

CORRETOR ESTÁ PERDENDO OPORTUNIDADE COM SEGURO PARA CELULAR

Alto preço dos smartphones e índice elevado de furtos e roubos fazem seguro disparar. Prêmio baixo pode ser porta de entrada para alavancar novos negócios.

Pág. 16



Longevidade, previdência e saúde

Como o avanço na faixa etária populacional e a reforma previdenciária influenciam na economia.

Pág. 8



Atuação política

Sincor-SP e Fenacor entram na justiça e conseguem liminar suspendendo as operações da Youse. Ação contou ainda com influência do deputado federal Lucas Vergílio.

Pág. 9



Outubro Rosa

Comissão Feminina do Sincor-SP realiza evento de conscientização sobre a saúde da mulher para corretoras de seguros.

Pág. 12

Campanha Talento de Seguros.

UMA MARÉ DE NOVAS OPORTUNIDADES RUMO AO SUCESSO.

A Bradesco Seguros está ao seu lado em mais uma edição da Campanha Talento de Seguros. Com você, Corretor, vamos superar os desafios e comemorar mais um ano de vitórias porque juntos somos mais fortes.

Confira o regulamento no site talentodeseguros.com.br ou no Site Assessorias, em bradescoseguros.com.br



CNPJ: 33.055.146/0001-93



@BradescoSeguros



facebook.com/BradescoSeguros

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



Bradesco Seguros

É melhor ter.

olá



“ A visão empreendedora te propicia entender e enfrentar desafios, ter autonomia, ser senhor de seus atos ”

Autonomia para construir o futuro

Empreendedorismo é uma postura pessoal, por isso, em minhas palestras sobre o tema, que tenho sido convidado a apresentar para corretores de seguros de diversas localidades, faço um trocadilho criando a palavra “EUpreendedor”, já que esse conceito trata de como cada um percebe as coisas e quer conduzir seus negócios. Nessas palestras, gosto de levar os profissionais à reflexão, criando um sentimento comum, para, a partir daí, termos atitudes, tanto no âmbito individual como no coletivo, que nos levem àquilo que, de fato, desejamos.

Para exercer o empreendedorismo é preciso ter visão da realidade, daquilo que nos cerca em desafios e oportunidades. Da minha faculdade de Economia guardo o aprendizado que “eficiência é ter os melhores resultados com os recursos disponíveis”. Por mais otimistas que nós, brasileiros, sejamos, precisamos estar informados sobre a realidade dos fatos.

Neste ano de crise, atingimos um PIB decrescente em 3,2%, quase 12 milhões de desempregados, queda do faturamento das empresas de 13,2%, a indústria automobilística teve redução na receita de 37%, enfim, um momento delicado para todos nós. A visão empreendedora te propicia entender e enfrentar esses desafios, ter autonomia, ser senhor de seus atos.

Quando trouxemos esse conceito, não era para enfrentar esses desafios, pois ninguém poderia imaginar o que teríamos pela frente, mas estar prontos para qualquer desafio. Aliás, hoje a única certeza que temos no mundo é que tudo é incerto. As mudanças na economia, os resultados das eleições aqui no Brasil e nos Estados Unidos, mostram a realidade que era improvável. E é com a realidade que temos que conviver, nos adaptar e evoluir.

A real aplicação do empreendedorismo nos fortalece, não profissionalmente, mas como pessoas, pois na medida em que reconhecemos nossa autonomia, nossa capacidade de fazer aquilo que queremos, temos atitude que nos direciona para a realização. Assim, quando os ventos (da economia, da política, de tendências) sopram a nosso favor, serão agregadores e facilitarão o caminho, pois no inverso, se não há atitude, mesmo quando os ventos soprarem, talvez não some nada.

Tenhamos como exemplo a atuação política para a adesão da nossa categoria ao Simples. Para a grande maioria dos empresários da corretagem de seguros – nós – esta importante decisão não foi uma mola propulsora, não possibilitou resultados diferentes, investimentos nas instalações da corretora, capacitação pessoal. O aumento de receita apenas chegou para “cobrir o buraco”.

Não quero julgar, apenas contextualizar a realidade, para deixar claro o quanto precisamos estar bem posicionados para que, quando as coisas boas acon-

tecerem, possam ter o impacto que gostaríamos. E, recentemente, quase perdemos o acesso ao Simples, foi mais uma vez, graças à intermediação de políticos envolvidos com nossa causa – deixo aqui meus agradecimentos ao deputado federal Lucas Vergílio – que conseguimos manter essa vitória. Precisamos estar atentos e fazer jus às oportunidades que recebemos.

Nós do Sincor-SP também estamos atentos, investindo em relacionamentos políticos, para proteger a profissão dos corretores de seguros. Alinhados com a Fenacor, estamos atuando energeticamente no combate a operações de seguros como a plataforma online Youse. A ação promovida pela Fenacor e o Sincor-SP já gerou liminar suspendendo toda essa operação. Ainda teremos muitas coisas por fazer e, certamente, faremos.

Os anseios dos corretores de seguros que mais recebo são de resgate ao respeito, ao reconhecimento da importância de sua atuação. Precisamos batalhar por isso de forma coletiva no Sindicato e na Federação, mas ter essa atitude em nosso dia a dia, conosco.

Os clientes são nossos, são fiéis das corretoras muito mais do que das seguradoras, isso é uma força que não tem preço, uma relação longa que não vemos mais em nenhum outro mercado. É nessa conscientização que mantenho minha missão. No momento que somos honestos conosco, estabelecemos o que desejamos ser e investimos nisso, de maneira consciente e assertiva, começamos a criar uma atmosfera muito positiva.

Agora, estamos com os olhos em 2017, que, seguindo todas as previsões, será um ano de crescimento da economia e do setor de seguros, e já criando novas ações para os corretores de seguros associados.

Uma grande novidade é a Associativa Premiada, com a qual, no próximo ano, cada associado concorrerá mensalmente, por meio de um título de capitalização oferecido pelo Sincor-SP, à quitação da sua contribuição associativa pelo período de 12 meses. Dando início a essa série de sorteios, faremos no mês de dezembro a Associativa Premiada de Natal, em reconhecimento à colaboração dos associados, na qual serão realizados dois sorteios com prêmios de R\$ 5 mil cada, para um corretor de seguros da capital e outro do interior.

Aplicando o empreendedorismo e nossa autonomia, vemos que sempre é possível inovar em ações de bons resultados. E certamente teremos um novo e próspero ciclo.

Forte abraço!

Alexandre Camillo
Presidente do Sincor-SP

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 Faitaron**

 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 Região Metropolitana, Vale do Paraíba e Litoral: **César Bertacini**

 Vice-presidente da Capital: **Braz Romildo Fernandes**

 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 Rodrigues**

 ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**

 BARRETOS: **João Carlos Garrucho**

 BAURU: **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.



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
www.facebook.com/sincor.sp

 Ouvidoria: **Octavio Milliet**

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

vistoria


03

OLÁ

Autonomia para construir o futuro

05

VOZ DO CORRETOR

Trilha do Empreendedor

06

COBERTURA BÁSICA

Simples Nacional: aumento no limite de faturamento

07

TENDÊNCIAS

Perfil Securitário Brasileiro

08

CENÁRIO

Avanço demográfico provoca discussão de reforma previdenciária
Após ação do Sincor-SP e da Fenacor, Justiça suspende operação da Youse
A mulher e o mercado de seguros

12

COMISSÕES

Feminina - Outubro Rosa
Intersindical – Blindagem
Transportes – Registro Nacional de Sinistros

16

COBERTURA ESPECIAL

Seguro para celular: cadê o corretor?

18

OPINIÃO

Alexandre Del Fiori - Franquia e participação obrigatória do segurado

20

REGIONAIS

Negócio eficaz

TRILHA

Atendimento ao cliente

22

ESPAÇO DO CLUBE

CCS-SP relembra passado histórico no aniversário de 44 anos

BÔNUS

Aconsej-SP/ APTS/ Camaracor-SP/ CIST/ UCS

MOVIMENTAÇÕES

Berkley/ Campemisa/ Chubb/ HDI/ Mapfre/ MetLife/ Previsul

24

ESCADA ACIMA/ ESCADA ABAIXO

Sancionada Lei que estabelece novos limites no Simples nacional
Previdência Social gasta 3x a mais do PIB na comparação com norma internacional

COM CORRETOR

Dicas de português

26

PONTO DE VISTA

Daniel Domeneghetti - O futuro do setor de seguros e a certeza da eterna insegurança

voz do corretor

Trilha do Empreendedor



Conhecia as atividades do Sebrae-SP somente através de programas de TV e com a oportunidade de participar da Trilha. A cada passo me convenço de que o Sebrae-SP é de fato uma instituição séria, com profissionais capacitados e competentes. [...] felizmente profissionais como você, com desenvoltura e didática na medida certa, fazem com que essas horas sejam prazerosas e passem sem ser percebidas. Parabéns pela maneira como ministrou a terceira etapa do curso. O conteúdo foi abordado de forma clara e objetiva, tenho certeza de que facilitará muito minha vida e dos demais participantes. Obrigado Mônica, Sebrae-SP e Sincor-SP e até a próxima. Um abraço

São Paulo, 20 de outubro de 2016
Corretor de seguros de Guarulhos
MAURO CORRÊA



Ao Sincor-SP nossos sinceros agradecimentos pela solução de uma indenização [...] onde o departamento Disque Sincor nos deu um norte para a solução junto a seguradora [...] ficamos agradecidos ao Sindicato e a equipe do Disque Sincor.

São Paulo, 16 de novembro de 2016
Corretor de seguros da Regional ABCDMR
JOSÉ MACEDO

Problemas com a Bradesco



Sou corretor desta seguradora a mais de 15 anos e pela Bradesco Seguros já estou há mais de 5 anos. Passei a renovação para segurada e, para minha surpresa, a agência onde a mesma possui conta corrente também [...] preço mais barato com mesmas coberturas e perfil. Pergunto como pode a Bradesco Seguros se dizer tão parceria dos corretores, se nem respeita a renovação do corretor que já está lá, dando a entender ao nosso segurado que estamos ganhando muito em cima do seu seguro. Tenho mais um seguro desta mesma seguradora com a Bradesco, gostaria de uma explicação da seguradora para esta concorrência bem desleal.

São Paulo, 23 de setembro de 2016
Corretor de seguros da Zona Leste
JOÃO ESPINEL



Prezado João, o Disque Sincor acionou os Gestores de Relacionamentos da Bradesco Auto/Re Seguros e não obtivemos resposta até a presente data.

São Paulo, 20 de outubro de 2016
Departamento Disque Sincor

Todo mundo merece um seguro assim.



Começando pelo seu cliente.

O Porto Seguro Moto é a proteção completa para **motocicletas a partir de 90 cc.** Seu cliente conta com **guincho sem limite de quilometragem**, além das coberturas para colisão, incêndio e roubo, podendo contratar também para acessórios.

Consulte seu Gerente Comercial | www.portoseguro.com.br/moto

Informações reduzidas. Consulte regras e condições gerais no site www.portoseguro.com.br/moto. Automóvel - CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. 333-PORTO (333-76786 - Grande São Paulo e Rio de Janeiro) | 4004-PORTO (4004-76786 - capitais e grandes centros); 0800 727 0800 (demais localidades) | 0800 727 2766 (SAC - cancelamento e reclamações) | 0800 727 8736 (atendimento exclusivo para deficientes auditivos) | 0800 727 1184 ou (11) 3366-3184 (Ouvidoria). O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



PORTO
SEGURO

Moto



Simple Nacional: aumento no limite de faturamento

O presidente Michel Temer sancionou projeto de lei que estabelece novos limites para o enquadramento de micros e pequenas empresas no Simple Nacional. Com a mudança, o limite máximo de faturamento anual das microempresas passou de R\$ 360 mil para R\$ 900 mil. Já nas pequenas empresas, o teto passa de R\$ 3,6 milhões para R\$ 4,8 milhões. A lei também aumenta de R\$ 60 mil para R\$ 81 mil o teto anual de faturamento do Microempreendedor Individual (MEI). A mudança entra em vigor a partir de janeiro de 2018 e foi proposta pelo deputado federal Lucas Vergílio (SD-GO), quando impediu a retirada dos corretores de seguros da tabela III do Supersimples.

