 3188-5061

Redação: Camila Correia e Thamires Costa

Colaboração: Pedro Duarte e Thaís Ruco

Conselho Editorial: Boris Ber, Adevaldo Calegari, Carlos B. de Moura, Diniz Nunes

Caetano, Paulo Meinberg e Pedro Barbatto Filho

Direção de Operações: Márcio Pires

Publicidade: Marlene Campos

E-mail: [marlene.campos@sincorsp.org.br](mailto:marlene.campos@sincorsp.org.br)

Telefone: (11) 3188-5057

Direção de Arte: Agência VISIA

### DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Alexandre Camillo**

1º vice-presidente: **Boris Ber**

2º vice-presidente: **Simone Martins**

1º secretário: **Marcos Abarca**

2º secretário: **Osmar Bertacini**

1º tesoureiro: **Marco Damiani**

2º tesoureiro: **Carlos Cunha**

Suplentes da Diretoria Executiva: **Álvaro Fonseca, Luiz Morales, Natal Neto, Rafael Carvalho, Elaine Jeronimo, Arthur Ciccone e Beto Faitarone**

Efetivos do Conselho Fiscal: **Eduardo Pileggi, Edson Fecher e Elmsom Dória**

Suplentes do Conselho Fiscal: **Umile Ritacco, Antônio Guazzelli e Lenira Leão**

Delegados Fenacor Efetivo: **Manuel Matos e Alexandre Camillo**

Suplentes de Delegados Fenacor: **Nelson Fontana e Boris Ber**

Vice-presidente da Capital: **César Bertacini**

Vice-presidente do Interior: **Rafael Miranda de Freitas Carvalho**

Vice-presidente de Relações com o Mercado: **Rubens de Almeida**

### DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**

ARAÇATUBA: **Francisco Flávio Machado**

ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodriguez**

ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**

BARRETOS: **João Carlos Garrucho**

BAURURU: **Fernando Antônio Kauffman Alvarez**

CAMPINAS: **Adelairton Ferreira Eloi**

FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**

FRANCA: **Hildemar José da Silveira**

GUARULHOS: **Claudemir Machi**

JUNDIAÍ: **João Henrique Rodrigues de Castro**

MARÍLIA: **Walter Reis**

MOGI DAS CRUZES: **Fábio Ferreira Mattos**

NOVA ALTA PAULISTA: **César Anderson Dias Munis**

OSASCO: **Eduardo Minc**

PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**

PRESIDENTE PRUDENTE: **Vanderlei Boiça Lima**

RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**

SANTOS: **Rogério Freeman**

SÃO CARLOS: **Antônio Carlos Senise**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA: **Silvia Helena Rinaldi Lara**

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: **Antônio Roberto Mantovan**

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: **Joilson Soares da Silva**

SOROCABA: **Eduardo Lemes**

TAUBATÉ: **Lauro Barreto**

ZONA CENTRAL: **Braz Romildo Fernandes**

ZONA LESTE: **José Carlos Rossatto**

ZONA NORTE: **Marco Antonio Nunes Cabral**

ZONA OESTE: **Edmar Fornazzari**

ZONA SUL: **Márcio Silva**

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

## SINCOR SP

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS, EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS, RESSEGUROS, DE SAÚDE, DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA PRIVADA NO ESTADO DE SÃO PAULO  
Rua Líbero Badaró, 293 – 29º andar – São Paulo – Centro – CEP: 01009-907  
Tel.: (11) 3188-5000

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

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



Ouvidoria: **Octavio Milliet**

Telefone: (11) 3188-5023 – [ouvidoriasp@sincorsp.org.br](mailto:ouvidoriasp@sincorsp.org.br)

## vistoria



03

OLÁ

Tempo de potencializar a grandeza de ser corretor de seguros



05

VOZ DO CORRETOR

Comentários recebidos através das mídias do Sincor-SP



06

COBERTURA BÁSICA

Sistema Unimed assume parte da carteira da Paulistana



07

TENDÊNCIAS

Empregos do setor de seguros no Brasil



08

CENÁRIO

Época oportuna para oferta do seguro educacional

Susep anuncia volta da carteira profissional de corretor de seguros



10

COMISSÕES

Ética: opção ou obrigação?

RC: o seguro de responsabilidade civil e seus riscos



14

ESPECIAL DIA DO CORRETOR DE SEGUROS

A proteção que só o corretor de seguros consegue proporcionar



17

DIÁLOGO

Fórum de Oportunidades é bem avaliado por mais de 90% dos corretores de seguros

Corretores mostram a força de São Paulo no Congresso Brasileiro



19

AÇÃO SOCIAL

Seguro DPVAT: atendimento 100% gratuito através do corretor

BENEFÍCIOS

Seguro de vida gratuito do Sincor-SP tem mais benefícios



20

VOZ DO EMPREENDEDOR

Relacionamento com o mercado



21

REGIONAIS

Governo Itinerante



22

ESPAÇO DO CLUBE

Expansão em parceria com corretores de seguros

BÔNUS

Aconseg-SP/ APTS/ Camaracor/ CIST/ CVG-SP/ UCS



24

CERTIFICAÇÃO DIGITAL

Divulgação em jornais locais avança negócios das ARs

ESCALA ACIMA/ ESCALA ABAIXO

Susep vai produzir modelo-padrão da Carteira de Identidade Profissional do Corretor de Seguros

Índice de Confiança do Setor de Seguros atinge 64,8%, mostrando queda progressiva desde o começo do ano



25

AGENDA

Calendário de treinamentos em novembro

COM CORRETOR

Nova ortografia: Mais um pouco de hífen!



26

PONTO DE VISTA

Jobel Cândido Venceslau Junior: Corretor de seguros - Imprescindível

## correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

### Comunicado Fenacor sobre débitos do Banco do Brasil



À Diretoria da FENACOR, nesta oportunidade, cumpre comunicar, dar conhecimento e expor os relevantes fatos, relacionados às autorizações de débitos de clientes em conta corrente diretamente nas agências do Banco do Brasil S/A, de parcelas de prêmios de seguros, de Sociedades de Seguros Conveniadas, ocorridos após o envio do ofício OF/PRESI-016/2015, de 28 de agosto de 2015, cujas providências requeridas ao Presidente daquela instituição foram, inclusive, amplamente divulgadas nas mídias do setor.

Após o recebimento do referido Ofício, imediatamente fomos procurados pelo Presidente e pelo Vice-Presidente de Atacado, Negócios Internacionais e Private Bank do Banco do Brasil S/A, o primeiro em contato telefônico, e o segundo em reunião presencial com o Presidente e o 1º Vice-Presidente desta Federação, os quais, em conversa franca, aberta e transparente, nos fizeram os seguintes esclarecimentos:

Que as práticas relatadas pela Federação estavam dissociadas das orientações do Banco do Brasil S/A, bem como, que as autorizações de débitos não estão vinculadas apenas às Sociedades Seguradoras, abrangendo os mais diversos ramos de atividades, tais como: contas de luz, água, telefone, revistas, escolas, seguros, etc.;

- Que desconheciam o fato da Sociedade Seguradora com a qual o Banco do Brasil S/A mantém parceria, não possuir as mesmas exigências para os seus segurados, clientes daquela instituição;
- Que, considerando o vencimento do atual convênio entre o Banco do Brasil S/A e a referida Sociedade Seguradora em 30 de setembro de 2015, a partir de outubro de 2015, esta última, de forma inexorável, terá de aderir ao Convênio relacionado à autorização dos débitos automáticos, de forma isonômica com todas as demais Sociedades Seguradoras e demais ramos de atividades;
- Que o Banco do Brasil S/A está revendo sua política de estabelecimento de convênios de débitos com todos os conveniados, independentemente do porte, em função dos problemas que vem enfrentando. A referida instituição, conforme nos foi relatado, vem tendo prejuízos financeiros expressivos, anualmente, oriundos de débitos que são contestados e o banco acaba tendo de devolver os valores para os correntistas, fora as multas e eventuais condenações judiciais;
- Que, em virtude do exposto no item anterior, e considerando o teor do Termo de Acordo firmado com o BACEN, o Banco do Brasil S/A decidiu que os convênios de débitos automáticos, doravante, a partir de outubro de 2015, deverão contemplar, expressamente, a autorização prévia do cliente;
- Que, indo ao encontro do que sugeriu a FENACOR, foi modificado o procedimento de débito em conta corrente de clientes de empresas Conveniadas, passando a exigir a confirmação do débito pelo cliente, diretamente em agência ou por qualquer meio de relacionamento do cliente com o Banco, tais como Auto-Atendimento, Internet, Aplicativo para celular, Central de Atendimento Telefônico, mensagem de celular;
- Que, em virtude da política traçada pelo Banco do Brasil S/A, aquela instituição tem investido muito em automação dos seus procedimentos. Nesse sentido, foi necessário antecipar algumas ações que estavam programadas, inclusive em função da intervenção da FENACOR, citando, por exemplo, o SMS reverso, que já está funcionando, e deverá atingir mais de 90% (noventa por cento) dos clientes da instituição, com grandes possibilidades de equacionar o problema do assédio indevido.

Como se observa, o Banco do Brasil S/A, reconheceu a necessidade de alterar algumas práticas e, enfim, modificou o procedimento de débitos em conta corrente de clientes de empresas Conveniadas, ou seja, para todos os consumidores, inclusive Sociedades Seguradoras conveniadas, com a liberdade dos clientes usarem vários canais de acesso e de atendimento de serviços, conforme acima exposto.

Igualmente notificada acerca do tema, a conhecida Sociedade Seguradora, parceira do Banco do Brasil S/A apresentou resposta na mesma linha da referida instituição.

Por fim, importa salientar que a FENACOR continuará atenta em relação ao desenrolar deste assunto, contido neste Comunicado, visando sempre a defesa e a proteção dos direitos da categoria econômica por ela representada.

Por e-mail, 22 de outubro de 2015  
DIRETORIA DA FENACOR

## voz do corretor

### Termo de Autorização do Banco do Brasil



Quanto à matéria no JCS 409 - Agosto de 2015, titulada como "Débitos Indevidos no Banco do Brasil" é importante que a classe de corretores e as seguradoras tenham conhecimento da Resolução 2.878 do Banco Central - Obrigações dos Bancos e outras instituições financeiras para com clientes [...] Após reclamação junto ao Banco Central do Brasil [...] o próprio Banco do Brasil em resposta me forneceu a Autorização de Desconto [...] sugiro que todos reclamem, pois juntos somos fortes e ao gerar a proposta inserir autorização em conjunto com a apólice e entregar na seguradora, que por sua vez vai apresentar essa autorização juntamente com a solicitação de débito [...] Através do site do Banco do Brasil o mesmo fornece a Autorização de Desconto, sem a necessidade do cliente estar presente na agência, aliás o cliente pode até levar essa autorização já preenchida e protocolar em qualquer agência bancária. Inclusive, esse serviço pode ser feito pelo próprio corretor, como já venho fazendo.

São Paulo, 13 de outubro de 2015  
Corretor de seguros de São José dos Campos  
ROGÉRIO ESCRITORO

### Campanha comemorativa ao Dia do Corretor de Seguros



Estou orgulhoso de minha profissão e gostaria de agradecer ao Sincor-SP em nome de toda nossa categoria!!! Valeu. Muito grato pelo reconhecimento!!!

Pelo Facebook, 10 de outubro de 2015  
Corretor de seguros da Zona Norte  
ALEXANDRE HERZOG VIEIRA



Obrigada ao Sincor-SP e cumprimento meus colegas desejando muito sucesso e reconhecimento.

Pelo Facebook, 10 de outubro de 2015  
Corretora de seguros de Santos  
LUIZA ROSARIA FIORITO CHIRICO



Obrigada Sincor-SP pelo apoio de sempre!

