

MAIO
2007

312



SEU JORNAL

**Jornal
dos Corretores
de Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

Encontro dos Corretores de Seguros reúne 2 mil profissionais em Águas de Lindóia

O XXIV Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo apresentou um novo formato, que proporcionou maior oferta de eventos e concedeu mais espaços para uma participação ativa dos profissionais.

LEIA MAIS NAS PÁGINAS 13 À 16



Slogan do Sincor-SP é visto por mais de 10 milhões de telespectadores



FOTO: ED VIGGIANI/AE

"Seguro...Só Com Corretor de Seguros". Esta inscrição foi estampada na camisa dos jogadores do Bragantino, na segunda partida das semifinais do Campeonato Paulista.

LEIA MAIS NA PÁGINA 19

João Elísio, presidente da Fenaseg faz visita ao Sincor-SP

O encontro foi realizado para discutir sobre a divulgação institucional do corretor de seguros na mídia e, principalmente, encontrar soluções sobre a Cofins.

LEIA MAIS NA PÁGINA 05

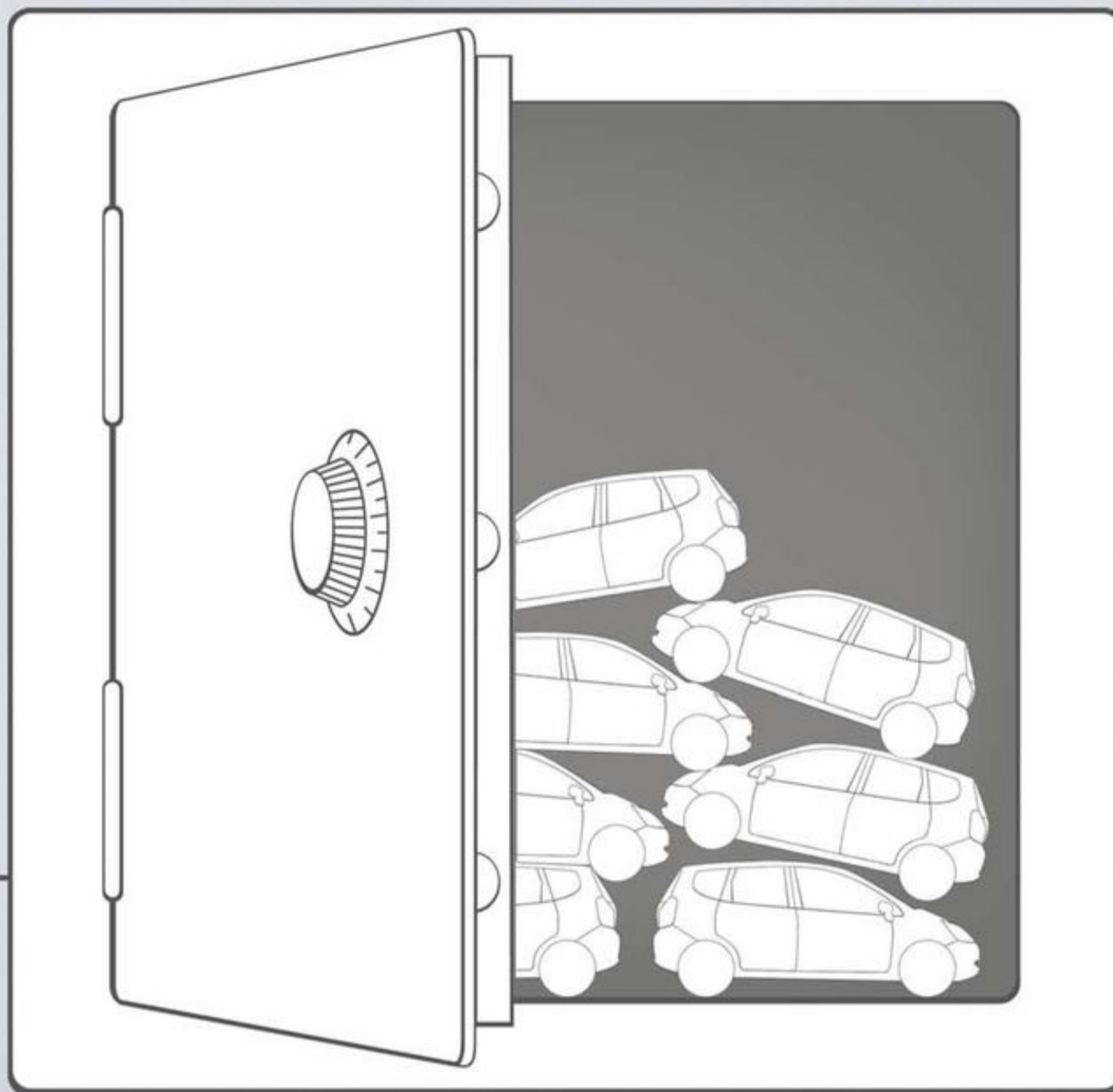
Eleições nas delegacias revelam consenso

Nas eleições para os comandos das delegacias regionais do Sincor-SP, a decisão pelo consenso, sem disputa, foi o caminho escolhido pela maioria das unidades.

LEIA MAIS NA PÁGINA 09

Na sua carteira, muitos clientes satisfeitos.

**Na carteira deles, mais de R\$ 515 milhões
em patrimônio recuperado.**



O sucesso da parceria entre a Ituran e os Corretores de Seguros pode ser medido em números. Eles representam a evolução deste relacionamento. Seus clientes exigem produtos cada vez mais confiáveis e a Ituran não pára de inovar para auxiliar você a fechar sempre bons negócios. Continue contando com a Ituran e aproveite nossos números para somar forças a suas vendas.

Ituran. Monitoramento e recuperação de veículos.
11 3616.9090 | www.ituran.com.br



Não deixe a saúde fora de sua carteira



De um modo geral a administração pública no Brasil sofre com a burocracia do Estado para melhorar os serviços prestados à população. Quando o assunto é saúde, a demora pode custar até mesmo a vida do paciente.

A Constituição em vigor, desde 1988, declara formalmente que saúde é direito de todos e dever do Estado, criando um serviço público de saúde aberto a todos, o Sistema Único de Saúde (SUS). Após ser criado pelos constituintes, o SUS foi regulamentado pela Lei 9.090. Ocorre que, no papel, qualquer pessoa que ler tais documentos certamente vai achar o SUS um dos melhores sistemas públicos de saúde de todo o mundo.

É verdade que não faltam investimentos já que por aqui se investe mais do que em alguns países de primeiro mundo, como a Espanha. Entre os problemas que impedem a melhoria na saúde está a má distribuição de recursos. É possível citar o exemplo de quando o então ministro da saúde, Adib Jatene, criou, em 1997, a CPMF (Contribuição Provisória sobre Movimentações Financeiras). Os recursos arrecadados deveriam ir para a saúde, mas não foi isso o que aconteceu.

A máfia dos sanguessugas também é exemplar. O dinheiro foi liberado pelo governo para a compra de ambulâncias, mas acabou desviado no meio do caminho por negociatas entre parlamentares corruptos e empresários gananciosos.

Também os estados e municípios não investem na saúde como deveriam, o que afeta diretamente a qualidade do atendimento médico-hospitalar, gerando uma carência generalizada de recursos, com o famoso sucateamento de

instituições, a falta de material e medicamentos, profissionais da área em número inferior ao necessário e salários muito baixos.

Diante desse panorama, não há como negar que os planos e seguros de saúde vieram para ficar. As seguradoras estão fazendo novamente planos para as pequenas e médias empresas. Cogita-se, inclusive, a volta dos planos individuais. Ou seja, enquanto o cenário adverso não for superado, os corretores de seguros têm um mercado imenso pela frente.

A atividade de corretagem, aliás, é fundamental e podemos afirmar que ela contribuiu significativamente para que o setor de saúde suplementar experimentasse um crescimento significativo e foi um fator decisivo e crucial no processo de incorporação de novos usuários.

Para as seguradoras, cooperativas médicas e empresas de medicina de grupo que operam em saúde, o corretor de seguros é mesmo uma peça fundamental. Ao mesmo tempo, ele é um fator de segurança para o consumidor. Nós conhecemos o mercado, acompanhamos o histórico das organizações envolvidas.

A par disso, o Estado está mais exigente na regulamentação e na fiscalização do mercado. Hoje, as empresas que o exploram estão

obrigadas a se registrarem e só depois de passarem por esse crivo é que poderão comercializar os seus planos. Essa é uma garantia a mais que corretores e consumidores dispõem contra as empresas que se especializaram em iludir a boa-fé.

“A atividade de corretagem, aliás, é fundamental e podemos afirmar que ela contribuiu significativamente para que o setor de saúde suplementar experimentasse um crescimento significativo e foi um fator decisivo e crucial no processo de incorporação de novos usuários.”

LEONCIO DE ARRUDA

PRESIDENTE:
LEONCIO DE ARRUDA

1º VICE-PRESIDENTE:
JOÃO LEOPOLDO BRACCO DE LIMA

2º VICE-PRESIDENTE:
CÁSSIA MARIA DEL PAPA

1º SECRETÁRIO:
MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

2º SECRETÁRIO:
ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

1º TESOUREIRO:
UMILE RITACCO

2º TESOUREIRO:
ARTHUR CIRONE JR.

SUPLENTE DA DIRETORIA EXECUTIVA:
PLÍNIO GILBERTO SPINA JR., CELSO LOPES,
EDUARDO VIDAL PILEGGI, ADEVALDO CALEGARI,
CARLOS ALBERTO ANTONIETTO

CONSELHO FISCAL:
MILTON D'AMÉLIO, MAURO ANTONIO LARANJA,
JÚLIO CÉSAR SALLES MURAT

SUPLENTE DO CONSELHO FISCAL:
ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, LENIRA
COSTA DE CASTRO LEÃO, JOSÉ GERALDO DA SILVA

REPRESENTANTES NA FENACOR:
LEONCIO DE ARRUDA, LUIZ IOELS, NELSON
MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO

**SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS,
EMPRESAS CORRETORES DE SEGUROS DE
SAÚDE, DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E
PREVIDÊNCIA PRIVADA NO ESTADO
DE SÃO PAULO.**

Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar
São Paulo - Centro
CEP.: 01009-907
Tel.: (0xx11) 3188-5000

GERÊNCIA-GERAL SINCOR-SP:
ALBANO RIBEIRO NETO

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

É uma publicação mensal do Sincor-SP
Fone: (11) 3188-5052
e-mail: jcs@sincorsp.org.br
Editor Responsável:
Mariana Peres Maziero MTB 46.921/SP
Direção de Arte: ÓPERA Comunicação
Revisão: Thais Moreira MTB 47.213/SP
Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068
E-mail: publicidade@sincorsp.org.br
Tiragem: 30.000 exemplares
Circulação nacional
Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso
Latini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes
Caetano, Boris Ber, Alexandre M. Camillo
Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

COORDENADORES DE DEPARTAMENTOS:
AUTOMÓVEL: WALDEMAR S. STRONGREN
BENEFÍCIOS: FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO
CONTRA VENDA CASADA: ORLANDO FILIPE DE
GOUVEIA
CRÉDITO E GARANTIA: ANDRÉ DABUS
CURSOS: EDUARDO VIDAL PILEGGI
ÉTICA PROFISSIONAL: FLÁVIO BEVILACQUA
BOSISIO
JOVEM CORRETORES DE SEGUROS:
PAULO JATENE BOSISIO
MARKETING: BORIS BER
RESPONSABILIDADE CIVIL: FELIPPE MOREIRA

PAES BARRETTO
RISCOS PATRIMONIAIS: MARCOS MARCONDES
RURAL: JULIO CÉSAR SALLES MURAT
SAÚDE: LUIZ IOELS
SEGUROS OBRIGATORIOS: JOÃO URDIALES
GONGORA
SOCIAL: ALEXANDRE M. CAMILLO
TECNOLOGIA: MANUEL MATOS
TRANSPORTES: RALPHO WALLACE SARUBBI
TRIBUTOS: WILSON FRANCISCO BEZUTTE
VIDA E CAPITALIZAÇÃO: DAVID APARECIDO DO
NASCIMENTO
**COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO DA
CAPITAL:** ALEXANDER DINIZ
COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO INTERIOR:
SIDNEY GARCIA DE SOUSA

INTEGRANTES DE DEPARTAMENTOS:
AUTOMÓVEL: ANTONIO CARLOS DE SOUZA DIAS,
CARLOS ALBERTO DA SILVA,
MARIA AP. DE OLIVEIRA BIANCHI E GOUVEIA,
REGIANE C. ESTEULA JOSÉ, SHEILA MARIA DIAS
BORGES MURIANA
BENEFÍCIOS: MARLI APARECIDA GAGLIARDI,
WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, WALDEMIR DOS
SANTOS
CRÉDITO E GARANTIA: MARCIO CHAVES, JOSÉ
ANTONIO BACELLAR GONÇALVES TOURINHO,
VALDIR ESCOZA MILANI, CLAUDEMIR PINTO
NASCIMENTO

CURSOS: SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, JOSÉ
EDUARDO D'ARCO, PLÍNIO GILBERTO SPINA JR.,
FABIO JOSÉ CAMBOIM DE LIMA, MIRIAN ALICE
VARNUM, ANDRÉ LUIZ MARTINS DOS SANTOS,
CRISTINA ROSATI PEREIRA
ÉTICA PROFISSIONAL: ANDRÉ JULIÃO, DINORAI
CABRAL DO AMARAL TRINDADE, JOSÉ VALDECIR
SAONCELLA, MILTON D'AMÉLIO
JOVEM CORRETORES DE SEGUROS: RAFAELA
ALVAREZ MORALES, MARCO ANTONIO DE SOUZA
FILHO, ALEXANDRE MANTOVANI, ANDRÉ LUIZ
MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA JR, ERIK
CLEY DE ARRUDA, CRISTIANO ALVES DE ARRUDA,
ALEX SAMI DE ARRUDA, ALBERTO DABUS FILHO,
CLEBER ALMEIDA
MARKETING: HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI
FILHO, RUTH BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO
SPOSITO JR.

