

# JCS

UMA PUBLICAÇÃO MENSAL

422 OUTUBRO 2016

SINCOR | SP



## 17º CONEC DESTACA FORÇA DO CORRETOR DE SEGUROS

Com cerca de 6,6 mil profissionais, a nova edição do congresso inova ao trazer ambientes personalizados, interação com o público pelo celular, refeições em formato de food trucks, emissão de carteiras de associado e divulgação da categoria como o caminho eficaz da distribuição de seguros no País



# NÓS PODEMOS TE AJUDAR.

## Corretor de seguros associado conta com auxílio nas áreas técnica, jurídica e operacional

O Sincor-SP dispõe de profissionais especializados para atender os corretores de seguros nas mais diversas situações.



### DISQUE SINCOR

Auxilia em situações operacionais junto às seguradoras, como liquidação de sinistros, atraso na emissão de apólices, aceitação e recusa de propostas, pagamento de comissões, entre outras

 (11) 3188-5053



### ASSESSORIA TÉCNICA


Coloca à disposição 26 comissões para atendimento em questões relacionadas a produtos e serviços do mercado de seguros, além de gestão do negócio e iniciativas sociais

 (11) 3188-5025



### JURÍDICO

Orienta em situações diversas, como questões profissionais de responsabilidade civil do corretor, processos administrativos disciplinares, legislação de seguros, direito do consumidor, entre outras

 (11) 3188-5006

Usufrua das vantagens que o Sincor-SP oferece para você.

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



olá



“ O corretor de seguros cumpre um papel muito maior do que simplesmente a intermediação. Faz também a divulgação, a gestão e a disseminação da cultura do seguro ”

## Importância dos corretores de seguros por argumentos sólidos\*

A cada oportunidade que tenho de falar ao público, defendo a atuação do corretor de seguros, mas não perco a lucidez nesta defesa, uso argumentos que nos destacam para a distribuição do nosso produto seguro e sempre irei apontar aquilo que ainda precisamos melhorar. Além da minha representação como presidente do Sincor-SP, é essa lucidez que me permite ser verdadeiramente ouvido pelos demais participantes do mercado e avançar em pleitos e soluções.

Temos que admitir que o corretor de seguros, ao longo de muitos e muitos anos, vem cumprindo seu papel brilhantemente: é o verdadeiro artífice da aproximação do produto seguro junto ao consumidor. Cumpre também o papel de trazer para as seguradoras a informação daquilo que é desejado pela sociedade, acompanhando a mudança da postura e perfil dos consumidores.

O corretor de seguros é o fiel da balança, é quem dá estabilidade para este mercado, quem atua quando algo não sai dentro da expectativa do segurado, e até mesmo na expectativa das seguradoras pela aceitação de um determinado produto pelo consumidor. Enfim, o corretor de seguros cumpre um papel muito maior do que simplesmente a intermediação. Faz também a divulgação, a gestão, a disseminação da cultura do seguro, mediação quando algo não sai adequado (não fosse isso os processos de seguros seriam infinitamente maiores). (...) Realmente cumprimos um papel fantástico, primordial, e poucas vezes reconhecido – por vezes, por nós mesmos.

Vejam como exemplo: neste período de turbulências na política e economia, as vendas de veículos novos caíram aproximadamente 30%. Os prêmios de seguro de automóvel também caíram, mas não nesta mesma proporção, ficando com um decréscimo de 3%. Então, neste ano tão complicado, que o Brasil esteve parado, vendeu-se menos 30% de veículos e os prêmios de seguros de automóvel caíram 3%. O que é isso? É a atuação do corretor de seguros, que manteve a carteira viva, que promoveu a renovação de seguros, e isso literalmente é seu mérito, sendo o seguro de automóvel quase que na totalidade vendido por este canal.

(...) Construímos relacionamento e integração com todos os atores do setor de seguros, buscando estabelecer uma agenda que nos permita o contínuo crescimento, porém comungado com a evolução necessária que nos possibilite melhores práticas e soluções para conflitos ou interesses do setor e que atendam o consumidor de maneira mais transparente e eficaz.

Tivemos um crescimento contínuo ao longo de tantos anos, e nas fases de mais crescimento tudo vai indo e algumas inconsistências são deixadas de lado, não incomodam porque os resultados estão sendo

bons. Quando rareia um pouco mais, percebemos as arestas que foram criadas. Precisamos ter uma relação madura entre todos os participantes do mercado no âmbito de produto, de garantias para o consumidor e de entendimento sobre distribuição de seguros no Brasil, sobre políticas do nosso setor.

O seguro cumpre um papel social gigantesco, precisamos acertar estas arestas para levar proteção à grande massa. Vejam como exemplo o seguro auto popular: se já estivesse à disposição do consumidor, o mercado de seguros teria crescido muito mais, mesmo neste momento de turbulência, atendendo a um consumidor carente e distante do correto e legal produto para sua necessidade de proteção. Por tudo isso, o mercado precisa se unir para se desenvolver.

(...) Vemos atualmente uma revolução comportamental da sociedade, principalmente pelo uso de novas tecnologias. Existem três recursos no mundo que são gigantes e concentrados e que buscam um melhor retorno para si: recurso financeiro (o mundo tem muito dinheiro, apenas está concentrado), intelectual (as startups são uma prova cabal disso) e tecnológico (Uber está aí, Banco Original, Netflix). Esses recursos se mexem, criam, e não pedem licença para atuarem. Temos que nos debruçar para entender o quanto cada novidade é ameaça ou oportunidade, para nos adaptarmos e sobrevivermos.

Essa transformação toda, iniciada pela internet e pelo acesso à informação, levou o consumidor para o comando. Antes, qualquer indústria fazia como queria; hoje, mais do que saber se defender, é o consumidor quem pauta as ações: quero isso, desse jeito, a esse preço e nessas condições. Isso é uma transformação enorme, comparável à Revolução Industrial e outras, e o setor precisa estar pronto para atender o consumidor. E é o corretor que mantém a relação de confiança fundamental para um produto intangível como o seguro, é dele a relação longa com o cliente.

Tudo isso exige adaptação e evolução. Não é permitido mais a ninguém se acomodar. Precisamos estar atentos e atualizados, é papel também nosso – das entidades – orientar cada vez mais nesse sentido. Manteremos o lema “Seguro, só com corretor de seguros”, porém, como dissemos da obrigatória adaptação aos novos tempos e postura, é preciso que acrescentemos agora a frase emblemática: “Corretor de seguros, o caminho seguro da distribuição”.

Forte abraço!

**Alexandre Camillo**  
Presidente do Sincor-SP

\* Trechos do discurso no 17º Conec



## JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

Uma publicação mensal do Sincor-SP.

Editora: Elaine Lisboa - MTB: 59.454

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

Telefone: (11) 3188-5061

Jornalista responsável: Thamiros Costa

Redação: Camila Correia e Thaís Ruco

Colaboração: Gabriela Mendonça, Luciana Robles e Madson Moraes

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

Caetano, Elaine de Lourdes Arruda, Paulo Meinberg e Pedro Barbatto Filho

Diretor de Operações: Márcio Pires

Publicidade: Marlene Campos

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

Telefone: (11) 3188-5057

Direção de Arte: Agência Visia

### DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Alexandre Camillo**

1º vice-presidente: **Boris Ber**

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

1º secretário: **Marcos Abarca**

2º secretário: **Osmar Bertacini**

1º tesoureiro: **Marco Damiani**

2º tesoureiro: **Carlos Cunha**

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

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

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

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

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

Vice-presidente da 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](http://www.sincorsp.org.br)

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



Ouidoria: **Octavio Milliet**

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

## vistoria



03

OLÁ

**Importância dos corretores de seguros por argumentos sólidos**



05

CORRESPONDÊNCIAS

**Seminário Disque Sincor**



06

COBERTURA BÁSICA

**Swiss Re e Bradesco fazem acordo na carteira de grandes riscos**



07

TENDÊNCIAS

**Novas tecnologias e o setor de seguros**



08

COBERTURA ESPECIAL

**17º Conec traz diversas inovações e mostra força do corretor na distribuição de seguros no País**



10

COBERTURA ESPECIAL

**Auditório Aprender**



18

COBERTURA ESPECIAL

**Auditório Ser**



24

COBERTURA ESPECIAL

**Auditório Empreender**



30

COBERTURA ESPECIAL

**Atrações do 17º Conec**



32

COBERTURA ESPECIAL

**Exposeg investe em relacionamento com o corretor de seguros**



34

COBERTURA ESPECIAL

**Estande do Sincor-SP bate recorde de atendimento e oferece novo benefício**



35

COBERTURA ESPECIAL

**AC Sincor e Credicor-SP expõem oportunidades**



36

DIA DO CORRETOR

**Sincor-SP faz homenagem ao corretor de seguros em mídias de grande circulação do Estado**



37

DIÁLOGO

**Seminário Disque Sincor apresenta relatório de processos às seguradoras**



38

REGIONAIS

**Eventos locais/ Trilha do Empreendedor/ Voz do Empreendedor/ Associar é Conquistar**



42

ESPAÇO DO CLUBE

**CCS-SP elege diretoria para o próximo biênio**



42

BÔNUS

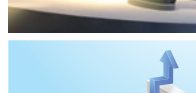
**CNSEG - Presidente do Sincor-SP reforça importância do atendimento ao consumidor**



44

COM CORRETOR

**Dicas de português**



44

COM CORRETOR

**Dicas de português**



44

ESCALA ACIMA/ ESCADA ABAIXO

**17º Conec bate recorde de público e reúne 6.610 congressistas**

**Itaú continua apresentando problemas no débito em conta nas renovações de seguros**



46

COM CORRETOR

**Dicas de português**



46

PONTO DE VISTA

**Antonio Pentead Mendonça - 17º Conec**



## correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

### Seminário Disque Sincor



*Primeiramente, gostaria de agradecer pelo encontro para entendimento e conhecimento do Disque Sincor. Obrigado e parabéns [...] gostaria de saber se vocês possuem o controle de todas as manifestações referentes à Allianz direcionadas ou não para nós. Gostaríamos de ter uma noção, principalmente do que não chega até nós, como reclamações que são resolvidas pelo Disque ou algo assim [...] muito obrigado.*

São Paulo, 19 de setembro de 2016  
Experiência & Fidelização de Clientes da Allianz  
FABIO BATISTA CLEMENTINO



*Agradeço pelo convite. Esse tipo de encontro provocado pelo Sincor-SP é importante e permite um alinhamento entre parceiros de um mercado importante e em expansão, como é o nosso mercado. Podemos constatar nas explanações dos oradores que o trabalho desenvolvido pelo Sincor-SP vai além de representar os corretores de seguros, oferece a todos oportunidades de comunicação, discussão e evolução na carreira com cursos e treinamentos e, assim, colabora para que tenhamos um mercado cada vez mais preparado para atender um cliente exigente. Parabéns à Simone e a toda equipe do Disque Sincor pela iniciativa do encontro e pelo material disponibilizado aos presentes, que será analisado e poderá gerar melhorias internas.*

São Paulo, 20 de setembro de 2016  
Ouvidoria Sampo Seguros  
RUBENS MÁRIO A. C. ARAÚJO

### Especial Seguros do jornal Valor Econômico



*[...] Com o intuito de colaborar com o jornal, levando em conta seus princípios de bem informar aos leitores, registro que o “Especial Seguros”, do período de 24 a 26 de setembro de 2016, em suas amplas sete páginas, utilizou como fontes para entrevistas apenas um lado do setor: profissionais de seguradoras. Em nosso setor, os corretores de seguros fazem contraponto, como legítimos representantes e defensores dos interesses do consumidor. Reforço que o corretor de seguros é o único profissional habilitado a intermediar seguros, capaz de informar o consumidor com qualidade e negociar com segurança. [...] Como representante da maior força de vendas do setor de seguros, que respondeu, em 2015, por uma produção de R\$ 230 bilhões, lamento a ausência de contribuição de corretores de seguros e me coloco à disposição para futuras reportagens sobre este pujante setor e sobre os profissionais que são importantes partícipes no desenvolvimento do setor.*

São Paulo, 29 de setembro de 2016  
Presidente do Sincor-SP  
ALEXANDRE CAMILLO

### Portfólio Tokio Marine



*Sr. José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine, [...] quero parabenizá-lo pelo material institucional que a Tokio Marine preparou, intitulado “Descubra o portfólio completo de solução para proteger seus negócios”. Agradecemos pelo destaque que foi dado ao corretor de seguros, em ação que evidencia todo o portfólio de soluções em seguros da Tokio Marine, fomentando o mercado de maneira correta, ou seja, instruindo o consumidor a proteger seus bens e adquirir essa proteção pelas mãos certas.*

São Paulo, 29 de setembro de 2016  
Presidente do Sincor-SP  
ALEXANDRE CAMILLO

## voz do corretor

### Sobre reportagem de capa do JCS “Sem plano de Saúde”



*Se os planos de saúde suplementar ditos completos não contemplam os anseios de uma sociedade que paga por medo do sistema oficial, que deveria ser o maior concorrente das operadoras, eu particularmente questiono o vulgo plano popular, porque ele também será judicializado pelo sistema capenga que o tornará inútil, principalmente porque toda vez que houver necessidade de atendimentos mais complexos, o beneficiário deverá socorrer do SUS, pagar as despesas particulares ou ainda recorrer a um advogado que, em muitas vezes, não é especialista, mas irá solicitar a judicialização ao sistema [...] Para mim, a única saída é o controle, os fatores de coparticipação, moderação, segunda opinião e, principalmente, de monitoramento e gestão do sistema. A educação é o norte fundamental para a perenidade do setor de saúde suplementar.*

São Paulo, 28 de setembro de 2016  
Corretor de seguros da Zona Sul  
JOSAFÁ FERREIRA PRIMO

### Concorrência e atuação do Sincor-SP



*Não me sinto representado por esse sindicato quando perco meus clientes para gerentes de bancos e corretores que trabalham com comissões mínimas, verdadeiras armadilhas das seguradoras. E quando tenho oportunidade de participar de encontros onde os corretores pedem apoio ao Sincor-SP para cobrar das seguradoras a elevação do mínimo das comissões, o representante do Sincor-SP diz que não é responsabilidade do Sincor-SP, que isso é política de cada seguradora e que, se quisermos, temos que reclamar direto com as seguradoras. Então, pergunto: se não é para defender os interesses dos corretores, para que serve o Sincor-SP?*

Pelo Facebook, 28 de setembro de 2016  
Corretor de seguros de São José dos Campos  
SANDRO DE JESUS



Prezado Sandro, o Sincor-SP está ciente dos problemas enfrentados pelos corretores de seguros e tem levado este, entre outros temas, junto às seguradoras para serem discutidos. Por isso, pedimos a confiança e paciência dos profissionais associados para que todas essas questões tragam resultados positivos a todos. Sobretudo, agradecemos a manifestação que nos indica os pontos a serem melhorados. Ficamos à disposição.

Pelo Facebook, 28 de setembro de 2016  
Presidente do Sincor-SP  
ALEXANDRE CAMILLO



# 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.pbproducoes.com.br](http://www.pbproducoes.com.br)



## cobertura básica



## Número de corretores no Brasil ultrapassa 100 mil

De acordo com levantamento realizado pela Fenacor, mais de 104 mil corretores de seguros estão cadastrados no site da Federação para operar no mercado. Do total, 38 mil atuam como pessoa jurídica e 65 mil como pessoa física. A região sudeste é a que conta com mais profissionais, com número superior a 66 mil. Já a região Norte é a que possui menos, com pouco mais de 2 mil. O Estado de São Paulo dispara na frente com o maior número de corretores, sendo mais de 43 mil corretores cadastrados.



## Swiss Re e Bradesco fazem acordo na carteira de grandes riscos

A operação do seguro de grandes riscos da Bradesco Seguros agora será do grupo suíço Swiss Re, que terá acesso exclusivo aos clientes da seguradora a fim de explorar a comercialização. Com o fechamento da transação, a Bradesco ficará com 40% da participação acionária, enquanto a Swiss Re reterá 60% de participação. Os contratos incluem o acesso exclusivo da resseguradora à rede de distribuição da Bradesco Seguros, que é composta por mais de 40 mil corretores de seguros cadastrados. A transação está sujeita à aprovação das autoridades competentes.



## Confiança do mercado cresce

De acordo com o Índice de Confiança do Setor de Seguros (ICSS), o mês de setembro registrou avanço de 5,7%, acumulando alta de 71,5% no ano. Realizado pela Fenacor, a última edição do estudo trouxe o melhor resultado desde 2014. Na análise por segmento, o índice de confiança das seguradoras chegou a 94%, das corretoras a 88% e das resseguradoras a 76%. Quanto ao faturamento do mercado, as seguradoras demonstraram maior otimismo, com 98%, já as corretoras e resseguradoras registraram 86% e 92%, respectivamente.

## Liquidação da Nobre Seguradora

A Susep decretou a liquidação extrajudicial da Nobre Seguradora do Brasil, segundo portaria nº 6.665, publicada no dia 3 de outubro, no Diário Oficial da União. No informativo consta o servidor Pedro Paulo Pereira Mota para a função de liquidante da seguradora. A Susep chegou a produzir conteúdo de orientação aos corretores de seguros e segurados, respondendo a dúvidas mais frequentes. O material pode ser acompanhado através do link <http://bit.ly/2el2Qgg>. Sob regime de direção fiscal desde abril, a Nobre atuava no mercado a mais de 20 anos, tendo como foco o ramo de transportes.



## Seguros têm participação de 6,2% no PIB

O mercado de seguros no Brasil vem apresentando crescimento significativo a cada ano, assim como uma maior participação no Produto Interno Bruto nacional. Apenas no ano passado, o mercado representou 6,2% do PIB, de acordo com levantamento da CNseg. A arrecadação do setor no ano passado alcançou R\$ 365 bilhões, crescimento de 11,6% na comparação com 2014. Excluindo VGBl e PGBl, a evolução foi de 9,2%, com arrecadação de R\$ 269 bilhões. Já os pagamentos em indenizações, sorteios e resgates somaram R\$ 234,5 bilhões, com avanço de 13,1% na comparação entre 2015 e 2014.

## Carta de Conjuntura

A retomada no crescimento dos indicadores financeiros é um sinal de recuperação da economia. Durante este ano, houve melhora em diversos índices, quando comparados a 2015. A cotação do dólar comercial, por exemplo, passou de um patamar de R\$ 4,00 para R\$ 3,25; a previsão de queda do PIB parou de piorar e já sinaliza diminuição nas perdas, além disso, para 2017, a previsão atual é de crescimento econômico do País. Esses e outros fatores são apresentados na edição de setembro da Carta de Conjuntura do Setor de Seguros, que pode ser acompanhando, na íntegra, através do site do Sincor-SP (<http://bit.ly/2e4QREu>).





## tendências



## Novas tecnologias e o setor de seguros

Hoje, é praticamente impossível falar de tendências e perspectivas do mercado de seguros sem falar de tecnologia. A quantidade de análises relacionando esses dois setores é bastante grande. Mais uma delas saiu recentemente. Mesmo simplificadas, listas são sempre interessantes. A publicação Insurance Networking News está divulgando o texto “13 Emerging Techs: How Insurers Are Progressing”.