Pelo Facebook, 10 de outubro de 2015  
Corretora de seguros da Zona Norte  
ROSANGELA BATISTA



Parabéns, diretoria do Sincor-SP! Um vídeo sensacional.

Pelo Facebook, 9 de outubro de 2015  
Corretor de seguros  
SAMUEL SOARES



Excelente veiculação. Parabéns a toda equipe Sincor-SP.

Pelo Facebook, 9 de outubro de 2015  
Corretor de seguros da Zona Sul  
EVERTON ROCHA



## Sistema Unimed assume parte da carteira da Paulista

Cerca de 300 mil beneficiários da Unimed Paulista, que faziam parte de planos individuais, familiares e empresariais com até 30 pessoas, tiveram que escolher entre três operadoras do Sistema Unimed. O acordo, firmado entre Ministério Público Federal, Ministério Público Estadual, ANS, Fundação Procon-SP e o Sistema Unimed, permite que os beneficiários contratem um novo plano sem cumprir carência e com 25% de desconto. Já os segurados de planos empresariais não encontraram dificuldades para migrar para outras operadoras. Em setembro, a ANS havia decretado a suspensão das vendas de planos da Unimed Paulista em função da crise financeira da companhia. A autarquia prorrogou por mais 15 dias o prazo para a portabilidade, contados a partir de 3 de novembro.

## Polícia prende quadrilha que fraudava seguradoras

Uma operação policial prendeu 100 integrantes de uma quadrilha que atuava fraudando seguradoras nos Estados de Santa Catarina, Rio de Janeiro e Paraná. Os criminosos entravam em contato com proprietários de veículos de luxo segurados e os comprava. Logo após, os carros iam de caminhão até Santa Catarina, onde os receptores desmontavam os veículos e comercializavam as peças em 46 lojas de 19 cidades do Estado. Após o automóvel ser desmontado, o proprietário realizava uma falsa comunicação de roubo do veículo, pedindo o ressarcimento do valor do carro à seguradora e contribuindo para o aumento no preço do seguro.

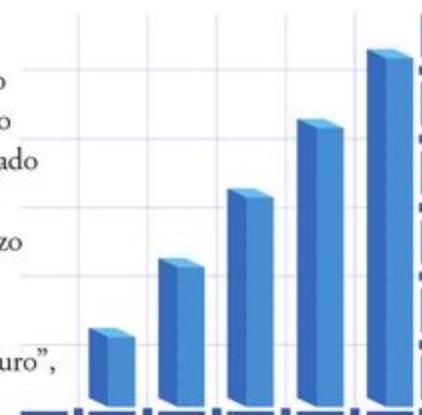


## Proteção veicular pode ser proibida

Associações e cooperativas poderão ser proibidas de comercializar e realizar contratos de natureza securitária ou outros produtos com cobertura, indenização e ressarcimento. A medida faz parte de um Projeto de Lei, de autoria do deputado federal Lucas Vergílio (SD-GO), que prevê o pagamento de multas à Susep no valor equivalente à soma das importâncias seguradas. As sociedades anônimas ou cooperativas poderão somente operar com seguros privados desde que estejam autorizadas pelo órgão regulador.

## Retração x superação

As perspectivas para a economia brasileira continuam negativas. De acordo com a Carta de Conjuntura do Setor de Seguros, produzida pelo Sincor-SP, o PIB deve cair quase 3% este ano. Por outro lado, de janeiro a agosto, o mercado de seguros mostrou alta de 16%, dividido entre VGBL e seguros gerais, que cresceram 29% e 6%, respectivamente. "Acreditamos que a recessão tem prazo de validade e a economia do País vai se recuperar. É assim que os corretores de seguros devem ter em mente que o exercício da resiliência, com foco na superação, precisa ser diário, visando posicionamento vencedor em breve futuro", comenta o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo.



## Confiança do micro e pequeno empresário registra queda

A confiança de micro e pequenos varejistas e prestadores de serviços no cenário atual tem sido mais afetada do que outros setores, com registro de 37,62 pontos em setembro. De acordo com o Indicador de Confiança do Micro e Pequeno Empresário, realizado pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), o índice está abaixo do nível neutro, de 50 pontos. Quanto ao próprio empreendimento, houve uma melhora, de 25,85 pontos, registrados em agosto, para 28,28 pontos em setembro.



## Sebrae-SP incentiva compra no pequeno negócio

O "Movimento Compre do Pequeno Negócio" estimula o consumidor a comprar e contratar serviços dos pequenos e microempresários, no dia 5 de outubro, quando é comemorado o Dia Nacional da Micro e Pequena Empresa. De acordo com o Sebrae-SP, no Brasil existem mais de 10 milhões desses negócios, mais de 5 milhões de microempreendedores, que juntos, geram a maior parte dos empregos no País. A campanha defende que comprar do pequeno negócio ajuda a impulsionar a economia, além de estimular a empresa a inovar e diversificar a oferta de produtos e serviços.



## tendências

## Empregos do setor de seguros no Brasil



O segmento de seguros no Brasil – de forma acertada, é importante ressaltar – fala do seu tamanho em termos de faturamento, de quanto ele vende do volume de prêmios ou da geração de reservas, seja em valores absolutos (bilhões de reais ou dólares) ou relativos (por exemplo, participação da receita no PIB). Esse vai ser sempre o tópico mais importante para medir essa variável, e isso não deve mudar, já que segue o padrão internacional de comparação de países.

Aqui, o objetivo não é questionar esse critério, mas é interessante também ressaltar outros pontos, ao tratar do tamanho de um setor. Na situação econômica em que o País vive, talvez seja até mais oportuno falar de geração de empregos diretos, de trabalho mesmo. Isto é, quantas pessoas e famílias vivem dessa indústria?

Em seguradoras, o total de empregos é, de aproximadamente, 30 mil. No passado, esse número era maior, mas, ao longo do tempo, foi diminuindo, seja por tecnologia ou ajustes de custos. As resseguradoras brasileiras contratam bem menos, em torno de mil funcionários.

Já em corretoras, o cálculo tem que ser estimado. Atualmente, existem 30 mil corretoras de seguros, empregando, em média, segundo diversas pesquisas feitas, de quatro a cinco pessoas, incluindo o próprio corretor nesse grupo. Ou seja, isso levaria a um montante de 120 a 150 mil empregos diretos, no mínimo, sem falar dos corretores de seguros que atuam somente como pessoa física, sem ligação com pessoa jurídica. No total, é um valor relevante, o que mostra também a força social desse segmento, já que, em termos aproximados, esse setor geraria uns 200 mil empregos diretos.

Como comparação, nos EUA, o total de empregos da indústria de seguros é de 2,4 milhões (considerando seguradoras, corretoras etc). Ou seja, 12 vezes maior do que o número brasileiro. Também como comparação, o faturamento do seguro nos EUA é 15 vezes maior do que no Brasil. Essas duas proporções mostram números compatíveis e coerentes.

*Esta coluna é elaborada pelo consultor de economia do Sincor-SP, Francisco Galiza*

MBA

O conhecimento não tem limites

Faça seu MBA com a melhor Escola de Negócios do mercado de seguros

CONFIRA OS CURSOS PARA O 1º SEMESTRE DE 2016:

- MBA GESTÃO DE SEGUROS E RESSEGURO  
São Paulo | Campinas | Rio de Janeiro  
Belo Horizonte | Curitiba | Goiânia  
Porto Alegre | Salvador | Recife
- MBA GESTÃO DE RISCOS E SEGUROS  
São Paulo | Rio de Janeiro | Curitiba  
Goiânia | Recife
- MBA GESTÃO JURÍDICA DO SEGURO E RESSEGURO  
São Paulo
- MBA DIREITO SECURITÁRIO  
Rio de Janeiro | Belo Horizonte  
Brasília | Porto Alegre



Ficou interessado em algum curso?

Envie e-mail para:  
[posgraduacao@funenseg.org.br](mailto:posgraduacao@funenseg.org.br)Mais informações:  
[www.funenseg.org.br/mbas](http://www.funenseg.org.br/mbas)

ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

[www.funenseg.org.br](http://www.funenseg.org.br) | 0800 025 3322



## Época oportuna para oferta do seguro educacional

**O produto é contratado por instituições de ensino e ajuda no pagamento das mensalidades em caso de desemprego, invalidez ou morte dos responsáveis**

Quando o País passa por um momento de turbulência econômica e política, as pessoas tendem a se preocupar com a saúde financeira, diminuindo gastos e cortando certas despesas. Para quem tem filhos em idade escolar, a situação fica um pouco mais complicada.

Pagar as mensalidades por um ensino de qualidade se torna um alto custo para a família. Muitas vezes, os pais desistem e transferem o filho para o ensino público, o que faz com que a instituição também sofra perdas. Por isso, é cada vez mais comum entre as escolas paulistanas a contratação do seguro educacional, que garante o pagamento das mensalidades após perda de renda, invalidez ou morte de pais ou responsáveis de alunos.

No entanto, o diretor de Produtos Vida da Liberty Seguros, Alexandre Vicente, alerta que o mercado ainda precisa ser explorado. “Em São Paulo, estima-se que tenha mais de seis mil instituições de ensino, onde apenas 10% possuem o seguro”.

Fazendo parte dessa realidade está o Colégio Itatiaia, que possui diversas unidades na capital e não deixa de usufruir dos benefícios do produto, de acordo com a diretora financeira da instituição, Adriana Marteleti Iassuda. “A maior vantagem do seguro é garantir a segurança dos alunos, além da continuidade nos estudos”, alerta.

Para o executivo, ainda não existe muita procura para o segmento, mas esse cenário está prestes a mudar. “Acredito que o segmento ainda vai crescer muito diante da crise econômica, pois trata-se de um ramo que ainda não chamou a atenção do corretor. E esse é o canal fundamental para a distribuição do produto, pois é ele que entende mais do

assunto, é ele que está especializado no ramo”.

Entre julho e outubro, as escolas estão definindo os ajustes das mensalidades para o ano seguinte, o que para o diretor parece ser o momento perfeito para oferecer o seguro. “É preciso ter *timing*. O corretor tem um período quando pode ter mais êxito nessa proposta, que é quando as escolas estão se preparando para o próximo ano letivo”, releva.

### Especificações do produto

O segmento oferece dois tipos de apólice: a individual, feita pela família, e a mais comum, a coletiva, que é contratada pela escola e que abrange os alunos da instituição. De acordo com especialistas, a apólice coletiva é mais interessante em termos de preço, podendo variar entre 1% e 3% do valor da mensalidade.

As coberturas podem ser contratadas até o final dos

ciclos escolares, como ensino médio, fundamental etc. Porém, cada seguradora estipula um prazo para a cobertura contra desemprego, que pode ir de 3 a 6 meses. “A escolha das coberturas fica restrita apenas à escola, não é extensível aos pais”, alerta o diretor.

Existem ainda as coberturas adicionais, que englobam aulas particulares, bem como transporte por motivos de saúde, além de custeio do material escolar e uniforme nos casos de morte ou invalidez do responsável do aluno.

Alexandre Vicente alerta que os corretores de seguros que são pais devem conversar com a escola de seus filhos para ofertar o produto, ressaltado as vantagens de garantir a proteção aos outros pais. “É uma oportunidade que está bem próxima do profissional e, além de garantir a segurança da criança, a instituição pode se tornar um forte cliente”, completa.