RESPONSABILIDADE CIVIL: IVO MARCOS
FALCONE, JOSE ALFREDO RAYMUNDO, JOSÉ
GERALDO DA SILVA, MARCO ANTÔNIO LASALVIA
RISCOS PATRIMONIAIS: NELSON FONTANA,
ORLANDO DA COSTA FILHO, MARCOS GALANTIER
D'AGOSTINI, EDNEI WALTER BIM

RURAL: ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, ANTONIO
CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, JOSE ANTÔNIO
TONETTE
SAÚDE: JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LUCIA
BEJATTO, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO,
RONALDO MONTEIRO COSTA
SEGUROS OBRIGATORIOS: ARIIVALDO BRACCO,
SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA, OSVALDO GOMES
VIEIRA

SOCIAL: LUCIA RODRIGUES SHAFFER, EDUARDO
FREIRE DO PRADO, JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA
TECNOLOGIA: ELAINE JERÔNIMO DE SOUZA,
CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, SERAFIM TEIXEIRA
DA CUNHA FILHO
TRANSPORTES: CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO
OHNUMA, JOÃO JOSÉ DE PAIVA, ANIBAL DE
EUGÊNIO FILHO, AILTON ALVES DE SOUZA, LUIZ
CARLOS DE ANDRADE
TRIBUTOS: JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO, LUIZ
OTAVIO BRUNO
VIDA/PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO: ALCIDES
DO AMARAL FILHO, CLAUDIO PARRÁ, RENATO
ASSAKI KAZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO
**COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO DA
CAPITAL:** LUIZ CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES
GOLDENBERG, EDUARDO DE SANTANA
COORDENAÇÃO CULTURA DO SEGURO INTERIOR:
VITOR MANOEL NASCIMENTO RICCIARDI, VICENTE
DE OLIVEIRA TOZZO

**ASSISTENTES DO PROGRAMA CULTURA DO
SEGURO:**

ABCDMR: Arnaldo Odlevati Jr.
ARAÇATUBA: Rafaela Ramires Trindade
ARARAQUARA: Marco Alexandre Gobatto
ASSIS: Valdecir Antonio Dias
BARRETOS: Hélio de Oliveira Diamantino
BAURU: Joel Alves
CAMPINAS: Carmem Barao
FRANCA: Hildemar José da Silveira
GUARULHOS: Umile Ritacco
MARÍLIA: Roberto Bueno Lãs Casas Brito
MOGI DAS CRUZES: Regis Beraldinelle Renzi
NOVA ALTA PAULISTA: José Carlos Rosseto
PIRACICABA: Gil Arquimedes Cones
PRESIDENTE PRUDENTE: Rui Pereira da Silva
RIBEIRÃO PRETO: Vicente de Oliveira Tozzo
SANTOS: José Luiz Rodrigues Braz
SÃO CARLOS: José Antônio Zuzi
SÃO JOÃO DA BOA VISTA: Antônio Álvares de
Oliveira, Fabio Pinto Ribeiro
SJR: Rafael Miranda de Freitas Carvalho
VALE DO PARAÍBA: Lauro de Almeida
ZONA SUL: Ana Paula Nunes de Oliveira
ZONA NORTE: Rosa Maria de Freitas Lima
ZONA LESTE: Neli Coelho da Costa Figueroa
ZONA OESTE: Luiz Antonio de Castro

**ASSISTENTES DO PROGRAMA AGENTES DO
BEM ESTAR SOCIAL:**

ABCDMR: Márcia Jabbur Goulart
ADAMANTINA: Juarez Pacheco Grion
ARAÇATUBA: Francisco Flávio Machado
ASSIS: Osvaldo de Souza Junior
BAURU: Márcia Mayumi Ijuim
CAMPINAS: Jose Luiz Vannuccini Fernandes
FRANCA: Márcia Regina da Silva
GUARULHOS: Cristina Ap.da Silva Santos
MARÍLIA: Juraci Alves
MOGI DAS CRUZES: André Luiz Lafuente
PIRACICABA: Celso Correa Coelho, Pedro Luiz de
Linardo
PRESIDENTE PRUDENTE: Paulo Eduardo Cavalheiro
RIBEIRÃO PRETO: Marina Donizete Dias
SANTOS: Maria Inez França Cruz
SÃO CARLOS: Cristina Patriota Cavalheiro
SÃO JOÃO DA BOA VISTA: Carlos Henrique Palermo
SJR: Marlei Ap. Duarte Gonçalves
SOROCABA: José Basílio Chaniço
VALE DO PARAÍBA: Dirlei Mariano de Almeida
ZONA SUL: Zélia Camargo
ZONA NORTE: Ivone dos Anjos A. Barbosa
ZONA LESTE: Laudiceia Cardoso Paiva
ZONA OESTE: Eduardo Minc

**ASSISTENTES DA COMISSÃO CONTRA
VENDA CASADA:**

ABCDMR: Israel Marques
ARAÇATUBA: Nivaldo Chaves Junior
ARARAQUARA: Carlos Eduardo Melato
ASSIS: Wagner Luiz Martins
BARRETOS: André Mendes Camillo
BAURU: Djalmir Mencia Hatimime
CAMPINAS: Renato Benatti
FRANCA: Paulo Batista Alcântara
GUARULHOS: Wanderley Olimpio dos Santos
JUNDIAÍ: Marcel Aparecido Baloni
MARÍLIA: José Henrique Gramoline Garcia
MOGI DAS CRUZES: Sidnei Darini Tiarga
NOVA ALTA PAULISTA: César Anderson Munis
PIRACICABA: Jonas Silveira
PRESIDENTE PRUDENTE: Nilson Fukaya Inoue
RIBEIRÃO PRETO: José Marcos Alonso
SANTOS: Plínio Ganey
SÃO CARLOS: Marcos Zorgetto
SJR: Mauro Antonio Laranja
SOROCABA: Antonio Carlos Ferraz de Oliveira
VALE DO PARAÍBA: Joilson Soares da Silva
ZONA SUL: André Luiz Cisi
ZONA NORTE: Nilson Arelo Barbosa
ZONA LESTE: Nilson Moraes
ZONA OESTE: Julio de Oliveira Miguel
OURINHOS: Claudino José Gomes Junior

**INTEGRANTES CONTRA VENDA CASADA NO
ESTADO DO RIO DE JANEIRO:**

MACAÉ: Marcelo de Almeida Vianna Reid
NOVA IGUAÇU: Roberto Cabral Neto
NITERÓI: Darcy Domingues Da Silva
BANGU: Ricardo Rodrigues
PETRÓPOLIS: Antônio Carlos Gonçalves
VOLTA REDONDA: Carlos Renato Campos Ramos
CENTRO: Carlos Alberto De Almeida Santiago
BARRA DA TIJUCA: Fernando Augusto Faro
Mendes De Almeida

INTEGRANTES DA COMISSÃO INTERSINDICAL:

Orlando Filipe de Gouveia
Flávio Belvacqua Bisio

**REPRESENTAÇÕES DO SINCOR-SP, NA CIDADE
DE SÃO PAULO:**

ZONA NORTE
CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA
ZONA SUL
FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA
ZONA LESTE
MARCOS ABARCA
ZONA OESTE
EMILIANO MARTINS DE SOUZA FILHO
LACIR MARCONDES DE MELO

DIRETOR INSTITUCIONAL:
PAULO ROBERTO DE CAMPOS CASTRO

DELEGACIAS/DELEGADOS REGIONAIS:

ABCDMR
CARLOS ALBERTO PELAIS
ARAÇATUBA
JOSÉ ANTONIO TONETTE
ARARAQUARA
JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ
ASSIS
JOBEL CANDIDO VENCESLAU JR.
BARRETOS
CARLOS ALBERTO FAITARONE CORRÊA
BAURU
LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN
CAMPINAS
ADELAIRTON FERREIRA ELOI
FERNANDÓPOLIS
MILTON LUIZ DA SILVA
FRANCA
RICARDO RAGAZZI
GUARULHOS
LUIZ CARLOS RUIVO
JUNDIAÍ
SIMONE CRISTINA FAVARO
MARÍLIA
NATAL BERGAMO NETO
MOGI DAS CRUZES
WILTON JOSÉ NOGUEIRA
NOVA ALTA PAULISTA
WALDIR BAESSA
PIRACICABA
ARMANDO PREVITALI FILHO
PRESIDENTE PRUDENTE
RICARDO RICCI FLORENTINO DOS SANTOS
REGISTRO
UBIRAJARA CAMILO JUNIOR
RIBEIRÃO PRETO
CARLOS RAPOZO
SANTOS
RICARDO DA COSTA PENNA LABATUT
SÃO CARLOS
ANTONIO CARLOS JOÃO
SÃO JOÃO DA BOA VISTA
SILVIA HELENA RINALDI LARA
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO
SHIRTES PEREIRA
TAUBATÉ
FRANCISCO SERGIO CASIMIRO
SOROCABA
JORGE BITTAR FILHO
VALE DO PARAÍBA
ELMSON DÓRIA DA CUNHA

Sincor-SP negocia acordo com a Fenaseg sobre a Cofins

O presidente da Fenaseg, João Elísio Ferraz de Campos, juntamente com seus assessores Ricardo Xavier e Geraldo Bolda, estiveram reunidos no Sincor-SP com diretores do sindicato paulista e representantes do Sincor-RJ. O motivo do encontro, realizado no dia 17 de abril, foi a discussão de uma proposta que pode solucionar problemas e distorções gerados pela Cofins.

Na ocasião, também foram comentadas ações conjuntas para a divulgação institucional do mercado, enfatizando a importância do corretor de seguros nas intermediações das contratações de seguros.

O presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, aproveitou para convidar o presidente da Fenaseg para encerrar o ciclo de encontros que acontecerá com todos os recém-eleitos presidentes das quatro novas federações que passaram a representar as



João Elísio e seus assessores em reunião com a diretoria do Sincor-SP e Sincor-RJ

seguradoras.

Cofins

Cofins é uma sigla que abrevia o nome Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social. É um tributo federal que incide sobre a receita bruta das empresas em geral, destinadas a financiar a seguridade social. Sua alíquota é de 7,6% para as empresas tributadas pelo lucro real (sistemática da não-cumulatividade) e de 3,0% para as demais.

A cobrança do imposto vem sendo questionada juridicamente por muitas organizações da sociedade civil, incluindo o Sincor-SP.

MAPFRE X A X SEGURADORA X DIFERENTE 2 5 1 Z B Y I
 MBTULFGMHKROIWGTUSBTIESBIRMVOI WYAZMX
 AXMAISYCOMPLETAYLINHAXDEKPRODUTOSGMH
 NTULFUIHIROTCGTISDTBIPCRESCEUX35% CIO
 OMCTURFGLHKROIWGTUSCCIPWBIRTVOI327W9
 NTULIPIHIROTWIALCANÇOUXR\$X2,6XBILHÕES
 BNSGTRESULTADOHSKSDNMEMBIRCISOI327W94
 MATILEGLTKROAWGVHKBATREBIRMVÔIWYCZMX
 ASLNTELFILHKROVBGTUSRTNVERTBW251ZBYI
 ARCTUNBDXME LHORXQUALIDADEDEXVIDAKTX
 IMLTUDLGIHKROIWGTUSCBI EWBI RRVOM327N9
 NTULFEIHIROTNOTISDTVUPINSJKDI3IDEFTG
 OMATUNFGMHKROIWGTUNVIMTWBIRCVOM327T9
 WLCPATRIMÔNIOFTNUBIFNITEÔM327T9VTEGH
 KOINTELFGIHKROIWIFUNDAÇÃOXMAPFREIDYT
 SERVIÇOXYATENDIMENTOXDIFERENCIADOHR

MAPFRE A SEGURADORA DIFERENTE • RESULTADO • SURPREENDENTE • CRESCER 35% • PATRIMÔNIO • ALCANÇOU R\$ 2,6 BILHÕES • FUNDAÇÃO
 MAPFRE • A MAIS COMPLETA LINHA DE PRODUTOS • CONTRIBUINDO • MELHOR QUALIDADE DE VIDA • SERVIÇO E ATENDIMENTO DIFERENCIADO

Nossos resultados foram
 tão surpreendentes em 2006
 que resolvemos esconder
 um pouquinho para não parecer
 que somos convencidos.