De acordo com o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, a atuação rápida do deputado garantiu a permanência dos corretores na melhor tabela. “Estamos bem representados na Câmara e precisamos de uma figura que defenda os nossos interesses lá”, declara.

Paulo dos Santos vai para Susep e Gumerindo assume Ibracor



Nomeado pelo presidente da República, Michel Temer, para ocupar uma das diretorias da Susep, Paulo dos Santos deixa o cargo de presidente do Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros (Ibracor). Como substituto está o diretor Administrativo-Financeiro do Ibracor, Gumerindo Rocha Filho, que assume o cargo de presidente interino do Instituto.



Bradesco: Coriolano deixa presidência



Por limite de idade definida no estatuto da Organização Bradesco, Marcio Serôa de Araujo Coriolano deixa a presidência da Bradesco Saúde e da Mediservice. Com a mudança, Manoel Antônio Peres, que respondia pela diretoria de Gestão Médica, assume como diretor Geral da Bradesco Saúde e da Mediservice.

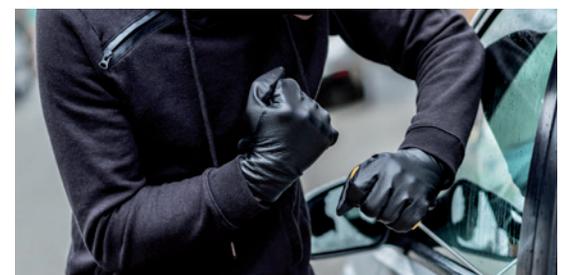


Audiência Pública discute seguro online

O deputado federal Lucas Vergílio apresentou requerimento nas Comissões de Finanças e Tributação e de Defesa do Consumidor para realização de audiência pública, a fim de debater a comercialização e a propaganda de produtos de seguro pela internet. “Os anúncios veiculados pregam a venda direta de apólices e a propaganda, além de agressiva, pode iludir o consumidor ao dizer que o corretor de seguros não é necessário”, argumenta. Vergílio ainda propõe que representantes da Caixa Seguridade Participações, da Caixa Econômica Federal, da empresa Youse e da Susep participem das audiências na Câmara dos Deputados.

Veículos furtados ultrapassam meio milhão em 2015

De acordo com estudo realizado pelo Fórum Brasileiro de Segurança Pública, 509,9 mil veículos foram furtados somente no ano passado. Em contrapartida, na comparação com 2014, houve uma queda de 0,6% no total de furtos, caindo de 513 mil para o número atual. No Estado de São Paulo foram registradas 189.349 ocorrências, o que representa 518 veículos por dia, 1 a cada dois minutos, durante o período. Os números do Estado superam a média nacional de 562,4 casos para cada 100 mil veículos.



tendências



O perfil do securitário brasileiro

Em novembro, a Escola Nacional de Seguros lançou o texto “2º Estudo - Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil”, quase três anos após a sua primeira edição. Além da análise da condição feminina nas empresas e na sociedade de um modo geral, o objetivo principal do estudo, as características principais do securitário brasileiro, também foram avaliadas. Essa análise foi feita a partir das informações estatísticas obtidas gentilmente com essas companhias. A seguir, algumas características:

- Mulheres representam 56% de todos os funcionários de seguradoras. Essa configuração alterou mais fortemente no início desse século, quando o homem era maioria. Tal fenômeno foi análogo ao acontecido no setor bancário.
- Em média, 3% dos funcionários conseguem chegar a algum cargo executivo. Já os gerentes correspondem a 8% do total dos funcionários.
- Nas seguradoras, quase 60% dos profissionais já têm curso superior ou pós-graduação. Um número muito bom.
- Na média, homens e mulheres em seguradoras têm a mesma formação acadêmica. Ou seja, esse não seria um fator para explicar a possível diferença salarial no setor.
- O funcionário típico trabalha há 7 anos na empresa e tem uma idade de 35 anos. Ao todo, 40% dos profissionais só têm até 3 anos de casa, enquanto 10% têm acima de 18 anos. Na média, 30% dos securitários têm até 30 anos de idade.
- A alocação na sede ou nas filiais independe do sexo.
- Em média, o funcionário receberá de 15 a 20 horas de treinamento por ano.
- O salário médio bruto é R\$ 4,5 mil/mês. Tal como em outros setores, o salário médio do funcionário masculino é maior.

Lembramos que o segmento dos corretores de seguros tem também um texto similar, com o “Estudo Sócio-Econômico das Empresas Corretoras de Seguros (ESECS-PJ)”, divulgado periodicamente pela Fenacor.

Conhecer quem são seus funcionários e colaboradores é um passo importante para qualquer setor alcançar uma maior eficiência. No setor de seguros, isso não é exceção.

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

ATÉ 100%
DESCONTO
na 1ª

MENSALIDADE
Consulte o site
para mais
informações

VESTIBULAR 2017 ADMINISTRAÇÃO

**VOCÊ TEM ALGUMAS
CHANCES DE ENTRAR
NESSE MERCADO.
NENHUMA TÃO SEGURA
QUANTO ESSA.
FAÇA ESCOLA
NACIONAL
DE SEGUROS.**

Com a Escola Nacional de Seguros você tem acesso a um curso superior exclusivo de Administração e ainda aproveita uma base sólida de conhecimento na área de Seguros e Previdência, um dos mercados mais promissores do País.



3ª carreira
mais promissora
para 2017.



Alta remuneração
para profissionais
especializados.



Crescimento
de até 50% nos
próximos 5 anos.

www.profissaosegura.com.br



DÚVIDAS E INFORMAÇÕES:
(11) 2739-1029/1059

SÃO PAULO
RUA AUGUSTA, 1600 - CONSOLAÇÃO
vestibular@funenseg.org.br



Avanço demográfico provoca discussão de reforma previdenciária

Expectativa de vida, apesar de positiva, está entre os temas mais preocupantes da economia brasileira

Por Camila Correia

Os desafios do cenário socioeconômico brasileiro vêm sendo discutidos em vários âmbitos. Debates sociais, financeiros e educacionais fazem com que perspectivas de melhoras sejam expostas e, com isso, a confiança retorne. Contudo, as pautas relacionadas à previdência, longevidade e saúde estão se agravando e preocupam setores públicos e privados. Especialistas alertam que mudanças econômicas, sociais e culturais devem ser tomadas.

A expectativa de vida no Brasil está crescendo e, de acordo com projeções demográficas do IBGE, daqui a 30 anos, o País terá mais de 300 mil cidadãos centenários. Esse dado gera um alerta, pois o envelhecimento populacional e, conseqüentemente, a queda da taxa de natalidade impactam na previdência e no auxílio à saúde.

Com tempo de contribuição e idade média de 54 anos para aposentadoria, hoje o Brasil tem um dos sistemas previdenciários mais frágeis do mundo e a discussão sobre a reforma da Previdência Social deve ser feita de imediato.

O economista e presidente do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), Paulo Tafner, explica que a urgência de mudança está relacionada aos gastos elevados em proporção do PIB (Produto Interno Bruto), pressão demográfica e os privilégios do benefício. "Se fossemos seguir a norma internacional, dado o grau de envelhecimento da nossa população, deveríamos gastar 4% do PIB. Gastamos três vezes mais, praticamente o mesmo que a Alemanha e o Japão, mesmo sendo um País mais jovem que esses", afirma Tafner.



O benefício previdenciário atende alguns privilégios e acúmulo de pensões (indenização por morte do cônjuge ou pais aposentados). Em outros países, por exemplo, são proibidos esses acúmulos, no Brasil não. Esse cenário resulta em mais gastos e menos cidadãos contribuindo. "Se mantiver as regras atuais, em poucos anos o País estará gastando entre 18% e 21% do PIB com previdência. E as futuras gerações estarão condenadas à pobreza. E é possível pensar numa proposta de reforma para um novo sistema com estrutura em pilares, com capitalização e integração com FGTS", defende.

No ramo de saúde houve um aumento de 55% de beneficiários idosos. A saúde suplementar atende 6,1 milhões de segurados com mais de 60 anos, o que representa 13% do total. "Idosos têm doenças crônicas, de trato continuado, complexo e caro. Em 2030, os idosos representarão 48% dos gastos com saúde", complementa Solange Beatriz Mendes, presi-

dente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde).

Amparo da previdência privada

Edson Franco, presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), acredita na estabilização financeira e sustentável. "É fundamental eliminar privilégios de determinadas classes na Previdência Social. Alguns países já realizaram mudanças em seus sistemas previdenciários, e não pode ser diferente no Brasil. Todas essas alterações são completamente a favor da população e devem ser transparentes. Se não mudarmos, as futuras gerações não terão aposentadoria", ressalta Franco.

Em contrapartida, a procura por planos de previdência privada tem aumentado devido a atual situação. Parte da população está se resguardando já que não poderá manter o padrão de vida apenas com Previdência Social. De acordo com a FenaPrevi mais de 12 milhões de brasileiros têm planos de previdência privada aberta. Do total, 9 milhões são pessoas com planos individuais e 3 milhões com planos empresariais.

Para o presidente, em 20 anos há a expectativa de que 65% da população que esteja economicamente ativa tenha um plano de previdência. "Se isso acontecer, estaremos mais próximos dos países de primeiro mundo, que conseguiram enriquecer antes de envelhecer. No Brasil, o envelhecimento está chegando antes do enriquecimento", finaliza.

O cenário apresentado sobre longevidade populacional, previdência e saúde foram abordados durante o 1º Seminário Nacional de Educação em Seguros, realizado pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg).



Fonte: IBGE/Folha de S. Paulo

Justiça suspende operação da Youse



Após ação do Sincor-SP e da Fenacor, Justiça Federal impede operação da Youse, que vende seguro diretamente online, infringindo a lei.

Por Thamires Costa

Desde que surgiu no mercado, em maio deste ano, a Youse vem causando revolta nos corretores de seguros e entidades representantes da categoria. Isso porque a empresa defende a venda direta de seguros, sem a mediação de um corretor. Após constatar a ausência da Youse no site da Susep, o Sincor-SP se reuniu com a Fenacor e fez uma denúncia formal à autarquia. A ação resultou na suspensão imediata da comercialização de quaisquer modalidades de seguros por parte da Youse, decidida pelo juiz Alberto Nogueira Junior, da 10ª Vara Federal do Rio de Janeiro.

Segundo o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, os anúncios da Youse pregam a venda direta e a propaganda, que além de agressiva, pode iludir o consumidor. “O corretor de seguros é o único profissional habilitado a intermediar seguros, capaz de informar o consumidor com qualidade e a negociar com segurança, isso facilita não só o trabalho do corretor, mas também o das seguradoras, pois elas só têm a ganhar com essa intermediação que faz parte do processo”, completa.

Para o presidente da Fenacor, Armando Vergílio, uma seguradora online e sem registro é uma ilusão perigosa. “Trata-se de um desafio ao Código de Defesa do Consumidor, pelos riscos que acarreta para quem é enganado na compra de produtos. Para os corretores, é um desacato com nossa profissão, devido a propaganda desrespeitosa”.

Após pressão das entidades do mercado e afirmação da Youse sobre a sua legalidade, a Susep declarou que a empresa não estava autorizada a operar como seguradora e, além do mais, não possuía produtos aprovados. A autarquia ainda garantiu que a Youse já foi notificada quanto a propaganda e a comunicação empregadas, já que podem induzir a erro os potenciais consumidores, ferindo o art. 6º, inciso III, da Lei nº 8.078/90, do Código de Defesa do Consumidor.