### CUSTO MENSAL DO SEGURO EDUCACIONAL

Série em que o aluno está matriculado	Porcentagem sobre o valor da mensalidade
Educação infantil	1,7549%
1ª a 5ª série do ensino fundamental	1,5686%
6ª a 9ª série do ensino fundamental	1,1568%
1ª a 3ª série do ensino médio	0,7745%

Fonte: Tudo Sobre Seguros

“ O corretor tem um período quando pode ter mais êxito nessa proposta, que é quando as escolas estão se preparando para o próximo ano letivo ”

Alexandre Vicente

diretor de produtos vida da Liberty Seguros

## Susep anuncia volta da carteira profissional de corretor de seguros

Desde 2012 os corretores de seguros aguardam o retorno do documento de identificação profissional, extinto pela Circular Susep nº 433. Mas foi em outubro deste ano, durante o Congresso Nacional dos Corretores de Seguros, que o superintendente da Susep, Roberto Westenberger, anunciou seu retorno.

A medida foi publicada no Diário Oficial da União no dia 14 de outubro, regida pela Circular nº 519, definindo o modelo-padrão que será adotado na agora chamada Carteira de Identidade Profissional de Corretor de Seguros.

Todas as questões que envolvem o documento, desde sua importância até viabilidade, já haviam sido amplamente discutidas por diversas entidades do setor. Inclusive, virando o Projeto de Lei 1700/15, de autoria do deputado Lucas Vergílio, que propõe tornar obrigatória a carteira de identidade do corretor, e que ainda está em trâmite na Câmara dos Deputados.

Para o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, esse é um anseio antigo da categoria, que aguarda-

va a retomada da carteira de identidade há três anos, quando passou a ser apenas um documento emitido no site da Susep. “O contínuo fortalecimento e reconhecimento da nossa profissão ocorre em equilíbrio dinâmico com a força do Sincor-SP e das entidades de classe”, ressalta.

Apesar da publicação sobre as especificações técnicas do documento, a autarquia ainda não divulgou informações como validade, expedição ou previsão de entrega da carteira aos profissionais. Por isso, Camillo faz um alerta. “Vamos manter vigilância para que a promessa se torne realidade, destacando que toda melhoria profissional, sobretudo quando dependemos das decisões do órgão regulador, só pode acontecer por movimento e coesão da categoria”, destaca o presidente.

O departamento de Cadastro do Sincor-SP agora acompanha o assunto para saber quando começarão a ser produzidas as carteiras. Segundo a área, a categoria será informada assim que novidades surgirem.



## Um novo jeito de utilizar o carro, uma nova oportunidade de negócio.

Ninguém melhor que você, Corretor de Seguros, para apresentar um novo jeito de usar o carro.

**Porto Seguro Carro Fácil** chega com uma proposta pioneira, para quem quer ganhar tempo e comodidade. Com ele, basta escolher o modelo do automóvel e não se preocupar com impostos, manutenção ou depreciação do veículo.

São muitas vantagens para quem usa e para você, Corretor, que é nosso parceiro de negócio.

Para mais informações, consulte seu Gerente Comercial ou acesse: [www.portosegurocarrofacil.com.br](http://www.portosegurocarrofacil.com.br)



### Vantagens:

#### Para o Corretor

**Mais possibilidades de ganhos** - Comissão atrativa e oportunidades de novos negócios com outros produtos Porto Seguro.

**Suporte de vendas** - Apoio de consultores especializados, materiais de divulgação e simulador de economia no site.

#### Para o Cliente

Ele escolhe o carro, paga as mensalidades e não precisa se preocupar com compra, documentação, manutenção e venda. Passa a ter um carro novo sempre, com praticidade e conveniência. É só cuidar, abastecer e utilizar.

**PORTO SEGURO**

*carro fácil*

**Seu carro por assinatura.**



## Ética: opção ou obrigação?



Quando tratamos de ética, especificamente na atividade de corretor de seguros, caminhamos em um universo cheio de situações que se alternam constantemente, seja pela dinâmica do nosso dia a dia, seja pela interferência do consumidor ou do próprio segurador. Porém, uma coisa é certa: é necessário fidelidade não apenas à legislação, mas também aos demais princípios éticos e morais que regem qualquer relação com outro membro na sociedade.

A lei é imperiosa e exige subordinação. Mas a ética não. Basta decidir ser ou não. Mas, será que realmente é uma opção? A necessidade de bater metas, aumentar a produtividade e superar expectativas, infelizmente, faz os profissionais colocarem isso acima de princípios morais, fazendo com que o mercado de seguros enfrente situações (até com certa rotina) abomináveis do ponto de vista ético-profissional.

Diariamente, deparamos com questões envolvendo corretores de seguros que alteram informações nas apólices para obter uma vantagem frente ao seu concorrente ou produtores (não legalizados), trabalhando sem conhecimento técnico, prejudicando o segurado ao fazer uma contratação totalmente equivocada, ou

ainda, a famosa “perda” da carteira de cliente do corretor de seguros para um ex-funcionário/produtor.

Para tratarmos dessas e de outras situações que maculam a imagem do profissional corretor de seguros junto ao consumidor, foi implantado em 2008, pela Fenacor, o Código de Ética Profissional dos Corretores de Seguros, que tem como ponto principal a qualidade e compromisso que o corretor de seguros deve dedicar aos seus negócios e relacionamentos.

O entendimento da necessidade de cada cliente e a busca pelo aprendizado constante tornam a profissão da corretagem de seguros muito mais destacada, não só pelo controle que deve existir a cada seguro ofertado, mas pela responsabilidade do corretor que recebeu essa confiança para execução da proteção adequada do patrimônio de seus clientes. O corretor de seguros deve colocar o interesse do consumidor, acima de seus próprios interesses.

Essencialmente o Código de Ética tem o objetivo de “nortear a conduta moral e profissional e indicar normas que devam inspirar o exercício das atividades profissionais” do corretor de seguros pessoa física ou jurídica, através dos seus representantes.

Com base no que esclarece o Regimento Interno do Comitê de Ética dos Corretores de Seguros, em caso de cometimento de infração pelo corretor, pela corretora ou pelo preposto, principalmente aquelas que causem prejuízos ao consumidor e sociedades seguradoras, entre outros órgãos do mercado, as infrações implicam em consequente sanção administrativa de suspensão temporária ou de cancelamento de registro. A Comissão de Ética do Sincor-SP também instrui devidamente o processo, com todas as provas obtidas, tomando as providências cabíveis, de remessa ao Conselho de Ética da Federação.

Ao aderir ao Código de Ética da categoria, você estará ajudando a sua classe profissional a demonstrar para o consumidor que os corretores de seguros estão se fortalecendo, de maneira organizada, em prol de um mercado que respeita as leis, normas, o concorrente, os seus parceiros e as pessoas, acima de tudo.

Cada um sabe dos seus valores, das suas metas de vida, virtudes e comportamentos, mas o que precisamos (e chegou a hora) é “separar o joio do trigo”. Com a adesão ao Código de Ética, estaremos cientes de quem realmente tem interesse em ir além, de praticar esses valores, difundindo a ideia aos colaboradores, parceiros, clientes, amigos de bairro, enfim, demonstrando que o mercado de corretores de seguros é composto por profissionais qualificados e preparados, cujo objetivo é de ser um corretor de seguros que não está ali por necessidade, mas por obrigação.

As adesões ao Código Nacional de Ética podem ser efetuadas através do site do Sincor-SP, bastando clicar no menu lateral “CÓDIGO DE ÉTICA”. O corretor de seguros, seja pessoa física ou jurídica, pode preencher o Termo de Adesão e entregá-lo na Regional do Sindicato mais próxima. Não há custos adicionais e a adesão é voluntária. O único compromisso que existe nesse ato é com os valores morais, com a transparência e o respeito em todos os níveis de relacionamento.

O Código de Ética vai além de nortear os princípios éticos e morais da sua profissão. Ele proporciona mais qualidade, respeito e confiança junto aos seus parceiros e clientes.

**“ Ao aderir ao Código de Ética da categoria, você estará ajudando a sua classe profissional a demonstrar para o consumidor que os corretores de seguros estão se fortalecendo, de maneira organizada, em prol de um mercado que respeita as leis, normas, o concorrente, os seus parceiros e as pessoas, acima de tudo. ”**

O melhor salto não vem por acaso.  
Afinal, nos Jogos Rio 2016 e na vida, a regra  
é a mesma: preparação. É melhor ter.



Estes traços representam o treinamento de um atleta de saltos ornamentais durante um mês. Porque, para chegar lá e participar dos Jogos Rio 2016, ele sabe que tem que se preparar. E treinar muito.

**Bradesco Seguros**, orgulho em patrocinar os Jogos Rio 2016 e o Time Brasil.



SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966  
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708  
Ouvidoria: 0800 701 7000  
[bradescoseguros.com.br](http://bradescoseguros.com.br)



@BradescoSeguros



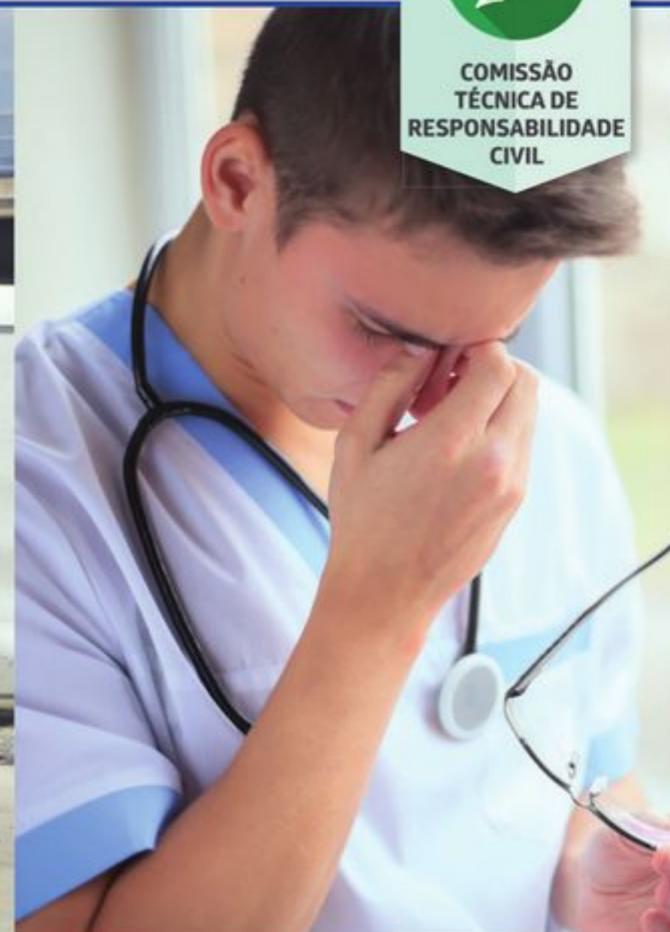
[facebook.com/BradescoSeguros](https://facebook.com/BradescoSeguros)



**Bradesco Seguros**  
É melhor ter.



COMISSÃO  
TÉCNICA DE  
RESPONSABILIDADE  
CIVIL



## O seguro de Responsabilidade Civil e seus riscos

O QUE?  
JCS SETEMBRO



POR QUE?  
JCS OUTUBRO



COMO  
JCS NOVEMBRO

Na matéria publicada no JCS de Setembro, a Comissão de Responsabilidade Civil do Sincor-SP apresentou o que é o seguro de RC. Agora, dando continuidade, buscaremos mostrar a relevância da contratação desse produto para uma série de atividades, exemplificando com alguns sinistros ocorridos em diversas seguradoras do mercado.

Imagine nos dias atuais o mundo sem a existência do contrato de seguro... Imaginou? Não há dúvida: a conclusão é que o seguro representa um papel primordial no equilíbrio da coletividade. Vivemos uma vida de relação em uma sociedade complexa e estamos constantemente expostos a inúmeros riscos. A possibilidade de reparar, indenizar ou compensar um dano, seja ele pessoal ou patrimonial, tranquiliza o indivíduo, minimizando os possíveis contratempos dessa convivência.

Não podemos esquecer do lastro, da poupança interna que a produção de seguro representa para o País, além de preencher as falhas que o Estado não supre (seguro saúde, previdência complementar, DPVAT, entre outros).