Como o próprio título sugere, são mencionadas 13 novas tecnologias, e como o mercado de seguros está (e estará) enfrentando essa situação. Abaixo a relação, com uma análise rápida:

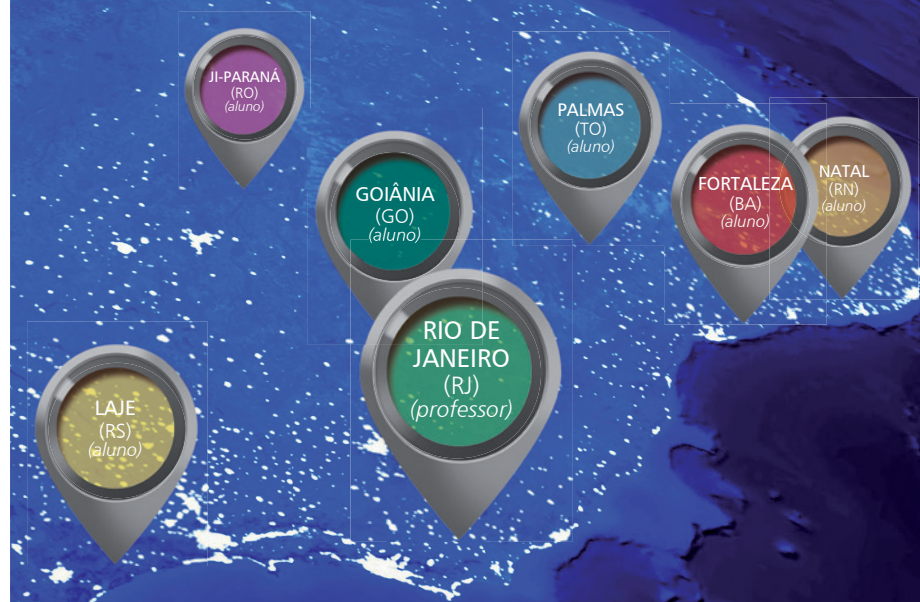
- 1) **Internet das Coisas** (em inglês, *Internet of Things (IoT)*). Maior crescimento em seguros de ramos elementares.
- 2) **Drones**. 6% das seguradoras já utilizam essa tecnologia, de alguma forma. Por exemplo, em vistoria.
- 3) **Veículos sem motorista**. Em uma década, os seus efeitos já serão sentidos no setor de seguros e na economia de um modo geral.
- 4) **Novas formas de pagamento** (tipo *bitcoins*). Em cinco anos, o setor de seguros já utilizará.
- 5) **Wearable device**. Dispositivos tecnológicos que o usuário veste, como pulseiras ou relógios, para avaliar a sua condição. Terá um crescimento rápido no setor de seguros. Por exemplo, na área de pessoas.
- 6) **Gamification**. Mecanismos lúdicos que aumentam a interação do consumidor com a empresa. Segundo o texto, terá um crescimento mais lento no setor de seguros.
- 7) **Inteligência Artificial**. Será usado inicialmente nos processos internos das empresas, antes de vir ao público.
- 8) **Web Semântica**. Modelo sofisticado de internet, que irá facilitar a busca e análise das informações. Para o futuro apenas, talvez uns dez anos.
- 9) **Blockchain**. Tecnologia a ser usada na troca de informações da empresa. Efeito interno.
- 10) **Biotecnologia e estudo de genomas**. A ser usado, sobretudo, em seguro de vida.
- 11) **Impressão 3D**. Aplicada na área médica ou na reposição de bens, a ser usada na liquidação de sinistros.
- 12) **Robótica avançada**. Útil em trabalhos mais perigosos. Isso poderá afetar os riscos desses processos.
- 13) **Realidade Virtual**. A ser usada em regulação ou gerenciamento de riscos, por exemplo.

Agora, é esperar o futuro!

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

# A distância aqui é um mero detalhe.

O mundo visto de cima não tem fronteiras. Acesso ao conhecimento também não deve ter!



**Acesse: [www.funenseg.org.br/ead](http://www.funenseg.org.br/ead)**

Com a mesma qualidade do ensino presencial, os cursos a distância da **Escola Nacional de Seguros** abordam temas ligados ao mercado de seguros e administração. E eles ainda têm a vantagem de poderem ser feitos em qualquer lugar, a qualquer hora e no ritmo de estudo mais conveniente!





# 17º Conec traz diversas inovações e mostra força do corretor na distribuição de seguros no País



## A nova edição do Congresso dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo surpreende com atrações diferenciadas, que vão desde a construção do cenário ao formato de alimentação do evento

O cenário da 17ª edição do Conec foi o primeiro item a colocar em evidência a proposta do Sincor-SP de modernizar suas iniciativas. Os palcos de cada auditório deram lugar a painéis de LED, com exibição de vídeos que reforçam o papel do corretor de seguros como o caminho seguro da distribuição, tema do congresso.

O Conec trouxe diversas atrações inéditas para surpreender os congressistas. O evento contou com ambientes personalizados, como a Alameda das Regionais, contendo fotografias de diferentes locais do Estado de São Paulo, representando cada regional da entidade. O corredor de acesso à área de alimentação deu lugar ao "Corretor de Seguros: O Caminho Seguro da Distribuição", um ambiente que exibiu painéis com a mensagem da campanha comemorativa ao Dia do Corretor de Seguros. Como também, a Praça do Corretor de Seguros Sampo Seguros, local reservado para os profissionais descansarem da agenda intensa de atividades.

De maneira inovadora, o evento contou ainda com o Parque Gastronômico Bradesco Seguros, em formato de *food trucks*, oferecendo tipos de refeição de diversas partes do mundo.

O estande do Sincor-SP fez a emissão da Carteira de

Associado e a entrega do Kit do Corretor no ato da visita a mais de 400 associados. Já na Credicor-SP, foram mais de 100 contas abertas em apenas 2 dias de feira.

Bem como, os congressistas utilizaram, em primeira mão, o novo WebApp do Sincor-SP chamado de CONECTados. A ferramenta atualizou o modelo de interação com os palestrantes, oferecendo aos profissionais a possibilidade de enviarem perguntas, participarem de enquetes e responderem a pesquisas sobre o evento através do celular, e tudo isso com sinal Wi-Fi liberado em todos os auditórios.

"Foi um grande desafio trazer todas essas novidades a um congresso como o Conec, conhecido por reunir profissionais de todo o Brasil, com palestras simultâneas e atividades acontecendo a cada minuto. Observar as pessoas interagindo pelo CONECTados, por exemplo, foi uma grande satisfação. Esse é apenas o começo, porque vamos implantar esse formato em todos os grandes eventos do Sincor-SP", comenta o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo.

O cenário da cerimônia de abertura foi construído com o posicionamento de lideranças do setor na mesa diretiva do evento, da diretoria do Sincor-SP na escadaria de acesso ao palco e com a menção do nome de cada presidente de Sincor. Nestas posições, os profissionais acompanharam a exibição de um vídeo que enfatizou, em palavras e situações, o importante trabalho do corretor de seguros para proteção da sociedade.

A corretora de seguros Marina da Silva Takahashi nunca perdeu uma edição do Conec desde que in-

gressou no mercado, em 1996, e garante que nenhum profissional deveria deixar de participar de um evento dessa dimensão. "É importante para a categoria assistir a todas as palestras, principalmente, agora com a tecnologia diante de nós. O corretor que não se atualizar terá que sair da área", acredita a corretora de São Paulo.

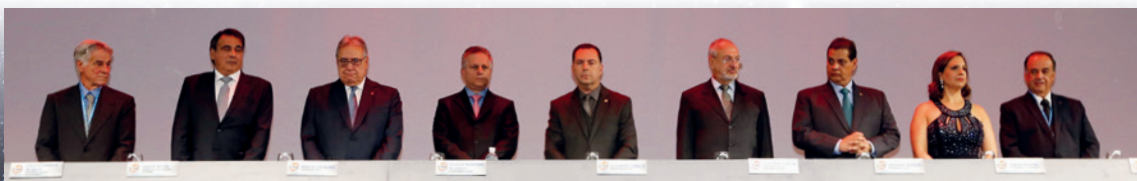
Para Neusa da Silva Dias, que atua há mais de 20 anos na corretagem de seguros, este foi o primeiro Conec. Ela conta que sentiu muita seriedade ao ler a programação do evento que, nas palavras dela, é focado em fazer os corretores aprenderem. "Sinto seriedade na gestão do atual presidente. O evento está focado em aprender a ser. Até nos estandes, para ganhar um brinde, precisa responder algo. É totalmente educativo", confessa.

O 17º Conec aconteceu entre os dias 6 e 8 de outubro, no Palácio Convenções Anhembi, em São Paulo, reunindo cerca de 6 mil profissionais do setor e tendo como tema "Aprender, Empreender e Ser: corretor de seguros, o caminho seguro da distribuição".

## Reunião de lideranças

A mesa diretiva do evento foi composta pelo presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, pelo secretário da Educação do Estado de São Paulo, José Renato Nalini (representando o governador do Estado, Geraldo Alckmin), pelo superintendente da Susep, Joaquim Mendanha, pelo presidente da Fenacor, Armando Vergílio, pelo presidente da CNseg, Márcio Coriolano, pelo presidente da Escola Nacional de Seguros, Robert Bittar, pelo presidente do SindsegSP e da ANSP, Mauro César Batista, pelo presidente do Sindicato dos Securitários do Estado, Calisto Cardoso de Brito, e, representando as corretoras de seguros, a 2ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Martins.

Segundo o presidente Camillo, o congresso foi elaborado com o objetivo de enfatizar que o corretor é o caminho seguro da distribuição dos produtos securitários. "O corretor, ao longo dos anos, vem cumprindo







Mesa diretiva com autoridades, e, à frente, a diretoria do Sincor-SP

seu papel com excelência, garantindo a estabilidade do mercado, além de ser o divulgador do seguro. É o corretor quem mantém a relação de confiança entre o setor e o segurado”, pontua.

Já o secretário da Educação abriu seu pronunciamento elogiando a atuação do corretor de seguros, em especial, o trabalho desempenhado pelo seu corretor pessoal. “Entendemos a importância desse setor e posso dizer que já estamos implementando um projeto para dar informações básicas sobre seguros nas escolas”, aponta Nalini.

Colocando a Susep à disposição do setor, o superintendente Mendanha reforçou a importância de eventos como o Conec para qualificar, cada vez mais, o mercado. Item também destacado por Robert Bittar, da Escola Nacional de Seguros.

“Estamos em um ano de desafios, de reafirmar valores éticos e morais da sociedade, como também de oportunidades de reconstruir, evoluir. E essa unidade que vivemos entre as entidades aqui representadas mostram que estamos no caminho certo para o desenvolvimento contínuo do setor”, diz Bittar.

Para Armando Vergílio, presidente da Fenacor, o mercado tem crescido, mas não evoluído. “Os riscos continuam batendo na nossa porta e as pessoas precisam estar seguradas. Está em nossas mãos o poder de construir uma agenda positiva, protegendo os sonhos das pessoas adequadamente”. Como ato simbólico dessa união, Vergílio reuniu todos os presidentes de Sincors do Brasil e finalizou com uma frase divulgada no vídeo de abertura do Conec: “Juntos, somos uma só força”.

O presidente do Sincor-SP também reforçou que o mercado precisa de união para se desenvolver e, neste sentido, o Sincor-SP tem feito diversas parcerias

**Atração de abertura**

Os congressistas acompanharam ainda uma apresentação do conjunto musical **Barbatuques**, que produz canções orgânicas, utilizando o próprio corpo como instrumento. O grupo é referência internacional em percussão corporal, por criar diferentes ritmos musicais a partir de efeitos de voz e da exploração de sons como palmas, estalos, batidas, mãos e pés, e tudo em grande sintonia.



com entidades para construir relacionamentos sólidos. “Temos expandido isso, aproximando outros setores, promovendo o diálogo e trabalhos conjuntos com a OAB-SP, o Sebrae-SP, o Sescor-SP, entre outros, pois entendemos que é nesse espírito que caminharemos rumo ao sucesso”, aponta Camillo.

Os corretores de seguros receberam ainda os cumprimentos do presidente do Sindicato dos Securitários, Calisto Cardoso, e da 2ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Martins.



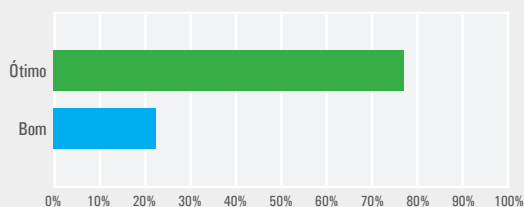
Reunião dos presidentes de Sincors do Brasil

*“Foi um grande desafio trazer todas essas novidades a um congresso como o Conec, conhecido por reunir profissionais de todo o Brasil, com palestras simultâneas e atividades acontecendo a cada minuto. Observar as pessoas interagindo pelo CONECTados, por exemplo, foi uma grande satisfação. Esse é apenas o começo, porque vamos implantar esse formato em todos os grandes eventos do Sincor-SP”*

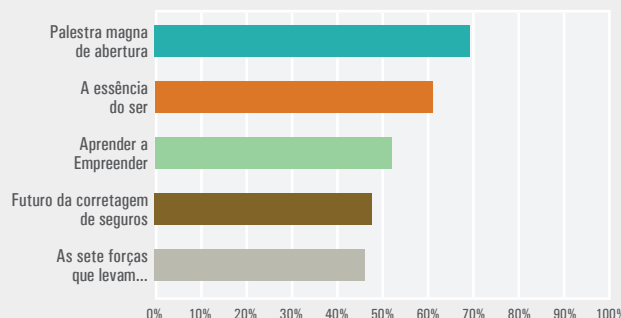
Alexandre Camillo  
Presidente do Sincor-SP

**PESQUISA DE SATISFAÇÃO**

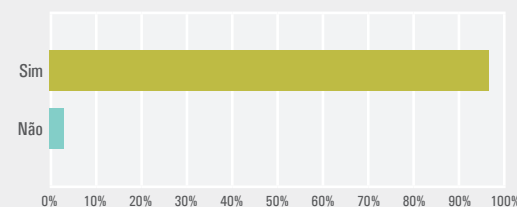
QUAL SUA AVALIAÇÃO GERAL DO 17º CONEC?



QUAIS FORAM AS 5 PALESTRAS MAIS RELEVANTES?



GOSTARIA DE USAR A FERRAMENTA CONECTADOS EM OUTROS EVENTOS?





## cobertura especial



## Passando o Brasil a limpo

**Palestrantes:** William Waack, Mara Luquet e Marco Antonio Villa

Na palestra magna de abertura do 17º Conec, temas como corrupção, impunidade, o sucesso da operação Lava Jato e a retomada do crescimento econômico foram comentados pelo jornalista William Waack, pela especialista em finanças pessoais, Mara Luquet, e pelo historiador e professor Marco Antonio Villa.

Segundo Waack, a crise e o momento político fizeram com que a população acordasse para as decisões que são tomadas na política. O jornalista ainda declarou que não é possível desassociar política de economia, já que boa parte da crise deve-se ao crescimento dos gastos públicos, jogando o Brasil, segundo ele, num “buraco fiscal”.

Para o professor Villa, a população está aprendendo a construir uma democracia e deve cobrar os três poderes. “O Brasil mudou nos últimos dois anos e as manifestações organizadas pela sociedade civil atestam essa mudança”.

Villa ainda destaca que o crescimento econômico não pode acontecer sem antes o Brasil tratar do problema da corrupção e impunidade. “O eixo central para crescer é o Congresso aprovar as 10 medidas contra a corrupção, encaminhadas pelo Ministério Público Federal. É a coisa mais importante, a mãe de todas as reformas. Temos que acabar com a impunidade. No Brasil, o crime compensa e, para não compensar, tem que aprovar essas medidas”, opina Villa, que ainda ressaltou os feitos inéditos e benéficos que a operação Lava Jato e o papel desempenhado pelo juiz Sérgio Moro trouxeram para o Brasil.

A especialista em finanças pessoais, Mara Luquet, opinou sobre questões econômicas e apontou que o momento atual da economia pode ser favorável aos corretores de seguros, lembrando a expectativa da reforma da previdência. “Nesse momento da economia, uma figura que está sendo muito bem requisitada é a do corretor. Recebo uma avalanche de perguntas preocupadas com a reforma. Esse mercado está favorável. Todas essas incertezas criam oportunidades para que

sejam os protagonistas nesse momento. Na reforma da previdência, corretores terão um papel fundamental em assessorar as famílias”, garante Mara.

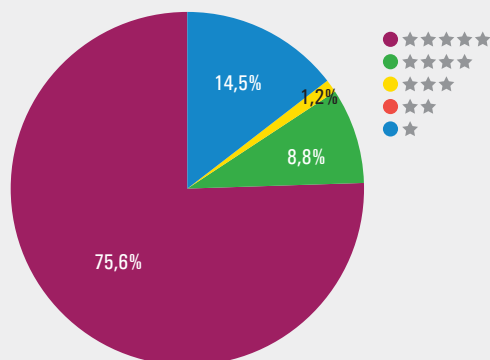
A especialista ainda destacou que a proposta de emenda constitucional (PEC 241), aprovada no Congresso Federal e que corta gastos públicos, principalmente nas áreas de saúde e educação, deve ser feita, apesar de ser impopular. “O atual governo precisa realizar um ciclo de reajustes para ativar a economia. Para que isso aconteça, é importante que o Congresso trabalhe”, aponta.

Por fim, Villa considera que o grande desafio do País é equilibrar o crescimento rápido da economia com as grandes demandas da sociedade. Para ele, o segredo é o combate intenso à corrupção. “Os males da corrupção são tão devastadores, que os problemas demoram a ser sanados. Precisamos de instrumentos eficazes de controle e punição para corruptos. Essa é a questão central. Vamos crescer pouco, porque a corrupção desestimula a economia e acaba com a democracia”, finaliza.

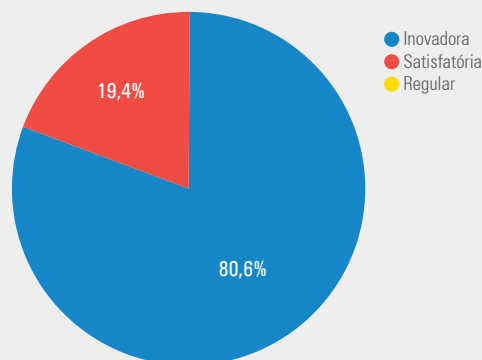
# CONEC TADOS

## PESQUISA DE SATISFAÇÃO

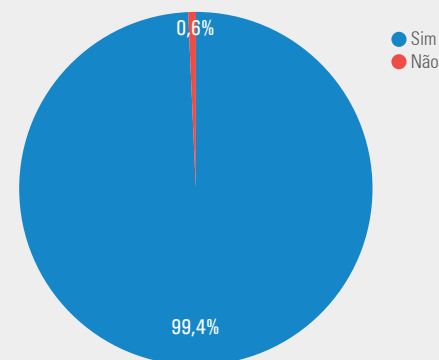
O QUE ACHOU DA PALESTRA?



O QUE ACHOU DA DINÂMICA DO PAINEL?



ACREDITA NA RETOMADA DO CRESCIMENTO DA ECONOMIA NO BRASIL?