Recentemente, o deputado federal Lucas Vergílio apresentou requerimento na Câmara, convocando uma audiência pública para debater a comercialização e a propaganda de produtos de seguro pela internet. “A Youse, que se define como uma plataforma de seguros da Caixa - figura não prevista no arcabouço regulatório desse mercado - ignora a legislação e tenta comercializar seguros sem ter a devida autorização do órgão regulador e fiscalizador do setor, que é a Susep”.

Durante sessão na Câmara, o parlamentar recomendou a imediata punição da empresa pela Susep e ape-



Presidente do Sincor-SP discute ações durante encontro com o deputado Lucas Vergílio

lou ainda à Caixa Econômica Federal - a quem a Youse está ligada - e ao Governo Temer solicitando que sejam adotadas medidas para impedir que tais ilegalidade prossigam. “A Youse ignora a legislação e tenta comercializar seguros sem ter a devida autorização do órgão regulador e fiscalizador do setor”, completa.

COMENTÁRIOS DE CORRETORES

Jurandir Lopes Junior

“O que está sendo preparado contra esse absurdo da Caixa Econômica em colocar no mercado a “YOUSE Seguradora ONLINE”? Lá eles são categóricos em dizer Seguro Direto, ou seja, sem a Intermediação do Corretor de Seguros. Um absurdo a Susep ter permitido uma coisa dessas”.

Isabela Karps Teixeira

“Sabem se isso é regulamentado pela Susep? Seguro sem corretor de seguros? Todos os dias tem propaganda desta empresa no Facebook e claramente eles estão operando normalmente, aparentemente sem nenhum impedimento. Seria o caso de uma denúncia, já que ela foi bloqueada”.

Edson Vilalba

“Esta empresa denominada YOUSE “SEGURADORA” está cheirando a golpe”.

“O corretor de seguros é o único profissional habilitado a intermediar seguros, capaz de informar o consumidor com qualidade e a negociar com segurança”

Alexandre Camillo
Presidente do Sincor-SP

A mulher e o mercado de seguros



Apesar de serem maioria no setor, as mulheres ainda encontram dificuldades para alcançar cargos executivos. Segundo estudo, homens têm de 3 a 4 vezes mais chances nas seguradoras

Por Thamires Costa

Foi entre a 1ª e a 2ª Guerras Mundiais (1914-1918 e 1939-1945) que as mulheres sentiram a necessidade de entrar para o mercado de trabalho, já que os homens estavam nos campos de batalha. Desde então, a presença feminina em empresas e indústrias vem crescendo gradativamente, mostrando a importância da igualdade de gênero no ambiente corporativo. No entanto, em alguns aspectos, é possível observar que estamos longe de atingir a paridade. De acordo

com pesquisa da consultoria McKinsey, a igualdade de gênero poderia injetar US\$ 850 bilhões na economia brasileira para os próximos dez anos.

Questões culturais, como a de que homens e mulheres não compartilham as mesmas responsabilidades, tanto no trabalho doméstico quanto no cuidado com crianças. A diferença em atitudes e comportamentos também é um fator relevante, já que mulheres são menos propensas a fazer escolhas mais arriscadas. Apesar de a maternidade ser considerada uma penalidade no mercado de trabalho, diversas pesquisas mostram que países onde mulheres trabalham mais, a taxa de fecundidade também é mais alta. Estes fatores podem explicar a desigualdade de gênero no mercado de trabalho.

Falar de desigualdade sem discutir o papel da mulher dentro de casa é um erro, já que, de acordo com

diversas instituições, esta é a principal causa da diferença entre gêneros no mercado de trabalho. Por isso, alguns governos europeus estão concedendo a licença paternal, onde o pai e a mãe podem decidir quem cuidará do recém-nascido durante as primeiras quarenta e nove semanas de vida do bebê. O objetivo da iniciativa é que a sociedade aceite que homens e mulheres têm a mesma responsabilidade dentro de casa e no trabalho.

Em sintonia com essa realidade, o estudo “Mulheres no mercado de seguros no Brasil”, realizado pela Escola Nacional de Seguros, traz uma reflexão sobre a representatividade da mulher no ramo. Para Francisco Galiza, economista e realizador do estudo, a discussão do papel da mulher no mercado de trabalho deve ser feita no sentido econômico. “Uma maior presença feminina representa maior ganho”, completa.

“Em 2015, elas correspondiam a 56% do total de funcionários. No entanto, em cargos executivos, representam somente 0,8%”, declara Maria Helena Monteiro, diretora de ensino técnico da Escola e idealizadora da pesquisa.

Alguns estudos internacionais confirmam os benefícios para empresas que possuem mulheres em cargos de liderança, caso do Peterson Institute for International Economics. O material sinaliza que as companhias com pelo menos 30% das funções de liderança ocupadas por mulheres podem elevar em até 15% o lucro.

Segundo o levantamento, de todos os funcionários das seguradoras, apenas 4,7% se tornam executivos, no caso das mulheres esse número é de 1,4%. Homens têm de 3 a 4 vezes mais chances de se tornarem executivos de seguradora. “Educação definitivamente não é um problema, já que 54% das mulheres nas seguradoras são pós-graduadas, enquanto a taxa masculina é de 46%”, explica Maria Helena.

A executiva acredita que, para haver mais representatividade no mercado, é necessário ter mais mulheres em cargos de liderança. “As empresas têm que incentivar o crescimento profissional feminino, assim como faz com os homens. Dando as mesmas oportunidades e excluindo fatores como maternidade e educação como justificativas”, completa.

“Educação definitivamente não é um problema, já que 54% das mulheres nas seguradoras são pós-graduadas, enquanto a taxa masculina é de 46% [...] As empresas têm que incentivar o crescimento profissional feminino, assim como faz com os homens. Dando as mesmas oportunidades e excluindo fatores como maternidade e educação como justificativas”

Maria Helena Monteiro

Diretora de ensino técnico da Escola Nacional de Seguros

A mulher na corretagem

As mulheres corretoras de seguros relatam dificuldades em ingressar num mercado de maioria masculina. Para a 2ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Martins, quando iniciou sua carreira, a mulher era minoria e a dificuldade existia, até por conta do machismo. “Hoje o cenário mudou, a mulher conquistou seu espaço e um grande respeito no mercado de trabalho como um todo. No setor, temos grandes executivas de destaque e corretoras de seguros de muito sucesso. Aos poucos, as mulheres conseguem mostrar sua competência e ter seu espaço respeitado”, completa.

Segundo a coordenadora da Comissão Feminina do Sincor-SP, Raquel Gomes, a situação está mudando e, atualmente a presença feminina representa 50% no mercado de seguros. “A mulher corretora de seguros tornou-se fundamental e altamente competitiva, não deixando nenhuma dúvida de sua real importância frente ao nosso mercado”, completa.

“O mercado não estava acostumado com mulheres dirigentes de suas corretoras, foi difícil, com o passar dos anos conseguimos nos posicionar e o mercado passou a nos respeitar como profissional, o número de mulheres nas seguradoras também cresceu, obrigando o mercado a mudar”, declara Silvia Regina Alves,

“ No setor, temos grandes executivas de destaque e corretoras de seguros de muito sucesso. Aos poucos, as mulheres conseguem mostrar sua competência e ter seu espaço respeitado ”

Simone Martins
2ª vice-presidente do Sincor-SP

membro da Comissão Feminina.

Sobre a afirmativa de que a mulher corretora está mais presente no ramo de pessoas, as profissionais concordam em parte. “Talvez, porque a mulher tenha maior sensibilidade e ‘jogo de cintura’ se encaixe melhor na gestão e solução dos problemas que essa área demanda”, declara Lenira Leão, membro do Conselho Fiscal do Sincor-SP.

Já Simone Martins acredita que a mulher é versátil e conquista todas as áreas de seguros. “Ela pode até ter um destaque na área de benefícios em função da proteção, preocupação que o ramo enfatiza, mas vejo

a mulher como multifuncional, pronta para qualquer situação nas corretoras de seguros”, completa.

Segundo a executiva da Escola, as mulheres são excelentes vendedoras de seguros, devido à sua capacidade de construir relacionamentos de longo prazo. A 2ª vice-presidente do Sincor-SP concorda e acrescenta que a mulher é mais atenciosa e dedicada, ressaltando que a relação com o segurado fica mais fácil. “As mulheres prestam muita atenção ao seu redor e, com isso, têm *feeling* apurado. Além disso, são exigentes e dedicadas nas suas funções e, com isso, executam com responsabilidade e delicadeza suas tarefas”, finaliza Simone.



NÃO PERCA CLIENTES, OFEREÇA ITURAN COM SEGURO!

Seguro de Verdade: Mensal, barato e de qualidade

- COMISSÃO ATRATIVA** (Icon: Money bag)
- SEM ANÁLISE DE PERFIL** (Icon: Checkmark)
- ABRANGÊNCIA NACIONAL** (Icon: Brazil map)
- 100% INDENIZAÇÃO TABELA FIPE** (Icon: 100%)
- MAIS BARATO** (Icon: Dollar sign)
- CHAVEIRO** (Icon: Key)
- 12x PARCELAS SEM JUROS** (Icon: 12x)
- CLUB MAPFRE DE BENEFÍCIOS** (Icon: Hand with heart)
- SEM FRANQUIA** (Icon: Hand with money)
- ACEITAÇÃO DE VEÍCULOS 20 ANOS** (Icon: Car)
- SEGURO MENSAL** (Icon: Calendar)
- ASSISTÊNCIA 24H ATÉ 250 KM*** (Icon: 24h clock)

* Limitado a 5 acionamentos totais ao ano

A indenização é paga pela **MAPFRE Seguros**.

Instalação: R\$ 299,00 em até 6x no Cartão de Crédito.

Seja nosso Parceiro acessando: ituran.com.br/parceiros/corretores

Sujeito à alterações sem aviso prévio. Sujeito à aceitação da Seguradora. Consulte disponibilidade para a versão do modelo desejado.

SEGURO ROUBO/FURTO INCÊNDIO

A partir de **R\$ 69,90** mensais + instalação

COBERTURAS ADICIONAIS: TERCEIROS e/ou PERDA TOTAL POR COLISÃO

GANHE MAIS

Ituran com Seguro

MAPFRE

Sincor-SP conscientiza sobre importância dos cuidados com a saúde da mulher no Outubro Rosa



Por Thaís Ruco

Pelo segundo ano consecutivo, o Sincor-SP e a Admix realizaram um evento, por ocasião do Outubro Rosa, para as mulheres corretoras de seguros refletirem sobre a importância dos cuidados com a saúde. O movimento Outubro Rosa é celebrado anualmente no mundo todo desde a década de 80, estimulando a participação da população no controle do câncer de mama, e tem ganhado força no Brasil, o que favorece a divulgação e os debates sobre a doença e as chances de cura quanto antes puder ser detectada.

A segunda edição aconteceu no dia 23 de outubro, na Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo, como parte da programação do Departamento de Documentação e Informação (DDI) e do Instituto do Legislativo Paulista (ILP) relacionada ao Outubro Rosa. Desta vez, também contou com a participação da Escola Nacional de Seguros, trazendo palestra sobre a importância da autoestima feminina.

Durante o evento, o diretor do DDI, Rodrigo Tritapepe, ressaltou um aspecto preocupante do câncer de mama: cerca de 95% dos casos de mortes causados pela doença poderiam ser evitados se tivessem sido diagnosticados com antecedência.

A organização contou com o apoio da Comissão Feminina do Sincor-SP, representada pela coordenadora Raquel Gomes, além da 2ª vice-presidente do Sindicato, Simone Martins. “Queremos deixar a mensagem para as mulheres: ‘se curta, se analise’. O câncer de mama tem cura, basta termos coragem de encarar”, disse Raquel.