O seguro de responsabilidade civil transfere para a seguradora a obrigação de pagar as perdas e danos decorrentes de ato lesivo de segurado, liberando-o, assim, do risco de ser responsável pelo ressarcimento dos prejuízos que causou e mantendo a

integridade de seu patrimônio.

Distingue-se dos demais por garantir uma obrigação, uma responsabilidade, enquanto os outros garantem direitos reais ou pessoais. Cabe a nós, corretores, o papel de intermediar esse contrato de forma eficaz, atendendo às necessidades e expectativas dos que o utilizam: nossos clientes.

### Análise de risco

A atividade seguradora baseia-se em risco, ou seja, busca conhecer e mensurar as probabilidades de um evento ocorrer. O processo de subscrição - ou *underwriting* - analisa diversos fatores, conferindo valores a essas informações, resultando na aceitação total ou parcial ou recusa do risco. Estes fatores são:

- Serviços prestados pelo segurado;
- Tempo de atuação;
- Experiência técnica e qualificação dos profissionais;
- Terceirização – responsabilidade solidária;
- Histórico de reclamações;
- Análise do balanço patrimonial;
- Faturamento bruto;
- Controles administrativos;
- Certificações e programas de qualidade; e
- Âmbito de cobertura.

### Gerenciamento de risco

Outro aspecto a ser ponderado é a gestão do risco. Imaginemos se no transporte aéreo não tivéssemos o rigor que governo, seguradoras e agências reguladoras exigem no que tange ao gerenciamento de risco: com certeza, o número de acidentes seria muito maior. Não é diferente no transporte rodoviário de cargas, no qual o mercado segurador exige um plano de gerenciamento de risco (PGR) para aceitar ou contratar com determinada empresa.

Na indústria, no comércio, na prestação de serviços – inclusive dos profissionais liberais –, a cada dia, o tomador de riscos (segurador) deverá estar atento às medidas que o segurável vem tomando para prevenir, evitar e reduzir os riscos de sua atividade, com vistas a não causar danos a terceiros. Isso colaborará muito para a aceitação e precificação da apólice do seguro de responsabilidade civil.

A seguir, apresentamos alguns exemplos de sinistros. Durante a leitura, pense na sua carteira de clientes, nas várias atividades desempenhadas pelas empresas onde você tem apólices de vida, saúde ou empresarial ou, nas diversas profissões exercidas pelos seus clientes de automóvel.

Quais as consequências para a saúde financeira dessas pessoas ou empresas se causarem um dano a terceiro? Ou ainda, se você, corretor, esquecer uma renovação, transmitir uma proposta com valores errados, ou não orientar corretamente seu cliente? Se alguém se sentir lesado, o dever de indenizar pode vir a ser seu. Atualmente não é você quem vende Seguro de RC; é o cliente quem compra, e você precisa conhecer. No próximo mês, diremos COMO.

## APRENDENDO COM SINISTROS

### RC PARQUES

**Local:** Beto Carrero World, 2013

**Fato:** Estudante teve couro cabeludo arrancado enquanto pilotava kart em parque temático. Seu cabelo ficou enroscado no motor do equipamento por não ter recebido proteção adequada que cobrisse toda a cabeça, evitando acidentes do tipo. Teve o osso da cabeça exposto, a pele foi recolocada, havendo rejeição de algumas partes. Enxertos de pele retirada da perna foram feitos. Foi levada 19 vezes ao centro cirúrgico. Fez várias sessões de câmara hiperbárica para acelerar a cicatrização. Em consequência, perdeu a sensibilidade do couro cabeludo, usa peruca, precisa de inúmeros cuidados pelo risco de infecção, além de inúmeras limitações no seu dia a dia.



Podemos identificar diversos aspectos de direitos da vítima:

- Danos corporais, estéticos e morais;
- Danos materiais;
- Perdas financeiras;
- Despesas médicas;
- Despesas com hotel e viagens para tratamento; e
- Outros, como perdas pelo tempo desperdiçado; perda de uma chance; e danos reflexos.

**Fonte:** Walter Polido, apostila do Curso: Responsabilidade Civil, Teoria e Prática.

### RC AMBIENTAL

Um importante princípio do Direito Ambiental é o Princípio do Poluidor-Pagador, ou seja, "quem polui deve pagar e, assim, as despesas resultantes das medidas de prevenção, de redução da poluição e da luta contra a mesma devem ser suportadas pelo poluidor." (Paulo Affonso Leme Machado)



**Local:** Rodovia Anchieta, setembro/ 2005

**Fato:** Tombamento de caminhão tanque, rompimento do tanque e vazamento de 25.000 litros de destilado de alcatrão de hulha.

**Os danos que tiveram de ser pagos em virtude do acidente foram:**

Recuperação/revitalização do local atingido	R\$ 12.758,00
Limpeza do local	R\$ 85.379,00
Transporte de resíduos (próprios + terceiros)	R\$ 47.307,00
Atendimento emergencial	R\$ 728.754,00
Descarte de resíduos	R\$ 78.179,00
Perda de mercadoria transportada	R\$ 22.882,00
Danos patrimoniais + lucros	R\$ 84.058,00
Multas	R\$ 69.650,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1.128.967,00</b>

**Fonte:** Dr. Marco A. Galão, advogado especialista em RC Ambiental



**Local:** Indústria Química, Diadema, março/ 2009

**Fato:** Incêndio

**Danos:**

- suspensão de aulas em escolas estaduais da redondeza;
- 30 imóveis vizinhos evacuados;
- 18 casas condenadas

A Justiça acolheu o pedido da Promotoria para que os bens do proprietário fossem bloqueados até que a área fosse recuperada. A Promotoria solicitou na Justiça que o proprietário pagasse pelos danos ambientais.

**Multas:** R\$158.000,00 para a CETESB e R\$500.000,00 para a Prefeitura.

**Fonte:** ACE Seguros

### RC OBRAS

#### Construtora condenada por irregularidades em construção

O Juiz da 7ª Vara Cível da Comarca de Belo Horizonte, Mauricio Pinto Ferreira, condenou uma empresa de empreendimentos a indenizar o condomínio de um edifício comercial por falhas na construção.

O juiz determinou que a empresa construtora pagasse a quantia de R\$ 146.400 para a recuperação do prédio, além dos valores de R\$4.776,30 e de R\$3.217,90 gastos nos reparos nos sistemas de combate a incêndio, tudo corrigido monetariamente.

#### Construtora é obrigada a indenizar proprietários por problemas estruturais em imóvel

A 6ª Câmara Cível do Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul condenou, por maioria de votos, uma empresa empreendimentos a indenizar proprietários por avarias em seu imóvel em razão de falha na construção.

**Fonte:** ACE Seguros



### RC PROFISSIONAL



#### A) MÉDICOS

Recente estudo do jornal O Estado de São Paulo revelou que nos últimos quatro anos, o número de processos em virtude de erro médico cresceu 140%. Em 2010, o Superior Tribunal de Justiça julgou 260 casos referentes ao assunto; já no ano passado, esse número subiu para 626 processos.

##### Caso 1

**Fato:** Esquecimento de compressa cirúrgica de 45 cm no ventre da paciente durante cesariana

**Dano ao paciente:** Septicemia, Perda auditiva, Colostomia, Histerectomia parcial

**Condenação:** R\$ 875.000 a título de danos morais, e R\$400.000,00 a título de danos estéticos

##### Caso 2

**Fato:** Retirada de colar de proteção cervical sem proceder aos exames de radiografia

**Dano ao paciente:** Tetraplegia irreversível

**Condenação:** R\$ 520.000

##### Caso 3

**Fato:** Atendimento a recém-nascido, lesão da artéria umeral

**Dano ao paciente:** Amputação do braço

**Condenação:** R\$ 345.000,00

**Fontes:** Casos Zenite Consultoria e portal Saúde Estadão

#### B) CONTABILISTAS

**Caso 1:** Escritório de contabilidade emitiu Documento de Arrecadação de Receitas Federais ("DARF") para empresa cliente, no período de janeiro a maio de 2013. Em virtude de interpretação errônea da legislação por parte da contabilidade, o referido imposto foi calculado e recolhido em valor menor ao devido. Meses depois, a empresa

foi penalizada com multa de R\$ 14.638,34. A contabilidade acionou a apólice de RC Profissional. A seguradora pagou ao corretor a indenização de R\$ 13.138,34 após a comprovação da falha e, pagamento de franquia no valor de R\$ 1.500,00.

**Fonte:** MHC Seguros



#### C) CORRETOR DE SEGUROS

**Caso 2 :** Em uma corretora de seguros, o responsável não efetuou a inclusão de um funcionário na Apólice de Vida em Grupo da empresa cliente; o capital por morte era de R\$ 30.000,00 por funcionário. Após alguns meses, o funcionário da empresa faleceu e a apólice de vida foi acionada. A seguradora negou o pagamento, após verificar que o funcionário não constava da relação de segurados. O corretor comprovou a falha através do histórico de e-mails, mostrando que havia recebido a solicitação de inclusão, porém não tinha enviado para a seguradora. Para ressarcir o prejuízo causado ao cliente, a apólice de RC do corretor foi acionada, este arcou com a franquia de R\$ 4.000,00 e recebeu a indenização de R\$ 26.000,00.

**Fonte:** WIT Brokers Consultoria de Seguros

**Caso:** Um corretor de seguros efetuou o processo de renovação de apólice de automóvel. Durante a vigência da apólice houve sinistro, resultando em indenização integral. A seguradora negou alegando informação errônea no questionário de perfil do segurado. Através da apólice de RC Profissional do corretor, o terceiro recebeu da seguradora a indenização referente ao seu veículo.

**Fonte:** J. Gongora Corretora de Seguros



Esse conteúdo foi produzido pela Comissão de Responsabilidade Civil do Sincor-SP, que é composta por: Felipe Moreira Paes Barreto (coordenador), Djalma Bevilacqua, Ivo Marcos Falcone, Marcio Martorelli, Marco Antonio Lasalvia e Patricia Cogliati Boccardo.

**O material faz parte de uma série de três artigos, divididos pelos temas:**

**O que?** (JCS setembro) / **Por que?** (JCS Outubro) / **Como?** (JCS Novembro)



# A proteção

## que só o corretor de seguros consegue proporcionar

Eles são responsáveis pela geração de cerca de 130 mil empregos diretos e pela distribuição de 80% a 90% do seguro no Brasil. Estamos falando de mais de 50 mil profissionais atuando como corretores de seguros e quase 30 mil empresas da atividade promovendo o crescimento econômico de todo o País.

O Estado de São Paulo representa algo em torno de 45% do total de corretores, com mais de 25 mil empreendedores e quase 15 mil empresas. “A nossa profissão foi regulamentada há mais de 50 anos e, desde então, grandes foram as conquistas da categoria. Uma delas foi a consolidação como o principal canal de distribuição de seguros do Brasil”, destaca o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo.

Em 12 de outubro, a categoria comemora o Dia do Corretor de Seguros. O dia de uma profissão que foi responsável pelo crescimento das vendas do seguro automóvel, produto mais comercializado do setor, e agora quer expandir a oferta através da conscientização do consumidor, mostrando que, além de proteger seus bens, também é necessário proteger a vida familiar e financeira.

Para o diretor executivo de Produtos Massificados da Tokio Marine, Marcelo Goldman, o corretor é a figura mais importante na comercialização do seguro auto. “Se não fosse por ele, nunca chegaríamos a uma indústria de R\$ 32 bilhões ao ano no seguro auto. Para se ter

uma ideia, esse número era de apenas R\$ 10 bilhões em 2004, ou seja, a indústria triplicou de tamanho em 10 anos. Graças a esse profissional, os segurados têm uma compreensão abrangente do seguro e estão sempre assistidos quando têm algum problema”, pontua.