## Futuro da corretagem de seguros

**Palestrantes:** Edson Luis Franco (Zurich), Fábio Luchetti (Porto Seguro), Francisco Vidigal Filho (Sompo), Gabriel Portella (SulAmérica), José Adalberto Ferrara (Tokio Marine) e Miguel Pérez Jaime (Allianz)

**Mediador:** Boris Ber (1º vice-presidente do Sincor-SP)

Cooperativas e associações, vendas multicanal e online, visão do seguro e do segurado, além do seguro auto popular, foram os temas abordados pelos presidentes das principais seguradoras do mercado, durante o painel “Futuro da corretagem de seguros”. A mediação ficou por conta do 1º vice-presidente do Sincor-SP, Boris Ber, que quis saber sobre a possibilidade dos profissionais serem otimistas quanto ao futuro da corretagem.

De acordo com os executivos, o mundo moderno, as tecnologias, a nova geração de consumidores, o Brasil, que ainda vive esse momento de solução, tudo vai forçar o mercado a se modernizar. “Todos nós, seguradores e corretores, podemos escolher entre ser agentes de mudança ou vítimas dessa mudança”, declara o presidente da Zurich Brasil, Edson Luís Franco.

O presidente do Grupo Sompo Seguros, Francisco Vidigal Filho, ressalta a confiança que tem no corretor

de seguros e no setor. Já Gabriel Portella, presidente executivo da SulAmérica, declara que o mercado tem que estar preparado para as mudanças, tanto os corretores como os seguradores. Para o presidente da Tokio Marine, José Adalberto Ferrara, o trabalho tem que ser em conjunto. “Podemos trabalhar de maneira integrada para dobrar o tamanho da nossa indústria. Temos que fomentar e motivar os corretores a desenvolverem mais seus canais de venda”.

Sobre cooperativas e associações, o presidente da Porto Seguro, Fábio Luchetti, afirma que as seguradoras têm atuado nesse tema, que envolve vários aspectos políticos e jurídicos. “Poderíamos fazer mais em relação a esse assunto. Tudo passa por um contexto. Competitividade a gente sempre viveu. Tudo isso é superado, desde que haja igualdade”, opina.

O surgimento de canais de venda online também foi comentado durante o painel. Os executivos revelaram acreditar na força da união dos corretores com as seguradoras para enfrentar o canal. “O corretor tem feito muito esforço. As seguradoras estão ouvindo, cada vez mais, os corretores. Precisamos melhorar também a nossa maneira de captar e manter o segurado”, aponta José Adalberto Ferrara.

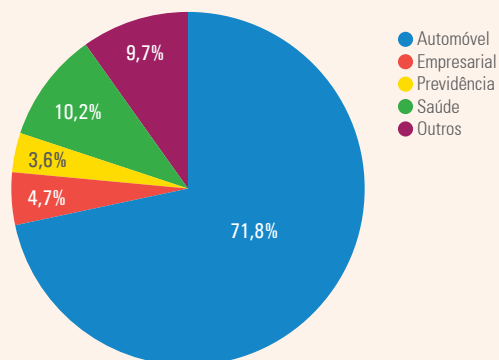
Na avaliação de Miguel Perez Jaime, presidente da Allianz Seguros, renovar e diversificar são as estratégias vencedoras para o desafio da venda online. “Para isso, só há um caminho: a parceria com as seguradoras. O corretor sozinho vai ter dificuldade para brigar no mundo digital. Temos que trabalhar em parceria”, avalia.

Na questão do seguro auto popular, Fábio Luchetti ressalta o cuidado que o corretor deve ter na orientação ao cliente. “Nesse produto, em eventual colisão, por exemplo, poderá ser gerada uma peça que não a original. Por isso, nosso grande desafio é deixar claro o que estamos oferecendo ao consumidor. Aliás, corretores de seguros mais afastados das grandes capitais poderão, sim, ter uma nova vantagem com a liberação, pela Susep, desse produto”, sinaliza.

José Adalberto, da Tokio Marine, entende que esse produto, mesmo sendo mais barato, tem potencial por ser uma opção mais simples para os corretores oferecerem aos clientes, mas é preciso que o setor acredite nele e explique, em detalhes, o seguro popular. “Os corretores terão um papel fundamental para evitar a judicialização do produto”, diz.

### CONEC TADOS ENQUETE

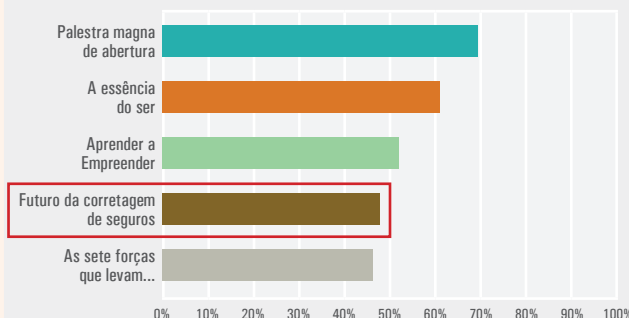
QUAL É O MAIOR RAMO EM QUE VOCÊ ATUA?



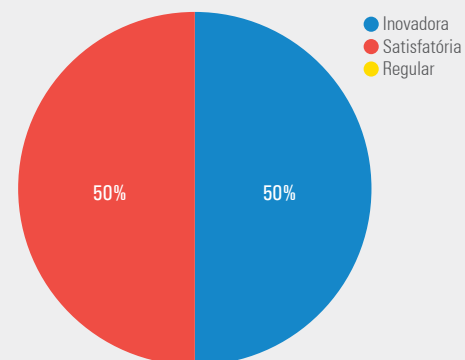
### CONEC TADOS PESQUISA DE SATISFAÇÃO

O QUE ACHOU DA PALESTRA?

Painel ficou em 4º lugar no Ranking das Melhores Palestras, com 47,85% dos votos



O QUE ACHOU DA DINÂMICA DO PAINEL?







## Conflitos e soluções – uma nova agenda para o mercado de seguros

**Palestrantes:** Joaquim Mendanha de Ataídes (Susep), Marcio Coriolano (CNseg), Armando Vergílio dos Santos Júnior (Fenacor), José Carlos Cardoso (IRB Brasil), Paulo dos Santos (Ibracor) e Robert Bittar (Escola Nacional de Seguros)

**Mediador:** Alexandre Camillo (presidente do Sincor-SP)

Apesar do cenário atual não ser favorável, o mercado de seguros tem muito que comemorar, pois vem crescendo acima de outros setores. O assunto foi debatido pelos principais líderes do setor de seguros, durante a palestra “Conflitos e soluções – uma agenda para o mercado de seguros”. O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, mediador do painel, ressaltou o crescimento, especialmente nas últimas duas décadas e que, nesse momento de fartura, o setor deixou algumas coisas para trás.

“A bem da verdade, não sabemos se esse resultado é satisfatório, porque não conseguimos avaliar se o que crescemos é o que poderíamos ter desenvolvido. Talvez, nosso mercado tenha experimentado essa alta, mas, ao mesmo tempo, sem ter tido a visão de colher ao máximo as oportunidades”, explica o presidente do Sincor-SP.

Para o presidente da Fenacor, Armando Vergílio dos Santos Júnior, a agenda do mercado ainda não existe e, por isso, é preciso criá-la, assim como um ambiente sinérgico entre os representantes dos corretores e seguradoras, objetivando buscar as convergências necessárias para levar essa agenda ao órgão regulador.

Mesmo com a crise econômica no País nos últimos anos, o presidente da CNseg, Márcio Coriolano, ressaltou que é nesse momento de fragilidade que a população precisa proteger seu patrimônio e aí está uma oportunidade para o setor. “Esse ambiente nos leva a ter hoje mais união de todos os agentes no mercado de

seguros para que esse setor seja reconhecido como ele é, um motor capaz de contribuir para a economia brasileira. Nossa pretensão é colocar o seguro nas políticas macroeconômicas do País”, deseja.

José Carlos Cardozo, vice-presidente de seguros do IRB Brasil, conta que participou de um evento securitário na Colômbia, onde o próprio presidente compareceu para prestigiar o setor de seguros. “Esse evento é aberto pelo presidente da república de lá. Fica uma lição, um mercado que não chega a 10% do tamanho do nosso, mas que ocupa um espaço importante na agenda das autoridades. Quero fazer uma provocação: senhores corretores, precisamos de vocês a nos empurrar para estreitarmos essa distância”, disse.

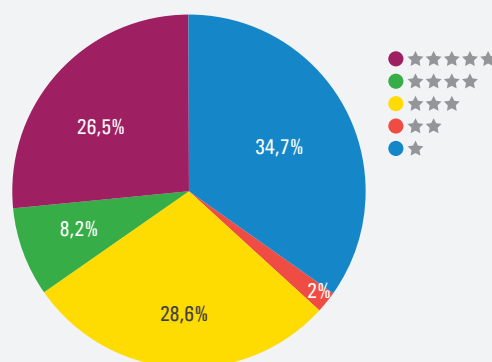
Quanto à autorregulação do setor, o presidente do Ibracor, Paulo dos Santos, avalia a importância, ressal-

tando o auxílio à Susep. “A autarquia nunca teve braço suficiente para dar a assistência que os corretores de seguros precisam. Temos mais de 100 mil corretores pelo Brasil e a autorregulação vem, basicamente, para orientar o corretor e levar qualquer demanda dele à Susep. Esse é o objetivo do Ibracor: estar junto, orientando os corretores”, garante.

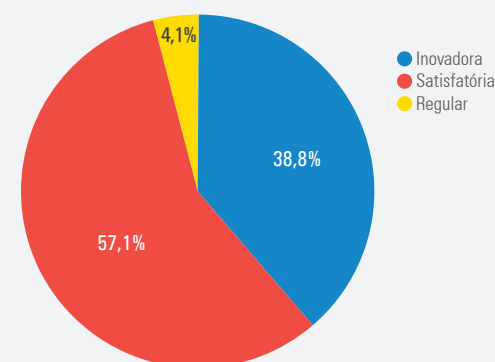
Já para Robert Bittar, presidente da Escola Nacional de Seguros, uma das falhas do mercado é o excesso de regras, o que implica em custos maiores que acabam inibindo o desenvolvimento de produtos de interesse ao consumidor. “Isso traduz nossa falha em atender essa demanda. É inimaginável que um setor de serviços tão importante tenha um cliente e não tenha um produto para entregar a ele. Precisamos chamar o setor à reflexão. O crescimento do mercado de seguros passa pelo crescimento dos corretores”, ressalta.

### CONEC TADOS PESQUISA DE SATISFAÇÃO

O QUE ACHOU DA PALESTRA?



O QUE ACHOU DA DINÂMICA DO PAINEL?







## Aprender a empreender

**Palestrante: Dado Schneider**

“Se não mudarmos nossa maneira de pensar e agir no século 21, não conseguiremos vender. O comprador de hoje não é o comprador do século 20, que não tinha informação. Temos que mudar nossa maneira de pensar e, muitas vezes, provocar mudanças, inclusive como trabalhamos”. O doutor em Comunicação e especialista em Marketing, Dado Schneider, aconselha os corretores e ainda ressalta que mudar é essencial para o profissional se adequar às novas demandas, necessidades e desafios do mundo moderno.

Usando fatos da sua vida com recortes sobre a geração Z, Dado reforçou a necessidade dos adultos do século 20 aprenderem com essa nova geração, sobretudo no aspecto digital, para não caírem na categoria do que ele classifica como “imigrantes digitais”.

“Vimos entrar o computador em nossas vidas. Lem-

bram-se da primeira vez que pesquisaram no Google? Não somos como eles, ativos digitais. Somos, no máximo, imigrantes digitais. E nossa vida não será fácil, porque vida de imigrante não é fácil. Temos que nos adaptar aos jovens”, assegura.

Dado ainda ressalta: para quem é de gerações anteriores, precisa se adaptar e aprender a trocar de era, estudar a linguagem desse tempo, o fluxo, a rapidez e a acessibilidade de uma geração que já nasceu conectada.

“Temos que aprender a trocar de dimensão. Nossa cabeça foi formatada no século 20. O bom é o agora. Adoraria ter 20 anos agora com a minha cabeça de 55. Já que não posso, vou tentar ter os melhores 55 anos possíveis, vou lidar com a linguagem do meu tempo, com a tecnologia do meu tempo”, diz.

E para mudar, garante Dado Schneider, não é preciso gostar do que está acontecendo, mas, sim, entender

para ver se consegue estar adaptado ao novo. “Prestem atenção, ‘adultos inéditos’: nunca houve adultos como vocês, que precisam mudar. Os velhos do passado não precisaram mudar, mas a gente vai precisar aceitar o novo”, diz.

Diferentemente da geração de adultos hoje, onde a carreira e busca profissionais é ainda feita e pensada de forma horizontal, o crescimento profissional dos jovens da geração Z é em espiral, ou seja, elas não se reconhecem nas atuais hierarquias de trabalho e não se submetem a condições de trabalho que os desagradem.

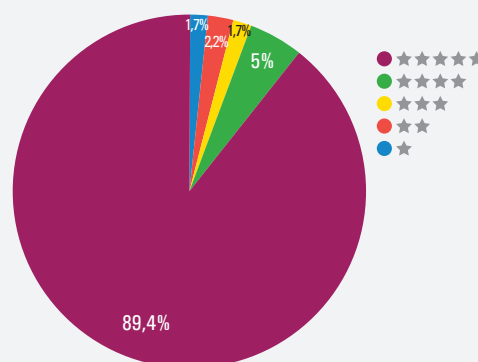
“A nova geração não foi criada para o emprego como nós. Essa nova geração empreende ao natural, serão empreendedores e nossos chefes ou sócios. Precisamos reaprender a trabalhar e aprender a empreender”, garante.

### CONEC TADOS COMENTÁRIOS DOS CONGRESSISTAS

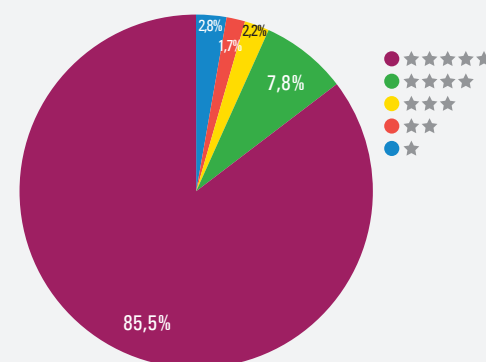
- 👤 “Excelente! Ampliou minha visão para novos negócios e empreendimentos.”
- 👤 “Provocou reflexão sobre tema atual.”
- 👤 “Estou velho, mas não obsoleto! Vou reaprender a trabalhar.”
- 👤 “O melhor palestrante até agora! Imperdível! Parabéns.”
- 👤 “Palestra mostrou a realidade dos nossos dias. Parabéns!”
- 👤 “Sensacional e motivacional”
- 👤 “Empreender sempre! Evoluir sempre!”
- 👤 “Excelente, parabéns pela escolha.”
- 👤 “O palestrante foi muito esclarecedor e atual.”
- 👤 “Esse Dado Schneider é um mito... Parabéns.”
- 👤 “Já havia assistido em outro evento do Sincor-SP”

### CONEC TADOS PESQUISA DE SATISFAÇÃO

O QUE ACHOU DA PALESTRA?



O QUE ACHOU DA ESCOLHA DO PALESTRANTE?







## A essência do ser

**Palestrante:** Leandro Karnal

Esforço pessoal, pessimismo e zona de conforto foram alguns dos tópicos abordados pelo professor e historiador Leandro Karnal, durante a palestra “A essência do ser”. De acordo com o palestrante, 2016 foi um ano de profundas e pessimistas transformações, ressaltando que toda a empresa deve ter um pessimista na equipe, porque ele é o único que, às vezes, tem um sentido mais realista para apontar o que pode dar errado mais à frente. “É importante ter um deles na equipe, mas apenas um”, completa.

A grande questão do pessimista é que ele até pode acertar em antever o problema, mas nunca aponta a solução. Segundo Karnal, esse é o defeito essencial do pessimista: ele não age. “Ele não rema, mas reclama do sol e que está distante para alcançar o objetivo. O pessimista é um perdedor. Para ser grande como um vendedor de seguros é preciso ter uma meta elevada e um método como esforço de vida”, garante Karnal.

Esse esforço e método dependem dos valores e da ética envolvidas no comportamento de qualquer profissional. “Quando diz a você mesmo o que realmen-

te gosta, quando consegue saber qual o seu valor, sua prioridade, sua vida dá um salto impactante. Uma das coisas essenciais para isso é seguir o conselho de Sócrates: conhece-te a ti mesmo”, sugere o professor.

Aproveitar as oportunidades diante da crise para pensar nas transformações que irão acontecer, foi um dos conselhos de Karnal, ressaltando que o futuro promissor para qualquer área é o resultado da experiência transformada em ação e plano estratégico. “O futuro demanda esforço. Essa é a fórmula. Se você não quer nenhum esforço não queira o resultado dele”, assegura.

Por isso, os profissionais que têm um plano estratégico sempre estão mais preparados do que aqueles que não planejam nada e ficam à deriva. “É imprevisível o futuro, claro, mas tenho uma chave na minha mão que é a preparação, que vai me distinguir das outras pessoas. O futuro não está no meu campo de controle, mas minha preparação está”, reforça.

Nessa preparação é fundamental aceitar que as coisas mudam: o mercado muda, a sociedade muda, o País muda, a economia muda e a oportunidade para aproveitar isso é entender que a boa estratégia é se antecipar

ao que pode vir a acontecer na frente. “Devemos entender a estratégia como a capacidade do líder de antever mudanças, mas isso é algo difícil para os brasileiros. Não somos educados para a estratégia. Ela direciona a mudança a meu favor. Estratégia é lidar com a incerteza que está diante de todos nós”, analisa Karnal.

O palestrante orienta que para o progresso profissional é preciso sair da zona de conforto, olhando para outros aspectos da vida pessoal. “A zona de desconforto é uma das que mais nos incomoda, mas é a única coisa que faz um ser humano crescer. A grande força que quebra nossa inércia é a crise”, conta.

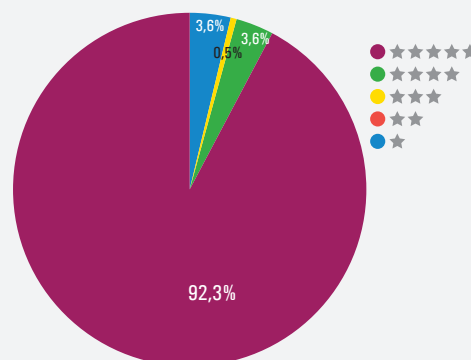
E essa zona de conforto, explicou, nos faz esquecer um dos papéis mais fundamentais: o erro. “Estou falando disso, porque eu errei bastante. Há erro de carreira, de aprendizado, de estratégia. Mas cheguei aqui pela capacidade de avaliar meus fracassos. Erro é oportunidade de refazer. Toda vez que erramos, avaliamos e redirecionamos nossa carreira e tudo que somos. Conseguimos tornar o erro pedagógico”, afirma. “É óbvio que mudar é difícil, mas não é fatal. Não mudar é que é fatal para qualquer carreira e empresa”, finaliza.