A oncologista Dra. Célia Tosello de Oliveira, da Admix, explicou de maneira simplificada o que é o câncer, seus estágios de evolução e tratamentos. Segundo ela, atualmente existem diversas possibilidades de impedir o avanço da doença. O diagnóstico é simples e pode ser feito por meio de exames regulares de mamografia e, quando necessário, ultrassonografia e ressonância magnética. Se confirmada a doença em estágio inicial, há formas de tratamento eficazes, inclusive cirurgias com pouco dano estético.

Apesar dos potenciais tecnológicos existentes, o Brasil registra ainda 14 mortes por câncer de mama em cada grupo de 100 mil mulheres. “Infelizmente, a taxa de mortalidade no País é ainda muito alta, pela falta do diagnóstico.” A oncologista acrescenta que se trata de uma doença cara e mutilante, que registra anualmente 60 mil novos casos. Os números, segundo ela,

podem aumentar ainda mais em razão do envelhecimento da população.

Maria Helena Monteiro, diretora de Ensino Técnico da Escola Nacional de Seguros, abordou a também importante saúde emocional, na palestra “Autoconfiança, a convicção para agir”. “Vários estudos realizados nos últimos 40 anos provaram que o nível de felicidade das mulheres vem caindo, proporcionalmente ao aumento do nível de estresse, o que também gera câncer. Vimos que muito pelo que lutamos anos atrás, na busca pela igualdade de gêneros, não trouxe o que imaginávamos. Isso é consequência das duplas e triplas jornadas da mulher – não se pode minimizar o efeito disso, elas estão mais estressadas. As mulheres se sentem sem tempo para realizar tantas tarefas”, disse.

“Para sermos felizes, precisamos nos cuidar. Temos que distribuir responsabilidades dentro de casa, para podermos ter um momento livre e uma vida mais plena”, completa a executiva.

Para o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, o Outubro Rosa é um movimento muito simples que toma proporção cada vez maior e atinge seu objetivo de salvar vidas ou levar a pessoas, em especial às mulheres, qualidade de vida. Ele também ressaltou que não apenas o sexo feminino pode vir a ter câncer de mama e é preciso ampliar a consciência sobre o assunto.



“ Vários estudos realizados nos últimos 40 anos provaram que o nível de felicidade das mulheres vem caindo, proporcionalmente ao aumento do nível de estresse, o que também gera câncer [...] Temos que distribuir responsabilidades dentro de casa, para podermos ter um momento livre e uma vida mais plena ”

Maria Helena Monteiro

Diretora de Ensino Técnico da Escola Nacional de Seguros

Corretores de seguros
associados contam com a



CENTRAL DE VIAGENS

S I N C O R - S P

Pelo site é possível:



Comprar passagens
com suporte da
Central para qualquer
necessidade



Obter descontos na
compra de pacotes,
cruzeiros, hotéis e
locação de veículos



Conferir opções
de pesquisas
e reservas



Contar com suporte
pós-venda e atendimento
especializado, com telefone
emergencial nos finais
de semana

Acesse agora mesmo e confira as promoções.

Esse é mais um benefício do Sincor-SP para você. Aproveite.

www.centraldeviagenssincorsp.org.br

Mais informações:

(11) 3513-6101 / (11) 99145-8012
sincortur@adturismo.com.br

fica dica BLINDAGEM

Acompanhe as condições de cobertura de cada companhia e oriente seu cliente.



COMISSÃO INTERSINDICAL

AIG

A contratação desta cobertura é obrigatória se o veículo possuir blindagem. Aceitação exclusiva para veículos blindados por empresas filiadas à ABRABLIN (Associação Brasileira de Blindagem). Não há aceitação para veículos parcialmente blindados, com blindagem original de fábrica e blindados sem a contratação da garantia específica; que tenham contratação de franquia reduzida para veículos blindados; e que foram blindados para segurado ou condutor com idade inferior a 25 anos.

Limites (cobertura de blindagem)		
Ano Modelo	Valor Máximo	Valor Mínimo
0 km	R\$ 80.000,00	
Ano atual	R\$ 80.000,00	
(-) 1 anos	R\$ 60.000,00	R\$ 10.000,00
(-) 2 anos	R\$ 40.000,00	
(-) 3 anos	R\$ 30.000,00	
(-) 4 anos	Contratação não permitida	

Allianz

A contratação da cobertura está disponível para veículos ano/modelo 2014, 2015, 2016 e 0 km, conforme regras de limites máximos de contratação. Para os demais veículos, a contratação de cobertura de blindagem não é permitida (mesmo que se trate de blindagem recente). Em caso de sinistro, será necessária a apresentação da Nota Fiscal da blindagem, acompanhada da cópia do CRLV do veículo, com a informação "veículo blindado" no campo de observação do documento.

Azul

SEM ACEITAÇÃO PARA CONTRATAÇÃO DE VEÍCULOS BLINDADOS.

Bradesco Seguros

Todos os veículos blindados são restritos, ou seja, não possuem aceitação automática. Para aceitação comercial, é necessário que o segurado envie a Nota Fiscal da blindagem e o certificado de autorização do Exército. De posse desses documentos, será providenciado o pedido de aceitação junto à matriz. Somente após a aprovação do pedido que será apresentada a proposta.

HDI Seguros

A contratação da cobertura de blindagem é limitada para veículos com até 3 anos de uso. O valor para contratação é de, até, 50% da importância segurada do casco, limitado a R\$ 50.000,00. A contratação da garantia adicional de blindagem é obrigatória.

Itaú Seguros

A contratação da cobertura somente é feita quando constatado em vistoria prévia e com os documentos da blindagem regularizados, além do envio do certificado de registro da blindagem. Se no CRLV constar a informação de que o veículo é blindado, não será necessário documento que comprove o nível da blindagem.

Contratação Somente Cobertura RCF: para esta cobertura, não há necessidade do envio de qualquer documento de blindagem.

Contratação Sem Cobertura para a Blindagem: nos sinistros de colisão com Indenização Integral em que o salvado fique em poder da seguradora, ficará à custa do segurado a recolocação das peças originais em seu lugar, quando da retirada da blindagem. Se a retirada da blindagem causar danos ao veículo na desmontagem e montagem, o segurado deverá ressarcir a seguradora dos prejuízos causados.

Blindagem de série: não é necessário discriminar verba a parte, uma vez que o seu valor está incorporado no veículo referência.

Crêditos para cobertura: para veículos blindados, com ou sem cobertura para a blindagem, o valor máximo aceito para a contratação da cobertura de casco é de 100% do veículo referência. Deverá ser mencionado na proposta o valor em reais da blindagem para a cobrança de prêmio. Esse valor em reais será expresso na apólice.

Franquia: em veículos blindados, será deduzida somente a franquia estipulada na apólice para o veículo segurado.

Liberty Seguros

Idade do Veículo	Limite Fator de Ajuste Casco	Limite Blindagem (% do valor do casco na FIPE)	Valor limite de Blindagem
Ok	100%	70%	
Usados com até 2 anos (ano/mod)	100%	70%	R\$ 40.000,00
Usados de 3 a 4 anos (ano/mod)	100%	50%	R\$ 25.000,00
Usados com mais de 4 anos (ano/mod) Renovação Liberty	90%	50%	R\$ 15.000,00
Usados com mais de 4 anos (ano/mod) Renov. Congeneres	Sem aceitação		

MAPFRE

Os critérios de aceitação dependem do produto. **Automais Online:** veículos 0km ou ano corrente de fabricação. **Automais Gold:** veículo 0km ou com até 6 anos de uso, considerando o ano corrente. **Nível de blindagem 1,2 e 3-A:** valor de contratação será limitado no próprio sistema de cálculo. Para todos os veículos blindados será necessária a vistoria prévia, sendo que, no ato da vistoria, deverá ser apresentada a Nota Fiscal da blindagem e o certificado do Exército.

PORTO SEGURO

Classe de Localização	Tipo de Seguro	Ano fabricação do veículo	Valor da blindagem - Limite
Todas	Renovação Porto	0km até o final do período remanescente (garantia 0km por até 6 meses)	Manter o valor contratado na apólice anterior
		Até 1 ano (inclusive) de uso	Depreciar 5% do valor da contratação do ano anterior
		Até 2 a 5 anos (inclusive) de uso	Depreciar 10% do valor da contratação do ano anterior
		Até 6 anos (inclusive) ou mais de uso	Depreciar 15% do valor da contratação do ano anterior

Em caso de Renovação:

- 0km até 1 ano (inclusive) de uso Valor da Nota Fiscal da blindagem limitada a 50% do veículo referência com máximo de R\$ 70.000,00;
- Até 2 anos (inclusive) de uso 40% do veículo referência com o máximo de R\$ 65.000,00;
- Até 3 anos (inclusive) de uso 35% do veículo referência com o máximo de R\$ 55.000,00;
- Até 4 anos (inclusive) de uso 30% do veículo referência com o máximo de R\$ 30.000,00;
- Até 5 anos (inclusive) de uso 20% do veículo referência com o máximo de R\$ 20.000,00;
- Até 6 anos (inclusive) ou mais de uso sem aceitação para a cobertura de blindagem.

O valor de Nota Fiscal da blindagem poderá ser aceito até 6 meses da data da emissão da nota.

Documentos obrigatórios para veículos blindados independentemente da contratação ou não da blindagem: termo da blindagem, Nota Fiscal e/ou certificado de registro de blindagem (expedido pelo Exército). Esses documentos deverão estar em nome do proprietário legal e poderão ser solicitados a qualquer momento. Somente serão aceitos os níveis de blindagem: I, II-A, II e III-A. Se no CRLV constar a informação de que o veículo é blindado, não será necessário documento que comprove o nível da blindagem.

Renovações SulAmérica e endossos de apólices não bonificadas:

Não poderá ser contratada para veículos com idade superior a 2 anos.

Seguros novos e renovações de congêneres, bonificadas ou não:

Não poderá ser contratada para veículos com idade superior a 2 anos.

Renovações SulAmérica e endossos de apólices bonificadas:

Não poderá ser contratada para veículos com idade superior a 4 anos.

SulAmérica 120 anos

TOKIOMARINE SEGURADORA

NOSSA TRANSPARÊNCIA. SUA CONFIANÇA

Limite Máximo para a cobertura da Blindagem:
2017 e 2016 - Valor da Nota Fiscal da Blindagem limitada a 60% do valor do veículo referência, não podendo ultrapassar R\$ 70.000,00;
2015 - Valor da Nota Fiscal da Blindagem limitada a 50% do valor do veículo referência, limitado a R\$ 50.000,00.
2014 - Valor da Nota Fiscal da Blindagem limitada a 40% do valor do veículo referência, limitado a R\$ 40.000,00.
2013 - Valor da Nota Fiscal da Blindagem limitada a 30% do valor do veículo referência, limitado a R\$ 30.000,00.
Abaixo 2012 (inclusive) - Sem aceitação para veículo blindado

SOMPO SEGUROS

Contrata a cobertura de blindagem para veículos com até 4 anos de uso. Os documentos necessários são: CRLV constando a informação blindado, termo da blindadora e Certificado de Registro de Blindagem.

Ano/modelo do veículo	Limite máximo de cobertura blindagem
0km	70% do valor do veículo com máximo de R\$ 70.000,00
até 1 ano	50% do valor do veículo com máximo de R\$ 50.000,00
2 anos	40% do valor do veículo com máximo de R\$ 40.000,00
3 anos	30% do valor do veículo com máximo de R\$ 30.000,00
4 anos ou mais	25% do valor do veículo com máximo de R\$ 25.000,00
OBS.: Valor mínimo para construção R\$ 10.000,00	





Registro Nacional de Sinistros no seguro de transporte

O Registro Nacional de Sinistros (RNS) é um banco de dados que foi criado com a finalidade de centralizar as informações referentes às ocorrências de sinistros e tem como objetivo possibilitar o compartilhamento de dados dos sinistros comunicados entre as seguradoras associadas à Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg). O sistema também visa a prevenção de fraudes nas informações, como a identificação de coincidências de avisos de sinistros, evitando-se indenizações indevidas.