A MAPFRE é uma seguradora tão diferente que só em 2006 seu faturamento chegou a R\$ 2,6 bilhões, um crescimento de 35% em relação ao ano anterior. Além disso, a atuação da empresa em relação à sustentabilidade socioambiental foi marcante, por meio de diversas ações e projetos da Fundação MAPFRE. E não pára por aí, a MAPFRE ampliou a sua linha de produtos, oferecendo hoje mais de 80 soluções em seguros. Da próxima vez que você pensar em seguros para você, sua família, ou sua empresa, faça uma escolha diferente. Afinal, você pode ser cliente de uma seguradora que se preocupa com a sua qualidade de vida.

Delegacia de Bauru muda e ganha maior infra-estrutura



Fachada da nova sede da Delegacia Regional de Bauru

A Delegacia do Sincor-SP de Bauru mudou de endereço e agora está funcionando em um bairro nobre, perto das seguradoras que operam na cidade. As novas instalações possuem 200 m² de área, compondo um espaço 25% mais amplo que o antigo local.

As novas dependências oferecem melhor infra-estrutura para receber os corretores de seguros da região, e também abrangem cidades como Botucatu, Jaú, Avaré e Lençóis Paulista. O prédio dispõe de jardim de inverno, recepção, copa, três banheiros, biblioteca do corretor, sala de estar, sala de treinamento e sala do delegado. A sala de treinamento e a recepção possuem ar condicionado, proporcionando maior conforto aos visitantes.

As atividades na delegacia do Sindicato em Bauru vêm se intensificando ano a ano. Hoje, ela atende 217 associados na região, número 30% maior em relação a 2002.

EVENTO

Fórum Sincor-SP de Saúde Suplementar vai atualizar os profissionais do segmento

O Sincor-SP vai realizar no próximo dia 14 de junho o Fórum Sincor-SP de Saúde Suplementar, que acontecerá durante um dia inteiro no Hotel Maksoud Plaza, em São Paulo.

Os palestrantes deverão contribuir com um profundo conhecimento sobre o tema. O objetivo é atualizar os corretores de seguros que costumam atuar como especialistas nesse mercado e ainda todos os demais que têm interesse em atuar no segmento, composto por seguradoras e operadoras de saúde.

O evento deverá também oferecer oportunidades de contatos com executivos de grandes empresas do ramo. As inscrições já estão abertas. Os interessados devem acessar o site do Sincor-SP: www.sincor.org.br.

CONTEÚDO

1º Painel:

Saúde em Grupo - Apólices Empresariais
Produtos e melhores abordagens para a comercialização

Coffee-break

2º Painel:

Foco em PME - Pequenas e Médias Empresas
Oportunidades para o corretor de seguros e produtos disponíveis

3º Painel:

Planos Individuais
Produtos e melhores abordagens para a comercialização

4º Painel:

Saúde Pública e Saúde Suplementar - convergências e divergências
Perguntas da platéia

Happy Hour:

"Espaço de Negócios e Relacionamento"

A Carglass não pára de crescer.
São mais de 2 milhões de serviços no maior
mercado automotivo do mundo.

2.000.000

Ninguém repara ou troca mais vidros automotivos do que a Carglass. Recentemente, através da aquisição da maior rede americana do segmento, nos tornamos a maior rede de vidros automotivos dos Estados Unidos, totalizando nossa atuação em 30 países. São mais 2.000.000 de serviços/ano, e um total de 18.000.000 realizados em todo o mundo. Essa diversidade nos permite compartilhar experiências, trocar informações e acelerar nosso desenvolvimento, oferecendo o que há de melhor aos seus clientes.

Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

www.carglass.com.br



CARGLASS[®]
LÍDER MUNDIAL EM REPARO E TROCA DE VIDROS AUTOMOTIVOS

Campanha do Agasalho supera a meta em Águas de Lindóia

Durante o Encontro dos Corretores de Seguros em Águas de Lindóia, a Campanha do Agasalho 2007 recebeu 1.227 peças dos profissionais e 500 cobertores da seguradora Unibanco AIG. Na ocasião, a campanha realizada pelo Sincor-SP premiou 150 pessoas que contribuíram com mais de 5 peças, entregando a cada uma delas o cachecol do Agente do Bem-Estar Social.

Os resultados obtidos no evento animaram os organizadores da campanha, uma vez que o objetivo é obter uma peça por corretor de seguros, totalizando 26 mil. As doações realizadas durante o encontro, do qual participaram 1.500 profissionais, extrapolaram esta proporção em 15%.

Em Águas de Lindóia, os corretores de seguros se mostraram bastante sensibilizados com a causa e muitos chegaram a comprar roupas na cidade para participarem do esforço de toda a classe



Agente do Bem-Estar Social se empenha na divulgação da campanha

em prol das pessoas carentes.

Os interessados em contribuir podem organizar arrecadações. Para isso, basta contatar o Departamento Social ou os representantes da Comissão Social do Sincor-SP e solicitar as caixas da campanha. Já estão com as suas caixas a sede e as delegacias do Sincor, além de seguradoras e corretoras que aderiram à campanha.

Quem quiser doar peças, deve procurar os postos de arrecadação, consultando o site do sindicato: www.sincorsp.org.br. O telefone do Departamento Social é (11) 3188-5026.

I Torneio dos Campeões vai reunir equipes de corretores de seguros



O Sincor-SP vai realizar nos próximos dias 14 e 28 de julho o I Torneio dos Campeões. O evento, que transcorrerá em dois sábados consecutivos, vai reunir as modalidades de futebol society, vôlei, truco e

a Caminhada de Integração. No primeiro sábado, acontecerá a fase eliminatória, na capital e nas cidades de São José do Rio Preto, Bauru, Ribeirão Preto, Campinas, ABC Paulista e São José dos Campos. A fase final, no sábado seguinte, será realizada na capital.

O futebol society deverá reunir equipes masculinas com 8 atletas em campo, incluindo o goleiro. Os times de vôlei são mistos e, na quadra, devem ser compostos por 3 homens e 3 mulheres. As duplas

de truco podem ser constituídas por pessoas de qualquer sexo.

Caminhada de Integração

É aberta a todos os interessados e não tem finalidade competitiva. Trata-se de uma atividade que visa celebrar a harmonia e amizade entre os participantes. A caminhada está prevista para os dois sábados e deverá ser um fator-chave para favorecer o clima de companheirismo durante as disputas.

Qualidade de vida

O objetivo do torneio é promover maior integração da categoria, por meio de atividades que estimulam a qualidade de vida. Poderão fazer parte os corretores de seguros associados ao Sincor-SP e respectivos funcionários.

O evento prevê a participação de árbitros e mesários oficiais das respectivas confederações. O valor arrecadado pelas inscrições fará parte das ações sociais do corretor de seguros - Agente do Bem-Estar Social.

As inscrições estarão abertas até o dia 29 de junho. Os interessados podem acessar o site do sindicato: www.sincorsp.org.br.

Consenso marca as eleições de novos delegados

Nos últimos dias 18 e 25 de abril ocorreram as eleições para os comandos das delegacias regionais do Sincor-SP. De acordo com os resultados, 13 delegados foram reeleitos e outros 8 foram escolhidos por aclamação. Na maioria das delegacias, houve consenso em torno de um só candidato. As disputas se concentraram em 7 unidades (veja no quadro).

Essas eleições são consideradas muito importantes para o Sindicato, uma vez que as delegacias fazem parte da estrutura administrativa da entidade e participam ativamente das operações diárias.

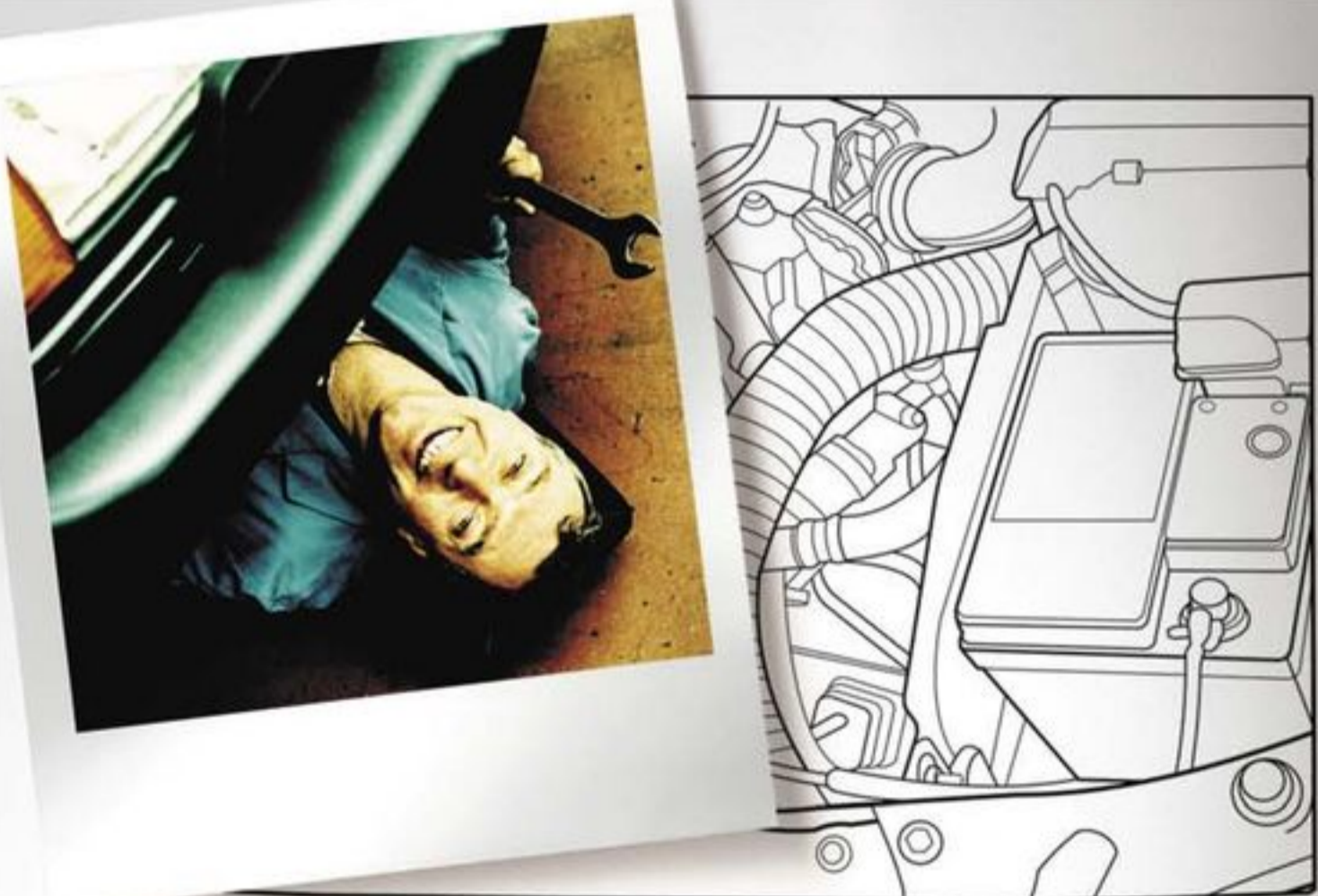
A atual administração do Sincor-SP tem dado uma atenção especial para fazer com que o corretor de seguros se sinta representado em todas as regiões do estado. Assim, as 19 delegacias que existiam no início de 2004, passaram a operar ao lado de outras 11, criadas nos últimos 3 anos.

Em 2004, começaram a funcionar as delegacias das zonas Norte, Sul, Leste e Oeste, na capital. Em 2006, foram inauguradas as representações regionais nas cidades de Jundiaí e Taubaté. Nesse mesmo período foram elevadas à categoria de delegacia as regionais de Nova Alta Paulista, Fernandópolis, Assis, São João da Boa Vista e Registro.

Quadro de inscrições para Delegado Regional (por ordem de indicação)

	Delegacia	inscrição	candidato já inscrito	indicação
1	ABCD	20	Carlos Alberto Pelais	Reeleito
2	Araraquara	16	José Roberto Placco Rodriguez	Reeleito
3	Guarulhos	32	Luiz Carlos Ruivo	Reeleito
4	Jundiaí	10	Simone Cristina F. Martins	Reeleito
5	Mogi Cruzes	30	Wilton Jose Nogueira	Reeleito
6	Nova Alta Pta.	9	Waldir Baessa	Reeleito
7	S.J Boa Vista	22	Silvia Helena Rinaldi Lara	Reeleito
8	São Carlos	8	Antonio Carlos João	Reeleito
9	Taubaté	36	Francisco Sérgio Casimiro	Reeleito
10	Zona Leste	17	Marcos Abarca	Reeleito
11	Zona Norte	25	Carlos Alberto Batista de Lima	Reeleito
12	Zona Oeste	19	Lacir Marcondes de Mello	Reeleito
13	Zona Sul	26	Francisco Vieira Nunes de Silva	Reeleito
1	Assis	7	Wagner Luiz Martins	Aclamação
2	Barretos	3	André Mendes Camillo	Aclamação
3	Bauru	28	Fernando Ant. Kauffman Alvarez	Aclamação
4	Piracicaba	11	Carlos Alberto Caporali	Aclamação
5	S.J.Rio Preto	2	Rafael Miranda de F. Carvalho	Aclamação
6	Santos	29	Francisco Jose Knudsen	Aclamação
7	Sorocaba	15	Gilson Domingues Morais Fo.	Aclamação
8	Vale Paraiba	18	Luiz Roberto Pereira	Aclamação
1	Araçatuba	6	José Antonio Veschi	disputa
2	Campinas	4	Carlos Aparecido Cunha	disputa
3	Franca	13	Paulo Batista Alcantara	disputa
4	Marília	1	Marco Antônio Mariano	disputa
5	Pres.Prudente	31	Roberto Belchior	disputa
6	Rib.Preto	14	Pedro Antonio Gomes	disputa
7	Fernandópolis	33	Milton Luiz da Silva	disputa

Os serviços/benefícios estão vinculados ao tipo de cobertura, veículo e região de cobertura. Informações reduzidas. CNPJ 61.196.164/0001-60 PROCESSO SUSEP nº 15414.100234/2004-01 Valor Determinado, nº 15414.100233/2004-59 Valor de Mercado Referenciado.