### CONEC TADOS COMENTÁRIOS DOS CONGRESSISTAS

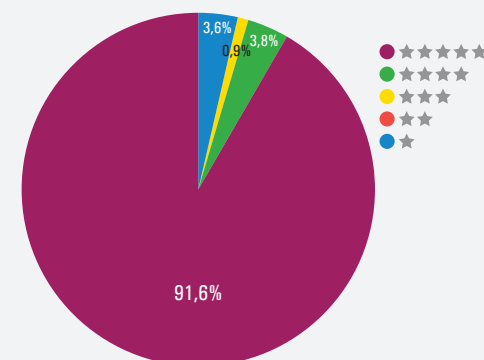
- “Toda mudança deve começar na gente. Eu posso ser a mudança que eu quero.”
- “Excelente escolha da organização para este palestrante!”
- “Cada dia aprendemos algo diferente para alcançar novos desafios.”
- “Parabéns pela escolha do palestrante e pelo tema. Muito bom!”
- “É sempre muito bom ouvir palestras de muito otimismo!”
- “Sensato, inteligente e motivador.”

### CONEC TADOS PESQUISA DE SATISFAÇÃO

O QUE ACHOU DA PALESTRA?



O QUE ACHOU DA ESCOLHA DO PALESTRANTE?







## Nosso negócio seguro em conjunto com uma nova política

**Palestrantes:** José Renato Nalini (Secretário da Educação de SP), Lucas Vergílio (deputado federal), Floriano Pesaro (deputado federal), Armando Vergílio (presidente da Fenacor).

**Visão do corretor de seguros:** Alexandre Camillo (presidente do Sincor-SP) e Evaldir Barboza de Paula (Comissão Político-Parlamentar do Sincor-SP)

**Mediador:** Antonio Penteadó Mendonça

“É num momento atual como o que vive o País – quando a atividade política é repudiada por boa parte da população –, que não podemos nos distanciar da política e de seus atores, sobretudo para brigar por transformações necessárias para a sociedade e, também, para representar lutas de setores importantes como o do mercado de seguros”, aponta o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo.

O presidente da Fenacor, Armando Vergílio, também acredita que a política deve ser usada para transformar a realidade. “É nesse momento que deveríamos reagir e nos interessar mais pela política. Você participa da política quer queira ou não. Ou ativamente ou de forma omissa. Melhor, então, que seja ativamente. Uma opção é participar do Sindicato. Não é adequado que se culpe todo o meio político, mas que se cobre dele a solução que tem que existir”, concorda.

Mediado pelo advogado e consultor do Sincor-SP, Antonio Penteadó Mendonça, o objetivo do painel era aproximar mais os corretores de seguros com os bastidores e os debates que ocorrem no Congresso Federal em relação ao setor de seguros.

O coordenador da Comissão Político Parlamentar do Sincor-SP, Evaldir Barboza de Paula, explicou um pouco do trabalho interno do grupo. “Recebemos projetos de lei via mídia ou através de pesquisa e, quando eles vêm à comissão, avaliamos se a matéria é pertinente, se tem relevância ou não. Nossa comissão faz essa avaliação prévia. Se estamos lidando com seguro de automóvel, por exemplo, encaminho para comissão de automóvel fazer essa decisão. Esse é o trabalho”, contou.

Uma novidade apresentada durante o painel foi a parceria, ainda em processo de discussão e fechamento, de levar um curso de seguros para crianças e adolescentes das escolas do Estado de São Paulo. Quem revelou a novidade foi o próprio secretário de Educação presente no evento, José Renato Nalini. “Fico contente que o setor de seguros tenha despertado para essa realidade. Estamos esperançosos em trazer a educação securitária e noções éticas de seguro para infância e juventude”, ressaltou.

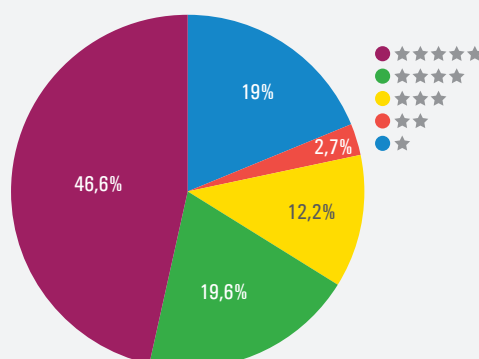
O deputado federal Lucas Vergílio (SD-GO) explicou que falar de uma nova política para o mercado de seguros envolve o aspecto legal e o político. O primeiro, é propor novas leis e projetos e estar atento às discussões que ocorrem na Câmara. “E o aspecto político é falar e inserir o mercado de seguros para a sociedade brasileira sempre que surgir uma oportunidade”, disse.

De acordo com o parlamentar, o que falta para nossa sociedade é aprender a enxergar o mercado de seguros como investimento. “Esse é um dos grandes desafios em termos de educação”, ressaltou. “Fica o chamado aqui, diante de milhares de corretores, para que possamos cobrar dos nossos representantes políticos um olhar a nosso segmento, aquele que, sim, faz com que as famílias durmam e acordem bem”, observa.

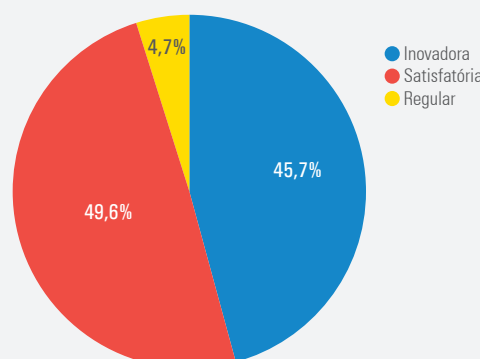
Corretores, na visão do também deputado federal Floriano Pesaro, do PSDB, são pessoas que dão paz e tranquilidade à população, porque são agentes de proteção social. Os novos tempos, ressaltou o parlamentar, exigem novos modelos de gestão e o Estado deve e pode participar dessa construção com políticas públicas. “Há uma possibilidade imensa de contribuição do corretor na área social. O Estado deve criar políticas públicas que incrementem novos produtos de seguros”, defende.

## CONEC TADOS PESQUISA DE SATISFAÇÃO

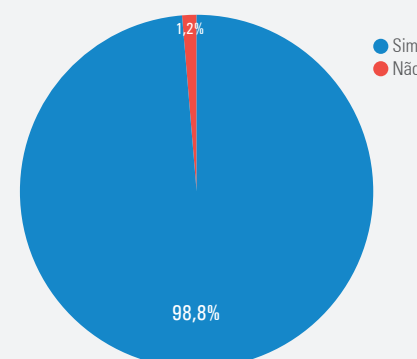
O QUE ACHOU DA PALESTRA?



O QUE ACHOU DA DINÂMICA DO PAINEL?



ACREDITA QUE O PODER PÚBLICO DEVERIA INCENTIVAR MAIS O MERCADO DE SEGUROS?





## cobertura especial



## Globalização – quais os ensinamentos?

**Palestrantes:** João Francisco Silveira Borges da Costa (HDI), Luis Maurette (Willis Towers Watson) e Mauro César Batista (SindsegSP e ANSP)

**Visão do corretor de seguros:** Renato Cunha Bueno (Comissão de Grandes Riscos, Engenharia e Resseguros do Sincor-SP)

**Mediador:** Octávio Milliet (ouvidor do Sincor-SP)

O mercado de seguros internacional, as tendências para os próximos anos e a era digital foram comentados por grandes nomes do mercado no painel mediado pelo ouvidor do Sincor-SP, Octávio Milliet. Para dar início ao debate, o presidente da HDI Seguros, João Francisco Silveira Borges da Costa, apontou a venda direta como realidade no cenário internacional. “Temos, hoje, mais de 30% das vendas nos principais países sendo preenchidas pelas vendas diretas. Vemos que essa evolução tem aumentado de maneira significativa desde 2007 e, em alguns lugares, aumentou às custas de uma menor participação dos corretores e, em outros lugares, aumentou à custa de diferentes canais de venda”, disse.

O seguro no ambiente online também foi apontado

pelo executivo como uma preocupação. “Cada vez mais a ligação online é importante, seja para quem vende direto ou não. Mas, geralmente, os clientes ficam insatisfeitos com essa experiência. Temos que melhorar nossas operações e processos digitais para levar isso a uma população que, cada vez mais, quer se relacionar por esse meio. É mais um método de se comunicar com nossos consumidores e não podemos menosprezar isso”, advertiu.

Luís Maurette, Head da América Latina da Willis Towers Watson, também questionou o seguro na internet. Segundo ele, o setor está sendo afetado pela era digital e, para continuar nesse negócio, tanto seguradores como corretores terão que se readaptar. “O mundo digital é coisa nova para nós. São os grandes desafios dessa nova geração. Eles focam no online, fazem suas próprias pesquisas, confiam nos dados da mídia e meio social, buscam pelo autosserviço e valorizam a conexão com a empresa antes da decisão de compra e ao longo do prazo de contato. Estes são nossos clientes”, afirmou.

Além disso, outro grande desafio, na visão de Luís, é atrair esses novos talentos da Geração Y. “Eles são in-

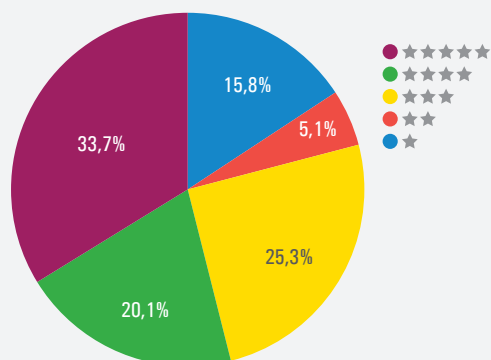
quietos, gostam de estruturas flexíveis. O mundo mudou. São eles que irão comprar seguros no futuro. Eles estão esperando que o comportamento da indústria de seguros também mude”, aponta Luís.

Para o presidente do SindsegSP, Mauro César Batista, a adaptação à globalização é o grande desafio do setor de seguros. “O nosso objetivo é aumentar os negócios de maneira sadia, com produtos eficazes, que venham a atender o consumidor. Comercializamos um produto que, essencialmente, é proteção. A globalização já chegou e precisamos estar unidos e convergentes no debate, analisando e produzindo conceitos novos”, declara.

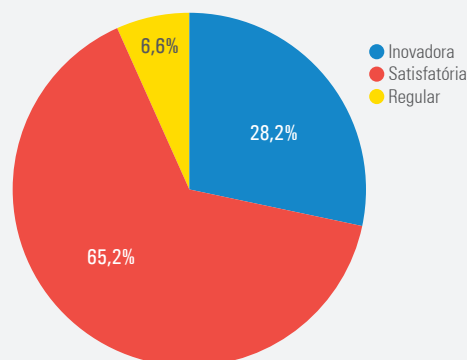
Já Renato Cunha Bueno, coordenador da Comissão de Grandes Riscos, Engenharia e Resseguros do Sincor-SP, ressaltou o quanto é importante ter uma profissão regulamentada, técnica e que lida com produtos importantes para a sociedade. “Isso, por si só, já é uma grande oportunidade”, declarou. Para ele, não há um único modelo de atuação. “Eu desdenho um pouco desse monstro que nos assombra, que são esses modelos de distribuição. O que o profissional deve fazer é encontrar seu talento”, frisou.

## CONEC TADOS PESQUISA DE SATISFAÇÃO

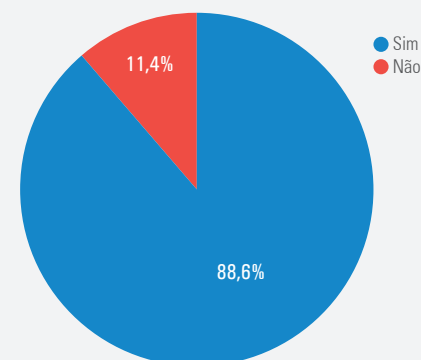
O QUE ACHOU DA PALESTRA?



O QUE ACHOU DA DINÂMICA DO PAINEL?



ACREDITA QUE O CONTEÚDO DO PAINEL SERÁ ÚTIL PARA OS NEGÓCIOS?







## As sete forças que levam você ao sucesso

**Palestrante: Roberto Justus**

“Vocês trabalham em um ramo importantíssimo, que é o de garantir a segurança do patrimônio das pessoas”, alerta o CEO do Grupo Newcomm e apresentador de TV, Roberto Justus. Com lições sobre empreendedorismo e liderança, Justus ressaltou as oportunidades que podem surgir em momentos desfavoráveis. “Crescer em tempos de crise é muito difícil, exige fibra e tenacidade, mas é possível. Uma crise exige que você seja melhor do que até você imagina que seja. Sobrevive quem sabe se adaptar”, garante o palestrante.

Justus ainda lembra que, por exigir mudanças de comportamento, o cenário ruim é ideal para o empreendedor. “O sucesso está em se buscar as oportunidades. O problema é que, em tempos de crise, as pessoas querem sobreviver. Então, tudo aquilo que você podia fazer para ser mais criativo, não faz.

Na crise você se protege. Isso é muito ruim”, diz.

Sem força de vontade, garante Justus, nenhuma das outras forças surge e não há como um profissional ser bem-sucedido em sua área. “Sem ela, todos os esforços serão em vão”, garante. E essa força de vontade serve, ainda, para reconhecer algum erro e retomar a visão de crescimento.

“O que diferencia o grande empreendedor é que, quando ele erra, tem visão, rapidez e não insiste no erro, não aumenta o prejuízo. Isso é fundamental. Ele tem a força de vontade necessária para poder mudar o rumo das coisas antes que seja tarde demais”, opina.

A capacidade de enxergar o que está adiante, inclusive crises, foi apontada como uma característica empreendedora por Justus. “Em um mundo cada vez mais competitivo, mais importante do que fazer melhor é ver melhor o que vem lá na frente. Uma visão significativa, em todos os casos, antecede uma reali-

zação significativa. É preciso enxergar-se grande para ser grande”.

De acordo com o executivo, um profissional de caráter consegue tomar decisões pensando em todos e não muda de opiniões apenas para agradar. Já o líder que consegue vender só o faz porque acredita em si mesmo e porque domina a arte de persuadir.

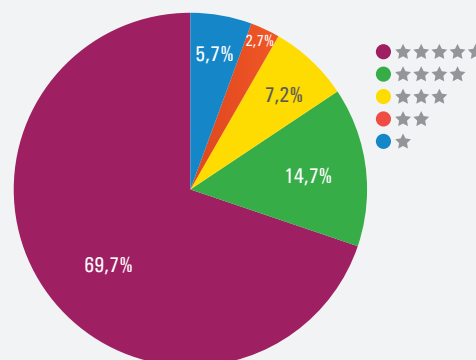
Ter criatividade e muita coragem contribuem para uma fórmula de sucesso. O grande empreendedor precisa ter ideias extraordinárias para ter lucros extraordinários. E a coragem é um dos ingredientes fundamentais para se acompanhar as mudanças que o mundo passa e promover o que tem que se mudar. E, por fim, ter paixão pelo que faz. “Essa escolha deve ser sempre por algo que você ama fazer. Se ama o setor de seguros, arrisque-se, pense fora da caixa”, completa Roberto Justus.

### CONEC TADOS COMENTÁRIOS DOS CONGRESSISTAS

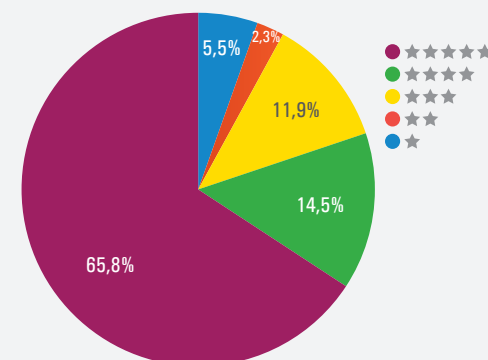
- 👤 “Maravilhosa! Parabéns organizadores! Já estou com saudades.”
- 👤 “Fenomenal o homem é literalmente uma fera.”
- 👤 “Virei fã do Roberto Justus. Não é a toa que ele é um sucesso.”
- 👤 “Parabéns, que palestra boa, que nos faz refletir!”
- 👤 “E gente certa no lugar certo Parabéns a vocês todos do Sincor-SP.”
- 👤 “Boa palestra que nos leva a reflexões.”
- 👤 “Fantástico palestrante, clareza de ideias e na forma de passar as informações.”
- 👤 “História de vida de sucesso. Ótimo.”
- 👤 “Tema adequado à mensagem do Conec, conduzido por palestrante excelente.”
- 👤 “Gratificante estar compartilhando conhecimento.”
- 👤 “Acho que faltou ao palestrante mais empolgação e vibração”

### CONEC TADOS PESQUISA DE SATISFAÇÃO

O QUE ACHOU DA PALESTRA?



O QUE ACHOU DA ESCOLHA DO PALESTRANTE?





**cobertura especial**



## RC – quanto mais responsabilidade, melhor

**Palestrantes:** **Angélica Carlini** (advogada especialista em seguros), **Edson Toguchi** (Tokio Marine), **Felippe Paes Barretto** (Comissão de RC do Sincor-SP), **Flávio Sá** (AIG), **Marcio Guerreiro** (Comissão de RC da FenSeg)

**Mediador:** **Rafael Carvalho** (vice-presidente Interior do Sincor-SP)

Pautado pelas exigências do consumidor, o segmento de responsabilidade civil está em amplo crescimento. Durante o painel “RC – Quanto mais responsabilidade, melhor”, o vice-presidente do Interior do Sincor-SP, Rafael Carvalho, mediou a discussão do grupo sobre os desafios e oportunidades no ramo.

Olhando o futuro com bastante otimismo, os participantes ressaltaram que esse momento é consequência de um novo consumidor, que é atento e informado sobre seus direitos. Para o gerente de Linhas Financeiras da AIG, Flávio Sá, o corretor tem que dar mais atenção a esse mercado. “O maior desafio é criar uma

cultura de responsabilidade civil”, comenta.

Atentando para as práticas jurídicas relacionadas ao consumidor, a advogada especializada em seguros, Angélica Carlini, destacou novidades. Danos estéticos e psicológicos, que causam impacto social em quem sofre o sinistro, não apenas afetando de maneira física e permanente, como também psicologicamente. “O judiciário já está aprendendo a calcular esses danos. Portanto, o corretor precisa estar atento aos avanços para garantir proteção a seus clientes”.

O coordenador da Comissão de RC do Sincor-SP, Felipe Paes Barretto, destacou as oportunidades dentro da carteira dos corretores. “A hora da responsabilidade civil chegou. Temos maturidade no mercado de seguros para dar ao cliente a cobertura que ele precisa em relação ao risco da sua atividade”, comenta.

De acordo com o superintendente de Ramos Diversos e Linhas Financeiras da Tokio Marine, Edson Toguchi, a iniciativa pode, e deve, partir do próprio

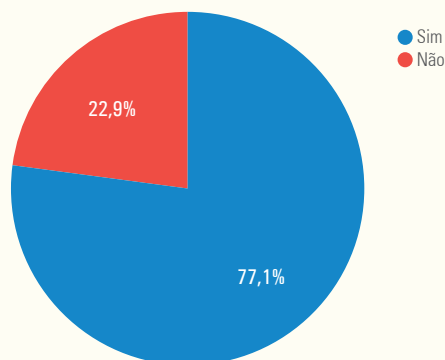
corretor. “É ele quem pode informar as seguradoras quais são as oportunidades no mercado, de acordo com as necessidades de seus clientes”. Ainda nas oportunidades da área, Marcio Guerreiro, presidente da Comissão de RC da FenSeg, cita o risco ambiental como um setor que merece atenção. “Hoje, o mercado ambiental é de R\$ 50 milhões ao ano”, explica.