O RNS já está disponível para utilização nos segmentos de automóvel, pessoas, riscos patrimoniais, transportes, crédito, garantia e rural. O sistema permite aos subscritores das seguradoras melhorarem as condições para análise e aceitação de seguros e regulação de sinistros.

No ramo de transportes, o RNS abrange os seguros de transporte nacional e internacional; responsabilidade civil dos transportadores rodoviários, aéreos, marítimos e ferroviários; responsabilidade civil de desvio de carga e aeronáutico.

Para alimentar o banco de dados, as seguradoras enviam as informações sobre sinistros de acordo com a periodicidade e critérios definidos pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP). A gestão é realizada pela FenSeg, que também mediará casos de divergências entre as seguradoras, operadoras e entidades conveniadas. Para aderir ao sistema, as seguradoras devem solicitar o Termo de Adesão e a Tabela de Preços disponibilizados pela própria FenSeg.

A seguradora que aderir ao RNS deve fornecer as

informações de seus segurados para poder ter acesso ao banco de dados com os registros de todas as seguradoras. Atualmente, 16 companhias já participam do RNS, que já registra as informações de cerca de 380.000 sinistros.

A troca de informações entre as seguradoras é fundamental para o desenvolvimento do ramo de seguro de transportes e o RNS é a maior inovação para o setor nos últimos anos. Mas, somente com a adesão de todas as seguradoras teremos uma subscrição condizente com os riscos propostos.

Ainda existem seguradoras que não aderiram ao sistema, o que prejudica ainda a plena confiabilidade e transparência nas subscrições de riscos, devido a fragilidade das informações sobre sinistros prestadas atualmente nos questionários de avaliação de riscos.

“ A troca de informações entre as seguradoras é fundamental para o desenvolvimento do ramo de seguro de transportes e o RNS é a maior inovação para o setor nos últimos anos. Mas, somente com a adesão de todas as seguradoras teremos uma subscrição condizente com os riscos propostos ”



Seguro para celular: CADÊ O CORRETOR?

Nos últimos anos, o ramo apresentou crescimento de 20% anual. No entanto, poucos corretores trabalham com o produto, abrindo margem para outros canais

Por Thamires Costa

Basta caminhar pelas ruas de qualquer cidade brasileira para notar a forte presença do *smartphone* no dia a dia das pessoas. De acordo com levantamento da Fundação Getúlio Vargas (FGV-SP), existem mais de 168 milhões de celulares no Brasil. Ainda segundo o estudo, a tendência é aumentar, já que a previsão é que em 2018 haverá cerca de 236 milhões de aparelhos no País. Outra pesquisa, esta do IBGE, aponta que o acesso à internet através de smartphones ultrapassou o do computador. O celular era usado em 80,4% das

casas com acesso à internet, já o computador para esse fim estava em 76,6% desses domicílios e teve queda na comparação com 2013 (88,4%).

Com tanta utilidade para um único aparelho, as pessoas estão o tempo inteiro com o *smartphone* por perto, quando não olhando para ele, o que faz crescer também as ocorrências de furto. Somente em 2015, o número de roubos e furtos de celulares aumentou 150% no Estado de São Paulo, de acordo com dados da Secretaria de Segurança Pública. “São equipamentos que fazem parte do dia a dia, seja como ferramentas de trabalho, entretenimento ou para nos manter conectados aos amigos e aos negócios”, ressalta o gerente de ramos elementares da Porto Seguro, Marcelo Santana. De janeiro a julho deste ano, foram registrados mais de 104 mil furtos apenas na capital paulista.

O seguro então parece inevitável para um risco tão alto. Para os interessados, o preço da apólice pode ser um pouco caro, variando de acordo com o modelo e ano de cada aparelho, mas geralmente o prêmio fica na faixa de até 20% do valor do celular. “Não é barato, mas vale a tranquilidade. Ando na rua com o celular na mão despreocupada. Se não tivesse o seguro, provavelmente não faria isso”, completa a secretária executiva Cristina Vieira, que fez um seguro para o seu iPhone 6 diretamente na Vivo, que tem parceria com a Zurich Seguros.

Coberturas

Grande parte dos consumidores contrata o seguro pelo risco de furto e roubo, no entanto, o produto também oferece outros tipos de coberturas. Para danos

físicos, a cobertura básica é em decorrência de incêndio, raio ou explosão, impacto de veículos e na tentativa de roubo. As coberturas opcionais englobam danos elétricos, causados por oscilações e descargas elétricas de energia, além de curtos-circuitos que afetam o equipamento. Cobertura de subtração do bem, mediante o rompimento de obstáculo ou ameaça direta, exceto quando o equipamento for deixado em veículos, e danos por água ou líquido, também são coberturas acessórias. Roubo e furto qualificado, quando a vítima não sofre ameaça, fazem parte da cobertura básica, mediante pagamento da franquia.

O papel do corretor de seguros

Cristina explica que lendo as condições gerais, descobriu que, em caso de roubo ou furto, ela seria resarcida, mas teria que desembolsar 30% do valor do aparelho. “Descobri que eles só pagam 70% do valor do celular roubado, você fica com o restante de ‘prejuízo’”. Contudo, no momento da contratação, ninguém

explicou esse detalhe. Por isso, me surpreendi quando li”, explica.

Em uma rápida pesquisa no Reclame Aqui, site que reúne reclamações de consumidores, percebemos uma enorme quantidade de problemas relatados por segurados em relação à recusa de pagamento da indenização por riscos excluídos na apólice. De acordo com especialistas, a falta de orientação na hora da contratação do seguro gera dúvidas e dor de cabeça aos segurados.

O coordenador da Comissão de Tecnologia do Sincor-SP, Marcelo Blay, ressalta que o consumidor ainda tem muitas dúvidas na hora da contratação do seguro. “Os clientes possuem muitas dúvidas referente a cobertura, franquia e na ocorrência do sinistro. Além disso, sempre entram em contato conosco e contratam o seguro após a nossa explicação”, esclarece.

Oportunidades

O corretor de seguros tem que se atentar para a falta

de especialização neste ramo, considerando as dúvidas dos consumidores, e investir na comercialização do seguro. Aproveitar o contato com o segurado para uma renovação e oferecer o produto, pode ser uma excelente estratégia. “Apesar do valor um pouco alto, o consumidor está interessado em proteger um bem, que, muitas vezes, custa mais de R\$ 2 mil”, completa Marcelo Santana.

“Além do contato pessoal, o corretor tem ainda a possibilidade de trabalhar a venda por meio de seu site, deixando assim a contratação a cargo do cliente, já que a navegação nestes sistemas é simples e de fácil entendimento. Contudo, é necessária a orientação do corretor sobre as coberturas”, alerta. “Enxergamos este produto como uma ‘porta de entrada’, ou seja, uma grande oportunidade para o corretor oferecer mais uma solução para diferentes perfis de clientes, estreitar relações e, assim, contribuir para a ampliação da sua rede de atuação e geração de novos negócios”, finaliza o executivo da Porto Seguro.

Franquia*

- Danos físicos ao bem: 15% das indenizações com o mínimo de R\$ 150 – aplicável por equipamento em sinistro de perda parcial e perda total;
- Danos elétricos: 15% das indenizações com o mínimo de R\$ 150 – aplicável por equipamento em sinistro de perda parcial e perda total;
- Subtração de bens: 20% das indenizações com o mínimo de R\$ 200 – aplicável por equipamento;
- Dano por água: 25% das indenizações – aplicável por equipamento em sinistro de perda parcial e perda total.

*Porto Seguro

Riscos excluídos*

- Furto Simples, desaparecimento inexplicável ou simples extravio;
- Queda, quebra, amassamento e arranhadura, salvo se decorrentes dos riscos cobertos;
- Extorsão, apropriação indébita, estelionato, furto qualificado e roubo praticados contra o patrimônio do segurado por seus funcionários ou prepostos, agindo por conta própria ou com terceiros;
- Curto-circuito, sobrecarga, fusão ou outros distúrbios elétricos, salvo se ocorrer incêndio, caso em que serão indenizáveis somente os prejuízos causados pelo incêndio;
- Negligência na utilização dos aparelhos;
- Utilização inadequada dos aparelhos segurados, seja por funcionamento em condições impróprias, seja por uso excessivo em relação a sua capacidade normal de trabalho.

*Porto Seguro

Cotação: Bem Mais Seguro, com cobertura para quebra accidental, queda de líquido e roubo.



Moto Z Play XT 1635
R\$ 72,53 – total de R\$ 797,88



iPhone 6s – 64GB
R\$ 70,70/mês – total de R\$ 777,67



Galaxy S6 Edge SM-G925I
R\$ 48,11 – total de R\$ 529,20



Microsoft Lumia 640 XL
R\$ 25,18 – total de R\$ 277,03





Alexandre Del Fiori

Assessor técnico do Sincor-SP, com mais de 45 anos de atuação em corretoras de seguros, reguladora de sinistros e seguradoras; nesta última, gerenciando as áreas Comercial, Técnica e Operacional.

Franquia e participação obrigatória do segurado

De acordo com Sergio Viola (Apostila de TGS – 1981 – Funenseg), a aplicação da franquia tem origem no vício próprio ou vício intrínseco. Considerando-se, por exemplo, um carregamento de sal de 40 toneladas embarcado no porão de um navio que chega ao destino com 35 toneladas. Em princípio, essa avaria particular não é indenizável pelo segurador, uma vez que a perda deve-se ao vício próprio da mercadoria que é a água. Ela tem peso e evapora e, como essa perda é constante, o segurador convencionou denominá-la de franquia.

Dessa maneira, com o tempo, migra para todos os tipos de seguros, visando mitigar pequenas reclamações com custo elevado para a seguradora, em troca de um desconto no prêmio. Logo, o entendimento é de que, seguro com franquia é aquele em que o segurador somente se responsabiliza pelos prejuízos, depois que os mesmos ultrapassarem determinado montante ou, conforme Souza Mendes, é a estipulação legal ou contratual que restringe a responsabilidade do segurador, tendo como principal finalidade eliminar o pagamento de pequenas indenizações que não compensam as despesas e trabalhos de liquidação, e são perfeitamente suportáveis pelos segurados, produzindo maiores cuidados com o bem coberto.

Tecnicamente, as franquias podem ser simples ou dedutível, sendo esta última a mais utilizada nos contratos de seguros. Para os riscos de crédito puro, ou seja, aqueles decorrentes de contratos entre pessoas jurídicas, foi desenvolvida a franquia agregada anual, que é muito pouco utilizada.

A franquia simples é a modalidade que desobriga o segurador de qualquer indenização quando o valor dos prejuízos for igual ou inferior a mesma e, o obriga a indenização total dos prejuízos, quando o valor dos mesmos ultrapassarem o valor estabelecido. Atualmente de pouca utilização, salvo em casos de contratos de resseguro para estabelecer limite de recuperação de perdas.

Já na franquia dedutível, o segurador só pagará uma indenização observando os dispositivos contratuais, deduzindo o valor para ela estabelecido dos prejuízos apurados. Fica evidente que, tanto em um determinado ramo ou modalidade, os seguros realizados com franquia dedutível devem pagar prêmios menores do que àqueles que não a estipulam. Isto se deve à redução do dano médio da amostra, uma vez que a probabilidade não se altera.

Atuarialmente, o valor da franquia dedutível deve sempre manter uma relação porcentual com a importância segurada e não com relação ao valor dos prejuízos. Já a chamada franquia agregada anual normalmente está vinculada à franquia dedutível. Ela é entendida como um montante, aplicável a todas as coberturas, onde somente o valor do prejuízo líquido da franquia dedutível irá contribuir para a erosão da franquia agregada anual, sendo que, nenhuma indenização por sinistro será paga enquanto a franquia agregada anual não for exaurida.