Não é porque o carro do seu cliente quebrou que ele precisa quebrar também.

Centro Automotivo Porto Seguro. A oficina que trata bem o carro e o bolso do dono do carro.

Nos Centros Automotivos Porto Seguro, seu cliente encontra profissionais experientes em serviços mecânicos, elétricos e eletrônicos, além de peças de primeira linha, preços diferenciados e pagamento facilitado. Tudo isso sempre com o padrão de qualidade que é marca registrada da Porto Seguro em todo o Brasil. Centros Automotivos Porto Seguro. Tecnologia, agilidade e segurança para o seu cliente.

Para mais informações, consulte o seu produtor.

www.portoseguro.com.br

Porto Seguro Auto



É preciso buscar o cliente na rua

Esse é o lema do corretor Henrique Elias, de 71 anos, que dedica um dia da semana para prospectar consumidores de seguro

Denise Bueno*

Sair em busca do cliente à moda antiga, batendo de porta em porta para oferecer seguro e serviços, ainda funciona. "O resultado não vem no dia seguinte da visita, mas sim no médio e longo prazo", garante Henrique Elias, de 71 anos, fundador da Elias Assessoria Administradora e Corretagem de Seguros, de São Paulo.

Segundo ele, que atua como corretor há 39 anos, os tempos modernos trouxeram muitas inovações. "Mas esse contato pessoal foi preservado. Temos sucesso nas nossas visitas. Sempre somos bem recebidos pelas empresas, que buscam, além de preço, um bom prestador de serviços", garante Elias, que dedica um dia da semana para prospectar novos consumidores de seguros. Hoje boa parte de seus clientes é conquistada no interior, a um raio de até 100 quilômetros da capital paulista. "As indústrias de São Paulo estão indo para o interior e vamos buscá-las. Elas estão abertas para conversar", afirma.

Como a maior parte dos corretores, a produção da corretora é focada em automóvel. Segundo o fundador, 45% das vendas vem de seguro de carro. O restante vem de riscos empresariais e individuais. Vida representa apenas 5%. "Este último é um ramo que apenas vendo para os clientes em carteira, sem buscar novos consumidores", diz.

Sem romantismo, Elias diz que a época em que o corretor era um profissional comparado ao médico da família, já era. "Hoje o cliente usa o corretor enquanto precisa e enquanto for bom. Há aqueles que te chamam e mostram a proposta de outros para saber se tem negociação. Mas existem clientes que te trocam por uma diferença de R\$ 10 sem sequer te perguntar algo", afirma. "Nesse caso, só nos resta colocá-lo no banco de dados para o próximo ano e torcer para que ele tenha um sinistro e seja mal atendido, pois só assim saberá reconhecer um bom profissional", comenta.

Ele divide a história da corretora em três fases. Na década de 80, praticamente não havia concorrência. "Tínhamos muitos negócios e lucro polpudo com automóvel, que já era o carro-chefe", conta. De meados da década de 90 até o ano 2000, começou a ficar mais complicado, mas o negócio ainda estava bom, pois os seguros empresariais foram incorporados à rotina do corretor. "Mas nos



Henrique Elias, de 71 anos, fundador da Elias Assessoria Administradora e Corretagem de Seguros, de São Paulo

últimos anos, a concorrência aumentou muito com os bancos e a entrada de profissionais. Aliado a isso, os clientes passaram a pressionar o corretor por mais serviços e um preço menor", conta.

A saída foi partir para a especialização. A maior parte dos clientes da corretora vê o seguro como uma proteção ao patrimônio.

"Mas temos muitos que encaram o seguro como um mal necessário e outros que só fazem se tiver dinheiro sobrando", conta. Passou

então a buscar empresas que priorizavam mais a qualidade de serviços prestados do que simplesmente preço. "Foi isso que nos ajudou a manter um ritmo de crescimento nos últimos anos", afirma. Também buscou novos produtos, como responsabilidade civil e garantias de obrigações para médias empresas, um item exigido quando se trata de uma concorrência em um órgão estatal.

A corretora foi uma das primeiras a criar um site na Internet (www.eliascorretagens.com.br), por meio do convênio feito pelo Sincor-SP com empresas especializadas, há cerca de oito anos. "O site não me traz clientes, mas traz credibilidade para aqueles que procuro pessoalmente e não me conhecem", afirma. A corretora conta com três sócios - ele, a esposa e a filha - e tem

oito funcionários. Opera com até seis seguradoras para atender cerca de 2,5 mil clientes. "Trabalhar com mais companhias do que isso acaba deixando o corretor sem força para negociar", acredita.

Um conselho dado por Elias para os novos profissionais é que se especializem. "Não seja um clínico geral, como a grande maioria é. E busque clientes na rua, pois eles não aparecem de pára-quadras."

*Editora de Seguros, Resseguros e Previdência Aberta da Gazeta Mercantil

"Hoje o cliente usa o corretor enquanto precisa e enquanto for bom. Há aqueles que te chamam e mostram a proposta de outros para saber se tem negociação. Mas existem clientes que te trocam por uma diferença de R\$ 10 sem sequer te perguntar algo."

O Corretor Consciente

Responda rápido: o que vale mais? O patrimônio de seu cliente ou a sua vida? Certamente você vai responder que a vida dele não tem preço. E você tem razão: nada pode substituir a perda de uma vida. Já o seu patrimônio pode ser estimado e segurado pelo produto adequado.

Esta é uma visão bastante comum entre nós, brasileiros, e que impede que vejamos que, de fato, uma vida pode e deve ser segurada por um valor que permita amparar os familiares e entes queridos dessa pessoa. Culturalmente, no Brasil, seguramos apenas nossos bens, mas não nossas vidas... É essa mesma mentalidade que faz com que, por exemplo, a carteira de automóveis desponte em primeiro lugar no ranking de seguros. Logicamente, isso pode ser explicado pela necessidade que as pessoas têm, devido às características de nossa sociedade, de proteger os seus bens patrimoniais. Não levamos em conta, porém, que os riscos que envolvem o patrimônio podem estar relacionados também à vida humana.

Por trás dessa mentalidade, está também um dado cultural forte, construído durante anos de instabilidade no sistema monetário brasileiro. Diante dos altos e baixos, o brasileiro se protegia de forma imediatista culturalmente, fomos educados para pensar o aqui e o agora. "O futuro a gente vê depois", costumávamos dizer.

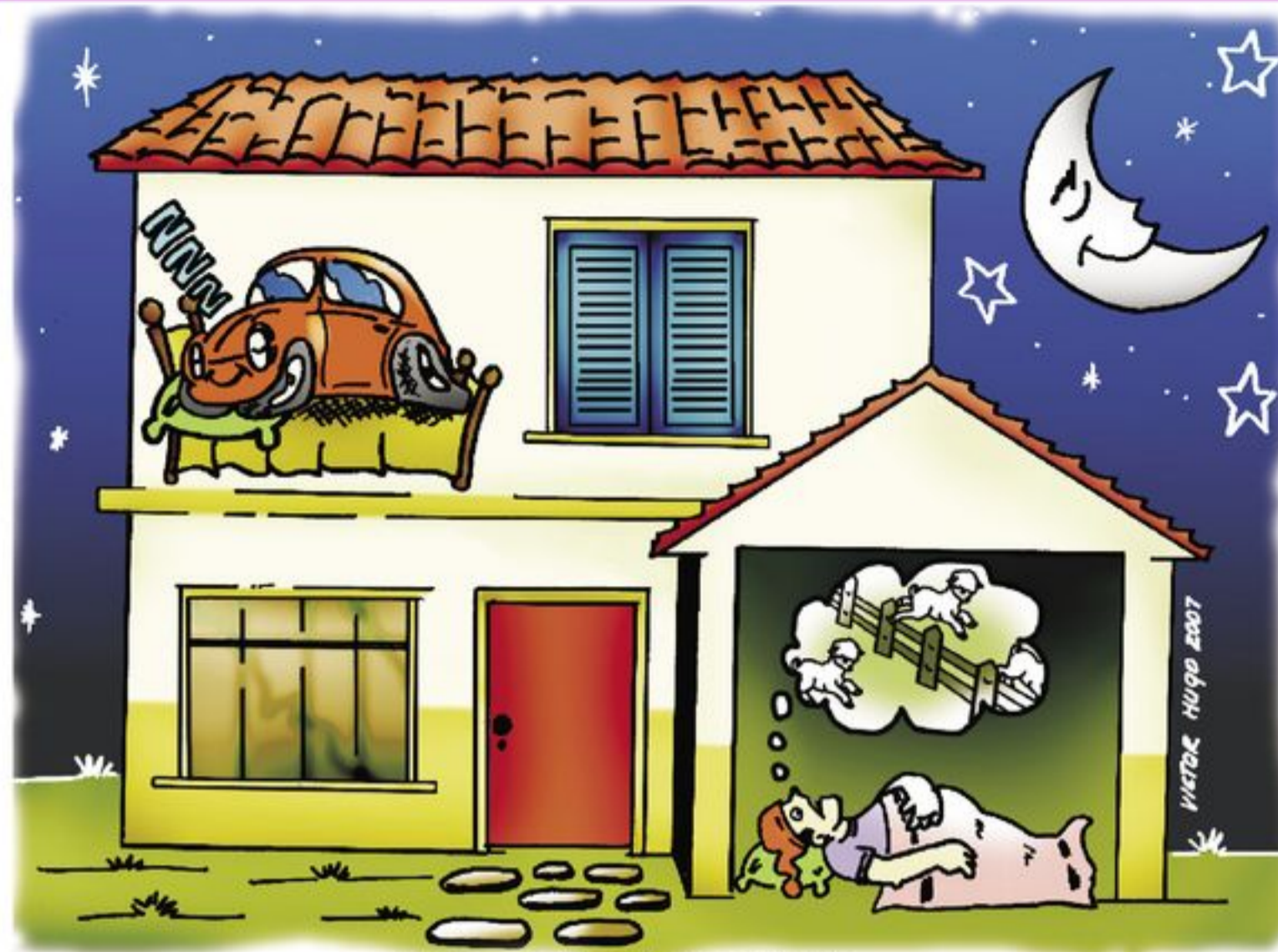
"Essa é uma realidade do Brasil, um comportamento muito arraigado em nossa sociedade, que só conseguimos mudar com muitas campanhas e com grande dedicação", diz Ricardo Biondani, Superintendente Executivo da Bradesco Vida e Previdência, responsável pela área empresarial de Seguros de Vida e pelo relacionamento com os Corretores. "No Brasil, o mercado de seguro de pessoas tem grande potencial e pode crescer muito. Mas é preciso conscientizar a população e os corretores sobre a importância dessa proteção".

E isso se faz, de acordo com Biondani, com informação de qualidade, dados atualizados sobre o Brasil e o mundo. Nos Estados Unidos e Japão, por exemplo, a comercialização de seguros de pessoas é o negócio que mais movimenta as seguradoras, muito mais do que outros ramos.

Bem estar social

"Incluir o seguro de pessoas em seu portfólio é, mais do que uma questão de mercado, realizar uma ação em prol do bem estar social. É como uma boa ação do Corretor para com seu cliente. E isso não é mero discurso. Os Corretores que oferecem produtos do Vida estão mostrando preocupação com a segurança de seus

Ricardo Biondani: "Corretor que respeita seu cliente, zela por sua vida, preocupa-se com a proteção de sua família"



Carro protegido e cliente nem tanto...

clientes. Esse esforço todo tem um significado muito importante porque mostra que o Corretor respeita seu cliente, zela por sua vida, preocupa-se com a proteção de sua família", ressalta Biondani.

Mas tornar-se um Corretor Consciente, aquele que busca oferecer os produtos ideais aos seus clientes, que está atento às oportunidades de negócio e, conseqüentemente, que tem um faturamento cada vez maior, não é tarefa fácil. Mas não impossível. Para começar, observe as chances que se apresentam para a venda de seguro de pessoas e formule sua argumentação de vendas em relação a ele.

Na hora de vender o seguro do carro, se você ainda não o faz, ofereça também a seu cliente uma proposta de Seguro de Pessoas. Afinal, você tem no mínimo um contato por ano com esse público, e poderá aproveitar esse momento para ampliar a sua oferta. Ou seja, sem onerar seus custos de prospecção, você aumenta seu leque de produtos. Com isso, ganha seu cliente em proteção e ganha você com a venda maior no ramo Vida.