O painel provocou os participantes, que viram grande interesse em buscar novos esclarecimentos em responsabilidade civil. Ismar Oliveira, corretor de seguros do Rio de Janeiro, comentou que a palestra o despertou para novas oportunidades na área. Seu colega Helcias Caixeiro concordou, acrescentando que ficou instigado a conhecer mais sobre o assunto.

Entre tantas oportunidades, Edson Toguchi encerrou destacando o papel do corretor: provocar. Provocar o cliente e questionar se ele está preparado para as demandas do consumidor. E também provocar as seguradoras a oferecer essas oportunidades.

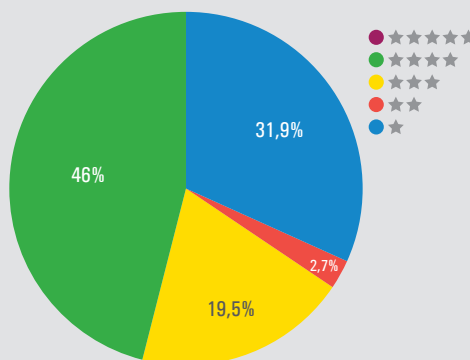
### CONEC TADOS ENQUETE

ATUA COM SEGURO DE RESPONSABILIDADE CIVIL?

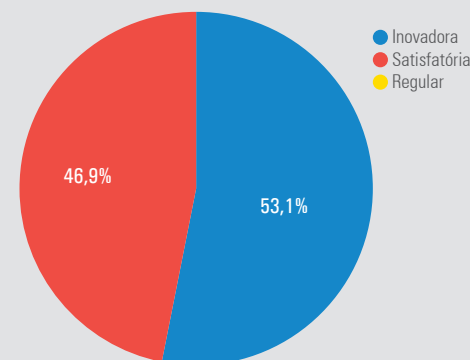


### CONEC TADOS PESQUISA DE SATISFAÇÃO

O QUE ACHOU DA PALESTRA?



O QUE ACHOU DA DINÂMICA DO PAINEL?







## Mitos e verdades sobre a distribuição de seguros no Brasil

**Palestrantes:** Isair Paulo Lazzarotto (Bradesco Seguros), Luiz Alvarez Morales (Comissão Social do Sincor-SP), Matias Ávila (SulAmérica), Ricardo Ricci (Comissão Interesses do Corretor de Seguros do Sincor-SP), Rivaldo Leite (Porto Seguro)

**Mediador:** Carlos Cunha (2º tesoureiro do Sincor-SP)

“A profissão de corretor irá acabar?” “Com a internet, o corretor vai sofrer impactos?” Tais questionamentos foram abordados durante o painel “Mitos e verdades sobre a distribuição de seguros no Brasil”, que mostrou a internet como uma importante aliada do corretor.

Para o vice-presidente Comercial da SulAmérica Seguros, Matias Ávila, o papel das seguradoras deve ser o de oferecer ferramentas eficientes ao corretor, para que ele tenha mais agilidade na venda. Afinal, o papel do profissional vai muito além da contratação de um seguro, sendo um agente essencial de ligação entre os clientes e as seguradoras.

O diretor de Produção da Porto Seguro, Rivaldo Leite, acrescenta ser um mito o pensamento de que o consumidor não precisa do corretor e pode comprar um seguro sozinho. “O cliente, independente do canal, quer ser bem orientado”, segundo ele, um bom corretor deve oferecer a solução adequada.

De acordo com o diretor Comercial da Bradesco Seguros, Isair Paulo Lazzarotto, o multicanal é a tendência, pois “agrega a conveniência do consumidor, gerando novos negócios e atendendo às suas expectativas”.

Na defesa dos corretores de seguros, o coordenador da Comissão Interesses do Corretor de Seguros do Sincor-SP, Ricardo Ricci, aponta que o profissional ainda é o que oferece mais rentabilidade para a seguradora.

Ricci ressaltou que as ferramentas online podem ser aliadas ao trabalho do corretor, principalmente no relacionamento com o cliente, agilizando o contato e conhecendo melhor seu perfil. Os congressistas que acompanharam a palestra concordam. O corretor Daniel Degani afirma que não há como fugir das tecnologias, e que elas devem somar ao seu trabalho.

Sob a perspectiva do coordenador da Comissão Social do Sincor-SP, Luiz Alvarez Morales, o diálogo deve ser mais amplo entre seguradoras e corretores, para que o cliente não sofra as consequências. Morales acredita que as seguradoras devem trabalhar para garantir que os produtos existam para os clientes. Ele

também aproveitou a ocasião para destacar o trabalho do Sindicato no aprimoramento do diálogo.

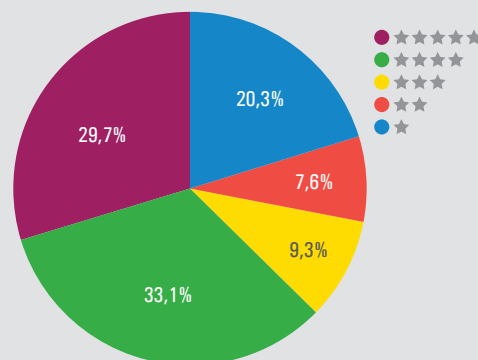
Edison Ferreira, corretor de Atibaia, no interior de São Paulo, diz que quer ver na prática se os pontos sugeridos na palestra serão levados a diante. “O Sindicato tem feito um ótimo trabalho em abrir os olhos dos corretores”, comenta.

Sobre a distribuição de seguros, Ricci declara que os corretores devem tirar proveito do cenário atual como, por exemplo, a venda de seguros por meio de varejistas. “O varejo não vai acabar com o corretor, mas ele deve buscar novos produtos, novas oportunidades de negócios por meio deles”, conclui.

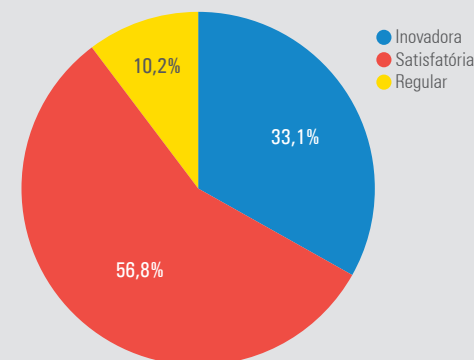
CONEC  
TADOS

### PESQUISA DE SATISFAÇÃO

O QUE ACHOU DA PALESTRA?



O QUE ACHOU DA DINÂMICA DO PAINEL?





cobertura especial



## Saúde tem remédio?

**Palestrantes:** Ariovaldo Bracco (Comissão de Saúde do Sincor-SP), Cássio Zandoná (Amil), Raque Giglio (SulAmérica), Solange Beatriz Palheiro Mendes (FenaSaúde)

**Mediador:** Simone Martins (1ª vice-presidente do Sincor-SP)

Em termos de orçamento, a saúde suplementar privada no Brasil supera a saúde pública. Para 2017, o orçamento anunciado para o Sistema Único de Saúde (SUS) é de R\$ 102 bilhões, enquanto para o privado será de R\$ 187 bilhões. Se por um lado esse número fortalece o setor de seguros, por outro, gera um alto índice de atendimentos e procedimentos.

De acordo com a presidente da FenaSaúde, Solange Beatriz Mendes, são realizados mais de 1,4 bilhão de procedimentos médicos diversos anualmente. A executiva ressaltou que este é um dos principais desafios do setor e é preciso se questionar se esses recursos estão sendo usados de maneira eficiente ou sendo apenas desperdiçados.

O diretor nacional de vendas da Amil, Cássio Zandoná, informou que 70% dos exames têm resultado normal e 30% nem chegam a ser retirados. Para evitar desperdícios maiores, o executivo defende uma reeducação do sistema, que inclui todos os *players* do mercado.

O alto custo no Brasil foi apontado por Zandoná como um dos entraves para o segmento. “Do ponto de vista de sustentabilidade do sistema, é preciso enfrentar o desafio de ser um País em desenvolvimento, com custo de primeiro mundo”, afirma.

Em uma demonstração dos custos, Solange mostrou a disparidade de valores, que precisa ser equilibrada. Ela exemplifica que um marca-passo no mercado brasileiro tem preço mínimo de R\$ 29 mil e máximo de R\$ 90 mil. O alto número de ações judiciais no setor também foi apontado pela executiva como um exemplo de alto custo.

Seguindo o mesmo tema, a diretora técnica e de relacionamento com clientes da SulAmérica, Raquel Giglio, comenta o que pode ser feito para melhorar

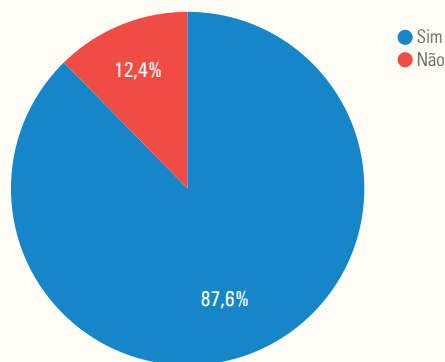
esse índice. De acordo com a executiva, os custos com ações judiciais cresceram 700% entre 2010 e 2016. Mas ela propõe soluções para evitar esse número no futuro: juízes especializados em saúde, ferramentas de suporte para consultas e núcleos de apoio técnico. “Esse é um tema relevante e custoso que não é problema só das seguradoras ou do governo. É um problema de todos”, completa.

Na visão do corretor de seguros, o coordenador da Comissão de Saúde do Sincor-SP, Ariovaldo Bracco, destaca a importância de conhecer muito bem o produto e conscientizar os clientes. Para ele, existe uma responsabilidade implícita na saúde e essa venda deve ser qualificada. “É responsabilidade de todos orientar o cliente, se aprofundar e conhecer o produto para passar as informações corretas”, conclui.

Para a corretora de seguros Ligia Engels, de São Paulo, o remédio para o setor de saúde é de orientar. “Cabe ao corretor passar as informações exatas para que o cliente saiba seus direitos”, declara.

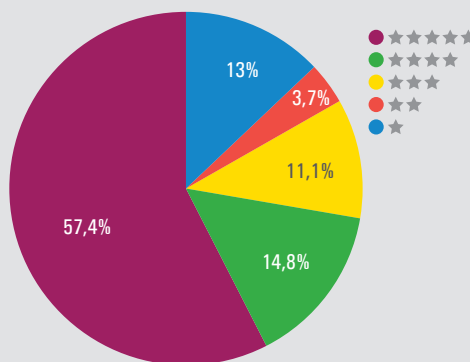
## CONEC TADOS ENQUETE

SAÚDE TEM REMÉDIO?

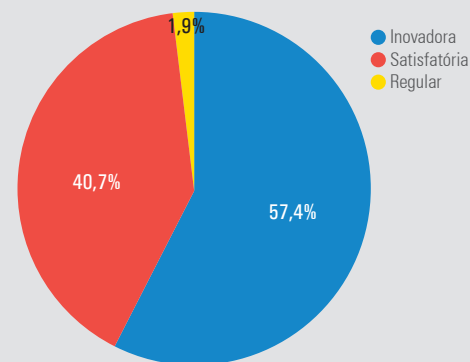


## CONEC TADOS PESQUISA DE SATISFAÇÃO

O QUE ACHOU DA PALESTRA?



O QUE ACHOU DA DINÂMICA DO PAINEL?







## Tecnologia – o consumidor no comando

**Palestrantes:** Guilherme Bressane (Google), Maria Tereza Aarão (Certisign), Marcelo Blay (Comissão de Tecnologia do Sincor-SP), Rafael Caetano (Porto Seguro) e Dino Draghi (IBM)

**Mediador:** Marco Damiani (1º tesoureiro do Sincor-SP)

Cerca de 12 milhões de pesquisas relacionadas a seguros são feitas no Google mensalmente, é o que afirma o head do segmento de finance da empresa, Guilherme Bressane. O executivo ainda comenta que o consumidor que consulta o site já está interessado na compra. “Cabe aos fornecedores do produto conhecerem esse público e saberem como conquistá-lo”, completa.

Durante o painel, o especialista defende que é importante estar presente. “Quando ocorre o marketing de intenção (onde o cliente já sabe o que quer) o usuário quer conhecer mais sobre o seguro e sobre a empresa”. Bressane acredita que a situação econômica atual aumenta a busca por seguros. Segundo ele, existem dois motivos: o primeiro é que as pessoas querem proteger seu patrimônio em tempos de incerteza, e em segundo, querem comparar ainda mais as soluções.

O perfil desses usuários foi comentado pelo diretor de marketing da Porto Seguro, Rafael Caetano. Ele acredita que cada geração lida com a tecnologia de maneira diferente e é preciso conhecer o impacto de cada uma no perfil de compra. “A cada geração, mudam os valores, a relação com o seguro e a maneira como fazem negócios”, explica. O principal diferencial, segundo ele, é conhecer a fundo esse cliente e suas necessidades, entendendo a melhor maneira de interagir.

Nesse sentido, o executivo líder de seguros para mercado financeiro da IBM, Dino Draghi, oferece sugestões para se aproximar desse público: personalizar a informação: o cliente espera algo direcionado, ser genérico não é mais uma opção; novos conteúdos que agregam valor e que não serão simplesmente encontrados em uma busca na internet; mobilidade: estar onde o cliente está, no momento exato; e transparência: ser claro nas cotações e trazer o máximo de informações possíveis.

Segundo o executivo da Porto Seguro, o impacto da internet é passado e, a partir de agora, deve-se pensar em como moldá-la para o futuro. E isso inclui formalizar e regularizar os contratos. Por exemplo, os acordos podem ser feitos por e-mail e ferramentas de chat, mas

como autenticá-los? Maria Teresa Aarão, diretora de Inovação em Produtos e Mercados na Certisign, oferece como solução a certificação digital.

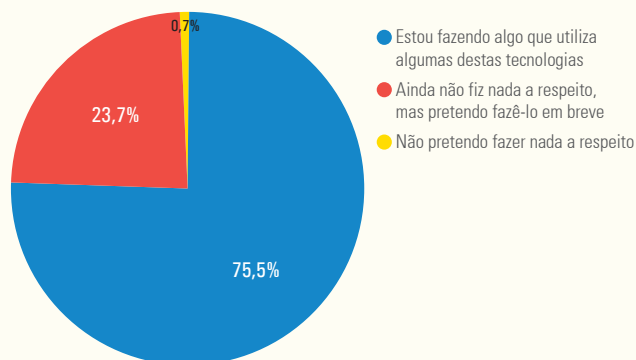
### Seguro online

O papel do corretor na venda online de seguros foi destacado pelo coordenador da Comissão de Tecnologia do Sincor-SP, Marcelo Blay. Segundo ele, 75% dos consumidores não estavam no mercado, o que ressalta a internet como oportunidade. No entanto, Blay afirma que as vendas não são 100% feitas pela internet. “O elemento humano não perdeu o valor. O corretor ainda tem uma vida longa e o atendimento pessoal não vai acabar, pois a venda é complexa”,

Os corretores que assistiram ao painel mostraram que estão atualizados no uso de tecnologias para atender a seus clientes conectados. O profissional Sergio Martins, da Pompéia, em São Paulo, comentou que o painel reforçou a importância das tecnologias na sua atividade, principalmente quando se lida com as novas gerações, porém, o Brasil ainda está engatinhando nisso. Ele fala que a realidade do mercado ainda é outra, portanto é preciso aliar a tecnologia aos meios tradicionais.

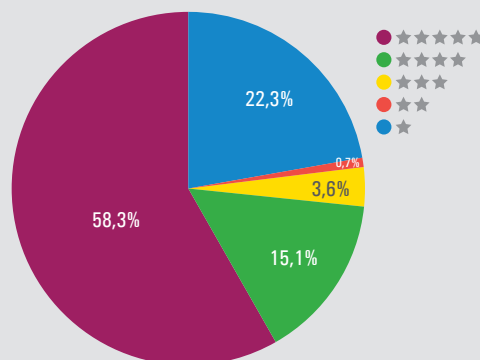
## CONEC TADOS ENQUETE

DIANTE DOS ASSUNTOS APRESENTADOS,  
QUAL SUA POSTURA?

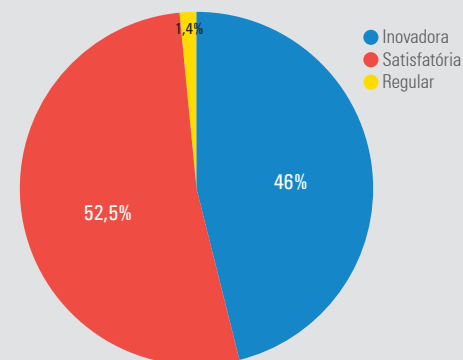


## CONEC TADOS PESQUISA DE SATISFAÇÃO

O QUE ACHOU DA PALESTRA?



O QUE ACHOU DA DINÂMICA DO PAINEL?





cobertura especial



## Auto – quais caminhos percorreremos?

**Palestrantes:** Eduardo Dal Ri (SulAmérica), Luiz Pomarole (Porto Seguro), Marco Antonio Gonçalves (Bradesco Seguros), Murilo Setti Riedel (HDI Seguros), Rubens de Almeida (VP Relações com o Mercado do Sincor-SP), Salvador Edson Jacintho (Comissão de Automóvel do Sincor-SP) e Sergio Barros (BB e Mapfre)

**Mediador:** Marcos Abarca (1º secretário do Sincor-SP)

Agregar a tecnologia ao negócio é uma realidade que as seguradoras já estão vivendo, mas ainda precisam aprender a aperfeiçoar. Com isso em mente, o painel “Auto – quais caminhos percorreremos” incluiu a tecnologia no debate sobre os rumos do seguro de automóvel.

Para o diretor geral da Porto Seguro, Luiz Pomarole, o cliente deve se conectar com o corretor pela internet, mas a decisão deve ser feita com o profissional. “A internet deve ser utilizada como um meio, não como fim. O cliente decidir sozinho descaracteriza o conhecimento técnico do corretor que sabe o produto ade-

quado para cada necessidade”, destaca.

O vice-presidente da HDI Seguros, Murilo Setti Riedel, comentou a importância das ferramentas no dia a dia do corretor. “Elas vieram para ficar. Isso permite ao profissional fazer diversas cotações para os clientes, e a seguradora tem acesso, podendo ampliar as ofertas”.

O diretor de produtos e subscrição de automóvel do Grupo BB e Mapfre, Sergio Barros, também enfatizou as ferramentas, dizendo que elas devem receber o mesmo olhar que as mídias sociais e a internet.

A importância das ferramentas online para conhecer o cliente e agregar outros produtos à carteira foi lembrada pelo vice-presidente de auto e massificados da SulAmérica, Eduardo Dal Ri. Ele diz que o corretor deve tomar conta da palavra “seguro” do cliente, ou seja, ser o primeiro a ser acionado quando o cliente deseja fazer uma nova apólice.

Na visão do vice-presidente de relações com o mer-

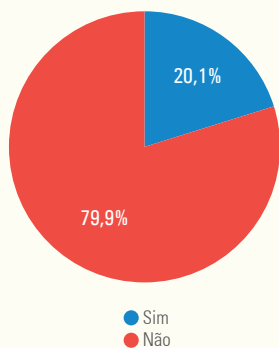
cado do Sincor-SP, Rubens de Almeida, é importante fazer uma venda consultiva: pra vender bem, tem que conhecer o cliente e já fazer *cross-selling*. “Será que conhecemos todo o potencial dos nossos clientes?”.