A fixação de uma franquia dedutível agregada (com base

num valor absoluto total), não tem por objetivo reduzir o prêmio, mas sim, porque é a única forma de sensibilizar os seguradores e resseguradores no sentido de aceitar riscos cuja experiência comprova elevados prejuízos como, por exemplo, no Brasil, o seguro de valores (transportes e guarda de valores por empresas especializadas) e o seguro de crédito puro.

Participação obrigatória do segurado

Diferentemente da franquia, as primeiras referências bibliográficas sobre a utilização da participação obrigatória indicam as carteiras de crédito e responsabilidade civil onde, para ambas, funciona como um incentivo ao segurado para que ele não perca de vista que será cossegurador de si mesmo se, no caso do risco de crédito não fizer uma análise criteriosa dos cadastros de seus tomadores e, no caso do risco de responsabilidade, não poupar esforços em segurança e prevenção dos riscos que repassar para os seguradores.

Com o tempo, percebe-se a migração para todos os tipos de seguros aparecendo nas apólices inglesas de inundação que sofreram sucessivos prejuízos com as fortes cheias ocorridas em 1947, atingindo várias cidades do reino, por meio do aumento do volume das águas dos rios por conta dos degelos e chuvas. Nos Estados Unidos, foi em 1968, o governo publica a Lei Nacional do Seguro de Inundação (*National Flood Insurance Act*) relativa à NFIP – *The National Flood Insurance Program* que exigia mudanças na forma em que a lei era executada, considerando-se o aumento de preço e a participação do segurado para equilíbrio financeiro do programa.

No Brasil, aparece originalmente na modalidade única de inundação na carteira de riscos diversos, por volta de 1963, pelo Instituto de Resseguros do Brasil (atual IRB -Brasil Resseguros S/A) e, por características próprias do País e dos riscos aqui existentes, a cobertura para o risco de alagamento foi separada como modalidade própria. Tanto lá como aqui, está estritamente relacionada com a subscrição de riscos, haja vista a sua aplicação recente na carteira de RCTR-C que apresenta elevados prejuízos.

Ela não possui nenhuma relação com a importância segurada como a franquia. O seu valor é determinado pela seguradora por meio de um porcentual aplicável sobre o valor dos prejuízos auferidos no sinistro e aplicável sobre o valor da indenização, podendo ter um valor mínimo e máximo expresso em reais (R\$).

Lembramos ainda que, dependendo do tipo de risco a ser subscrito, ambas as cláusulas poderão coexistir e, uma redação técnica das mesmas deve estar em sintonia fina com estas premissas, podendo ser:

Cláusula de franquia dedutível

“Fica expressamente estipulado que, em caso de sinistro devidamente caracterizado nas cláusulas de cobertura, a indenização devida ao segurado corresponderá ao valor dos prejuízos

apurados deduzindo-se o valor da franquia estabelecida na especificação da apólice, e dos salvados, se estes permanecerem com o segurado, sem prejuízo da cláusula de rateio se esta for aplicável neste seguro”.

Cláusula de franquia agregada anual

“Fica expressamente estipulado que, em caso de sinistro devidamente caracterizado nas cláusulas de cobertura, a indenização ao segurado somente passa a ser devida após estar totalmente exaurido o valor estabelecido como franquia agregada e corresponderá ao valor dos prejuízos apurados menos o valor da franquia dedutível, ambas estabelecidas na especificação da apólice”.

Cláusula de participação obrigatória do segurado

“Fica expressamente estipulado que o segurado participará em cada sinistro indenizável com um porcentual calculado sobre o valor dos prejuízos, com valor mínimo e máximo em reais (R\$) estabelecidos na especificação da apólice, aplicável sobre o total de cada indenização devida, entendendo-se como indenização devida, aquela que for apurada após aplicação da franquia dedutível, dos salvados se estes permanecerem com o segurado, e da cláusula de rateio, se esta for aplicável neste seguro”.

Exemplo 1:

Coexistência de franquia dedutível com a participação obrigatória:

“Seja a cobertura de risco Incêndio contratada a primeiro risco relativo com franquia dedutível e participação obrigatória do segurado considerando-se os seguintes dados:”

Valor em Risco Declarado	R\$ 500.000,00
Valor em Risco Apurado	R\$ 750.000,00
Prejuízo Apurado	R\$ 50.000,00
Franquia Dedutível	R\$ 5.000,00
Salvados	R\$ 0,00
POS	10% dos prejuízos com mín. R\$ 1.500,00 e máx. de R\$ 3.000,00

Cálculo da Indenização devida:

$$I = \frac{VRd}{VRa} \times (Pj - FD) = \frac{500.000,00}{750.000,00} \times (50.000,00 - 5.000,00) = R\$30.000,00$$

Indenização.	R\$ 30.000,00
Participação obrigatória	R\$ 3.000,00 (valor Max. porque 10% dos prejuízos é igual a R\$ 5.000,00)
Indenização Devida	R\$ 27.000,00

Exemplo 2:

Um caso de franquia agregada anual:

“Seja uma apólice com um limite máximo de indenização de R\$ 15.000.000,00 e as seguintes franquias:”

Franquia Agregada Anual	R\$ 2.000.000,00
Franquia Dedutível	R\$ 100.000,00

VALOR DA FRANQUIA AGREGADA		2.000.000,00	
1º Sinistro - Prejuízos Indenizáveis	500.000,00		Sinistro sem Indenização
Franquia Dedutível	100.000,00		
A abater da Franquia Agregada	400.000,00	400.000,00	
Saldo da Franquia Agregada		1.600.000,00	

2º Sinistro - Prejuízos Indenizáveis	400.000,00		Sinistro sem Indenização
Franquia Dedutível	100.000,00		
A abater da Franquia Agregada	300.000,00	300.000,00	
Saldo da Franquia Agregada		1.300.000,00	

3º Sinistro - Prejuízos Indenizáveis	1.400.000,00		Sinistro sem Indenização
Franquia Dedutível	100.000,00		
A abater da Franquia Agregada	1.300.000,00	1.300.000,00	
Saldo da Franquia Agregada		0,00	

4º Sinistro - Prejuízos Indenizáveis	500.000,00		Indenização = R\$ 400.000,00
Franquia Dedutível	100.000,00		
À Indenizar	400.000,00	400.000,00	

Como no 3º sinistro a franquia agregada foi totalmente exaurida, a partir do 4º sinistro a indenização passa a ser paga considerando-se somente a franquia dedutível sobre os prejuízos, observando-se em todos os casos o limite máximo de indenização contratado.



A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DO SEGURO

VISIA

Toda **segunda-feira**, das 7h às 8h

102,5 MHz
Rádio Imprensa FM

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

www.pbfproducoes.com.br

regionais

FERNANDÓPOLIS

Negócio eficaz

Resultado da parceria entre Sincor-SP e Escola Nacional de Seguros, a Regional Fernandópolis, dirigida por Odeir Vilar, recebeu a palestra “Como elaborar um plano de negócio eficaz”, no dia 14 de outubro. O treinamento abordou os caminhos para um bom planejamento dos negócios e foi ministrado por Guilherme Contrucci.



GUARULHOS

Encontro com parceiras

O diretor da Regional Guarulhos, Claudemir Machi, reuniu, no dia 18 de outubro, os representantes das seguradoras parceiras para discutir sobre a participação no 17º Conec, além de outros assuntos pertinentes na região.



OSASCO

Pautas da região

A Regional Osasco, dirigida por Eduardo Minc, recebeu os representantes das seguradoras parceiras para discutir as pautas mais pertinentes da região. O encontro aconteceu no dia 26 de outubro.

SOROCABA

Conhecimento em estratégia

Os corretores de seguros da Regional Sorocaba, liderada por Eduardo Lemes, receberam a palestra “Planejamento estratégico e comunicação integrada para corretores”, realizada no dia 18 de outubro. Trazendo



os principais referenciais do planejamento estratégico para estruturar ou reorganizar negócios no segmento de seguros, o treinamento foi ministrado por Kátia Manangão.

Comemoração

Para celebrar o Dia do Corretor de Seguros, a Regional recebeu os profissionais associados ao Sincor-SP no dia 27 de outubro.



associar é conquistar

A campanha “Associar é Conquistar” segue percorrendo as Regionais do Sincor-SP e, no dia 13 de outubro, passou por Guarulhos. Na ocasião, o diretor regional, Claudemir Machi, o diretor responsável pelo departamento Social, Luiz Alvarez Morales, e o diretor responsável pelo departamento de Benefícios, Álvaro Fonseca, receberam os corretores de seguros demitidos e os que nunca foram associados ao Sincor-SP.



ASSOCIAR É CONQUISTAR
JUNTOS SOMOS MAIS SINCOR



trilha do empreendedor

Atendimento ao cliente

No 3º módulo da Trilha do Empreendedor, os corretores de seguros de diversas regionais receberam conteúdo que auxilia no atendimento ao cliente. Com a carga horária de 8 horas, os treinamentos aconteceram entre 3 e 25 de outubro.



Piracicaba – 18 e 19.10



Bauru – 19 e 20.10



Mogi das Cruzes – 3 e 4.10



Fernandópolis – 18 e 19.10



Zona Oeste – 19.10



Assis – 10 e 11.10



Guarulhos – 18 e 19.10



Marília – 25 e 26.10





Entre 18 e 28 de outubro, os corretores de seguros de todo o Estado de São Paulo receberam as seguradoras parceiras do Sincor-SP para mais um encontro Voz do Empreendedor. Na ocasião, as companhias apresentaram novos produtos e estratégias de venda.

LEGENDA

1. São Carlos e MetLife – 18.10
2. Marília e Allianz – 19.10
3. São João da Boa Vista e Liberty – 19.10
4. Osasco e Liberty – 19.10
5. ABCDMR e Mapfre – 20.10
6. Guarulhos e HDI – 20.10
7. Ribeirão Preto e MetLife – 20.10
8. Ribeirão Preto e Mapfre – 22.10
9. Zona Norte e Liberty – 22.10
10. Piracicaba e SURA – 25.10
11. Zona Oeste e MetLife – 25.10
12. Zona Sul e SURA – 25.10
13. Araraquara e Bradesco – 26.10
14. Campinas e Mapfre – 26.10
15. Fernandópolis e Icatu – 26.10
16. Marília e Bradesco – 26.10
17. Bauru e Porto Seguro – 27.10
18. Guarulhos e Somo – 27.10
19. Jundiaí e MetLife – 27.10
20. Ribeirão Preto e Bradesco – 27.10
21. Zona Norte e Tokio Marine – 27.10
22. Jundiaí e AIG – 28.10



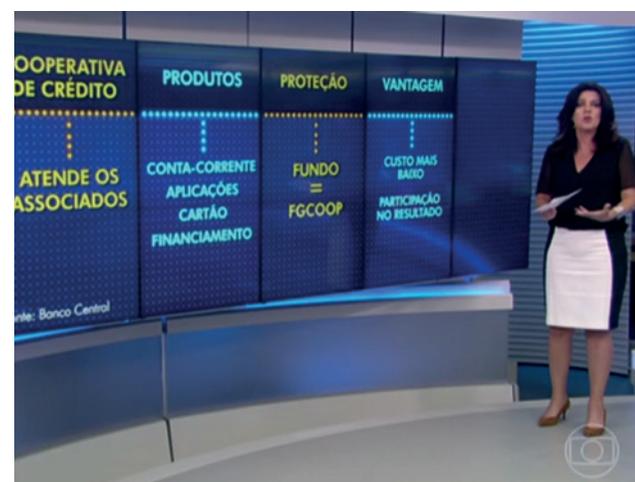
cooperativismo

Especialista em finanças defende vantagens das cooperativas de crédito

Reportagem do Jornal da Globo, veiculada em 18 de outubro, explicou as vantagens das cooperativas de crédito, como a Credicor-SP, instituição dos corretores de seguros. A comentarista de finanças pessoais do jornal, **Mara Luquet**, inicia afirmando que, com a crise, a renda do brasileiro está menor, existe a instabilidade nos empregos, o que reflete em outro ponto: os bancos também estão com medo do desemprego e restringiram a oferta de crédito.