A oferta do seguro auto também fez parte de um período interessante da economia do País, o que favoreceu nas vendas. Com maior acesso da população à sociedade de consumo, a partir da década de 1990, mais pessoas passaram a se valer de serviços financeiros, como de bancos e seguradoras. Pessoas que não se utilizavam de qualquer serviço financeiro passaram a estar mais ativas na sociedade de consumo, a comprar bens e a se utilizar de serviços como conta corrente, investimentos e seguros.

É o que explica o Chief Underwriting Officer (CUO) da Yasuda Marítima, Farid Eid Filho. “Nesse quesito, o corretor de seguros cumpriu um papel social importante. Isso porque ele foi além do trabalho de consultor e se tornou um educador, ensinando a essa nova clientela como funciona cada modalidade de seguro. E o produto mais popular e conhecido é o seguro auto”.

E, de fato, o seguro auto tem sido a porta de entrada do corretor para a venda de seguros aos clientes. O produto está enraizado no dia a dia das pessoas a ponto de ser a referência mais comum quando questionadas

sobre o mercado. “O segmento de seguro auto é a 1ª referência em termos de seguros entre clientes pessoa física e tem sido a porta de entrada de muitos corretores no mercado. Essa carteira é muito importante para que o corretor desenvolva a abordagem inicial com o cliente e, posteriormente, apresente os demais produtos do portfólio”, completa o vice-presidente Comercial da SulAmérica, Matias Ávila.

### Crescimento com novos ramos

O presidente do Sincor-SP comenta que a aposta em outros ramos pelo corretor é o que fará o mercado se desenvolver. Segundo ele, o crescimento do setor que se vê hoje é obra do constante trabalho de toda a cadeia produtiva, em especial dos corretores de seguros, que são artífices da aproximação do produto seguro para a sociedade.

O diretor geral da Rede Mapfre e Canais do Grupo BB e Mapfre, Dirceu Tiegs, afirma que o setor de seguros brasileiro vem amadurecendo nos últimos anos com a ampliação dos produtos comercializados e a expansão da cultura do seguro. E o corretor tem passado a demandar novas soluções para sanar as necessidades dos clientes. “Por isso, acreditamos e investimos em produtos e treinamentos que possibilitam a expansão de outros ramos de apólices, ampliando a sinergia dos corretores com os clientes e o leque de produtos frente às demandas que se apresentam”, completa Tiegs.



“A ACE parabeniza o seu principal parceiro de negócio e está solidária com o atual objetivo do Sincor-SP de expandir o mercado de seguros em seus diversos ramos”

Antonio Trindade  
presidente da ACE Brasil



“O amadurecimento do mercado segurador no Brasil é fruto do trabalho desenvolvido pelos corretores de seguros nas últimas décadas”

Dirceu Tiegs  
diretor geral da Rede Mapfre e Canais do Grupo BB e Mapfre



“O corretor de seguros tem um papel crucial na sociedade. Nos tempos de incertezas na economia, esse papel fica ainda mais evidente [...] ele se esmera em estar próximo de seus clientes para garantir que a tranquilidade dessas pessoas não seja abalada por conta dos percalços do caminho”

Farid Eid Filho  
Chief Underwriting Officer da Yasuda Marítima

**CAMPANHA DIA DO CORRETOR DE SEGUROS**

*Você conquista, ele protege!*

2 mil  
Curtidas  
no Facebook



**CRIAÇÃO DE VÍDEO**

A abordagem mostra que o corretor de seguros está presente em todas as fases da vida das pessoas, garantindo proteção a cada nova conquista

5 mil  
Disparos de  
mensagens pelo  
WhatsApp

30 mil  
Visualizações  
no Youtube

**MÍDIAS QUE VEICULARAM A MENSAGEM**

**ONLINE**

Abril Veja.com  
CQCS  
Globo G1 Carros  
Globo G1 Economia  
Portal Seg News  
Portal Segs  
UOL Economia



**IMPRESSOS**

JNS  
Revista Apólice  
Revista Cobertura Mercado de Seguros  
Revista Insurance Corp  
Revista Segurador Brasil  
Revista Seguro Total



**TELEVISÃO**

TV Gazeta  
Programa Seguro



**RÁDIO**

Rádio Imprensa  
A jornada pelo mundo do seguro



**Crescimento com especialização**

Como Sindicato que representa os corretores de seguros no Estado, o Sincor-SP tem desenvolvido ações para estimular os profissionais a investir em especialização, com foco no empreendedorismo. Enquanto que, trabalhando em paralelo, a entidade tem feito campanhas para mostrar ao consumidor que os corretores estão preparados para ajudá-lo em qualquer situação.

No campo da especialização, a entidade criou o programa “Corretor de seguros empreendedor”, promovendo eventos que reforçam a necessidade de diversificar a carteira através do *cross-selling*. Nesse sentido, já foram organizados os encontros “Oficinas de Empreendedorismo”, que reuniu cerca de 1,2 mil profissionais, e o “Fórum de Oportunidades”, este último, levando conteúdo para 10 regiões do Estado [veja reportagem na Pág. 17]. Além disso, o corretor conta com a Unisincor - Universidade Corporativa Sincor, que oferece cursos e palestras com especialistas de diversas áreas de seguros e negócios.

**Crescimento com divulgação**

Já no campo das campanhas, a entidade intensificou as ações sociais, que mostram às pessoas que o corretor é um profissional que está preocupado com o seu bem-estar. Só neste ano, o departamento Social promoveu

as iniciativas “Corretor do Bem”, com entrega de cobertores a entidades assistenciais, “Transitando Seguro” e “Maio Amarelo”, feitas em parceria com o SindsegSP, distribuindo folhetos pelas ruas com mensagens sobre segurança no trânsito, e, a mais recente, “DPVAT - Corretores de Seguros Juntos com Você” [veja matéria na Pág. 19].

“Campanhas como essas têm gerado mídia espontânea. Mais do que nunca, os corretores de seguros têm sido fontes de reportagens na imprensa. O que tem nos dado a oportunidade de, ao invés de aplicar todos os investimentos em anúncios publicitários – que mais evidenciam a marca do Sincor-SP do que do próprio corretor –, de garantir subsídios financeiros para ações concretas, de responsabilidade social, que garantem a divulgação natural pelos jornalistas”, explica o 1º vice-presidente e diretor responsável pelo departamento de Comunicação do Sincor-SP, Boris Ber.

Boris reforça que o Sindicato não parou de expor a figura do corretor em espaços publicitários, mas agora tem feito análise mais criteriosa para investimento em mídia. “Em comemoração ao Dia do Corretor de Seguros, por exemplo, a entidade fez uma série de ações que é exemplo disto”, diz o 1º vice-presidente.

Na campanha comemorativa ao Dia do Corretor de Seguros, que levou como mote a frase “Você con-

quista, ele protege!”, a abordagem utilizada foi a de que o corretor de seguros está presente em todas as fases da vida das pessoas, garantindo proteção a cada nova conquista. Para isso, a entidade produziu um vídeo que mostra a participação do corretor desde a conquista da casa própria até a estabilidade financeira.

O vídeo foi veiculado no “Programa Seguro”, da TV Gazeta, como também em canais online, como nos portais UOL Economia, Globo G1 Carros, Globo G1 Economia e Abril Veja.com. Além disso, foi adaptado para rádio, com inserção no programa “A grande jornada pelo mundo do seguro”, da Rádio Imprensa.

Anúncios também foram emplacados nas mídias especializadas do setor, com páginas publicitárias nos sites CQCS, Portal Seg News e Portal Segs, no jornal JNS e nas revistas Apólice, Cobertura Mercado de Seguros, Insurance Corp, Segurador Brasil e Seguro Total.

E, para “viralizar” a ação, o vídeo foi distribuído por *whatsapp* a todos os corretores de seguros associados à entidade. “Tudo isso foi feito para reforçar a importância da atividade que cada corretor de seguros exerce, dando a oportunidade de compartilharmos com nossos clientes, colaboradores, familiares e amigos, e mostramos que, enquanto cada um deles conquista, nós protegemos!”, conclui Camillo.

 “Além de parabenizá-los, deixo uma mensagem de que a Tokio Marine estará sempre ao lado dos Corretores de Seguros, para alcançarmos patamares ainda maiores na nossa indústria”

**Marcelo Goldman**  
diretor executivo de Produtos Massificados da Tokio Marine

 “O Grupo Bradesco Seguros cresceu fruto do trabalho coletivo de todos os seus colaboradores e, sobretudo, da ponte construída ao longo do tempo entre os corretores e os clientes, levando proteção aos bens materiais e ao mais precioso de todos eles, a vida”

**Marco Antonio Gonçalves**  
diretor geral da Organização de Vendas do Grupo Bradesco Seguros

 “O corretor tem papel muito importante enquanto representante do cliente e é um grande parceiro de negócio”

**Matias Ávila**  
vice-presidente Comercial da SulAmérica

 “A homenagem aos corretores é sempre pertinente e a Porto Seguro se orgulha dessa parceria. Nosso objetivo é fornecer aos clientes os melhores produtos e serviços e sabemos que o Corretor possui papel fundamental para tornar esta missão possível”

**Rivaldo Leite**  
diretor de Atendimento da Porto Seguro

# Corretores comemoram o dia da profissão com as regionais do Sincor-SP

O 3º Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores do ano aconteceu entre os dias 14 e 30 de outubro



- 01 14/10 **Fernandópolis**  
Local: Cupim na Telha
- 02 14/10 **Mogi das Cruzes**  
Local: Alegreatto
- 03 14/10 **São José do Rio Preto**  
Local: Bella Capri Pizzaria
- 04 15/10 **ABCDMR**  
Local: Churrascaria Vivano Grill
- 05 15/10 **Bauru**  
Local: Restaurante Camponesa O Parmegiana
- 06 15/10 **Campinas**  
Local: Monreale Hotel
- 07 15/10 **São João da Boa Vista**  
Local: Restaurante Casarão
- 08 15/10 **São José dos Campos**  
Local: Bar do Coronel
- 09 15/10 **Santos**  
Local: Parque Balneário Hotel
- 10 15/10 **Sorocaba**  
Local: Chamonix Plaza Hotel
- 11 15/10 **Taubaté**  
Local: Deboyant Espaço, Buffet e Eventos
- 12 15/10 **Presidente Prudente**  
Local: Churrascaria Tchê
- 13 15/10 **Zona Norte**  
Local: Expo Center Norte
- 14 20/10 **Osasco**  
Local: Churrascaria Rincão Gaúcho Grill
- 15 21/10 **Marília**  
Local: Regional Marília
- 16 21/10 **Centro**  
Local: Circolo Italiano
- 17 22/10 **Araçatuba**  
Local: Restaurante Barracão
- 18 22/10 **Assis**  
Local: Garoa Bar e Restaurante
- 19 22/10 **Jundiaí**  
Local: Casa Cica
- 20 22/10 **Piracicaba**  
Local: Sal e Gril Churrascaria
- 21 22/10 **Zona Leste**  
Local: Buffet Prince
- 22 22/10 **Zona Oeste**  
Local: Bendita Hora
- 23 21/10 **Zona Sul**  
Local: Pizzaria Charles
- 24 23/10 **Barretos**  
Local: Country Hotel
- 25 23/10 **Franca**  
Local: Churrascaria Minuano
- 26 23/10 **Nova Alta Paulista**  
Local: Restaurante Cartola
- 27 23/10 **Ribeirão Preto**  
Local: Chácara Maduré
- 28 30/10 **Guarulhos**  
Local: Lions Club Guarulhos

diálogo

# Fórum de Oportunidades é bem avaliado por mais de 90% dos corretores de seguros

**O evento foi aprovado pela maioria dos participantes e parte do conteúdo pode ser acessado pela internet**

Reunindo mais de 1,4 mil profissionais de diversas partes do Estado de São Paulo, o Fórum de Oportunidades, realizado pelo Sincor-SP entre os dias 7 de agosto e 2 de outubro, obteve aprovação dos corretores de seguros.