"Quando o Corretor está diante do cliente tem que lembrar que ele tem o produto que lhe falta, que é o seguro de pessoas, para proteção total", destaca Biondani. "Esta é a oportunidade para o Corretor fidelizar o seu cliente, ampliar sua proteção e mostrar seu potencial como consultor de finanças e até de segurança pessoal e familiar. Este é verdadeiro Corretor Consciente", afirma.

"Por que quando compramos um carro novo nos preocupamos em fazer rapidamente um seguro do veículo? E por que continuamos sem seguro de vida?", questiona Biondani.

Aproveite as vantagens de ser corretor Bradesco Vida e Previdência.

Para ser líder, a Bradesco Vida e Previdência oferece a mais completa linha de benefícios para os consumidores. E também um completo pacote de produtos para os corretores, que ainda contam com comissionamento diversificado, suporte de marketing e vendas, cursos de especialização e muita agilidade em todos os processos. Se você ainda não está aproveitando todas essas vantagens, cadastre-se hoje mesmo.

Para mais informações, ligue para a sucursal de negócios Bradesco Vida e Previdência nos telefones: (61) 3218-1245, em Brasília-DF; (31) 3214-3303, em Belo Horizonte-MG; (19) 3735-1372, em Campinas-SP; (41) 3222-8330, em Curitiba-PR; (47) 3026-9957, em Joinville-SC; (51) 3026-9118, em Porto Alegre-RS; (21) 2503-5410 ou 2503-5416, Rio de Janeiro; (71) 3327-7322, em Salvador-BA; (11) 3265-5651 ou (11) 3265-5952, em São Paulo-SP.

Atendimento ao associado do Sincor-SP começa pelo Departamento de Cadastro

Conscientes dessa realidade, as profissionais do setor procuram receber e orientar da melhor maneira possível

O Sincor-SP possui hoje 16,2 mil corretores de seguros cadastrados como pessoa física. 9 mil são de São Paulo e 7,2 mil do interior. Já os corretores de seguros pessoas jurídicas somam 9,8 mil. Entre esses, 4,8 mil são de São Paulo e 4 mil do interior.

Essas informações foram fornecidas pelo Departamento de Cadastro, área responsável por algumas das mais importantes estatísticas do Sindicato. É por meio desse departamento que podemos verificar, por exemplo, que a classe dos corretores de seguros está adquirindo maior equilíbrio entre profissionais homens e mulheres. De acordo com dados da área, as mulheres que procuraram o Sincor-SP para se cadastrar em 2001 correspondiam a 42% dos corretores de seguros pessoas físicas. Já em 2006, esta cifra passou para 47%, revelando uma modificação expressiva.

A primeira

O Departamento de Cadastro é a primeira área que o futuro associado conhece, ao contatar o Sindicato. Por isso, ele é sempre muito bem recebido e orientado. As profissionais do departamento o auxiliam com muita atenção para o cadastramento na Susep, a fim de obter a carteira de habilitação da autarquia. As pessoas jurídicas, da mesma maneira, recebem instruções detalhadas para realizar a abertura da empresa. Esses futuros corretores chegam a verificar modelos de contratos sociais e alterações contratuais, que prevêem cláusulas obrigatórias da Susep, além de outros esclarecimentos. Na etapa seguinte, o departamento confere e digita os respectivos processos, encaminhando-os, em seguida, aos órgãos competentes.



Departamento de cadastro: a primeira área que o futuro associado conhece

Quatro pessoas trabalham na área: Déia Vieira, Daniela Omena, Maria Luciana de Oliveira e Simone Souza Nascimento. Pela ordem: encarregada, auxiliar, assistente e digitadora.

Problema

O futuro corretor de seguros que pretende atuar como pessoa jurídica precisa ser orientado que primeiramente é necessário se registrar como um profissional da classe, na pessoa física. De acordo com o departamento, isso acontece porque nos contratos sociais das empresas de corretagem de seguros precisa constar a participação de um corretor de seguros habilitado e registrado na Susep. "Normalmente, esse é o principal problema que os futuros corretores trazem com frequência", revela Déia Vieira.

Kit associativo

Ao fazer o seu primeiro atendimento, o departamento também oferece o kit associativo, composto por uma carta de boas-vindas redigida pelo presidente do Sincor-SP e por informações de serviços prestados pelo Sindicato, tais como benefícios, Creditor, Certificação Digital e Agente do Bem-Estar Social. O kit também oferece agrados como botons e adesivos.

O Departamento de Cadastro funciona das 8h30 às 17h30. Os telefones diretos do departamento são: 3188-5031 / 5033/ 5035/ 5048. E-mail cadastro@sincorsp.org.br.

Encontro em Águas de Lindóia se destaca pelo forte conteúdo técnico e espaços para discussão

Segundo a opinião da maioria dos participantes, o formato do evento foi muito proveitoso, pois os presentes puderam discutir as questões abordadas de acordo com suas necessidades.

O XXIV Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo, realizado nos dias 13, 14 e 15 de abril, reuniu cerca de 2 mil profissionais do setor. O ar montanhês de Águas de Lindóia favoreceu a disposição de todos os presentes que aproveitaram a ocasião para absorver novos conhecimentos, trocar experiências e manter contato com colegas de diversas regiões do Estado.

Para elaborar o evento, o Sincor-SP adequou o encontro ao aprimoramento das informações, por meio da oferta de 9 palestras, entre elas, técnicas e motivacionais. Ao mesmo tempo, algumas seguradoras patrocinadoras do evento montaram estandes para apresentarem seus trabalhos.

Na noite de sexta-feira, primeiro dia do evento considerado o maior do ano para a classe, o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, agradeceu a presença de todos, juntamente com os patrocinadores que compuseram a mesa durante a cerimônia. As palestras e trabalhos começaram na manhã seguinte.

Formato proveitoso

Segundo a opinião da maioria dos participantes, o formato do evento foi muito proveitoso, pois os presentes puderam discutir as questões abordadas de acordo com suas necessidades. "Todos encontraram espaços para fazer perguntas de mercado", diz Lineu Gentil, corretor de seguros de São Paulo. "Por estarmos mais à vontade, pudemos perceber que, por diversas vezes, os nossos problemas são os mesmos enfrentados pelos corretores de seguros do interior".

Marco Antônio de Andrade Maia, corretor de seguros de São José dos Campos, diz que compareceu ao encontro pela primeira vez e aprovou a novidade. "Gosto de trabalhar com reciclagem. Os treinamentos também proporcionam trocas de informações e experiências. Achei o evento muito válido", conclui.

O último dia de evento - domingo - foi reservado para os corretores de seguros intensificarem seus contatos com liberdade. Nas noites de sexta e sábado, após as atividades, os corretores assistiram as apresentações da companhia de dança de Carlinhos de Jesus e da dupla Hugo e Tiago.

Espaço de exposição

Os corretores de seguros também ganharam, durante o evento, um espaço para maior contato com profissionais representantes das principais seguradoras do Estado. Foram montados 10 estandes para apresentação do trabalho específico de cada seguradora.

(1 e 2) - Corretores de seguros presentes em todas as palestras e estandes das seguradoras
(3) - Apresentação da companhia de dança Carlinhos de Jesus
(4) - Show da dupla Hugo e Tiago



Corretores de seguros demonstraram grande interesse nas palestras técnicas e lotaram os auditórios

O público compareceu a todas as apresentações, de acordo com os gostos e interesses de cada corretor de seguros presente

Saete Lemos salienta que nunca a cultura do seguro esteve tão presente no país

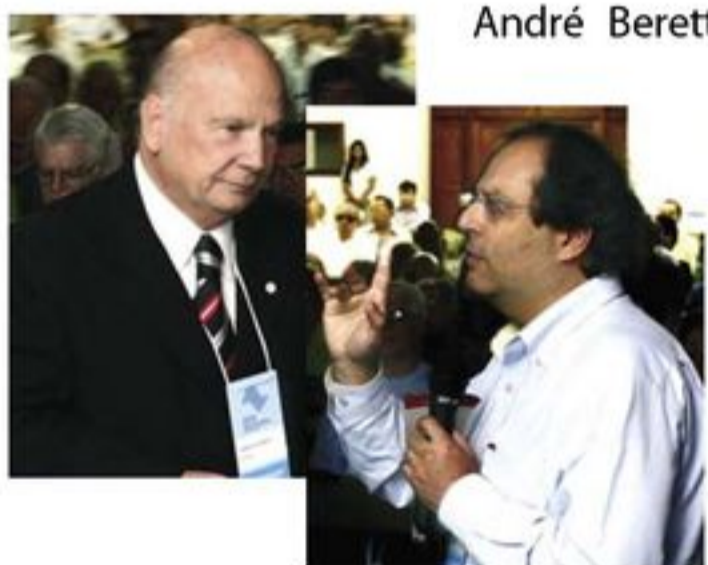


A abertura do ciclo de palestras ficou por conta da Jornalista Saete Lemos, especializada em macroeconomia, finanças, teoria econômica, comércio exterior e economia ambiental. Ela abordou o tema Perspectivas Econômicas e Conjuntura Política do País.

“Depois de quase 30 anos de estudo sobre a economia brasileira, pude concluir que o Brasil é um país jovem e que se expande de forma desordenada. Mas, hoje, já temos uma economia interna estável e confiável”, discursa.

A jornalista disse que a cultura do seguro nunca esteve tão presente no país e a explicação para esta mudança é que agora todos nós podemos nos planejar. “O seguro é um campo promissor e recente na cultura brasileira”, considera. “As classes estão adquirindo mais e precisam de mais segurança para as suas novas aquisições. Isso é planejamento e é aí que entra o corretor de seguros”, conclui.

Carga tributária gera grande interesse



André Beretta e Domingos Chiomento, especializados nas áreas de contabilidade e tributos, apresentaram juntos a palestra Entenda Melhor a Carga Tributária. Este assunto técnico é de grande interesse do setor, principalmente por haver discussões constantes sobre alíquotas e a Cofins.

Beretta e Chiomento explicaram o significado e a fórmula de cálculo dos principais tributos que incidem na atividade do corretor de seguros.

A palestra da dupla deu ênfase a Certificação Digital, a qual o governo já exige das empresas que operam no comércio exterior. “As empresas tributadas pelo regime de lucro real somente poderão transmitir a sua declaração do Imposto de Renda com o uso do Certificado Digital. Além disso, os cartórios do Brasil estão iniciando a utilização do Certificado Digital no reconhecimento de firmas à distância. Ao mesmo tempo, estabelecimentos bancários planejam o uso dessa ferramenta em transações on-

line para oferecerem maior segurança a seus clientes”, afirma André Beretta.



Atendimento de acordo com o perfil do cliente

Dicas Para Reduzir Custos e Administrar Melhor a sua Corretora de Seguros. Este foi o tema da palestra de Contrânio Silva Junior. Neste painel, ele afirmou que o corretor de seguros deve prestar um atendimento diferenciado, acompanhando o perfil de cada cliente. “Ele pode ser carente, expressivo, analítico ou direto. Por isso, deve-se respeitar o ritmo de cada um. Ao adotar este procedimento, o profissional pode se aproximar mais do seu cliente, desenvolvendo uma relação de confiança”.

Contrânio também falou sobre a importância do corretor de seguros para o mercado. “Não há tecnologia ou equipamento que substitua o bom profissional. No mercado de seguros, não há quem substitua o corretor de seguros”, ressalta.



Transformando obstáculos em oportunidades

O público presente também demonstrou muito interesse pela palestra Segredo para o Sucesso de uma Corretora de Seguros. Ao discorrer sobre o tema, o corretor de seguros Boris Ber ressaltou que o sucesso do empreendimento depende da capacidade do empresário se motivar com os desafios. Segundo ele, o corretor de seguros precisa aprender a identificar os seus desafios de forma contínua, pois são eles que revelam as grandes oportunidades.

“A dificuldade está justamente em identificar os reais obstáculos”, diz Boris. “É necessário parar para pensar, a fim de tirar proveito disso. Por exemplo: meu escritório precisa crescer. O que fazer? A resposta é simples: devo aumentar o espaço, de acordo com as possibilidades e prioridades do empreendimento, considerando a verba disponível para a ação. Cada desafio carrega oportunidades específicas: ao levantar a verba para ampliar o escritório, por exemplo, cria-se oportunidades de maior penetração nas companhias e maior competitividade, entre outras coisas”, explica.

Boris Ber abordou ainda vários outros aspectos que desvendam os segredos do sucesso para uma corretora de seguros. “Nos negócios não podemos ser ingênuos e nem cegos, mas precisamos ser otimistas”, frisa.

Durante o encontro, as palestras planejadas pela Comissão do Jovem Corretor de Seguros cumpriram o seu papel. Elas estimularam os jovens a conquistarem o sucesso na profissão por meio do aperfeiçoamento constante, realizado em sintonia com as novas necessidades da classe.

Programação Jovem Corretor



Gustavo Cerbasi lotou o auditório com sua palestra Dicas para Conquistar seu Primeiro Milhão. Acompanhando o raciocínio de Salette Lemos, Cerbasi também acredita que a economia brasileira está aprendendo a ganhar dinheiro. “É real o fato de o Brasil ser um país rico de povo pobre. Temos uma série de problemas políticos e governamentais que acarretam em outros sociais e culturais. Mas é por

isso mesmo que temos que mudar a consciência de cada um para mudar esta cultura”.