Os participantes debateram ainda assuntos polêmicos, como a regulamentação de cooperativas para oferta de seguros. Os especialistas, que também estão ligados a instituições federais, têm buscado alternativas junto ao governo para gerar uma concorrência adequada com as cooperativas. Porém, Marco Antônio Gonçalves, diretor geral da Bradesco Seguros, é enfático: precisamos evoluir e criar produtos que possam combater essas associações. Salvador Edison Jacintho, coordenador da Comissão de Automóvel do Sincor-SP, destacou a presença da instituição nesse debate.

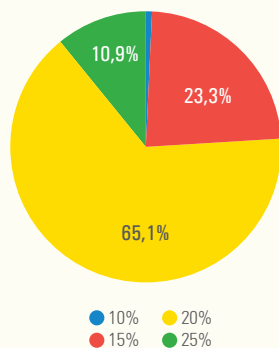
O painel também trouxe uma novidade ao associado do Sincor-SP: divulgou o novo benefício de ferramentas de gestão, CRM e cálculo de seguros, mencionado pelo mediador Marcos Abarca, 1º secretário do Sindicato.

### CONEC TADOS ENQUETE

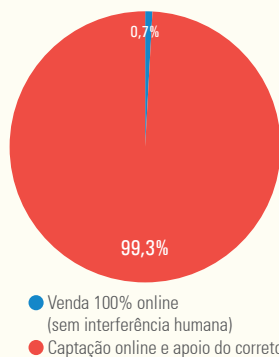
CASO AS ASSOCIAÇÕES E COOPERATIVAS FOSSEM LIBERADAS COMERCIALIZARIA OS PRODUTOS?



COMISSÃO: APONTE QUAL PORCENTAGEM PARA MANTER A OPERAÇÃO SAUDÁVEL?

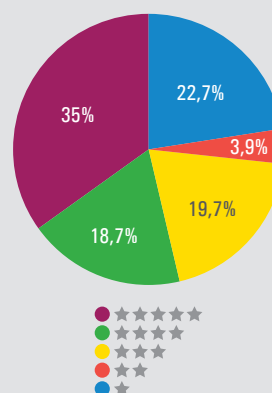


QUAL MODELO DE VENDA ONLINE ACREDITA SER POSSÍVEL PARA O MERCADO?

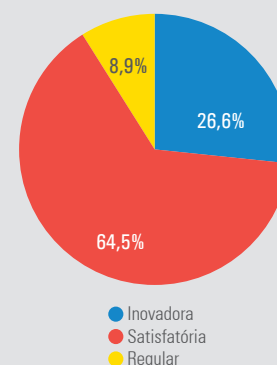


### CONEC TADOS PESQUISA DE SATISFAÇÃO

O QUE ACHOU DA PALESTRA?



O QUE ACHOU DA DINÂMICA DO PAINEL?







## Vida – a longevidade do nosso negócio

**Palestrantes:** **Guilherme Hinrichsen** (Icatu Seguros), **João Carlos de Oliveira Junior** (Comissão de Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP), **Raphael de Carvalho** (MetLife) e **Ricardo Iglesias** (Centauro-ON)  
**Mediador:** **Osmar Bertacini** (2º secretário do Sincor-SP)

Apenas 10% da população brasileira possui seguro de vida atualmente, sendo que a maioria dos produtos é oferecida por empregadores. Quando contabilizada apenas pessoas físicas, o número cai para menos de 1%. O painel “Vida – a longevidade do nosso negócio”, mostra que a oportunidade existe. Mas, por que os corretores não focam nisso?

De acordo com o presidente executivo da Centauro-ON Vida e Previdência, Ricardo Iglesias Teixeira, o potencial do mercado contabiliza R\$ 20 bilhões em apólices não vendidas no último ano. Para o executivo, o corretor é o único que está próximo o suficiente do cliente para entender o que ele está passando e o que precisa.

Para mostrar aos corretores as possibilidades do negócio, o vice-presidente comercial regional São Paulo da Icatu Seguros, Guilherme Hinrichsen, calcula que a remuneração do produto pode render no primeiro ano até R\$ 100 mil, além de requerer esforço operacional baixo. “Acreditamos que o seguro de vida será o futuro do corretor de seguros”, declara Guilherme.

O CEO da MetLife, Raphael de Carvalho, acredita que o corretor deve apostar na especialização do segmento, mais do que em um produto. O executivo orienta o profissional a conhecer o cliente e a fazer a revisão periódica de coberturas e produtos. Confiante no mercado de

vida, Carvalho crê que o corretor é o principal meio de aumentar as vendas do produto e subir a porcentagem citada anteriormente.

“A vida das pessoas evolui e com ela suas necessidades”, declara. Outro ponto que levanta é sobre o papel das seguradoras em incentivar os corretores. Elas devem auxiliar fornecendo informações sobre o mercado, além de dar suporte comercial especializado, treinamento, ferramentas digitais e materiais sobre os produtos.

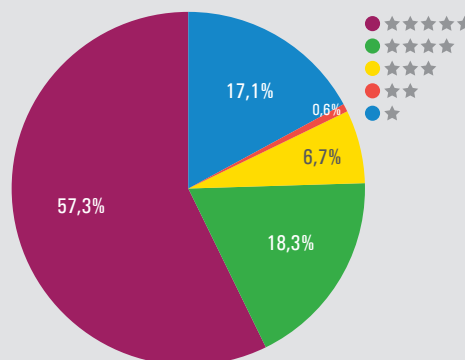
Em nome dos corretores, o coordenador da Comissão de Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP,

João Carlos de Oliveira Junior, deixou o recado: ofereça! João acredita que disseminar o seguro e oferecer para os segurados é a única maneira de quebrar o paradigma do seguro de vida como algo que “não é necessário”.

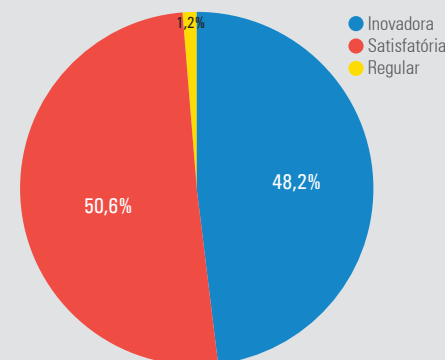
Na plateia, o corretor de seguros Leonardo Freitas, de Contagem, Minas Gerais, também defende a especialização. Atuando exclusivamente no ramo, acredita que não há um perfil específico e adquirir contatos é mais fácil, o que aumenta as possibilidades de venda. Ele ainda exemplifica: vendeu um seguro de vida no táxi, a caminho do evento.

## CONEC TADOS PESQUISA DE SATISFAÇÃO

O QUE ACHOU DA PALESTRA?



O QUE ACHOU DA DINÂMICA DO PAINEL?





cobertura especial



# Fórum de Riscos Financeiros – opções para melhorar seus negócios

**Palestrantes:** Paulo Bosisio (Comissão de Ética do Sincor-SP), Rodrigo Rincon Jimenez (Euler Hermes) e Samuel Lasry Sitnoveter (Comissão de Crédito, Garantia e Fiança do Sincor-SP)

**Mediador:** Edmur de Almeida (Comissão de Crédito, Garantia e Fiança do Sincor-SP)

“Existe vida além do seguro de automóveis”. Com essa assertiva, Edmur de Almeida, coordenador da Comissão de Crédito, Garantia e Fiança do Sincor-SP, ressaltou a importância dos corretores de seguros diversificarem suas ofertas com os seguros de crédito, garantia e fiança locatícia, entre outras modalidades com potencial de crescimento. “É preciso fazer *cross-selling*, reconhecer as oportunidades. Muitas vezes, elas estão em nossos próprios clientes”, orienta Almeida.

As vantagens do seguro garantia foram apresentadas por Samuel Lasry Sitnoveter, membro da Comissão de Crédito, Garantia e Fiança do Sincor-SP. Ele mostrou as diferenças entre este tipo de seguro e a carta de fiança. “São muitas as vantagens do seguro garantia. A primeira delas é a questão custo, o do banco é muito mais

alto por conta de determinações da Basileia”.

Sitnoveter também destacou a questão de tempo do seguro garantia: com ele, caso exista conflito entre contratante e contratado, o seguro garantia tem o prazo de 30 dias no pagamento, o que possibilita a realização de perícias técnicas, por exemplo; por sua vez, a carta de fiança tem prazo de apenas dois dias.

Na visão do corretor Andrade Santos, de São Paulo, o seguro garantia tem sido visto com atenção até mesmo pelos legisladores, já que o próprio governo está investindo nessa modalidade em suas obras. “Para os corretores, esse é um mercado muito importante, por isso, é fundamental se preparar”, diz.

As muitas oportunidades do mercado para o seguro de crédito foram apresentadas por Rodrigo Rincon Jimenez, da Euler Hermes. “Quando vemos o balanço de uma empresa, a única que não possui seguro é a linha de recebíveis, um ponto de extrema importância para a saúde financeira dos negócios. E isso representa uma enorme oportunidade, sobretudo em um momento de crise”.

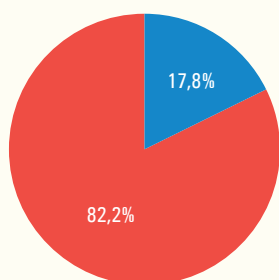
O seguro fiança locatícia foi tema de intenso debate entre os congressistas e apresentadores. Afinal, quem deve contratar o corretor nessa modalidade de seguro? Inquilino ou proprietário?

“Aquele que paga o prêmio teria o direito de escolher o corretor, mas estamos sugerindo aperfeiçoamentos no Projeto de Lei do Inquilinato para que o locador tenha o direito de escolher”, conta Almeida. A questão é polêmica, já que faz com que o corretor de seguros corra o risco de ter seu trabalho desperdiçado e também porque já começam a surgir no mercado alguns seguros fora do padrão da Susep. “Por isso, convidamos a todos para discutir conosco este assunto tão importante. Afinal, juntos pensamos melhor”, convida Paulo Bosisio, coordenador da Comissão de Ética do Sincor-SP.

Sobre a importância do painel, o congressista Luiz Fernando Correa da Costa, de São Paulo, elogia a escolha do tema. “Acredito que essas sejam as questões em maior mutação no mercado de seguros, em virtude das oportunidades e dos vários Projetos de Leis circulando”, afirma.

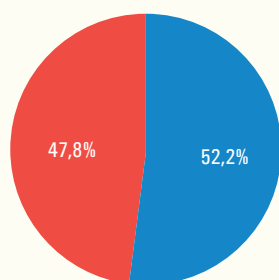
## CONEC TADOS ENQUETE

VENDE SEGURO DE CRÉDITO?



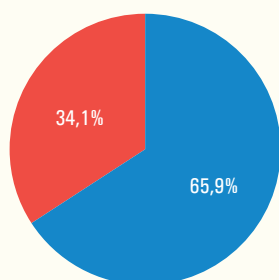
● Sim  
● Não

VENDE SEGURO GARANTIA?



● Sim  
● Não

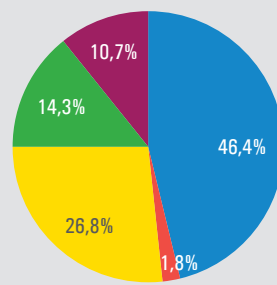
VENDE SEGURO FIANÇA LOCATÍCIA?



● Sim  
● Não

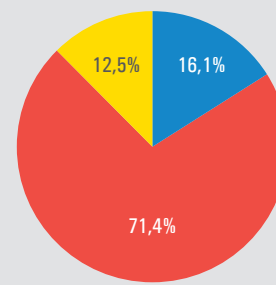
## CONEC TADOS PESQUISA DE SATISFAÇÃO

O QUE ACHOU DA PALESTRA?



★ ★ ★ ★ ★  
★ ★ ★ ★  
★ ★ ★  
★ ★  
★

O QUE ACHOU DA DINÂMICA DO PAINEL?



● Inovadora  
● Satisfatória  
● Regular





## Fórum de Transportes

**Palestrantes:** Artur Santos (GPS Pamcary), Claudinei Costa (Seguros SURA), Ezaqueu Antonio Bueno (Comissão de Riscos Patrimoniais do Sincor-SP) e José Geraldo da Silva (Comissão de Transportes do Sincor-SP)  
**Mediador:** Edson Fecher (conselheiro Fiscal do Sincor-SP)

“Este é um nicho de mercado com imenso potencial, pois é grande a demanda e ainda são poucos os corretores especializados”, diz Edson Fecher, conselheiro fiscal do Sincor-SP e mediador do painel. O investimento em novas estratégias e nichos pouco explorados foi levantado pelos participantes do “Fórum de Transportes”. Entre a gama de seguros que pode significar novas oportunidades de negócios está o de transportes. “Hoje, em todo o Estado de São Paulo, apenas 500 corretores são totalmente especializados no segmento”, completa.

Por ser obrigatório, o seguro de transportes tem grandes vantagens, o que o coloca à frente de outras

modalidades. Além disso, o modal rodoviário transporta 60% do PIB brasileiro, sendo o transporte de cargas estratégico e vital para a economia. “É um mercado dinâmico e extremamente vulnerável, principalmente devido aos riscos de roubos e acidentes”, explica Artur Santos, vice-presidente da GPS Pamcary.

O coordenador da Comissão de Transportes do Sincor-SP, José Geraldo da Silva, também enumera as vantagens deste setor: o seguro de transportes serve como ferramenta de fidelização de clientes, o comissionamento é mensal – o que contribui com a sustentabilidade financeira da empresa e, principalmente, a maior remuneração, quando comparado ao seguro de auto. “A comissão de corretagem por negócio pode equivaler até a 12 vezes o ganho obtido no seguro de automóvel”, explica.

As seguradoras estão dispostas a colaborar para que

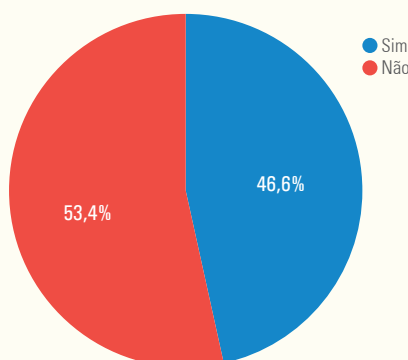
os corretores entrem nesse segmento. “As seguradoras estão totalmente interessadas nesse ramo e em ter novos corretores, até mesmo investindo na oferta de serviços e produtos para os nichos deste mercado”, afirma Claudinei Costa, superintendente técnico da Seguros SURA.

“Nós, corretores, temos receio, mas hoje mudei o meu pensamento. Os especialistas daqui acabaram de ganhar um novo concorrente no ramo de seguro de transportes”, diz Ezaqueu Antonio Bueno, da Comissão de Riscos Patrimoniais do Sincor-SP.

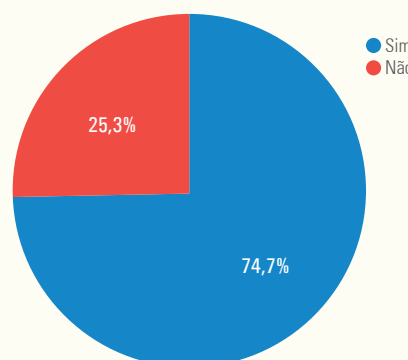
Para Wilson Taveschi, congressista de Campo Grande, Mato Grosso do Sul, o Fórum foi importante para incentivar a participação nesse mercado. “Por isso vim aqui, atualizar meu conhecimento sobre esse produto, o que pode contribuir para o crescimento do meu negócio”, afirma.

## CONEC TADOS ENQUETE

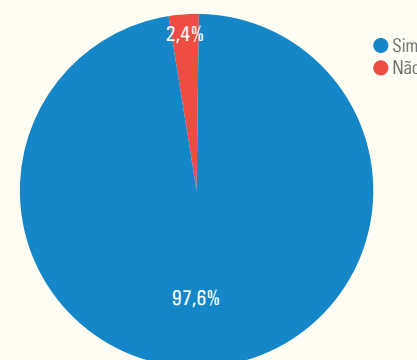
ATUA NO SEGURO  
DE TRANSPORTES?



POSSUI CONHECIMENTO PARA  
ATUAR NA CARTEIRA?



PARTICIPARIA DE CURSOS  
E PALESTRAS?





## cobertura especial



## Fórum de Agronegócios

**Palestrantes:** Celio Porto (Instituto Pensar Agro e Frente Parlamentar da Agropecuária), David Elias (corretor de seguros especialista em seguro rural) e Wady Cury (BB e Mapfre)

**Mediador:** Antonio América de Aquino (coordenador da Comissão Rural do Sincor-SP)

Representando 46% das exportações e 21,5% do PIB nacional, a agricultura brasileira está entre as indústrias mais estáveis. E atuar no setor pode ser uma ótima alternativa para os corretores que desejam trabalhar em um ramo promissor no mercado de seguros. Essa foi a indicação do “Fórum de Agronegócios”.

“O Brasil hoje é o primeiro produtor e exportador de açúcar, café e suco de laranja. Estamos muito bem situados no mercado agrícola mundial, o governo tem investido no Programa de Subvenção e o seguro é um dos principais instrumentos de política agrícola”, explica Celio Porto, coordenador de políticas agrícolas do Instituto Pensar Agro e membro da Frente Parlamentar de Agropecuária.

“Por isso, queremos neste painel justamente mostrar uma opção a mais para o negócio de vocês. Existem muitas oportunidades”, diz Álvaro Bucceroni, membro da Comissão Rural do Sincor SP.

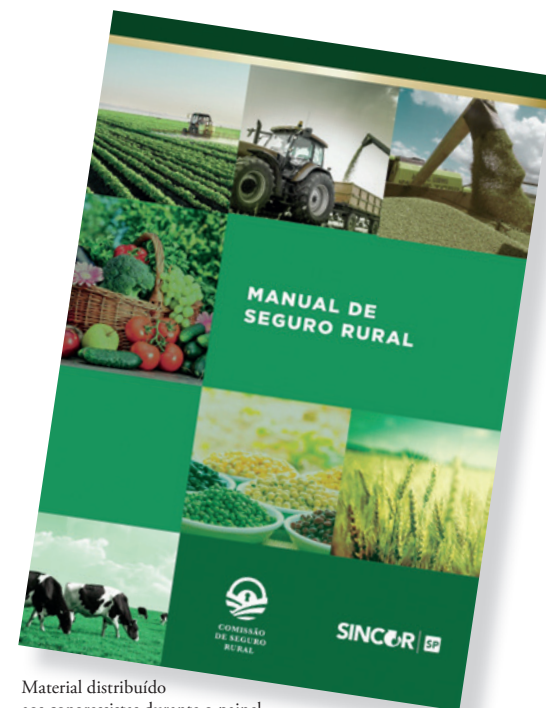
Mas, atenção: para entrar nesse mercado, dado as muitas peculiaridades, é preciso estudar e entender bem o segmento. “É necessário persistência, por ser uma área complexa, mas que pode trazer importantes retornos”, diz Wady Cury, executivo do Grupo BB-Mapfre.

Foi o que fez David Elias, corretor de seguros e especialista em seguro rural, que atua na região de Ibiúna e tem o seguro agrícola como principal produto de seu negócio. “Não é do dia para a noite que se entra nesse ramo, mas tenho muitos amigos que estudaram e tiveram êxito. Tem muito campo para ser trabalhado”, afirma.