As regiões mais bem avaliadas foram Araçatuba e São José dos Campos, com 100% de aprovação. No entanto, as demais não ficaram muito para trás, sendo ABCDMR, Bauru, Capital e Santos, com 95%, e Campinas, Presidente Prudente, São José do Rio Preto e Ribeirão Preto, com 90% de satisfação.

Para o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camil-

lo, o objetivo foi alcançado: descentralizar os grandes eventos da entidade, levando para o interior conteúdo de qualidade, apresentado por grandes especialistas do mercado.

“Estamos trabalhando para fortalecer o empreendedorismo da categoria, oferecendo eventos de qualidade, com valores atrativos para investimento. Além disso, sempre ouvindo os corretores para entender os pontos a serem melhorados. As pesquisas de opinião incorporaram a agenda do nosso Sindicato e vieram para ficar. Nós representamos empresários que sabem o que querem e precisam ser atendidos”, destaca Camillo.

### Vídeo disponível na internet

Os corretores de seguros também já têm acesso à pa-



## fórum de OPORTUNIDADES

lestra “Por que empreender como corretor de seguros?”, apresentada por Richard Furck. O conteúdo pode ser acompanhado, na íntegra, pelo menu “Vídeos” do site Sincor-SP ou pelo canal da entidade no Youtube.

“Assim, é possível compartilhar com os colaboradores de nossas corretoras um material rico, que ajuda nas vendas e nos faz refletir sobre os pontos em que precisamos investir com mais assertividade”, destaca o presidente da entidade.





## Corretores mostram força de São Paulo no Congresso Brasileiro

**Para incentivar a participação dos profissionais, o Sincor-SP organizou uma delegação, reunindo cerca de 500 corretores, para mostrar que o caminho do crescimento é através da especialização**

A 19ª edição do Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, evento realizado bianualmente pela Fenacor, aconteceu de 8 a 10 de outubro, em Foz do Iguaçu, com o tema “Crescer e desenvolver: o caminho é simples?”. De acordo com o presidente da Fenacor, Armando Vergílio, passaram pelo evento cerca de 5 mil pessoas, sendo 3 mil corretores de seguros.

A Delegação dos Corretores de Seguros de São Paulo, organizada pelo Sincor-SP, reuniu cerca de 500 profis-

sionais, que estiveram caracterizados com uma camiseta estampando o mapa estilizado do Estado.

Armando Vergílio abriu o evento destacando que este é o primeiro ano de uma nova era para os profissionais, com a adesão ao Simples Nacional. “Enfim deixamos de ser injustamente sufocados por uma carga tributária absurda e cruel, e podemos respirar mais aliviados com a possibilidade de adesão ao regime. Possibilidade que veio em boa hora, uma vez que, se não houvesse o Supersimples, o corretor de seguros teria mais dificuldades para suportar a crise que enfrentamos”, disse.

Entre as lideranças que o acompanhavam na cerimônia de abertura, o superintendente da Susep, Roberto Westenberger, anunciou a volta da carteira de identidade profissional do corretor de seguros [veja matéria na

## Alexandre Camillo aborda os desafios da distribuição durante o Congresso



Vice-presidente da Fenacor na região Sudeste e presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo participou do painel “Saúde suplementar e ajuste fiscal – as oportunidades do momento”, com abordagens sobre a distribuição de seguros.

Para Camillo, o trabalho da distribuição do seguro não engloba apenas informar os consumidores sobre os produtos existentes, mas fazer a oferta. “Precisamos ajudar o consumidor a identificar as necessidades, fazer a oferta e estar a postos. O crescimento do mercado de seguros que vemos hoje é obra do constante trabalho de toda

a cadeia produtiva, em especial dos corretores de seguros, que são os artífices da aproximação do produto seguro, seja ele qual for, para a sociedade.”

A ascensão social da classe C, segundo ele, também é uma grande oportunidade para o corretor auxiliar os clientes em suas novas necessidades. “Mais de 40 milhões de brasileiros ascenderam à classe C desde 2003, e quando uma pessoa começa a ter a possibilidade de realizar para si ou sua família alguns sonhos, não quer regredir nestas conquistas. Muitas vezes, não enxergamos as milhares de pessoas envolvidas nesse processo, mas cabe a nós, corretores de seguros, se de fato nos considerarmos agentes do bem-estar social, agentes de proteção, transformar tudo isso em oportunidades.”

Também participaram do painel, mediado pelo vice-presidente da Fenacor, Dorival Alves: José Cechin (diretor-executivo da FenaSaúde), Mauricio Lopes (vice-presidente de Saúde e Odonto da SulAmérica), Marcio Coriolano (presidente da FenaSaúde e da Bradesco Saúde) e Cesar Serra (diretor-adjunto da Agência Nacional de Saúde).

Pág. 9], há muito pleiteada pela categoria, e a regulamentação da figura do agente de seguros, que busca auxiliar no desenvolvimento ordenado da atividade.

A palestra magna do evento foi conduzida pelo ex-presidente do Supremo Tribunal Federal (STF), ministro Joaquim Barbosa, sobre “Instituições brasileiras em tempo de crise”. Ele fez sua leitura sobre como a política brasileira se encaminhou para o estado atual e traçou um raciocínio baseado no direito à propriedade.

“Em época de crise econômica, há o risco de governantes inescrupulosos investirem contra o direito à propriedade privada para se manterem no poder”, pontuou. Para o jurista, a corrupção tem como base uma sociedade desigual, trocas de favores na esfera pública e a “promiscuidade” que estão na raiz da relação entre a política e o poder econômico.

Durante os outros dois dias de evento, a programação de palestras foi intensa, com painéis tratando temas como “Os desafios do Brasil contemporâneo”, “Acidentologia, vitimização no trânsito e lei do desmonte”, abordagens técnicas do setor com discussões sobre os ramos de vida e benefícios, além de motivacionais, com especialistas como Clóvis de Barros Filho e Marcio Atalla.

O evento trouxe ainda o 3º Congresso Brasileiro de Saúde Suplementar, sobre o segmento que vem apresentando muitos debates no mercado e, também, a 18ª Exposeg, feira com novidades para os corretores de seguros e para o mercado em geral, com a participação de algumas das maiores seguradoras do País e as empresas prestadoras de serviços.

## Profissionais de São Paulo ganham carro zero km

Os corretores de seguros de São Paulo, Rubens de Almeida, da Rizk e Almeida Assessoria de Seguros e também vice-presidente de Relações Institucionais do Sincor-SP, e Ademir Friggi, da M&F Ouro Preto Corretora de Seguros, foram sorteados e levaram para casa um Fox zero km.

Foram contemplados ainda Evaldo Alves, da Objetiva Corretora de Seguros, de Belo Horizonte/MG, e Otávio Augusto, da Otávio Augusto Corretora de Seguros, de Belém/PA. Na foto, os profissionais comemoram. Os automóveis foram patrocinados pela Zurich Seguros.



**ação social**

## Seguro DPVAT: atendimento 100% gratuito através do corretor

O Sincor-SP lança mais uma ação social para conscientizar a população dos direitos de indenizações do seguro obrigatório. A campanha “DPVAT – Corretores de Seguros Juntos com Você”, feita em parceria com a Centauro-ON, conta com o apoio da ONG Terapeutas do Trânsito na distribuição de folhetos informativos e lixeirinhas de carro. Além da capital, 25 cidades do interior paulista, nas quais a entidade possui escritórios regionais, estão no roteiro da iniciativa.

Atualmente, o Sindicato presta atendimento gratuito às vítimas de trânsito e familiares nas 30 regionais, faz triagem rápida da documentação e envio para a seguradora. A campanha nas ruas do Estado de São Paulo pretende unir o papel da entidade na prestação de serviço, reforçando o papel do corretor de seguros como agente do bem-estar social.

O diretor Social da entidade, Luiz Morales, destaca a importância da participação dos corretores na campanha. “É fundamental a colaboração do corretor com o Sincor-SP, mostrando a força de uma categoria, que presta auxílio aos demais nos momentos em que mais precisam. Sem dúvida, é um trabalho inerente de assistência social.”

A ação será anual, a fim de atingir maior número de pessoas. Para o corretor que tenha interesse em participar, basta entrar em contato com a Regional mais próxima, ver a data e o local, e se programar. Também é possível participar das campanhas



organizadas por outras unidades do Sindicato.

“O corretor pode participar também levando a mensagem para seus clientes. Essa informação pode aproximar ainda mais a categoria do consumidor, trazendo mais confiança e fidelidade nos seus negócios”, defende Morales.

A campanha inicia em outubro e seguirá pelo próximo ano, passando por todas as regiões onde o Sincor-SP possui unidades.

**CRONOGRAMA DAS PRIMEIRAS AÇÕES**

- 26/10 – Regional Zona Norte
- 05/11 – Regional Osasco
- 09/11 – Regional Zona Leste
- 18/11 – Regional Centro
- 25/11 – Regional Zona Sul
- 30/11 – Regional Oeste
- 08/12 – Regional Santos

**benefícios**

## Seguro de vida gratuito do Sincor-SP tem novas vantagens

Buscando aperfeiçoar os benefícios do Sincor-SP, a apólice de seguro de vida gratuito oferecido aos corretores de seguros associados à entidade passou a ser administrada pela Icatu Seguros. Em vigor desde o início de outubro, o contrato trouxe novas vantagens aos profissionais.

Foi adicionada a cobertura de Invalidez Permanente (total ou parcial) por Acidente (IPA), como também o Serviço de Assistência Funeral Familiar (SAF), este último no valor de R\$ 3.300,00, com atendimento 24h. A equiparação do capital

segurado para os atuais segurados de até 80 anos de idade também foi uma mudança significativa dentro da apólice.

Segundo o coordenador do departamento de Benefícios do Sincor-SP, Álvaro Fonseca, as mudanças foram feitas pensando no bem-estar do corretor associado. “O Sindicato está alinhado com o pleito dos profissionais por melhorias. Estamos trabalhando arduamente para conseguir atender as demandas que são necessárias para a categoria”, revela.



# Relacionamento com o mercado

Entre os dias 9 e 29 de setembro, as Regionais do Sincor-SP receberam corretores de seguros e executivos de seguradoras para continuação do programa Voz do Empreendedor. O evento tem a finalidade de aproximar o profissional das companhias do mercado, trazendo novidades relacionadas a produtos, além de dicas de vendas e de relacionamento com o cliente.



Presidente Prudente e SulAmérica Seguros – 09.09



Mogi das Cruzes e Mapfre Seguros – 10.09



Fernandópolis e Icatu Seguros – 10.09



Guarulhos e Allianz Seguros – 10.09



Zona Norte e Allianz Seguros – 10.09



Centro e Icatu Seguros – 15.09



Nova Alta Paulista e Yasuda Maritima – 16.09



Bauru e Zurich Seguros – 16.09



Franca e HDI Seguros – 16.09



Santos e Yasuda Maritima – 16.09



Taubaté e SulAmérica Seguros – 16.09



Ribeirão Preto e Icatu Seguros – 18.09



Zona Sul e Icatu Seguros – 23.09



Assis e Mapfre Seguros – 24.09



Zona Leste e Icatu Seguros – 24.09



Osasco e Icatu Seguros – 25.09



Ribeirão Preto e SulAmérica Seguros – 25.09



Fernandópolis e HDI Seguros – 29.09



Marília e Tokio Marine Seguradora – 29.09



São José do Rio Preto e Porto Seguro – 29.09



ABCDMR e Tokio Marine Seguradora – 30.09



Barretos e Mapfre Seguros – 30.09

**regionais****Governo Itinerante**

PRESIDENTE PRUDENTE

Em visita a Presidente Prudente, em 24 de setembro, Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP, Vanderlei Boiça Lima, diretor da Regional, como também outros membros da diretoria da entidade, se reuniram com o prefeito da cidade, Milton Carlos de Mello. O grupo visitou ainda o gerente do Sebrae-SP em Presidente Prudente, Eduardo Noronha Viana.