Ele afirma que a linha de pensamento para conquistar riquezas deve romper barreiras, a fim de colocar o dinheiro para trabalhar com bons investimentos. E esta riqueza é mesmo material. “O povo brasileiro é cheio de riquezas não-materiais, mas a falta de dinheiro, muitas vezes, acaba com a estabilidade emocional. A pessoa se fecha para a sociedade e utiliza meios desesperados para se reerguer de uma maneira ilusória. Ou você aprende a lidar com dinheiro e vai em busca de riqueza com convicção ou, em breve, a falta do dinheiro vai incomodar de novo”, diz.

Esta proposta dos jovens corretores agradou bastante os novatos na classe. Os primos Lucas Magalhães Sesquini e Bruno Sesquini Bompean, de 19 e 26 anos, trabalham na corretora do pai de Lucas, em Bauru. É a primeira vez que eles participam como jovens corretores de seguros no encontro da classe. Para os dois, a experiência foi muito importante. “Esta comissão pode nos trazer idéias e novas informações do mercado com uma visão diferente, com ênfase nas mudanças diárias”, diz Bruno Bompean. Lucas, que está há apenas um ano no mercado, pensa que “desta forma, cri-se perspectivas de crescimento dentro da profissão”.



Liderança e gestão de pessoas

“Tudo começa pela mudança de atitude. O aprendizado é uma mudança constante e mais que necessária. A idéia é ser sempre flexível para conversar até chegar a um acordo”. Foi em torno dessas idéias que André Luiz Cise apresentou o painel Liderança e Gestão de Pessoas. Ele explica

que o bom relacionamento deve ser mantido por meio da motivação profissional. “A última decisão que se deve tomar em uma empresa é a demissão. Tudo depende do motivacional: treinamento, capacitação e investimento”.

Cise apóia a idéia de que cada empresa deve cuidar muito bem dos seus funcionários e que essa interação pode acontecer por meio de benefícios aos profissionais. “Todos gostam de receber um agradecimento ou reconhecimento pelo seu bom trabalho. Isso traz fidelidade e anima o funcionário”, reforça. “Qualquer pessoa merece a chance de mostrar seu trabalho e sua capacidade de crescer. O diálogo e bom ambiente de trabalho podem transformar um profissional”.

Relação entre pais e filhos

Renato Bernholft apresentou a palestra Sucessão Empresarial



e Empresas Familiares, um assunto muito comum entre os corretores de seguros. Ele discorreu basicamente sobre a relação de pais e filhos que trabalham juntos. De acordo com ele, o interesse de explorar este assunto é a percepção de que existe um grande número de empresas que desaparecem do mercado em razão da disputa de controle

por parentes herdeiros. Assim, a apresentação mostrou como preparar os filhos para a sucessão do negócio dos pais, criando uma família empresária.

“São muitos desafios. Por exemplo, é comum ver os filhos aprendendo com os pais e acomodando-se, pois deixam de procurar profissionalização. Pais e filhos têm visões diferentes sobre negócios e o futuro dos negócios”, destaca Bernholft. “O maior segredo é instituir a confiança no âmbito familiar, antes de discutir dinheiro e poder”.

Corretor de seguros ficam frente a frente com as maiores seguradoras de São Paulo



No painel mais esperado pela grande maioria dos participantes, a presidência e a diretoria do Sincor-SP compôs uma bancada juntamente com sete representantes das maiores seguradoras do Estado de São Paulo para realizar um bate-papo com a participação do público. Pelas seguradoras, estiveram presentes Marco Antônio Gonçalves, diretor-gerente da Bradesco, André Rutowitsch, diretor-executivo da Unibanco AIG, Jabis Mendonça, vice-presidente Auto da Mapfre, Carlos Alberto Trindade, vice-presidente de vendas e marketing da SulAmérica, Carlos Alberto Moraes de Abreu Filho, diretor da Itaú, Paulo Ricardo, diretor regional de interior da HDI e José Luiz Silva, diretor comercial da Porto Seguro.

As perguntas do público foram direcionadas a cada um dos membros da mesa e, por isso, o painel se revelou bastante produtivo. A equipe do Sincor-SP também tinha o seu espaço para questionar problemas de mercado.

“É importante ouvir os três lados: corretores de seguros, as seguradoras e o nosso sindicato. O formato favoreceu esta linha e superou as expectativas.”

Os corretores de seguros encaminharam vários questionamentos às seguradoras, com especial atenção à autonomia das filiais fixadas no interior do Estado de São Paulo. Durante o painel, ouviram-se críticas com relação à falta de proximidade com o corretor de seguros, entre outras.

“É importante ouvir os três lados: corretores de seguros, as seguradoras e o nosso sindicato. O formato favoreceu esta linha e superou as expectativas”, disse a corretora de seguros participante Sandra Marques Pacheco, de São Paulo. Esta é a mesma opinião do corretor Marco Antônio Salomé, de Santo André. “É raro conseguir reunir todos estes representantes de seguradoras e nos dar

a oportunidade de perguntar, direcionando o problema. Foi muito bom”, encerra.

HDI, Unibanco, SulAmérica, Ituran, Itaú, Bradesco, Sky Track, Carglass, Mapfre e Porto Seguro foram patrocinadores deste evento.

Preços do seguro de auto refletem a experiência de cada seguradora

O corretor de seguros competitivo deve acessar várias seguradoras e ficar atento às variações de custos

Os preços dos seguros de automóvel podem variar de companhia para companhia, de acordo com a capacidade de cada seguradora gerir os seus respectivos gastos com o pagamento de sinistros. Contudo, os fatores que exercem o maior peso na fixação desses custos são as estatísticas internas dessas empresas, que consideram o histórico dos sinistros de suas respectivas carteiras.

“As estatísticas de cada seguradora com a experiência dos diversos modelos de veículos, perfis de condutores e regiões de circulação, são a base de taxação” diz Nelson Fontana, diretor da corretora de seguros Fontana. Por isso, as diferenças, segundo ele, são inevitáveis, pois cada companhia tem a sua experiência. “As seguradoras com carteiras maiores têm suas tarifas mais detalhadas, já que trabalham com números maiores de veículos em todas as regiões, tipos de perfil e modelos, estando menos sujeitas a flutuações”.

Por essa razão, o corretor de seguros, para ser competitivo deve acessar várias seguradoras e ficar sempre atento às variações de custos. “Às vezes uma companhia apresenta preços ótimos para muitos modelos, mas, por coerência com a realidade de sua carteira, tem que fixar um valor alto para um carro específico, para o qual sua experiência é pior que a média de mercado”, salienta. “De qualquer maneira, a escolha da seguradora também deve considerar fatores como solvência e qualidade dos serviços”, acrescenta.

Roubos e furtos

Para calcular os valores dos seguros de auto, as estatísticas das seguradoras consideram fatores como indenizações pagas por roubos e furtos, além de perdas parciais e integrais por colisão. Verificam ainda os números relacionados ao modelo, região e



perfil do motorista. Também observam as despesas com reparos e compras de peças, que influenciam nas perdas parciais.

Com relação aos roubos e furtos, em particular, as companhias do Estado de São Paulo normalmente fixam como os mais visados pelas quadrilhas modelos como Parati, Golf e picapes pesadas movidas a diesel. Os modelos leves e possantes, com motor 2.0 (novos e semi-novos), além de carros de luxo, também são bastante procurados pelos criminosos. “Os veículos fora de linha, cujas peças de reposição não são facilmente encontradas no mercado, também

são bastante visados”, diz Marcelo Sebastião, gerente de Seguro Automóvel da Porto Seguro. De acordo com Marcelo, o interesse das quadrilhas também recai sobre carros cujas peças podem ser facilmente adaptadas em outros autos.

Os ladrões ainda observam a inclusão de equipamentos caros de som e a adição de acessórios de valor elevado, que alteram as características externas do veículo. “Presenciamos até mesmo casos de roubos de rodas, quando o carro foi encontrado intacto, sobre tijolos. As rodas, especiais, custavam entre 15 a 20 mil reais, aproximadamente 30% do valor do veículo”, conta Marcus Vinicius Martins, vice-presidente de Auto da SulAmérica.

“Às vezes uma companhia apresenta preços ótimos para muitos modelos, mas, por coerência com a realidade de sua carteira, tem que fixar um valor alto para um carro específico, para o qual sua experiência é pior que a média de mercado.”

Regiões

Na região de Ribeirão Preto, os modelos mais visados são: a Parati, D 20, Ranger, F250, Golf, Gol, Montana, Strada, Saveiro e Astra. As informações são de Serafim Cunha, diretor-superintendente da corretora de seguros Macseg. No ABC, os carros favoritos das quadrilhas são, basicamente, os mesmos modelos esportivos citados por Cunha, incluindo ainda o Vectra, Polo, Cross Fox, Fiesta e Siena. De acordo com Carlos Alberto Pelais, sócio da corretora de seguros Auri Plena, as picapes e os carros de luxo também são igualmente visados na região.

Seguro Fiança Locatícia

Existem Imobiliárias que indicam ao locatário um corretor de seguros para intermediar o seguro de fiança locatícia a fim de concretizar o processo de locação do imóvel. O locatário muitas vezes perde a oportunidade de alugar o imóvel por não aceitar a indicação desse corretor.

Observando esta situação, o Conselho de Ética do Sincor-SP manteve contato com o Conselho Regional de Corretores de Imóveis – Creci-SP, e obteve a seguinte resposta do chefe do departamento Jurídico, Dr. Ademir Lemos Filho:

"Ideal seria que as partes negociem o valor do seguro e jamais a imobiliária obrigar que tal ato se realize única e exclusivamente por corretor ligado a ela. Caso haja insistência, V.Sa. deverá procurar a Susep, formular uma reclamação contra o corretor de seguros, fazer uma denúncia junto ao Creci contra o corretor de imóveis e, simultaneamente, junto a Promotoria Pública de Defesa do Consumidor, uma vez que a prática é abusiva e fere o CDC."

Portanto, é necessário que fiquemos atentos aos nossos direitos.

Preposto, produtores

O Conselho de Ética do Sincor-SP vem recebendo reclamações de consumidores e até mesmo de corretoras de seguros que estão tendo problemas com atitudes e serviços prestados por prepostos ou produtores.

As reclamações baseiam-se em apropriações indébitas, má formulação de propostas e até migração de clientela das corretoras.

Para que isso seja evitado, é prudente que as corretoras de seguros passem a gerenciar melhor as atividades destes colaboradores, num sentido amplo, para que futuramente não sejam surpreendidos, pois a Susep atribui ao corretor a responsabilidade, conforme se observa na legislação vigente:

DECRETO LEI Nº 73, DE 21 DE NOVEMBRO DE 1966:

Art 126. O corretor de seguros responderá civilmente perante os segurados e as Sociedades Seguradoras pelos prejuízos que causar, por omissão, imperícia ou negligência no exercício da profissão.

Art 127. Caberá responsabilidade profissional, perante à Susep, ao corretor que deixar de cumprir as leis, regulamentos e resoluções em vigor, ou que der causa dolosa ou culposa a prejuízos às Sociedades Seguradoras ou aos segurados.

Art 128. O corretor de seguros estará sujeito às penalidades seguintes:

- a) multa;
- b) suspensão temporária do exercício da profissão;
- c) cancelamento do registro.

Conselho de Ética no encontro dos corretores em Águas de Lindóia

A apresentação foi efetuada no sábado e diversos corretores tiveram a oportunidade de conhecer como é a atividade deste departamento que está buscando, com muito empenho, semear que qualidade e transparência nas relações e atitudes agregam valores a toda classe profissional.

Uma boa notícia:

O Conselho de Ética esta fazendo apresentações aos estudantes do curso para habilitação de corretores de Vida, Previdência e Capitalização ministrado através do Sincor-SP.

**O departamento de Ética continua aguardando sugestões e novos assuntos que contribuam com suas ações pelo e-mail etica@sincorsp.org.br.*

Slogan do corretor de seguros é visto por mais de 10 milhões de telespectadores

“Seguro...Só Com Corretor de Seguros”. Esta inscrição foi estampada na camisa dos jogadores do Bragantino, quando o clube disputou a segunda partida das semifinais do Campeonato Paulista contra o Santos. O jogo terminou zero a zero, beneficiando a equipe do litoral, que seguiu na competição, rumo à final. Quem também saiu favorecida foi a classe dos corretores de seguros, já que a partida foi vista por mais de 10 milhões de telespectadores.

A informação de que havia espaço no uniforme do Bragantino para fazer propaganda chegou ao Sincor-SP alguns dias antes do jogo. O clube ainda não havia contratado nenhuma publicidade para a ocasião, tendo em vista que poucos esperavam que o time fosse tão longe no campeonato. Ao verificar o alcance da exposição da mensagem, o Sindicato concordou em fazer o patrocínio e tomou as providências com muita agilidade. Em poucos dias, todo o serviço necessário para veicular a propaganda foi executado,



FOTO: FOLHA DE SÃO PAULO

desde simples burocracia contratual até a elaboração da arte pela agência.