E essa situação pode ser comprovada pelos números. Em todo o Brasil, em um universo de cerca de 90 mil corretores, existem apenas 270 especialistas em seguro agrícola, com a grande maioria concentrada no Sudeste e Sul, sobretudo no Estado do Pará.

“Queremos ajudar os corretores a atuarem em todo o Brasil, devemos ensinar e aculturar os outros Estados”, afirma Antonio Americo de Aquino, coordenador da Comissão Rural do Sincor-SP. Para isso, a entidade planeja realizar seminários e treinamentos sobre o produto nas regiões em que atua.

Para Karen Regina Rodante, congressista da região de Araras, interior de São Paulo, e que também atua com seguro de animais de corte e de leite, o fórum foi muito importante por contar com painelistas de peso e tratar desse tema “que tem muito a ser explorado, mas poucos profissionais se especializando no ramo”.

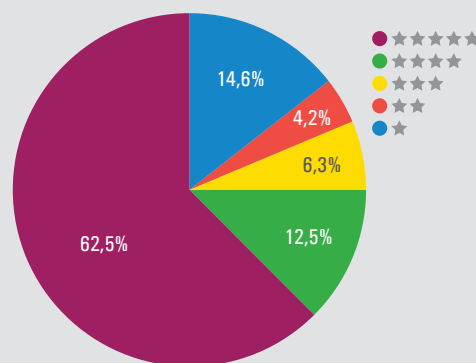


Material distribuído aos congressistas durante o painel

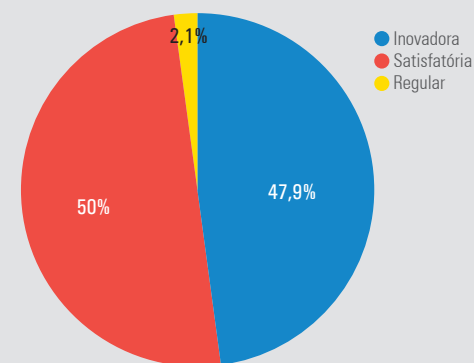
# CONEC TADOS

## PESQUISA DE SATISFAÇÃO

O QUE ACHOU DA PALESTRA?



O QUE ACHOU DA DINÂMICA DO PAINEL?







## Fórum de Oportunidades – vencedores do Prêmio Corretor de Seguros Empreendedor

**Visão do Corretor de Seguros:** Nilson Arello Barbosa (Comissão Disque Sincor) e Raquel Gomes (Comissão Feminina do Sincor-SP)

**Mediador:** Arnaldo Odlevati Junior (coordenador da Comissão Oportunidades de Negócios do Sincor-SP)

Com o objetivo de incentivar e reconhecer as ações empreendedoras dos corretores de seguros, o Sindicato lançou este ano o Prêmio Sincor-SP Corretor de Seguros Empreendedor. O reconhecimento do trabalho dos ganhadores aconteceu durante o painel.

“O objetivo foi reconhecer e divulgar as melhores práticas, ideias diferenciadas e inovações, para que possamos também incentivar essas iniciativas em nossas empresas”, declara o coordenador da Comissão Oportunidades de Negócios do Sincor-SP, Arnaldo Odlevati Júnior.

O corretor de seguros Adalberto Neto, de Alagoinhas, Bahia, elogiou a iniciativa do Sindicato. “É muito bom conhecermos esses cases, sou do interior da Bahia e quero aprender e levar essas práticas para meu negócio e para minha região”, afirma.

O sócio da Links Life Corretora de Seguros e Previ-

dência, vencedor em 2º lugar do Prêmio, Sergio Zaveri, revela que o segredo de seu sucesso está atrelado à gestão de processos em conjunto com a gestão de pessoas. “É preciso saber tirar o melhor das pessoas. Assim todo mundo cresce”. Por isso, sua empresa investe na educação contínua dos colaboradores. “E não se trata de gasto. Conhecimento e gestão trazem retorno. Nos últimos dois anos, quadruplicamos o nosso faturamento”, comemora o corretor.

A opinião é compartilhada por Raquel Gomes, coordenadora da Comissão Feminina do Sincor-SP. “Muitas vezes, o empresário pensa em economia, mas investir em pessoas é fundamental. A empresa pode perder um funcionário que vai fazer um curso por um dia, mas traz o retorno para a empresa depois com o conhecimento adquirido”.

Também vencedor do 2º lugar, Marcos Pessoa, diretor da Ragazzi Corretora de Seguros, compartilhou como encontrou uma nova oportunidade no mercado de crédito rural. “Identificamos essa oportunidade e entramos em contato com as agências bancárias, que receberam muito bem a nossa proposta. Criamos, assim, o papel do Correspondente Rural”, conta o executivo.

Ele explicou que Correspondente Rural é um corretor que atende o produtor rural, oferecendo crédito e outros produtos de grande necessidade desse cliente, em parceria com uma entidade bancária.

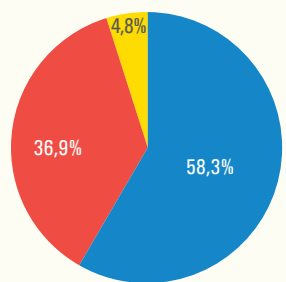
Para o coordenador da Comissão do Disque Sincor, Nilson Arello Barbosa, a estratégia de identificar uma nova oportunidade é importante para o setor. “Temos que ser consultores de nossos clientes, pensar em suas necessidades e levar isso para as seguradoras, que estão abertas a escutar nossas propostas”, declara.

Vencedor do 1º lugar, Kijiro Fujii, sócio da Kijiro Associados, elencou os cinco pilares que sustentam a atuação e os resultados da empresa: planejamento e marketing, ampliação dos serviços oferecidos, qualificação profissional, administração sólida e sucessão empresarial.

“São pontos fundamentais para o sucesso de nossa empresa, que está há 18 anos no mercado e colhendo importantes frutos”, diz Kijiro. Segundo ele, além dos pilares apresentados, é preciso ter em conta que o conhecimento está atrelado também ao controle de gastos, investimento contínuo nos negócios, rentabilidade e, principalmente, “é preciso ter paixão pelo que faz, sempre”.

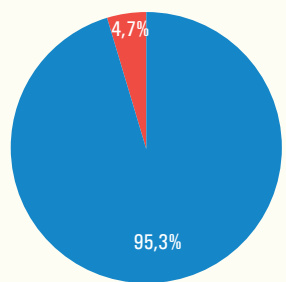
### CONEC TADOS ENQUETE

REALIZOU ALGUM INVESTIMENTO DE INFRAESTRUTURA?



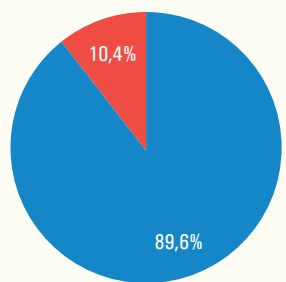
● Baixo investimento  
● Alto investimento  
● Nenhum investimento

COACHING PODE TRAZER BONS RESULTADOS PARA OS NEGÓCIOS?



● Sim  
● Não

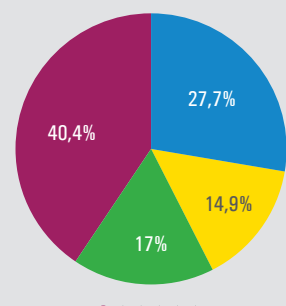
CONSIDERA-SE ATENTO ÀS OPORTUNIDADES?



● Sim  
● Não

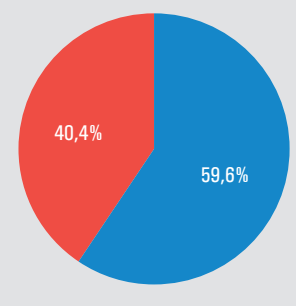
### CONEC TADOS PESQUISA DE SATISFAÇÃO

O QUE ACHOU DA PALESTRA?



● ★★★★★  
● ★★★★  
● ★★★  
● ★★  
● ★

O QUE ACHOU DA DINÂMICA DO PAINEL?



● Inovadora  
● Satisfatória  
● Regular



cobertura especial



## Fórum de Certificação Digital – conquistar negócios todos os dias

**Palestrantes:** Leonardo Gonçalves (Certisign), Manuel Matos (AC Sincor) e Rodrigo Vilela (AR Unitas)

**Mediador:** Carlos Caporali (coordenador da Comissão de ARs do Sincor-SP)

As corretoras de seguros são as principais emissoras de certificado digital no País atualmente. “No entanto, muitos corretores que atuam como Autoridade de Registro não aproveitam as oportunidades que o Certificado traz”, diz Carlos Caporali, coordenador da Comissão de ARs do Sincor-SP e mediador do painel.

Diante desse cenário, para dar dicas e estratégias de como abordar o cliente, prospectando novos negócios com o certificado digital foi realizado o “Fórum de Certificação Digital – conquistar novos negócios todos os dias”.

Existe uma cláusula pétrea que determina que um registro só pode ser feito com a presença de um agente de registro. “Por isso, o certificado para nós, corretores de seguros, nunca foi só mais um produto; ele é uma estratégia de negócios e relacionamento”, afirma Manuel Matos, diretor da AC Sincor.

Além da prospecção de novos clientes, a certificação digital permite que o corretor aumente o leque de produtos oferecidos aos clientes. “Se o mundo digital atrapalha um contato mais próximo com os clientes, a validação presencial o coloca dentro da corretora”, diz Rodrigo Vilela, corretor de seguros de Jaboticabal, interior de São Paulo e membro da Comissão de ARs do Sincor-SP. Vilela lembra que prospectar novos clientes é

importante, mas aproveitar a carteira pode custar quatro vezes menos. “A certificação digital pode abrir muitas portas”, frisa.

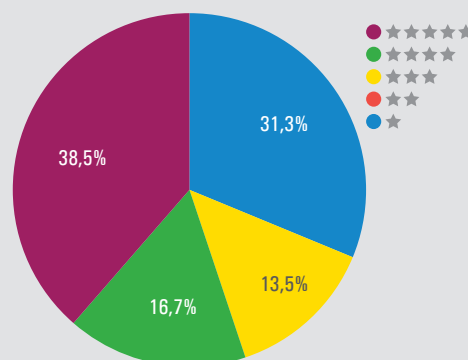
O corretor tem que ficar atento para mais uma oportunidade de negócio, pois o mercado de certificação deve crescer cada vez mais. “Não apenas pela obrigatoriedade, mas por ser chave da transformação digital com segurança, validade jurídica e eficiência”, afirma Leonardo

Gonçalves, diretor de varejo e canais da Certisign.

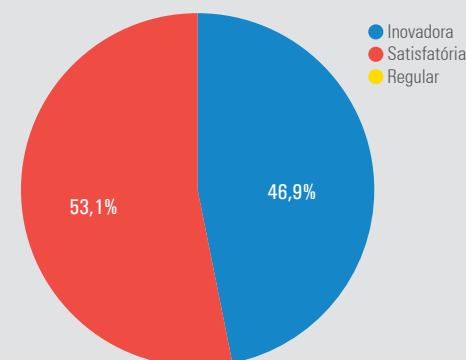
O congressista Alexandro Virgílio, de João Pessoa, Paraíba, ficou empolgado ao conhecer as oportunidades e perspectivas que esse mercado pode oferecer. “Vim a esse painel porque vou precisar do Certificado no meu negócio, e consegui identificar um novo mercado de atuação, ganhando novas oportunidades como Autoridade de Registro”, conta.

### CONEC TADOS PESQUISA DE SATISFAÇÃO

O QUE ACHOU DA PALESTRA?



O QUE ACHOU DA DINÂMICA DO PAINEL?







## Fórum de Empreendedorismo

**Palestrantes:** Alexandre Nunes Robazza (Sebrae-SP)

**Visão do Corretor de Seguros:** Álvaro Fonseca (Comissão de Benefícios do Sincor-SP) e Régis Renzi (Comissão de Tributos do Sincor-SP)

**Mediador:** César Bertacini (vice-presidente da Região Metropolitana, Vale do Paraíba e Litoral do Sincor-SP)

Segundo dados divulgados pelo Sebrae-SP, 58% das empresas fecham até o quinto ano de funcionamento. E

a culpa pode não ser apenas da concorrência, da equipe, do mercado, ou mesmo da crise econômica. O problema pode estar justamente na figura do empresário. “Ser empresário é diferente de ser empreendedor. Empreendedorismo tem a ver com comportamento, com gestão”, afirma Alexandre Nunes Robazza, assessor da Diretoria Técnica do Sebrae-SP.

Alexandre explica que existem os 3 P’s do comportamento empreendedor: Planejamento (análise de cená-

rios, definição de metas); Produção (capacidade de realizar e inovar); e Persuasão (capacidade de comunicação). “São itens fundamentais em negócios de sucesso. Claro que conhecimento técnico é extremamente importante, mas não é tudo”, diz.

A opinião é endossada por Álvaro Fonseca, coordenador da Comissão de Benefícios do Sincor-SP. “Pode ser doloroso reconhecermos nossas falhas, mas devemos fazer uma autoavaliação, buscando a melhoria contínua”.

A reciclagem profissional, assim como estudar o mercado e suas tendências, também são ferramentas inerentes a quem quer realmente empreender. “A essência do empreendedor é o aprendizado. É preciso conhecer a fundo o seu negócio, para saber quais rumos tomar”, diz César Bertacini, vice-presidente litoral e região metropolitana do Sincor-SP.

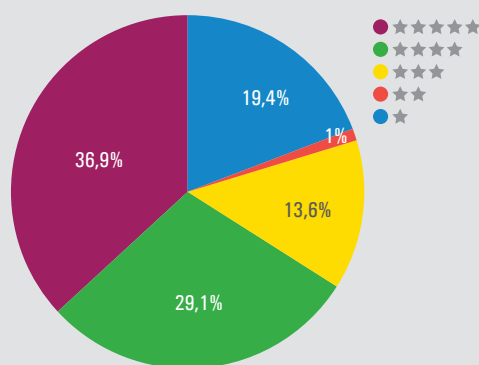
“Temos sempre uma lição de casa, que é a de se atualizar permanentemente”, defende Régis Renzi, coordenador da Comissão de Tributos do Sincor-SP, que alerta: “o consumidor mudou, ele não quer mais só o produto, ele quer conhecimento. E é preciso estar preparado para atender a esse novo público”.

O executivo do Sebrae-SP também mostrou aos presentes os diversos perfis empresariais e quais os *gaps* a serem trabalhados em cada um.

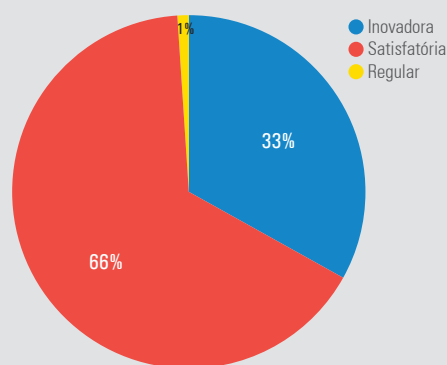
Para o casal de corretores de seguros presentes no painel, Ana Maria de Menezes e Sergio José, de Aracaju, Sergipe, “esse exercício de conhecimento vai ser de grande ajuda para alinhar o nosso trabalho e planejar com consciência as próximas ações da empresa”.

## CONEC TADOS PESQUISA DE SATISFAÇÃO

O QUE ACHOU DA PALESTRA?



O QUE ACHOU DA DINÂMICA DO PAINEL?





## Parque Gastronômico inovador

O formato de alimentação do 17º Conec foi completamente reformulado com o Parque Gastronômico Bradesco Seguros. Os congressistas contaram com 30 *food trucks* oferecendo os mais variados tipos de refeições, além de um ambiente organizado, com atrações durante os períodos de almoço. Segundo Pesquisa de Avaliação do congresso, o modelo foi aprovado por 84,4% dos congressistas, cujas classificações ficaram entre Ótimo (56,4%) e Bom (27,9%).



## Shows de Michel Teló e Daniel Boaventura

Para promover entretenimento em meio a uma agenda intensa de atividades, o congresso contou com show do cantor e ator Daniel Boaventura e com o Baile do Teló, do cantor sertanejo Michel Teló. A atração com Boaventura aconteceu no auditório Aprender, no Palácio Convenções Anhembi, trazendo grandes clássicos da música nacional e internacional. Já Michel Teló encerrou as atividades do congresso com a apresentação de canções tradicionais do sertanejo de raiz e moda de viola, na Expo Barra Funda.



## Passaporte do Bem faz sorteio de um cruzeiro

A tradicional ação social Passaporte do Bem mobilizou o mercado de seguros para ajudar instituições beneficentes de todo o Estado de São Paulo. Os estandes do Bem fizeram doações para colaborar nesta causa e contaram com a visita dos corretores de seguros. Os congressistas que carimbaram o passaporte em todos os estandes parceiros participaram do sorteio de 7 noites em um cruzeiro. O ganhador foi Dijalma Quibao Junior, corretor de seguros de São Paulo.



## CONECtados leva congressista para Punta Cana

De maneira inovadora, a 17ª edição do Conec disponibilizou aos congressistas um WebApp para interagir com os palestrantes e a organização do evento através do celular. Intitulada de CONECtados, a ferramenta agora estará presente em todos os grandes eventos da entidade. Os profissionais puderam participar de enquetes, enviar perguntas e avaliar cada painel de maneira fácil e prática. Para estimular a interação, o Sincor-SP lançou a ação Trilha do Conhecimento, desafiando os congressistas a avaliar, pelo menos, 5 painéis e, assim, participar do sorteio de uma viagem para Punta Cana. A ganhadora foi Alessandra Gonçalves de Oliveira Monteiro, corretora de seguros de Goiás.



## Cenário personalizado

Outra novidade do congresso foi o investimento no cenário. Logo na passarela de entrada no evento, os profissionais puderam conferir a “Alameda das Regionais”, um ambiente com fotografias de diversas regiões e pontos turísticos do Estado de São Paulo. Cada imagem representava uma regional do Sincor-SP.

Na Exposég, os congressistas contavam com a Praça do Corretor de Seguros Sompó Seguros, um lugar para descansar e conversar com os colegas. Próximo a esse ambiente, estava também a exposição “O corretor de seguros através dos séculos”, com painéis que contam a história da profissão no Brasil.

E, em homenagem ao Dia do Corretor de Seguros, a passarela de acesso ao Parque Gastronômico deu lugar ao corredor intitulado de “Corretor de Seguros: o caminho seguro da distribuição”, exibindo painéis que retratavam o trabalho da categoria na intermediação de seguros nas mais variadas situações da vida dos clientes.



## Atrações para acompanhantes de corretores de seguros

A Programação para Acompanhantes organizou um tour com os participantes por diversos pontos turísticos da cidade de São Paulo. Além disso, contou com sorteio de joias, no dia 8 de outubro, no Parque Gastronômico.



# GERENCIE O DIA A DIA DA SUA CORRETORA COM APENAS ALGUNS CLIQUES.

**Admix+**  
mais corretor

O seu portal  
de serviços

Com o **Admix mais corretor** você pode:



Gerenciar suas  
prospecções e  
de sua equipe



Controlar a  
agenda de  
visitas



Realizar  
cotações



Acompanhar  
toda a carteira  
de clientes



Conferir extratos  
de comissão



Consultar  
faturas



Acompanhar  
a grade de  
treinamentos



Consultar  
beneficiários



Tirar dúvidas  
via atendimento



Acessar a  
relação de  
documentos



Fazer gerenciamento  
completo do mailling

Seja um **Corretor Parceiro** e  
tenha acesso a esse exclusivo  
sistema da Admix.