ABCDMR

No dia 10 de setembro, o presidente Alexandre Camillo, acompanhado do diretor da Regional, Sady Viana, e diretores, se encontrou com o prefeito de Santo André, Carlos Grana. Durante o governo, Camillo também se reuniu com o gerente do Sebrae-SP, unidade ABC, Arthur Eugênio Furtado Achoa.



PRESIDENTE PRUDENTE

**Expo Rural**

O diretor da Regional Presidente Prudente, Vanderlei Lima, prestigiou a palestra do coordenador da Comissão Rural do Sincor-SP, Américo Dellaquino, durante a Expo Prudente, que aconteceu entre 4 e 14 de setembro. A apresentação esclareceu para centenas de produtores rurais a importância e os fundamentos do seguro rural/ agrícola para o agronegócio.

FERNANDOPÓLIS

**Formatura**

A 1ª turma de Corretores de Seguros de Fernandópolis e região se formou pela Escola Nacional de Seguros, no dia 17 de setembro. O diretor da Regional, Odeir Carlos Vilar, a gerente regional da Escola, Sônia Regina Ribas, e o vice-presidente do interior do Sindicato, Rafael de Miranda, participaram da comemoração.

OSASCO

**Parceria com o Sebrae-SP**

No dia 18 de setembro, o diretor da Regional Osasco, Eduardo Minc, se reuniu com o gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Osasco, Carlos Alberto de Freitas, e com a jornalista da Folha Oeste, Nancy Nasser.



SÃO CARLOS

**Novo diretor regional**

O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, esteve presente na Regional São Carlos para a posse do novo diretor local, Antônio Carlos Senise. A cerimônia, que aconteceu em 1º de outubro, contou com a participação do diretor de Araraquara, José Roberto Placco Rodriguez, além de diversos corretores de seguros da região.

**EXPOSIÇÃO****O corretor de seguros através dos séculos****Acesse o site e confira os locais que recebem a exposição****[www.historiacorretordese seguros.com.br](http://www.historiacorretordese seguros.com.br)**

## Expansão em parceria com corretores de seguros



Em sua primeira participação em almoço do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), no dia 6 de outubro, no Circolo Italiano, a diretoria da QBE Brasil Seguros apresentou portfólio de produtos inéditos e divulgou sua ambiciosa meta de expansão.

Recebido pelo mentor do CCS-SP, Adevaldo Calegari, o presidente Raphael Alexander Swierczynski falou sobre a performance da seguradora, que faturou cerca de R\$ 200 milhões em prêmios em 2014 e tem crescido bem acima dos 6% em média registrados pelo mercado (sem o resultado da previdência privada). Até o final do ano, a seguradora espera crescer 40%. “Nossa meta é triplicar de tamanho em cinco anos”, anunciou.

A empresa atua em duas áreas principais: seguros para pessoas (viagem, acidentes pessoais, proteção financeira) e para os bens das pessoas (roubo e furto de celular, garantia estendida, seguro auto, seguro

para pets etc). Nos últimos dois anos, a QBE vem se preparando para crescer também em seguros corporativos. A ideia, porém, não é concorrer em preço, mas destacar-se pela qualidade de serviços e oferta de produtos diferenciados. “A QBE está investindo pesado no Brasil e precisa muito dos corretores de seguros para fazer essa história de sucesso acontecer”, disse.

Com 60 projetos em andamento, a seguradora criou um portfólio de novos produtos, alguns dos quais entrarão no mercado ainda este ano. Uma das novidades é o Flex Seguro Auto, lançado em fevereiro, direcionado à parcela da população que não tem acesso ao seguro de automóvel, cerca de 60% a 70% da frota nacional. Segundo o superintendente comercial Pedro Gutemberg, trata-se de um seguro simplificado, mediante instalação de rastreador, com custo 40% a 50% menor que o produto tradicional.

A cobertura básica do produto é a de roubo e furto (que inclui a de perda total decorrente), com possibilidade de adicionais e assistências, como reparos no para-choque, quebra de vidro etc. A contratação pode ser online e o segurado também concorre ao sorteio mensal de um veículo zero quilômetro. “O produto é bastante flexível e a ideia

é construir uma solução para o cliente que não tem o seguro, porque seu perfil não é bom ou porque o preço é alto”, disse Gutemberg.

Pedro Gutemberg aproveitou o encerramento do evento para reforçar a disposição da empresa de priorizar o canal corretor de seguros. “A QBE é muito consciente da importância do corretor em todas as suas linhas de negócios e, realmente, conta com essa força de venda”, disse. Já Raphael Swierczynski destacou as oportunidades de crescimento para a empresa e os corretores. “Na crise, enquanto uns lamentam, outros veem oportunidades. Nesse momento, enquanto o mercado se retrai, a QBE lança novos produtos, que são também oportunidades de venda para os corretores”, disse.



O presidente da QBE Brasil Seguros, Raphael Alexander Swierczynski, ao lado do mentor do CCS-SP, Adevaldo Calegari.

## bônus

ACONSEG-SP

### Fusão de seguradoras



O debate sobre a fusão das companhias Chubb e ACE foi um dos temas mais comentados durante evento da Aconsef-SP, realizado em 3 de setembro. “Ainda estamos no processo preliminar. A fusão está sendo oferecida para aprovação em outubro aos acionistas nos Estados Unidos. Uma vez aprovada, será deflagrada toda a parte regulatória que pode ir até o primeiro trimestre do ano que vem”, disse o presidente e CEO da Chubb, Nivaldo Venturini.

APTS

### Posse da nova diretoria

A APTS empossou sua nova Diretoria e Conselho Administrativo para a gestão 2015-2017 em cerimônia realizada no dia 10 de setembro, no auditório do SindsegSP, com a presença de cerca de 50 pessoas. Eleito por aclamação em Assembleia Geral Ordinária, realizada na mesma ocasião, o novo presidente Osmar Bertacini comandará a entidade ao lado dos diretores Evaldir Barboza de Paula (secretário) e Hélio Opípari Junior (tesoureiro). A assembleia também deu posse aos novos membros do Conselho Administrativo: Paulo de Tarso Meinberg, Pedro Barbato Filho e Luiz Gustavo Miranda de Souza, juntamente com os suplentes José Cesar Caiafa Junior, Josafá Ferreira Primo e Maria Amélia Saraiva.



CAMARACOR-SP

### Oportunidade em saúde



A Camaracor-SP discutiu sobre seguro saúde e apresentou a parceria com a Qualicorp, durante a edição especial da Tribuna Livre, exclusiva para associados, no dia 28 de setembro, em São Paulo. “Pela dificuldade dos corretores de seguros em comercializar o seguro saúde, estamos proporcionando aos nossos associados conhecer a Qualicorp como uma oportunidade para atuar nesse ramo”, disse o presidente da Camaracor, Pedro Barbato Filho.

REVISTA NEGÓCIOS DE COMUNICAÇÃO  
**Prêmio Especialistas**



O 1º vice-presidente e diretor do departamento de Comunicação do Sincor-SP, Boris Ber, foi premiado pela Revista Negócios da Comunicação como o melhor jornalista na categoria seguros. Boris foi destaque pela atuação no Programa Seguro, transmitido pela TV Gazeta todos os domingos, às 20h30. O Prêmio Especialistas aconteceu no dia 27 de outubro. Na foto, o 1º vice-presidente do Sincor-SP ao lado das jornalistas também premiadas Kelly Lubiato e Carol Rodrigues.

UCS  
**Planejamento para empreender**

O 6º Trocando Ideias da UCS foi realizado no dia 15 de setembro e trouxe apresentação do corretor de seguros e palestrante Richard Hessler Furck. O convidado abordou o tema “Planejamento de marketing para corretoras de seguros”, fazendo o público, formado por corretores de seguros associados e autoridades do setor, refletir sobre os questionamentos mais comuns de empresários, como: razões para o insucesso profissional, como fugir da guerra de preços e marketing digital funcional.



CIST  
**Ganho de receita e redução de custos**

Durante evento realizado no dia 17 de setembro, o CIST discutiu formas de gerar renda e redução de custos aos profissionais do ramo de Transportes. O advogado, palestrante, professor e escritor J. B. Oliveira abordou as crises econômica e política pelas quais o Brasil passa e o especialista na área, Paulo Roberto Guedes, apresentou a palestra “Logística em períodos de recessão”. “No âmbito empresarial, por exemplo, há uma receita básica: liquidez, rentabilidade e preservação das posições de mercado. No momento de crise, para se chegar a isso é preciso diminuição de estoques, diminuição de custos, e melhoria no atendimento a clientes. Essa equação pode ser resolvida com investimento em logística”, pontuou Guedes.



CVG-SP  
**Distribuição do seguro de vida**

O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, foi o palestrante de encontro do CVG-SP, realizado no dia 22 de setembro, tendo como foco o seguro de vida. Para Camillo, o corretor a cada ano se torna mais especializado e focado em relação ao conjunto de necessidades de seus clientes, o que torna o momento oportuno para o profissional fomentar as vendas no ramo. “Entendo que o mercado segurador tem pressa, mas peço um voto de confiança, de parceria contínua, e que insistam e apostem no corretor, que nunca esteve tão preparado como hoje. Acreditem que ele será também o fomentador do seguro de vida, que no futuro será tão demandado quanto o seguro de automóvel”, disse Camillo.



# Corretor de seguros, fique tranquilo!

Na SicoobCreditor-SP você tem crédito com tarifas muito diferenciadas!

“ Mais do que os efeitos sentidos diretamente no bolso e no padrão de vida, o endividamento afeta o desempenho no trabalho, deixando as pessoas menos concentradas ”

Revista IstoÉ Dinheiro

**SICOOBCREDICOR-SP É MAIS DINHEIRO NO BOLSO DO CORRETOR DE SEGUROS**

Compare com qualquer outra instituição financeira:

■ Capital de Giro  
2,5 a 2,9%

■ Cheque Especial  
4,5%

■ Cartão de Crédito  
4,5%

■ Empréstimo aposentados INSS  
1,6% a 2,14%

■ Consignado Folha De Pagamento  
para funcionários de corretora cotista  
2,0% a 2,7%

**SICOOBCREDICOR-SP**  
Cooperativa de Crédito

A instituição financeira dos Corretores de Seguros

**(11) 3188-5080 / 3188-5072**

Além de obter capital de forma rápida e com taxas muito mais baixas, o cliente ainda recebe participação nas sobras (lucro) da cooperativa.

VISIA



## Divulgação em jornais locais alavanca negócios das ARs

Marketing é uma das estratégias fundamentais para que uma empresa cresça e conquiste resultados, pois é o que faz com que seja conhecida pelo seu público-alvo. Buscando divulgação e consolidação tanto do nome da empresa como dos serviços oferecidos, Autoridades de Registro estão entrando em contato com jornais locais e obtendo boa exposição.

Algumas conseguem espaço por meio de anúncios, que por se tratar de jornais de menor circulação (mas na região que interessa) custam pouco, ou de reportagens que prestam serviço à população ao esclarecer sobre a importância da certificação digital e a abertura ou existência de um ponto de atendimento próximo e podem sair de graça.

A equipe de Comunicação da AC Sincor oferece suporte às ARs na elaboração do texto que é enviado ao jornal, facilitando o trabalho do jornalista de escrever sobre uma área técnica e muitas vezes desconhecida como a certificação digital.