Um dos fatores que somaram a favor da decisão é o fato do Bragantino ser um time simpático a toda a população do Estado de São Paulo, que possui um histórico de conquistas significativas, tal como um Campeonato Paulista e um vice-campeonato nacional. Nos anos 90 o clube revelou grandes nomes ligados ao esporte, tais como Vanderlei Luxemburgo, Mauro Silva e Gil Baiano.



Mais de 100 anos de Brasil

NO MÊS DE MAIO A LIBERTY SEGUROS COMPLETA 101 ANOS.

E QUEM GANHA O PRESENTE SÃO SEUS CLIENTES.

CHECK-UP GRATUITO LIBERTY RESIDÊNCIA



Para comemorar os 101 anos da Liberty Seguros, todos os clientes que contratarem ou renovarem o **Liberty Residência** no mês de maio* **ganharão de presente um check-up residencial****. Confira alguns dos serviços:

- revisão da instalação elétrica
- limpeza de caixa-d'água e calhas
- troca de lâmpadas
- troca de vidros
- verificação de vazamentos

Para o cliente ter acesso a estes benefícios, basta ligar para **Liberty Assistência 24 horas: 0800 702 5100**.

Confira as condições e limites dos serviços de check-up no **Manual de Assistência Domiciliar** disponível no site www.libertyseguros.com.br

Procure sua filial ou ligue para a Central de Atendimento:

4004 5423 (Capitais e Regiões Metropolitanas) 0800 709 5423 (Demais Localidades)

**Liberty
Seguros**

A gente faz mais por você.

Saiu o resultado: motoristas de São Paulo excedem o consumo de álcool permitido pela lei

Programa Beber e Dirigir NÃO é Seguro, patrocinado pelo Sincor-SP, alerta a população

O programa Beber e Dirigir NÃO é Seguro, patrocinado pelo Sincor-SP e incorporado pelo corretor Agente do Bem-Estar Social, encerrou as pesquisas feitas com motoristas do município de São Paulo, nas regiões onde se concentram bares e restaurantes. Ao todo, foram realizadas 2.520 entrevistas. Os resultados dão conta que 20% dos motoristas abordados apresentaram índice de alcoolemia acima do permitido pelo Código Nacional de Trânsito, que é de 0,06 g/dl (grama por decilitro de sangue), o que equivale a aproximadamente duas latas de cerveja (700 ml). Os dados ainda revelam que 7,8% dos entrevistados apresentam níveis que variam de 0,01 a 0,05 g/dl.

“O lado positivo do programa é que cerca de 80% dos motoristas abordados nas blitzes concordaram em conceder a entrevista, incluindo o teste do bafômetro. Já o lado preocupante é o próprio resultado, que revelou que uma parcela expressiva apresenta um quadro de alcoolemia considerado perigoso”, comenta Alexandre Camillo, coordenador do programa e do Agente do Bem-Estar Social. Em relação a pesquisas semelhantes realizadas na Europa e Estados Unidos, o programa mostra que os motoristas que apresentaram álcool no sangue somam um grupo cinco vezes maior.

Segundo estatísticas de diversos países, incluindo o Brasil, o motorista alcoolizado é a principal causa de morte nas ruas e estradas. Um levantamento feito em 2005 pela USP (Universidade de São Paulo), constatou que, no Estado de São Paulo, os exames toxicológicos indicam que 47,2% das 1.979 vítimas fatais no ano de 2001 haviam ingerido álcool.

A pesquisa

O lançamento do programa Beber e Dirigir NÃO é Seguro aconteceu no dia 23 de novembro e a primeira ação foi realizada dois dias depois. As entrevistas foram realizadas em 17 dias diferentes e endereços



Os resultados dão conta que 20% dos motoristas abordados apresentaram índice de alcoolemia acima do permitido pelo Código Nacional de Trânsito

distintos, geralmente em locais como Vila Madalena (zona oeste), Vila Olímpia, Moema e Interlagos (zona sul), Tatuapé e Mooca (zona leste) e Santana (zona norte).

A maioria dos entrevistados que revelaram a presença de álcool no sangue é do sexo masculino – jovens de 18 a 30 anos e solteiros. Nesta faixa etária, os efeitos do álcool no organismo são mais intensos, pois o risco de acidentes aumenta com uma única dose de bebida, dobra após a segunda e, na quinta dose, eleva esse risco em até dez vezes, conforme dados da Universidade Federal de São Paulo - Unifesp.

As ações do Beber e Dirigir NÃO é Seguro têm o apoio da Unidade de Pesquisa em Álcool e Drogas (Uniad) da Unifesp, em conjunto com o Conselho Municipal de Políticas Públicas de Drogas e Álcool de São Paulo (Comuda). Também conta com o suporte da Guarda Civil Metropolitana, da Polícia Militar do Estado de São Paulo e da Companhia de Engenharia de Tráfego (CET).

Segundo Alexandre Camillo, a pesquisa fez parte de um estudo mais amplo, que procura estimular a mudanças na legislação de forma a coibir o abuso no consumo de bebidas alcoólicas por parte de condutores de veículos.

“A pesquisa fez parte de um estudo mais amplo, que procura estimular as mudanças na legislação de forma a coibir o abuso no consumo de bebidas alcoólicas por parte de condutores de veículos.”

Relação do corretor de seguros com o programa

O Sincor-SP propôs o Beber e Dirigir NÃO é Seguro porque se trata de um programa fortemente identificado com o gerenciamento de riscos. “O corretor de seguros dá o seu exemplo para toda a sociedade, contribuindo com uma forte cultura em torno do assunto”, salienta Alexandre Camillo. Além disso, a iniciativa deve apoiar intervenções efetivas para reduzir os problemas relacionados ao consumo de álcool na cidade de São Paulo. “A conscientização e as mudanças legislativas podem beneficiar toda a indústria do seguro, pois há um grande questionamento sobre o alto valor das apólices de auto para o público na faixa etária pesquisada”, conclui.

Faça parte da história. Eleja um símbolo brasileiro. Vote Cristo.

Tarifação de R\$ 0,31 + impostos. Serviço disponível nas seguintes operadoras: VIVO, CLARO, TIM, OI, CTBC, BRASIL TELECOM GSM e SERCOMTEL.

AROLDO ARAUJO

Participe de uma eleição única e inédita, votando no Cristo Redentor como uma das novas sete maravilhas do mundo. Eleja o Cristo e tenha pela vida inteira uma história maravilhosa para contar. Para votar, acesse o site www.votecristo.com.br ou envie uma mensagem de texto pelo celular para 49216*, com a palavra "Cristo".

Vote Cristo



Ele é uma maravilha
www.votecristo.com.br

Apoio



Bradesco Seguros e Previdência

Colaboração



PREFEITURA
TURISMO



EMBRATUR

Ministério
do Turismo



GAZETA MERCANTIL



A novela do vida em grupo

Leoncio de Arruda*

16 de Março de 2007 - A novela seguro de vida versus idosos continua. Há mais de um ano, os processos estão espalhados por todo o País. Prova disso é que, recentemente, o Tribunal de Justiça de São Paulo obrigou a SulAmérica Seguros a renovar os contratos de seguro de vida e previdência dos clientes que possuem planos antigos. A renovação deve ser mantida até o julgamento final de uma ação civil pública.

O assunto pode parecer velho. Mas, pelo que traz de emblemático, merece um *replay*. Melhor voltar ao tema do que fingir que nada está acontecendo.

Apenas um exemplo: aos 40 anos de idade, um cidadão adquiriu um seguro de vida. Durante anos, pagou religiosamente na expectativa de deixar a família amparada quando falecesse. De repente, recebe uma carta da seguradora informando que seu seguro será sumária e unilateralmente rescindido. Depois de ter pago, por mais de 30 anos, a seguradora resolve expulsá-lo do trato.

Isso aconteceu aos milhares e provocou uma revolta geral. E a razão é de todos os revoltados, pois os atuários das seguradoras, com a conivência da Susep, simplesmente argumentaram que os valores estavam defasados. Foi dado, então, um prazo e, ao final dele, a companhia não renovaria os contratos e os segurados perderiam a cobertura, a não ser que optassem por um novo plano. O problema é que a diferença de preços poderia chegar a 1.000%. Um índice insuportável, que fez com que muitos acabassem optando por não ter mais seguro.

Se os atuários conseguirem produzir uma planilha capaz de mostrar quando e onde ocorreu semelhante aumento de renda na faixa etária dos 75-80, eu agradeço. Mais: quem seria capaz de defender tal atitude? Só a própria empresa, óbvio, e a Susep, pasmem. É vergonhoso. Criou descrença nos consumidores que se sentiam seguros e garantidos até o fim de suas vidas.

Uma questão absurda e inexplicável. Nos países desenvolvidos, os seguros de vida têm um papel fundamental na poupança interna. No Brasil, essa modalidade tem vindo num crescendo e, hoje, já representa 40% do mercado. Além disso, o mercado de seguros está solvente e não tem apresentado nenhum tipo de problema. Isso é credibilidade garantida.

Código de Defesa do Consumidor proíbe a rescisão unilateral dos contratos e estipula a boa-fé como norte das relações contratuais

Agora vem essa questão de pensar no lucro futuro a qualquer custo. Na época da inflação estratosférica, o mercado de seguros ganhou muito dinheiro, vendeu seguros de vida em grupo e nunca se preocupou em alertar o cliente para a questão de um provável aumento ou mesmo de vencimento, podendo assim até cancelar o seguro quando o segurado viesse a ficar com idade superior a 50 anos.

Por sua vez, João Marcelo Máximo dos Santos, diretor da Susep, explica que originalmente os seguros de vida eram feitos em grupo para suportar a época de inflação galopante. Os contratos tinham duração de um ano, mas eram renovados automaticamente e o segurado nem sabia qual era o aniversário do acordo. Diz ele: "O aumento do valor da apólice, que era calculado pela média do risco das pessoas que faziam parte do grupo, era decidido entre o postulante - clubes, associações, grupos formados por bancos - e a seguradora. O consumidor não era consultado."

Ah! - ainda bem - já que a declaração nos faz supor que agora será. Os corretores de seguros, como consultores do segurado, têm a preocupação de mantê-lo sempre informado. Pelo que deduzimos da declaração do diretor da Susep somos os únicos a adotar esse procedimento.

Diante disso, podemos dizer que a renovação de um contrato em grupo de seguro de vida, e que se dá de forma quase automática, gera no consumidor a expectativa legítima de que o vínculo contratual será mantido por tempo indeterminado de forma que a empresa não pode simplesmente rescindi-lo.

Considerar o oposto é desrespeitar os princípios do Código de Defesa do Consumidor, que proíbe a rescisão unilateral dos contratos e estipula a boa-fé como norte de todas as relações contratuais.

Por tudo isso, creio que esta continua sendo uma boa discussão para se entender a cabeça da turma da planilha e da Susep. Uns inventam, outros toleram e permitem situações que destróem a alma do mercado: a confiança.

* Presidente do Sincor-SP
(Gazeta Mercantil/Finanças & Mercados - Pág. 3)

ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO

Companhias de Seguros que mantiveram o Rating em 2006 na cor azul (muito bom)

Ouvidoria da Mapfre Seguros pela demora de até 60 dias para responder ao consumidor/segurado.

Maturidade e comprometimento do corretor de seguros nas palestras no XXIV Encontro dos Corretores de Seguros de Águas de Lindóia

Primeira visita do presidente da Fenaseg ao Sincor-SP visando um novo conceito sobre a Cofins

Slogan dos corretores de seguros em horário nobre na semi-final do Paulistão

Juros altos no fracionamento do prêmio de algumas seguradoras

Falta de vontade das companhias seguradoras em lançar produtos para a frota envelhecida de veículos

Preços de seguros Auto muito diferentes (Cia. Mapfre)

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

INDIANA EMPRESA

Empresas com patrimônios garantidos.

E você sem preocupações. Com a Indiana você pode colocar os pagamentos dos prêmios em débito automático, reduzindo atrasos e cancelamentos, e ainda conferir suas comissões pela extranet.

www.indiana.com.br

INDIANA
SEGUROS S/A
Garantimos suas conquistas.

Recusa de sinistro fundamentada

O Disque Sincor recebeu um corretor de seguros com problemas com a Real Seguradora relacionados a um sinistro de auto. Trata-se de um roubo ocorrido no dia 19 de janeiro do ano corrente, cuja documentação foi providenciada e encaminhada a Real para seqüência na regulação.

No dia 03 de fevereiro seguinte, a analista do sinistro fez contato com a corretora e solicitou cópia do boleto de quitação da financeira, o que foi providenciado e encaminhado via fax, com a confirmação do recebimento. Seis dias depois, nova solicitação foi feita pela seguradora, que desejava ter acesso as cópias da apólice e proposta. Ambos também foram enviados.

No dia 15 de fevereiro, a corretora teve conhecimento da instauração de sindicância para o sinistro a qual deveria ser finalizada até 02 de março. O sindicante esteve na região para os levantamentos neste mesmo dia, ou seja, no último dia para a conclusão da sindicância.

Diante das datas e do tempo demandado para liquidação do sinistro, até 30 dias, o recurso pelo Disque Sincor foi feito ultrapassados 40 dias. Assim, pede-se atenção para finalizar o caso da melhor forma possível.