Por isso, é importante conhecer a alternativa disponível na hora de buscar um crédito. “A principal característica é a cooperativa de crédito, um segmento que cresceu muito nos últimos anos,

que melhorou em transparência, em governança e na oferta de produtos”, defende Mara Luquet. Ela detalha o que é uma cooperativa de crédito. “A cooperativa vai atender aos associados, nela você não é um cliente, você é um cooperado, que é um dos donos desse ‘banco’. Hoje as cooperativas têm praticamente os mesmos produtos que os bancos oferecem: conta corrente, aplicações, cartões, financiamentos. E têm a proteção do FGCOOP, que funciona como um fundo garantidor de crédito como existe no caso dos bancos – na cooperativa tem um fundo com cobertura de R\$ 250 mil para suas aplicações”. A reportagem pode ser assistida pelo link: <http://glo.bo/2exWgT8>.



CCS-SP relembra passado histórico no aniversário de 44 anos



Durante a celebração dos 44 anos do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), o mentor Adevaldo Calegari lembrou o propósito da criação da entidade, que queria dar voz aos corretores de seguros em uma época em que a categoria estava impedida de se manifestar através do Sincor-SP.

“A importância do Clube dos Corretores se solidifica e se fortalece a cada ano como uma entidade que privilegia os seus quadros – as melhores cabeças pensantes de São Paulo”, completa. A comemoração foi exclusiva aos associados e aconteceu no dia 25 de outubro, no Circolo Italiano.

“O Clube dos Corretores é uma instituição que honra a nossa profissão de corretor e que nos tem dado muita alegria”, disse Calegari. Ele falou sobre a iniciativa da atual diretoria de preservar e manter viva a memória do CCS-SP ao transmitir aos novos

associados os fatos que levaram à fundação da entidade, à sua trajetória, bem como à cópia do boletim.

O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, reconheceu a importância do CCS-SP para o Sindicato e para a categoria. “Muitas lideranças surgiram de dentro do Clube dos Corretores e também entidades, como a Fenacor”. Ele citou a edição especial do boletim informativo do Clube dos Corretores, que anunciava, em 1975, a criação da Fenacor com a manchete “Nossa Federação existe!”.

Camillo ainda comentou sobre o 17º Conec, fazendo questão de compartilhar o sucesso do evento com os corretores. “Respeito e reconheço o esforço de todos em todas as edições do Conec, mas este 17º foi ‘O Conec’. Temos de ser superlativos no reconhecimento, tanto quanto somos nas exigências

e critérios para a realização”, disse. Ele também se referiu a esta edição do congresso como o marco de um novo ciclo.

Além de celebrar o aniversário do CCS-SP, o almoço serviu também para empossar a diretoria da entidade, reeleita para gestão 2016/2018. O mentor Adevaldo Calegari, o secretário Evaldir Barboza de Paula e a diretora Luciana Ferreira, que foram reeleitos para novo mandato, entregaram placa de agradecimento aos membros da gestão anterior, André Julião, Paulo Bosisio e Paulo de Tarso Meinberg. Flavio Bevilacqua Bosisio é o novo tesoureiro, e Jorge Teixeira Barbosa e Paulo Schroeder são os novos diretores.



bônus

ACONSEG-SP

Diversificação de negócios

Destacando a atuação das assessorias de seguros como apoio ao corretor para a diversificação dos negócios, a Bradesco Seguros foi a convidada do evento mensal da Aconsef-SP, que aconteceu no dia 26 de outubro. Randal Zanetti, presidente da companhia, reforçou a atuação da seguradora. “A Bradesco tem se esforçado para estar cada vez mais presente e próxima. A figura do corretor não é somente central, mas também indissociável do nosso modelo de negócios”, afirma.



APTS

Seguro na era do e-commerce

O modelo de negócio de seguros está caminhando para o digital. O tema foi discutido durante o seminário “O seguro na era do e-commerce: a viabilidade e o futuro do canal online”, promovido pela APTS, no dia 29 de setembro, em São Paulo. Richard Hessler Furck, CEO da H&H Corretora de Seguros, disse que a venda de seguros online está fora do alcance dos pequenos e médios corretores. Em 2010, ele fundou a corretora online Seguro Barato, perdeu dinheiro e fechou as portas quatro anos depois. “Aprendi que o universo digital era mais complexo do que eu imaginava”, apontou.



CAMARACOR-SP

Novidades para atendimento

Durante a 35ª Tribuna Livre, realizada pela Camaracor-SP no dia 26 de setembro, o diretor Comercial da Sompço Seguros, Wilson Lima, apresentou o novo serviço Sompço Resolve para atender corretores no ramo de automóvel, com o qual 90% dos problemas são resolvidos na primeira ligação. “Eliminamos as dúvidas dos profissionais sobre o que se pode fazer”. O presidente da seguradora, Francisco Vidigal Filho, frisou que tem sido positivo o retorno dos corretores. “Ficamos felizes em saber que esse produto está resolvendo os problemas dos nossos grandes parceiros”.



movimentações

BERKLEY

Thiago Tardone, superintendente de Transportes

O executivo passou a responder como superintendente de Transportes da companhia, e tem contribuído substancialmente para o desenvolvimento e consolidação da carteira de transportes.

CHUBB

Oliver Hills, diretor de Resseguros para a América Latina

A Chubb nomeou Oliver Hills como Reinsurance Regional Director para a América Latina. Nesta função, Hills fará a supervisão matricial das equipes locais de resseguro e será responsável pela redefinição e execução da estratégia de resseguro para a região, com foco no México e Brasil.

METLIFE

Ramon Gómez, diretor Comercial

Com sólida experiência, Gómez construiu sua carreira em empresas como a Allianz Seguros, Itaú Unibanco e Redecard. A mudança faz parte da estratégia da MetLife de ampliar sua presença no Brasil, com a ideia de reforçar seu time comercial a frente do canal corretores.



CAPEMISA

Fábio Lessa, diretor Comercial

Há 15 anos no mercado segurador, Lessa também construiu carreira na área comercial e exercia a função de superintendente Comercial Nacional. O executivo substituiu Laerte Tavares Lacerda, que passa a ocupar a presidência do Conselho de Administração.



HDI

Murilo Setti Riedel, presidente

O executivo, atual vice-presidente Técnico, será o substituto de João Francisco Borges da Costa, que esteve 16 anos à frente da seguradora e, agora, fará parte do Conselho Administrativo da HDI. Riedel assume o cargo oficialmente no dia 5 de dezembro.

PREVISUL

Andreia Araújo, diretora de Negócios

Formada em Direito e com pós-graduação e MBA em Gestão de Pessoas e Gestão Comercial, a executiva está há 16 anos na Previsul. Ela já atuou como gerente de contas, gerente da Sucursal RS, Superintendente Regional e Nacional. Sua meta é desenvolver um trabalho alinhado entre a empresa e os corretores, proporcionando o fortalecimento de uma parceria.



MAPFRE

Wilson Toneto, Comitê Executivo Global

Atuando também como CEO Regional da Mapfre Brasil, iniciou carreira profissional como auditor independente e ingressou no Grupo Mapfre há 28 anos, também na área de auditoria. O executivo também é presidente do Conselho de Administração do Grupo BB e Mapfre e acumula a representação da Fundación Mapfre no Brasil.

CIST

Escoltas armadas clandestinas

O presidente do Sindicato das Empresas de Escolta do Estado de São Paulo (Semeesp), Autair Iuga, foi o convidado do encontro do CIST no dia 20 de outubro. Iuga alertou para o risco da contratação de empresas de escoltas armadas clandestinas. Em 2016, o Semeesp lançou o Selo da Escolta Armada, que tem por finalidade aumentar a fiscalização nas empresas que exercem o serviço. “Dentro de um cenário onde temos prejuízo devido à clandestinidade, o Semeesp busca destacar aquelas empresas que estão em acordo com a Lei, bem como as normas da CLT”, afirmou.

UCS

Novos produtos de automóvel

Durante o 8º Trocando Ideias da UCS em 2016, foram apresentados novos seguros de automóvel para o público que busca preço mais acessível. Com a presença do Grupo Porto Seguro, representado pelo diretor Marcelo Sebastião, pelo superintendente de Produção e Monitoramento Fabio Braga e pelo gerente Comercial e de Comunicação da Azul Seguros, Gilmar Pires. De acordo com os palestrantes, os novos produtos foram criados para atender as necessidades do mercado num cenário de crise política e econômica, com crescimento da taxa de desemprego, insegurança e instabilidade com queda do poder de compra.

Agenda busca melhorias para a rede



Desde o início do semestre, a Autoridade Certificadora Sincor tem mantido reuniões quinzenais com a coordenação operacional da Certisign, que é um Prestador de Serviços de Suporte (PSS) contratado pela AC. A parceria tem o objetivo de apresentar as sugestões de melhorias identificadas por gestores de Autoridades de Registro e agentes de registro, seja durante o curso de reciclagem e em reuniões internas da AC nos serviços contratados.

Os encontros também servem para discutir assuntos que não foram resolvidos em seu tempo habitual e propor a reavaliação dos casos recorrentes, já tratados pontualmente entre a AC e o PSS para desenvolverem uma solução definitiva.

Os resultados são divulgados à rede de ARs, em comunicados via e-mail que trazem no assunto a nomenclatura “Evoluções Operacionais”, seguindo do tema tratado em reunião. As ARs também são convidadas a contribuir com assuntos para as reuniões operacionais, enviando sugestões através do operacional@sincorsp.org.br.

“Esta foi uma das inovações da atual gestão da AC Sincor, pois apesar da Certisign ser um Prestador de Serviço de Suporte, não tinha a proximidade que deveríamos para a troca de informações necessária, a fim de evoluir os procedimentos”, afirma o responsável pela área Operacional da AC Sincor, Vinicius Ziliotti, que participa das reuniões com a Certisign. “Em poucos meses, os resultados conquistados já refletem na melhoria das atividades executadas diariamente pelos agentes de registro”, declara.

Entre os temas dos comunicados já divulgados estão soluções e esclarecimentos sobre liberação de pagamentos, prazos para reembolsos de pedidos, amparo em notificações judiciais ou extrajudiciais (serviço do PSS contratado pela AC), comunicação sobre alterações de fluxos operacionais, cortesia na renovação dos certificados digitais de agentes de registros e representantes legais das ARs, envio de mensagens relacionadas diretamente à operação diária da AR, identificação de problemas no sistema e resoluções, além de automatização de processos.