A AR Vocare, por exemplo, que acaba de abrir um ponto de atendimento na cidade de Pindamonhangaba, solicitou à AC Sincor auxílio na produção de uma matéria que precisava ser enviada com urgência para o jornal local Tribuna. A reportagem explica que a AR inicia atuação na cidade gerando facilidade aos profissionais e demais moradores da região que precisam emitir certificado digital. Com declarações do gestor João Carlos Lauer de Carvalho, também aborda os benefícios da certificação digital, os tipos de documentos disponíveis e média de preço.

Matéria com o mesmo teor foi veiculada pelo Diário de Arujá, em agosto, quando a AR Ritacco abriu um posto de atendimento na cidade, em parceria com a Associação Comercial Empresarial. O gestor Matteo Ritacco explica, no texto, que os empresários e comerciantes da cidade que ainda não possuem certificado digital não precisam mais se deslocar a Guarulhos ou São Paulo para obter seu documento e um bom atendimento.

Lígia Padilha, gestora da AR PAD, também obteve espaço nos jornais locais. O Serrano, quando abriu posto de atendimento em Serra Negra, e A Tribuna, com a abertura na cidade de Amparo. Satisfeita com o sucesso das divulgações, em março ela conseguiu veicular nova matéria em O Serrano, sobre o Imposto de Renda 2015 e as vantagens da utilização da certificação para este procedimento, e recebeu da AC Sincor um texto pronto para enviar ao jornal. Geralmente, pela tecnicidade do assunto, esses textos são publicados na íntegra, sendo uma importante ação de divulgação, muitas vezes sem custo e que gera mais credibilidade ao leitor ao se tratar de uma reportagem em vez de um anúncio.



### MAIS IDEIAS

Além desta, existem outras ações simples que podem ser executadas pelas ARs, sem vastos investimentos e que promovem a divulgação em sua localidade:

- Sinalização do ponto de atendimento (fachada ou recepção, caso seja em prédio comercial);
- Criação de folders e envio aos parceiros e locais próximos do ponto de atendimento em que haja intensa circulação de pessoas;
- Divulgação de e-mails marketing para o mailing de clientes da corretora de seguros e vice-versa;
- Estudo de campanhas online e links patrocinados;
- Páginas em redes sociais (Facebook);
- Utilização do Marketplace (site de compra) oferecido pela AC Sincor para cada uma de suas ARs que, entre outras facilidades, auxilia o cliente a entender sua necessidade.

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

### 1. Susep vai produzir modelo-padrão da Carteira de Identidade Profissional do Corretor de Seguros (Susep)

### 2. Projeto de Lei prevê multa e prisão para crimes de venda casada contra o consumidor (Câmara dos Deputados)

### 3. Roubo de veículos em São Paulo cai pela 16ª vez consecutiva, registrando recuo de 16,10% em setembro (Secretaria de Segurança Pública)



**A GRANDE JO...  
PELO MUNDO D...**

**23 anos** no ar

Toda **segunda-feira,** das 7h às 8h

**102,5 MHz**  
Rádio Imprensa FM

agenda



**NOVEMBRO 2015**

**Gestão Estratégica na Administração de Vendas**

**Docente:** Jorge Roberto Cavalcanti **Local:** Regional Centro  
**Data:** 09 a 12/11 **Horário:** 18h45 às 21h45

**Análise de Sinistro de Automóvel e RCF-V (Básico)**

**Docente:** Angélica Martins Valverde **Local:** Regional Zona Norte  
**Data:** 09 a 12/11 **Horário:** 19h às 22h

**Técnico de Automóvel, RCF-V, APP e DPVAT (Avançado)**

**Docente:** Angélica Martins Valverde **Local:** Regional Centro  
**Data:** 16 a 19/11 **Horário:** 18h45 às 21h45

**Preparatório para funcionários de uma corretora de seguros**

**Docente:** Angélica Martins Valverde **Local:** Regional ABCDMR  
**Data:** 23 a 26/11 **Horário:** 19h às 22h

**PALESTRA – ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS E UNISINCOR**

**Como diferenciar suas vendas em momentos de grande competitividade**

**Docente:** Bernardo Wolak **Local:** Regional Guarulhos  
**Data:** 17/11 **Horário:** 19h às 20h30

Agenda sujeita a alterações. Conteúdo completo em [www.unisincor.com.br](http://www.unisincor.com.br)

com corretor

Continuando com as regras do acordo ortográfico...  
 Mais um pouco de HÍFEN!

- **Prefixos circum e pan:**  
 Com hífen - diante de palavra iniciada por **m, n** e **vogal**:  
 circum-murado, circum-navegação, circum-escola, pan-americano.
- **Prefixo co:**  
**Sem hífen** sempre - mesmo quando o segundo elemento iniciar-se por o:  
 coobrigação, coocupante, cooptar e também, coautor, coeditor, coirmão.
- **Prefixo vice:**  
**Com hífen sempre:** vice-presidente, vice-rei, vice-reitor, vice-almirante.
- **Prefixos ex, sem, além, aquém, recém, pós, pré, pró:**  
**Com hífen** sempre: ex-aluno, sem-terra, além-túmulo, aquém-mar, recém-casado, pós-graduação, pré-primário, pró-europeu.

Não se deve usar o hífen em certas palavras que perderam a noção de composição, como girassol, mandachuva, pontapé, paraquedas, paraquedista, paraquedismo etc.

**Observação:** para-brisa, para-choque(s), para-lama(s) e outros continuam com hífen.

- **Palavras repetidas** (locuções de qualquer tipo):  
 Sem hífen: dia a dia, corpo a corpo, cara a cara, frente a frente.
- **Exceções** (termos já consagrados pelo uso):  
 água-de-colônia, arco-da-velha, cor-de-rosa, pé-de-meia, mais-que-perfeito, ao Deus-dará, à queima-roupa.

*Este quadro é produzido pela docente da Unisincor, Suely Aguiar*

**1. Índice de Confiança do Setor de Seguros atinge 64,8%, mostrando queda progressiva desde o começo do ano (Fenacor)**

**2. Pessimismo com a economia nacional atinge mais da metade dos micro e pequenos varejistas e prestadores de serviço (SPC Brasil)**

**3. Cerca de 550 bicicletas foram furtadas ou roubadas entre julho e agosto deste ano na capital paulista (Polícia Civil)**

**ORNADA DO SEGURO**

Programa apresentado por **Pedro Barbatto Filho**  
 Com apoio do Sincor-SP  
[www.pbfproducoes.com.br](http://www.pbfproducoes.com.br)





## Jobel Cândido Venceslau Junior

Corretor de seguros, diretor da Regional Assis do Sincor-SP e coordenador do curso de Administração de Empresas da Universidade Paulista de Assis (Unip).



## Corretor de Seguros – Imprescindível

O destino do homem na terra é viver, crescer, sonhar. No entanto, a vida significa labor, esforço, luta, dor, prazer e tudo o que a própria existência determina. Mas, uma das coisas que desde a infância nos intranquiliza e nos acompanha no decorrer de toda a vida é o arraigado sentimento de insegurança, intimamente ligado aos instintos de conservação e tranquilidade, ao temor inato, em cada um de nós. Daí a constante busca de garantia de defesa contra aquilo em que acreditamos ser ameaça, perigo ou risco de perda.

Para Martins (2000)<sup>1</sup>, “o interesse e a necessidade constituem o princípio de toda sociabilidade. Deve, pois o homem evoluir encontrando a forma segura de sua própria segurança, cercado seus bens materiais e interesses.”

O seguro existe há milhares de anos. Uma espécie de seguro de crédito foi incluído no Código de Hammurabi, uma coleção de Leis Babilônicas, que é mais antiga do que a Lei Mosaica.

Francisco Galiza considerou três fases na evolução do mercado segurador brasileiro. Citando Patri (1993), ele conta que a primeira fase começou com a vinda de Dom João VI ao Brasil e o Império, indo até a fundação do IRB (Instituto de Resseguros do Brasil), em 1939. Essa primeira fase, de mais de 100 anos, caracteriza-se pela inexpressividade das seguradoras nacionais no mercado.

A criação do IRB teria dado início à segunda fase do mercado e o seu surgimento foi uma medida de incentivo à formação de um novo setor tanto em técnicas como empresarialmente.

A terceira fase, que começou na década de 70, estaria caracterizada pela ampliação do portfólio de seguros oferecidos e pelo aumento da concentração empresarial na atividade seguradora. O Governo, através de legislação específica, criou mecanismos de incentivo à fusão de empresas.

O reconhecimento e a regulamentação do profissional Corretor de Seguros no Brasil aconteceu em 1964. O Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio emitiu o documento que validou a existência do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo.

Com relação ao processo de regulamentação profissional, uma aspiração antiga e alvo de muitas iniciativas, ocorreram com a sanção da Lei 4594, em 29 de dezembro de 1964, que regulamentou a profissão, impossibilitando o acesso de pessoas sem a qualificação exigida para exercer o cargo e operar no trabalho de intermediação de seguros no mercado brasileiro. O setor deu aí um grande passo para a venda técnica e o aumento do grau de responsabilidade em relação aos contratos entre os segurados e as companhias seguradoras.

---

**Lei nº 4594 – Art. 1º** - O Corretor de Seguros, pessoa física ou jurídica, é o intermediário legalmente autorizado a angariar e promover contratos de seguros entre as seguradoras e as pessoas físicas ou jurídicas de Direito Público ou Privado.

---

Mendonça diz que “de dez anos para cá, o Corretor de Seguros se consolidou como o principal canal de distribuição de seguros no Brasil. É um dado importante porque espelha o resultado de uma longa luta, de mais de dez anos, principalmente contra as agências bancárias.”

Atualmente, inclusive, os grandes conglomerados financeiros têm os corretores como principais parceiros, especialmente para a venda dos seguros mais complexos.

Os corretores de seguros, por capacidade profissional, ganharam destaque. Como conhecem bem os produtos com que trabalham, prestam melhor atendimento para os segurados. Assessorado por um corretor competente, o cidadão que pretende proteger seu patrimônio ou sua capacidade de atuação tem chances concretas de comprar melhor um produto, mas se for comprado errado, não vai atender sua finalidade, deixando de desempenhar o forte papel social que lhe cabe.

Entre os três grandes canais de venda – o corretor, o agente e o sistema financeiro –, em qualquer lugar, o corretor é o mais capacitado para atender bem o segurado. O corretor é, por definição e por lei, o representante do segurado junto à seguradora. Portanto, cabe a ele cuidar dessa relação, agindo não apenas como vendedor, mas principalmente como consultor na indicação da melhor apólice, defensor do segurado na ocorrência do sinistro e como um agente do bem-estar social. Consultar um corretor de seguros é consultar um amigo!

“ Consultar um corretor de seguros é consultar um amigo ”

<sup>1</sup>MARTINS, Pedro Ramires. O transportador rodoviário de carga e o seguro no século XXI. São Paulo: ADC, 2000.

Segurança é ter o corretor  
de seguros ao nosso lado.



Uma homenagem da Admix a  
todos **corretores** e **securitários**  
neste mês de outubro.

Venha viver uma nova experiência comercial no  
**Programa Corretor Parceiro Admix.**  
Saiba mais em [admix.com.br](http://admix.com.br) ou ligue (11) 4873-5159.

**Admix**

**CORRETOR DE SEGUROS,  
SUA PARCERIA É NOSSA  
MELHOR GARANTIA.**

OBRIGADO POR AJUDAR A FAZER

TANTA GENTE APROVEITAR O

IMPREVISÍVEL COM TODA A TRANQUILIDADE.



**12 de outubro,**  
**Dia do Corretor de Seguros.**  
Uma homenagem da SulAmérica.

**SulAmérica**