Resposta da Seguradora

Em resposta a correspondência do Sincor-SP, informamos que a seguradora mantém a negativa de indenização do referido processo de sinistro, que está amplamente fundamentada nas condições gerais, conforme segue:

13.2 Alterações

Comunicar à seguradora, imediatamente e por escrito, quaisquer fatos ou alterações relativos ao veículo que passam influenciar o risco ou o valor do prêmio, tais como:

b) Alteração na forma de utilização do veículo; E

16 Perda de Direitos

(...) A Real Seguros ficará isenta de qualquer obrigação decorrente do contrato de seguro se o segurado:

a) Não cumprir com suas obrigações, conforme previsto nestas Condições Gerais.

Corretor de seguros sem comissionamento

O cliente, antes do término da vigência da apólice, fez uma carta em papel timbrado e carimbado, solicitando a nomeação de minha corretora como autora da apólice. Essa carta foi protocolada pelo corretor anterior, tanto manualmente como mecanicamente na agência, e pelo gerente de negócios da Bradesco Vida e Previdência de Campinas.

A apólice foi renovada e a comissão não veio para a corretora. O superintendente da Bradesco foi contatado pelo corretor, que foi comunicado verbalmente (via telefone) que ele não tem direito a esse comissionamento neste caso, pois não tem como mudar de corretora pelo produto em questão.

Porém, o corretor de seguros afirma ter a carta de transferência, nomeação de um novo corretor, carta do cliente em papel timbrado e protocolado pelo corretor anterior e pela Bradesco, nova vigência (renovação). Desta forma, questiona-se, qual é o motivo de o novo corretor não ter o direito ao comissionamento? Diga-se de passagem que fui orientado pela sucursal Campinas da Bradesco de como proceder para realizar o seguro em questão.

Desta forma, o Disque Sincor, intermediário do caso, solicita mais uma vez, a resolução dessa pendência

Resposta da Seguradora

O caso foi reanalisado e a Bradesco Seguros e Previdência providenciou a alteração da devida corretora responsável pela apólice, para, assim, encaminhar o comissionamento.

Recusa por acusação de embriaguez

O sinistro em questão trata-se de uma colisão de veículo envolvendo terceiro. Após estudo ao pleito, verificamos que a Itaú Seguros declinou o atendimento do sinistro alegando "(...) acidente envolvendo o veículo segurado quando dirigido por pessoas sob efeito de álcool; entorpecentes ou substâncias tóxicas."

O Boletim de Ocorrência registrando o acidente acusa que o condutor aparentava estar embriagado, porém após a realização da perícia médica legal a conclusão firmou que o mesmo não estava alcoolizado.

Depois de pesquisa junto a Susep, o Disque Sincor localizou a Introdução nº 19: "A mera alegação da excludente de cobertura não é suficiente para desobrigar a seguradora, impondo-se, para isenção de responsabilidade alegada e o sinistro ocorrido."

O Disque Sincor, então, concluiu que o pagamento deste sinistro ao segurado é pertinente.

Resposta da Seguradora

Com relação ao sinistro em referência, estamos impossibilitados de atender ao pedido de indenização, tendo em vista que, de acordo com as Condições Gerais do Seguro, temos:

4 Riscos excluídos e danos não cobertos

e) acidente envolvendo o veículo do segurado quando dirigido por pessoa sob o efeito de álcool, entorpecente ou substâncias tóxicas.

Errata

O JCS de abril, edição nº 311, se equivocou ao publicar, na página 07, que o Disque Sincor tem 4830 atendimentos e o Departamento Jurídico, 6150 casos. Houve, neste caso, uma troca de termos. O correto é: Disque Sincor com 4830 casos e Departamento Jurídico com 6150 atendimentos.

DADOS ECONÔMICOS

Indicadores Econômicos

	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out
IGP-M	-0,42%	0,38%	0,75%	0,18%	0,37%	0,29%	0,47%
TR mensal	0,0855%	0,1888%	0,1937%	0,1751%	0,2436%	0,1521%	0,1875%
Poupança Mensal	0,5859%	0,6897%	0,6947%	0,6760%	0,7448%	0,6529%	0,6884%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2,0892	2,3005	2,1643	2,1762	2,1388	2,1742	2,1430
Receita Brasil Seguros (1)	2,596	3,014	2,839	2,785	2,977	2,747	2,883
Receita SP Seguros (1)	1,233	1,361	1,376	1,323	1,403	1,327	1,376
Receita Brasil Auto (2)	1,209	1,429	1,321	1,312	1,418	1,244	1,277
Receita SP Auto (2)	0,500	0,588	0,555	0,545	0,591	0,549	0,537
Auto Veículos Produção (3)	204,1	241,6	224,9	222,9	244,3	204,1	227,4
Auto Veículos Licenciados (4)	131,2	164,1	148,4	165,8	178,5	159,4	175,3

	Nov	Dez	Ano/2006	Jan	Fev	Mar	Abr	Ano/2007
IGP-M	0,75%	0,32%	3,85%	0,50%	0,27%	0,34%		1,11%
TR mensal	0,1282%	0,1522%	2,04%	0,2189%	0,0721%	0,1876%	0,1272%	0,61%
Poupança Mensal	0,6288%	0,6530%	8,33%	0,7200%	0,5725%	0,6885%	0,6278%	2,63%
Dólar Venda Final do Mês (R\$)	2,1668	2,1380	-8,66%	2,1247	2,1182	2,0504		-0,93%
Receita Brasil Seguros (1)	2,910	3,089	34,872	3,502	2,899			6,401
Receita SP Seguros (1)	1,387	1,474	16,438	1,638	1,414			3,146
Receita Brasil Auto (2)	1,236	1,374	16,268	1,558	1,366			2,924
Receita SP Auto (2)	0,527	0,585	6,740	0,554	0,566			1,214
Auto Veículos Produção (3)	222,1	189,4	2.611,0	203,7	203,5			408,8
Auto Veículos Licenciados (4)	182,7	204,8	1.927,7	152,9	146,8			299,7

Fonte e Critérios:

- (1) Receita Mensal (sem VGBl e sem Saúde) (R\$ bilhões). Fonte: Susep
 (2) Receita Mensal (com DPVAT) (R\$ bilhões). Fonte: Susep
 (3) Unidades Mil/Mês. Fonte: Anfavea
 (4) Unidades Mil/Mês. Fonte: Renavan

Imposto de Renda (fev/mar)

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

Outros indicadores

Ufir (extinta em dez/00)	1,7495
Ufesp	14,23
Salário Mínimo	350,00
Teto INSS	2.801,56
Salário - \ Salário até 435,56	22,34
Família / Salário de 435,57 a 654,67	15,74

Calendário de obrigações para abril/2007

Dia	OBRIGAÇÕES	Dia	OBRIGAÇÕES
07	Salários - Ref: ABRIL/2007 FGTS - Fato Gerador: ABRIL/ 2007 CAGED - Referência: ABRIL/ 2007	21	SIMPLES - Fato Gerador: ABRIL 2007
08	DCTF MEMSAL - Fato Gerador: Março 2007 DACON MENSAL - Fato Gerador: Março 2007	31	- Cofins/CSLL/PIS fonte - 1ª quinzena Maio 2007 - CSLL - Abril 2007 - CSLL - Trimestral - 2ª cota - Declaração Esp. Informações Fiscais (DIF - cigarros) - Abril 2007 - Declaração IRPJ - Simples - 2006 - Demonstrativo de Notas Fiscais (DNF) - Abril 2007 - IPI - ME-EPP - Abril 2007 - IRPF - Alienação de bens ou direitos - Abril 2007 - IRPF - Renda variável - Abril 2007 - IRPF - Lucro Inflacionário - Abril 2007 - IRPF - Simples - Lucro na alienação de ativos - Abril 2007 - IRPF - Trimestral - 2ª cota Refis - Abril 2007
10	GPS - Envio ao Sindicato IRRF - Fato Gerador: Abril/2007		
15	CSL / COFINS / PIS - RETENÇÃO NA FONTE - Fato Gerador: 2ª QUINZENA ABRIL/2007 Previdência Social - Abril 2007 PIS - Abril 2007		
18	PIS/PASEP - Fato Gerador: ABRIL 2007 COFINS - Fato Gerador: ABRIL 2007		

Tabela de Contribuição dos Segurados Empregados e Trabalhadores Avulsos (fev/março)

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

Seguradoras ganham mais com automóveis em 2006



O segmento de seguro de automóveis foi um dos destaques das seguradoras no ano passado. Além de conseguir bons resultados no volume de prêmios, a grande maioria das companhias de seguros conseguiu reduzir a sinistralidade da espécie. Dados da Susep apontam que o mercado de seguro de automóveis movimentou R\$ 10,46 bilhões em 2006, avanço próximo a 10% se comparado aos R\$ 9,4 bilhões obtidos em igual período de 2005. Já a sinistralidade

passou de 69% em 2005 para 63% no acumulado de janeiro a dezembro de 2006. A Porto Seguro é a líder de mercado, seguida pela Bradesco e SulAmérica.

Agora é lei. Seguro Garantia Judicial poderá ser oferecido ao Poder Judiciário

Entrou em vigor em 21 de janeiro deste ano, a Lei nº 11.382/06 que regulamenta de forma efetiva o seguro Garantia Judicial como modalidade apta a substituir cauções ou depósitos efetuados por empresas perante o Poder Judiciário. Como principais benefícios, o Seguro poderá ser utilizado tanto para levantar depósitos ou arrolamentos de bens anteriormente efetuados quanto para garantir novos processos em que se faça necessário o oferecimento de garantia.

Susep regulamenta 'riscos eletrônicos'

A Susep regulamentou o seguro voltado para os *cyber risks* (riscos eletrônicos). O novo produto oferece cobertura para empresas que lidam com transações eletrônicas. A modalidade, já comercializada nos EUA e na Europa, cobre perdas provocadas pela ação de hackers que adulterem o conteúdo de um site, interrompam o oferecimento de serviços de compra e venda pela Internet ou obtenham dados sigilosos de correntistas de bancos.

Mauro Batista visita o Sincor-SP

O presidente do Sindiseg-SP, Mauro Batista, fez uma visita ao Sincor-SP. Os assuntos comentados com o presidente Leoncio de Arruda durante o encontro foram, especialmente, o programa Educar pra Proteger e o Seminário de Solvência do Mercado de

Seguros, que acontecerá em breve. Ao final da conversa, Leoncio convidou-o para participar das reuniões com os presidentes das novas Federações que representam as seguradoras.

Buscando o 'céu de brigadeiro'

O baixo índice de sinistros e o crescimento da economia em 2006 aqueceram o mercado de seguro aeronáutico. Mas apenas 30% das aeronaves de pequeno porte têm cobertura além do seguro obrigatório. Entre as explicações para o pequeno índice, destacam-se o valor das taxas e as restrições de muitas seguradoras, que não aceitam aeronaves experimentais, ultraleves e aeronaves a pistão.

Curso de mecânica para o sexo feminino



A Porto Seguro fará, na semana do Dia das Mães, um curso de mecânica para mulheres, batizado de "Conheça mais sobre seu carro". O objetivo é oferecer orientações sobre manutenção preventiva e conservação de veículos. No curso, são fornecidas ainda dicas para prolongar a vida útil do motor, informações sobre a quilometragem recomendada para a

troca de peças, óleo e fluídos, além de orientações gerais sobre refrigeração, pneus, freios, suspensão, direção e sistema elétrico.

Cartilha ensina a lidar com planos de saúde

O Instituto de Defesa do Consumidor (Idec) lançou uma cartilha com mais de 100 páginas para orientar o brasileiro na hora de contratar uma operadora de plano de saúde. Há sete anos, elas lideram com folga a lista de queixas do instituto. Em 2006, foram responsáveis por 23% das reclamações, deixando para trás serviços como bancos e telefonia. O material do Idec esclarece que informações e "promessas" do corretor obrigam a empresa a cumpri-las e que o atendimento só pode ser suspenso caso o consumidor atrase mais de 60 dias o pagamento das mensalidades, entre outras normas e regulamentações.

Neste ano, você tem tudo para dar um show de vendas.

Corretor, com uma produção de R\$ 2.400,00 por mês, você já acumula pontos, troca por prêmios, concorre a viagens para Buenos Aires e muito mais.

SHOW DE RECOMPENSAS

Mais brilho nos negócios, mais prêmios para você.



Já começou o maior programa de vantagens do Itaú, o Show de Recompensas, que traz a Campanha 2007 com muitas novidades. É só acumular pontos e trocar por prêmios. Os melhores ainda concorrerão a carros, motos e viagens para Buenos Aires. Se você ainda não é cadastrado, acesse www.itauseguros.com.br e participe!

Saiba mais sobre o programa. Acesse www.itauseguros.com.br/portal e clique no banner Show de Recompensas.



O que já era bom ficou três vezes melhor.

Na Nova Campeões SulAmérica 2007, são 3 categorias, 3 premiações e 3 dias de diversão garantida no Club Med. Por isso, agora, todo mundo tem muito mais chances de ganhar. Suas vendas já estão valendo pontos. Participe.

Acesse sulamerica.com.br/campeoes2007 e conheça o regulamento e todos os detalhes desta campanha de vendas.

SulAmérica

associada ao **ING** 