O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, frisa que este é mais um dos relacionamentos que vêm sendo desenvolvidos entre o Sindicato e parceiros. “Não apenas estamos construindo uma nova agenda de relacionamentos para ações, mas, em muitos casos, estamos iniciando a proximidade. Com a Certisign sempre tivemos canal aberto, mas agora estamos realmente próximos para resolver as demandas do dia a dia”, declara.

escada acima / escada abaixo

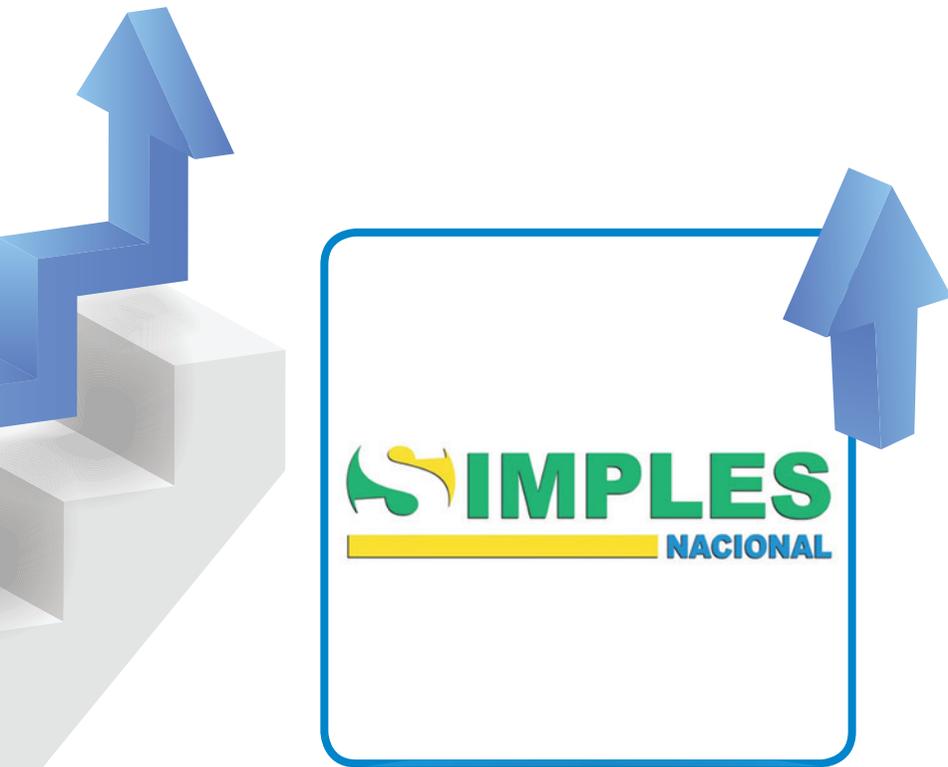
Use este espaço você também, enviando sugestões para o e-mail: jcs@sincorsp.org.br
Se aceita, sua sugestão poderá ser publicada nesta seção.

1. Sancionada Lei que estabelece novos limites para o enquadramento de micros e pequenas empresas no Simples Nacional

2. Reportagens do JCS são finalistas no Prêmio Allianz de Jornalismo e no Prêmio Nacional de Jornalismo em Seguros, da Fenacor

3. Susep intima empresas que atuavam como seguradoras sem devida autorização legal





1. Previdência Social gasta três vezes a mais do PIB na comparação com norma internacional (Ipea)

2. Mais de 500 mil veículos foram furtados somente no ano passado no Brasil (Fórum Brasileiro de Segurança Pública)

3. Atividade econômica teve contração de 0,78% no terceiro trimestre (Banco Central)

com corretor

Dicas de Português

Venda à prazo/ Venda a prazo

Errado: Esta loja não realiza venda à prazo.

Certo: Esta loja não realiza venda a prazo.

Venda à vista - usa-se a crase = na presença de, a dinheiro

Ex.: Você vende à vista?

Entre eu e você/ Entre mim e você

Errado: Este assunto é entre eu e você

Certo: Este assunto é entre mim e você

Regra - depois de preposição (entre), usa-se mim ou ti.

Ex.: Isto fica entre mim e você

Essa discussão é entre eles e ti

Há dez anos atrás/ Dez anos atrás

Errado: Há dez anos atrás viajei para o Rio de Janeiro

Certo: Dez anos atrás viajei para o Rio de Janeiro

Regra - Há (verbo haver) e atrás indicam tempo passado na oração.

Use apenas há dez anos ou dez anos atrás.

Ex.: Há dez anos fui a Paris.

Excessão/ Exceção

Errado: Quase toda regra tem excessão.

Certo: Quase toda regra tem exceção.

Regra - exceção significa desvio de uma regra ou de um padrão convencionalmente aceito.

Obs.: a confusão se faz com a palavra excesso que significa o que passa da medida.

Ex.: Ele comeu excessivamente e passou mal. (comeu muito, em excesso)

O excesso de velocidade causa grandes transtornos.

Vive às custas /Vive à custa

Errado: O filho sempre viveu às custas da mãe.

Certo: O filho sempre viveu à custa da mãe.

Regra - Use sempre à custa de - com recursos ou dinheiro de; com o sacrifício de...

Nada haver/ nada a ver

Errado: O assunto não tem nada haver com o corretor de seguros!

Certo: O assunto não tem nada a ver com o corretor de seguros!

Regra - Nada a ver é a forma correta dessa expressão. Não ter nada a ver quer dizer que algo não está relacionado.

Ex.: Paulo não tem nada a ver com este problema (o problema não diz respeito a Paulo; não está relacionado com ele).

Uma grama/ um grama

Errado: Fiz uma dieta durante vários meses e não emagreci uma grama.

Certo: Fiz uma dieta durante vários meses e não emagreci um grama.

Regra - grama (cujo símbolo é g), neste caso, é palavra masculina - refere-se a peso.

Ex.: Hoje comprei duzentos gramas de presunto. (200g)

Obs.: existe na nossa língua o substantivo feminino grama.

Ex.: A grama do vizinho está mais verde que a do meu jardim.

Porisso/ Por isso

Errado: O aluno estudou muito; porisso passou no vestibular.

Certo: O aluno estudou muito; por isso passou no vestibular.

Regra - por isso é uma locução constituída pela preposição por mais o pronome isso, que equivale a: por isto, por aquilo.

Obs.: Da mesma forma, escreve-se: de repente, com certeza, a partir de e outras locuções.

Fica comigo/ Fique comigo

Errado: Fica comigo nesta viagem!

Certo: Fique comigo nesta viagem!

Regra - fica é a forma imperativa do verbo ficar referente ao pronome tu.

Para a 3ª. pessoa, o correto é fique.

Ex.: Chegue aqui, mais perto de mim.

Preste atenção na notícia!

Experimente este novo sabor de iogurte.



Daniel Domeneghetti

Especialista em Estratégia Corporativa, Top Management Consulting e Gestão de Ativos Intangíveis e CEO da DOM Strategy Partners.



O futuro do setor de seguros e a certeza da eterna insegurança

Empresas nacionais e internacionais, diferentes propostas de valor e modelos de negócio, ampliação de ramos e canais, inovações em serviços, produtos e tecnologia, dentre outras, são as variantes que podemos apontar como fatores que vêm tomando a atividade de seguro no País algo consideravelmente crescente e maduro.

Entretanto, como tudo que ambiciona crescer e se solidificar como regra, o mercado de seguros também se torna exposto e vítima da ação transformadora de hipermodernidade e da evolução social. As inúmeras transformações endógenas e exógenas, naturais ou artificiais, que tanto a sociedade quanto os mercados vêm sofrendo, não deixam margem para gestores das principais companhias de seguros que a posição conquistada hoje não deverá estar estabelecida no amanhã. Nada poderá ser tratado como definitivo, nunca mais.

Certamente o futuro próximo, especialmente para as atividades de varejo e de serviços em larga escala, fortemente impulsionado pelo fator digital, como é cada vez mais a natureza mutante do setor de seguros, – não será uma continuidade

linear do que encontramos hoje como formatos e modelos de empresa atuante no mercado.

E aqui, formalizando a principal mudança que as companhias de seguros vem sofrendo de forma lenta, violenta e irreversível, mesmo sem perceber, se é que isso é possível: a alteração definitiva de propósito, modelo, perfil de atuação, antes definida como indústria de produtos, sempre em abordagem B2B ou B2B2C, para varejo de serviços especializados em larga escala de seguros, com ou sem indústria de seguros coexistindo um modelo integrado, sobrepondo as dinâmicas, muitas vezes, divergentes e até excludentes, de operações tradicionais B2B e até B2B2C, aqui com integração das chamadas redes sociais colaborativas nos modelos de negócios.

Antes, porém, vale salientar que, dependendo dos ramos de especialização, do foco de mercado e da estratégia de negócios da companhia, é razoável admitir que diferentes tons de impacto se imponham de maneira específica para cada empresa. Desse modo, se, para algumas este desafio significa mudar totalmente seu foco de atuação e chassis operacional, para outras significa alterar seu posicionamento de mercado ou mesmo incorporar novas competências fundamentais para a competição eficaz nestes novos ecossistemas de negócios. É por isso que deve-se cumprir e qualificar algumas das variáveis-chave que dão *momentum*, sentido e força a este movimento.

Assim, se a essência do negócio será vencer a segurança, paz e compensações, ainda que baseadas em *assumptions*, probabilidades e modelos matemáticos e estatísticos, ninguém melhor que a própria seguradora para ser eternamente cobaia de si própria. Mas qual seguradora está compreendendo isso, efetivamente? Seja como for, bem-vindos todos à era do “estamos todos inseguros para sempre”.

“O mercado de seguros também se torna exposto e vítima da ação transformadora de hipermodernidade e da evolução social. As inúmeras transformações endógenas e exógenas, naturais ou artificiais, que tanto a sociedade quanto os mercados vêm sofrendo, não deixam margem para gestores das principais companhias de seguros”

CORRETOR DE SEGUROS ASSOCIADO CONTA COM KIT EXCLUSIVO DO SINCOR-SP

Corretor (a) de seguros, olá.

É uma enorme satisfação contar com você como associado ao Sincor-SP - a Casa do Corretor de Seguros. A entidade possui 30 regionais, mais de 100 colaboradores e cerca de 350 profissionais corretores de seguros voluntários para atendê-lo com qualidade e assertividade.

Aqui você dispõe de orientações técnicas e jurídicas, treinamentos especializados em seguros, descontos em empresas e instituições parceiras, eventos periódicos, além de representação política perante seguradoras, consumidores e órgãos públicos.

Queremos auxiliá-lo no desenvolvimento do seu negócio e reforçar a posição de cada corretor de seguros como um empreendedor de sucesso.

Conte conosco e faça uso de toda essa estrutura que foi construída para você.
Forte abraço,

Alexandre Camillo
Presidente do Sincor-SP

Kit do Corretor de Seguros Associado contém carteira de associação, com foto, para mostrar a seus clientes e garantir maior credibilidade ao seu negócio, certificado de associado, vale cursos, Guia de Benefícios do Sincor-SP, caneta personalizada, PIN do Sincor-SP e muito mais.

Ainda não retirou o seu?

Envie uma foto para social@sincorsp.org.br e informe-se na sua Regional sobre o dia de retirada.

CORRETOR DE SEGUROS, VOCÊ JÁ POSSUI CERTIFICADO DIGITAL?

Através dele, é possível realizar transações em meios eletrônicos com validade jurídica como assinatura de contratos, operações bancárias, serviços da Receita Federal e muito mais.

USO PESSOAL

- Assinar contratos digitais.
- Gerar procurações eletrônicas.
- Obter certidões online e utilizar os serviços da Receita Federal.

USO PROFISSIONAL

- Todas as obrigações com a Receita Federal.
- DIRF, DCTF, DIMDB, DIPJ, DACON, etc.
- Escrituração Fiscal Digital - EFD.
- SPED Fiscal.
- Troca de informações em Saúde Suplementar - TISS.

**OBTENHA O SEU COM QUEM
MAIS ENTENDE DO ASSUNTO**
(11) 3188-5063 / 3188-5051
www.acsincor.com.br

SINCOR SP
SINDICATO DOS CORRETORES DE
SEGUROS NO ESTADO DE SÃO PAULO

**VALE
1 CURSO**
DE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL NA

UNISINCOR
WWW.UNISINCOR.COM.BR / 11 3188-5032

SINCOR SP
SINDICATO DOS CORRETORES DE
SEGUROS NO ESTADO DE SÃO PAULO

Boas Festas!

Agradecemos a todos os nossos parceiros que nos presentearam com a sua confiança durante esse ano.

Que em 2017 juntos, possamos alcançar o sucesso em novas e maiores conquistas.



Admix

PROGRAMA
CORRETOR
PARCEIRO