 **11 4873.5159**



Ainda dá tempo de concorrer a **15 viagens**  
inesquecíveis para o Deserto do Atacama na  
campanha de vendas. Participe!

PROGRAMA  
**CORRETOR  
PARCEIRO**

**Admix** 25 anos



# Exposeg investe em relacionamento com o corretor de seguros

Considerada a mais completa feira de negócios do setor, a Exposeg reuniu 41 empresas, marcando número recorde de expositores. Os parceiros investiram em relacionamento e integração com o corretor de seguros, sempre buscando formatos educativos e dinâmicos.

Neste ano, a diretoria do Sincor-SP também participou da organização de toda a feira. A área ficou sob a coordenação dos diretores regionais Flávio Machado (Araçatuba), Adelaírton Eloi (Campinas), Odeir Vilar (Fernandópolis), João Castro (Jundiaí), Walter Reis (Marília), Antônio Carlos Senise (São Carlos), Roberto Mantovan, (São José do Rio Preto), Joilson Silva (São José dos Campos), Eduardo Lemes (Sorocaba), Marco Cabral (Zona Norte), Márcio Silva (Zona Sul) e Edmar Fornazzari (Zona Oeste).

Segundo o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, a participação de todos foi fundamental para o bom andamento do congresso. “Nossa diretoria trabalha sempre em conjunto, buscando de todas as maneiras oferecer o melhor serviço aos corretores de seguros, por isso, saber que a feira estava sendo monitorada trouxe, além de uma organização ímpar, a tranquilidade para toda a equipe em saber que todas as áreas do Conec estavam sendo devidamente acompanhadas”, reforçou Camillo.



HDI



Centauro-ON



Ibracor



Central de Viagens Sincor-SP



Icatu



Certisign



Infocar



Corretagem Fácil



LeoSoft



Credicor-SP



Liberty



Escola Nacional de Seguros



Lojacork



Extramed



Mapfre



Fenacor



AC Sincor



Amil



ADMSEG



Autoglass



BizPro



AIG



Bradesco Seguros



Allianz



Capemisa





MetLife



Porto Seguro



Sistema Seguros



Tokio Marine



Mitsui Sumitomo



Previsul



Somo Seguros



Travelers



Movida



Seguros SURA



SulAmérica



Virtual



PASI



Sincor-SP



TEx Tecnologia



Zurich

## Somos um dos grupos de corretores mais conceituados do mercado

Estamos focados no desenvolvimento de nossos associados utilizando metodologias eficazes e inovadoras. Conheça alguns dos muitos benefícios de se tornar um associado:

- 1** Melhor Software de Gestão e Multicálculo do mercado
- 2** INTRANET - Integração entre corretoras associadas
- 3** Capacitação de corretores, colaboradores e plano de sucessão
- 4** Melhores práticas
- 5** Orientações Especiais
- 6** Campanha de reconhecimento
- 7** Marketing em grupo e manutenção da sua comunicação visual
- 8** Convenções e confraternizações
- 9** Cross Selling
- 10** Parcerias com as melhores seguradoras do mercado
- 11** Evolução em Grupo - Inteligência de Mercado

**Seja uma  
CORRETORA  
ASSOCIADA!**

**Através do Grupo Exalt,  
desenvolva:**



www.grupoexalt.com.br  
contato@grupoexalt.com.br  
19 3242.2000

grupo  
**exalt**  
JUNTOS EVOLUÍMOS





## Estande do Sincor-SP bate recorde de atendimento e oferece novo benefício



Durante a Exposeg, o estande do Sincor-SP produziu mais de 400 Kits do Corretor de Seguros Associado, emitindo, na mesma hora, a Carteira de Associado aos profissionais. De acordo com o coordenador do departamento Social, Luiz Morales, a entidade esclareceu dúvidas, divulgou os benefícios e teve a oportunidade de conversar não apenas com associados, mas também com profissionais de outros Estados. “Foi gratificante ver o estande do Sincor-SP cheio, prestando atendimento. Nunca vimos nossa área com tantas pessoas interessadas. Foram dois dias de intensa dedicação para entregar o melhor aos corretores de seguros”, disse.

Além de ter acesso ao Kit, os associados do Sincor-SP também puderam conhecer um novo benefício: descontos para contratação de serviços de marketing digital. A agência Incandescente ocupou espaço no estande para oferecer o StudioBroker, uma ferramenta online que disponibiliza peças publicitárias específicas sobre produtos de seguros. Por ela, é possível baixar posts para Facebook, e-mails MKTs e folders, e ainda incluir o logo das corretoras de seguros em cada peça.

A ideia de oferecer esse benefício foi da Comissão Oportunidades de Negócios do Sincor-SP. De acordo com o coordenador da Comissão, Arnaldo Odlevati

Junior, o objetivo é disponibilizar ferramentas para que os corretores diversifiquem sua carteira através de ações de marketing. “O StudioBroker facilita o acesso dos corretores a peças de divulgação do seu negócio, com preços diferenciados que cabem no bolso de todos os profissionais. Queremos abrir oportunidades para que eles possam divulgar a atividade pela internet”, esclarece Odlevati.

O gestor de projetos da Incandescente, Vinicius Lucio, destaca que a agência já está à disposição para oferecer todo o suporte aos associados do Sincor-SP. “Vamos levar o corretor para o mundo digital. Mostrar que é possível, de maneira fácil e prática, comunicar-se com os clientes através das mídias digitais. Pretendemos ainda realizar um treinamento online para os corretores conhecerem a ferramenta, tirem dúvidas e observarem, na prática, como acessar todos os campos disponíveis”, explica.

Para mais informações sobre o benefício, o corretor de seguros associado ao Sincor-SP pode entrar em contato diretamente com a agência Incandescente através do e-mail [contato@studiobroker.com.br](mailto:contato@studiobroker.com.br).

## Central de Viagens leva diversas opções de lazer

A Central de Viagens Sincor-SP, fruto da parceria entre o Sindicato e a agência de viagens AD Turismo, levou aos corretores de seguros pacotes exclusivos de cruzeiros e passagens aéreas para roteiros nacionais e internacionais. No estande, os congressistas tiveram acesso a uma revista com diversas opções.

A plataforma foi criada a partir da necessidade de disponibilizar aos associados da entidade um benefício com descontos em viagens, como também atendimento personalizado para auxiliar em todo

o planejamento do passeio. “Oferecemos serviços exclusivos aos corretores de seguros e a nossa participação no 17º Conec foi fundamental para fazermos essa divulgação”, comenta o diretor da AD Turismo, Charles Franken.

O coordenador do departamento de Benefícios do Sincor-SP, Álvaro Fonseca, ressalta que a agência de viagens atende às necessidades de todos. “Ela possibilita conhecer vários lugares do mundo, com pacotes acessíveis. Além disso, a ação Corretor de



Malas Prontas divulga, periodicamente, ofertas para toda a família. É só ficar atento às oportunidades”, finaliza Fonseca.

## Sindicato faz cobertura do evento em tempo real



Envolvendo jornalistas, cinegrafistas, publicitários, webdesigners e fotógrafos, a equipe de Comunicação do Sincor-SP disponibilizou conteúdos no site do 17º Conec, com atualizações a cada hora. Foram mais de 50 vídeos, 20 reportagens, dezenas de fotos e ainda suporte na ferramenta CONECTados, para garantir a acessibilidade dos congressistas aos

materiais do evento.

Segundo Boris Ber, 1º vice-presidente e responsável pela área de Comunicação do Sincor-SP, a entidade trabalhou para disponibilizar conteúdos atualizados à imprensa e aos congressistas, de maneira ágil e comprometida com todos. “Foram milhares de conteúdos produzidos durante o evento, trazendo

subsídios para os mais diversos formatos de mídia. Cumprimos nosso objetivo de mostrar que o Sindicato é uma entidade moderna e presente no ambiente digital”, destaca Boris.

Para atender aos jornalistas que cobriam o congresso, o Sincor-SP também organizou duas coletivas de imprensa, com grandes executivos do mercado de seguros e políticos. Na ocasião, os especialistas responderam a diversos questionamentos, principalmente relacionados às incertezas econômicas e expectativas de melhora dos indicadores. Também foram discutidas situações como recadastramento dos corretores de seguros pela Susep e compromissos políticos com o mercado de seguros.



## Acessibilidade

Outra iniciativa bastante elogiada pelos congressistas foi a contratação de profissionais cadeirantes para auxiliar na organização de todo o congresso. A integração não foi realizada apenas pelo Sincor-SP, mas também por expositores da feira.



## AC Sincor expõe oportunidades da certificação digital

A Autoridade Certificadora Sincor inovou em seu estande no 17º Conec e atingiu o objetivo de abordar muitos corretores de seguros para explicar as vantagens do negócio de certificação digital. No formato de um túnel, o estande trazia diversas telas com desenhos animados que demonstravam a interação da certificação digital com o corretor de seguros e os relacionamentos que são gerados, pois é uma porta de entrada para novos clientes. A breve visita pelo túnel era guiada por profissionais da AC Sincor.



Ao explicar os desenhos animados nas telas, a equipe perguntava se o corretor de seguros já conhecia a certificação digital, informava sobre a possibilidade de sua empresa se tornar um ponto de atendimento, podendo ter considerável receita com esse novo produto. “Tínhamos um discurso mais fechado, com a intenção de continuar o atendimento após o evento”, afirma Vinicius Ziliotti, responsável pela área operacional.

O público também foi atraído após o Fórum de Certificação Digital. “A palestra foi um sucesso, completamente lotada. Alguns eram corretores que já atuam como Autoridades de Registro, mas muitos eram profissionais interessados em conhecer mais sobre o assunto. Por isso, os palestrantes tiveram cuidado em se comunicar de maneira didática e o diretor Manuel Matos reforçou que todos passassem no estande para obter mais informações e preencher o cadastro”, continua Vinicius.

Foram preenchidas 152 fichas de interessados em se tornar uma Autoridade de Registro, corretores de seguros de todo o País. Os profissionais de São Paulo já começaram a ser trabalhados pela AC Sincor e os de outros Estados foram encaminhados à nova AC Fenacor, que teve início durante o 17º Conec.



Quem já conhece a certificação e atua como Autoridade de Registro da AC Sincor também foi surpreendido no estande. Do lado de fora, junto ao logo da AC Sincor, estavam estampadas as 118 ARs em atividade atualmente – muitos se sentiram prestigiados e fizeram fotos com sua marca.

## Vantagens da Credicor-SP atraem corretores de seguros

A Cooperativa de Crédito dos Corretores de Seguros (Credicor-SP) contabilizou 90 fichas preenchidas, com pedido de abertura de conta, somente durante os dois dias de feira do 17º Conec. Até o fechamento desta edição, 55 solicitações já haviam sido concretizadas.



Segundo a gerente da Credicor-SP, Geny Schimith, o interesse dos profissionais continuou após o congresso. “Passa de 100 o número de interessados a partir do Conec. Um corretor que conversou conosco no estande acabou de abrir contas física e jurídica, bem como de seus 13 funcionários. Com as ramificações das pessoas que fazem a propaganda boca a boca, temos claramente que o Conec irá trazer para a Credicor-SP, pelo menos, 100 novas contas”, declara Geny.

A gerente comenta que quatro funcionários da cooperativa trabalharam no Conec e, muitas vezes, eram tantos corretores interessados que era preciso aguardar atendimento. O estande da Credicor-SP não precisou de grande esforço para atrair – tinha apenas um painel com as vantajosas tarifas e realizou o sorteio de uma viagem para Porto Seguro com acompanhante, do qual puderam participar quem já era cotista ou quem se tornasse na hora, efetivamente pagando.

Também foi entregue para os cotistas, antigos e novos, um cofre digital, que contabiliza o depósito de moedas e traz estampado selo de 10 anos da cooperativa (completados em junho de 2016) e a mensagem “A instituição financeira do corretor de seguros”.

A equipe da Credicor-SP, que desde sua fundação, há 10 anos, participa com estande nas edições do Conec, percebeu desta vez a consolidação da instituição financeira. “Em outros Conecs abordávamos o corretor convidando a conhecer a cooperativa. Agora não foi preciso, eles vinham nos procurar, já tinham lido no JCS, visto alguma palestra, recebido e-mail ou, principalmente, ouvido as vantagens de algum colega já cotista. Acabei de atender um corretor que preencheu ficha no Conec e já trouxe um amigo que não estava no congresso, e este segundo está abrindo contas física e jurídica. Efetivamente, tivemos ótimos resultados”, conclui.

## SORTEIOS DE AUTOMÓVEIS

Confira os ganhadores dos veículos Sandero Authentique e Oroch Dynamique.



1º Sorteio - Porto Seguro  
Wagner Sergio Zaveri Junior - São Paulo



2º Sorteio - SulAmérica  
Neli de Jesus Alves Souza - Mato Grosso do Sul



3º Sorteio - Tokio Marine  
Valter Godoi - São Paulo



4º Sorteio - Bradesco Seguros  
Helcid Eustaquio Justiniano da Costa  
Minas Gerais



5º Sorteio - Allianz  
Cristina Soraia Cesar Trigo - Rio de Janeiro



6º Sorteio - Mapfre  
Luciana Ferreira - São Paulo



7º Sorteio - HDI  
Wagner Marques - São Paulo



8º Sorteio - Sompno  
Alberto Ferraz de Mello Neto - Paraná



9º Sorteio - Sincor-SP  
Francisca de Lima Braz dos Santos - São Paulo



## Campanha do Sincor-SP destaca o olhar do corretor de seguros no atendimento ao cliente



**Iniciativa foi divulgada em mídias de grande circulação do Estado de São Paulo, além de veículos especializados em seguros**

“O olhar do corretor de seguros muda tudo”. Com esta temática, o Sincor-SP preparou uma homenagem aos profissionais em comemoração ao Dia do Corretor de Seguros, celebrado em 12 de outubro. A campanha exaltou o papel do profissional

aos olhos dos consumidores. Para tanto, o Sindicato veiculou, em diversas mídias, peças publicitárias que enaltecessem a importância do corretor no contrato de seguro.

“A campanha foi realizada para mostrar à sociedade toda a competência e empreendedorismo com que o corretor de seguros exerce a profissão e a missão de proteger, dia a dia, as pessoas e suas conquistas”, afirma o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo.

Para divulgar a homenagem, o Sincor-SP investiu em diversas mídias. Um vídeo mostrando o trabalho do corretor na intermediação de diversos tipos de seguros e pessoas circulou nos jornais Bom Dia SP e Bom Dia Brasil, da Rede Globo, assim como durante o Programa Seguro, da TV Gazeta. O mesmo material foi divulgado na TV Minuto, que circula nas linhas amarela, azul e verde do metrô, 142 linhas de trem na capital e 1.500 terminais espalhados pelo Estado de São Paulo.

Na mídia impressa, a parceria do Sincor-SP com a imprensa especializada permitiu veiculação do anúncio nas revistas Apólice, Cobertura, Insurance Corp, JNS, Segurador Brasil e Seguro Total.

A ação também foi pensada para a internet, englobando as redes sociais de maior acesso, o Facebook e o YouTube, que conseguiram atingir mais de 385 mil usuários. O portal G1 veiculou anúncio, com link para o vídeo, que teve um alcance de mais de 2 milhões de visitantes no dia 12 de outubro.

“Todo conceito da campanha está atrelado ao novo mote do Sincor-SP que diz: ‘Corretor de Seguros: o caminho seguro da distribuição’, tema do 17º Conec. Queremos firmar essa verdade. Somente a nossa categoria garante ao consumidor a contratação do seguro que realmente atenda às suas necessidades”, explica o 1º vice-presidente e responsável pelo departamento de Comunicação do Sincor-SP, Boris Ber, organizador da iniciativa.

### TELEVISÃO



**Rede Globo**  
Bom Dia SP  
Bom Dia Brasil  
**TV Gazeta**  
Programa Seguro

### INTERNET



G1  
Facebook  
Google  
YouTube

### OUTROS



**TV Minuto**  
Linhas amarela, azul e verde do Metrô; 142 Linhas de trem e 1.500 terminais rodoviários

### IMPRESSO



Jornal Nacional de Seguros (JNS)  
Revista Apólice  
Revista Cobertura  
Revista Insurance Corp.  
Revista Segurador Brasil  
Revista Seguro Total

“A campanha foi realizada para mostrar à sociedade a competência e empreendedorismo com que o corretor de seguros exerce a profissão”

Alexandre Camillo  
Presidente do Sincor-SP



**diálogo**

## Seminário Disque Sincor apresenta relatório de processos às seguradoras



Fortalecendo a parceria com as seguradoras, o Sincor-SP realizou o 1º Seminário Disque Sincor – Ações e Evoluções, no dia 14 de setembro. Na ocasião, os representantes das companhias foram recebidos pela diretoria do Sindicato e puderam acompanhar o panorama do departamento entre 2015 e 2016. “O Disque Sincor existe para colaborar com as seguradoras, afinal de contas, somos parceiros”, ressalta a 2ª vice-presidente do Sindicato e



responsável pelo departamento, Simone Martins.

Durante o encontro, Simone explicou como funcionam os processos dentro do Disque Sincor antes de enviá-los às seguradoras. “Temos cautela para entender o processo que chega ao Disque. Fazemos análises em conjunto com a Assessoria Técnica e o departamento Jurídico do Sincor-SP para termos embasamento antes de encaminharmos a pendência aos parceiros”. A executiva ressalta que o Disque

também trabalha em conjunto com a Ouvidoria, caso o corretor de seguros não esteja satisfeito com a decisão, ele pode recorrer ao departamento.

O Relatório Estatístico – Interação e Atuação, referente ao desempenho de cada seguradora nos processos, foi entregue aos representantes. Os dados são confidenciais e cada companhia recebeu apenas as informações correspondentes à sua operação. O documento mostra os tipos de processos, como declínio de indenização, morosidade, cancelamento, comissão etc., além de ranking com as regionais que apresentaram mais processos.

Para o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, o Disque Sincor sempre foi uma referência, por solucionar as pendências com as seguradoras e fortalecer a parceria com a categoria. “Adotamos um sistema que permite ter uma visão assertiva. Demos aos processos do Disque Sincor um ganho de eficiência. E essa gestão se transforma em ferramenta para todo o mercado”, comenta.

# 12 de Outubro, **DIA DO CORRETOR**

**Obrigado pelo esforço e por obter os melhores resultados!**

Uma homenagem da **Ituran** a você, **profissional dedicado**, que garante, planeja e vende as melhores condições de **segurança** e **tranquilidade** para os seus clientes.





# regionais

ASSIS E MARÍLIA

## Corretor multivisão

Os corretores de seguros das Regionais Assis e Marília, lideradas por Jobel Cândido e Walter Reis, respectivamente, receberam a palestra “Corretor multivisão: enxerga o cliente além do produto”, no dia 22 de setembro, em parceria com a Escola Nacional de Seguros. A palestra, ministrada por Sergio Carvalho, aborda o conceito de empreendedorismo a partir da visão de marketing, de gestão e de resultado.



Assis – 22.09



Marília – 22.09



Mogi das Cruzes – 04.10

MOGI DAS CRUZES

## Gerenciamento de marca

Com o objetivo de auxiliar o corretor de seguros a gerenciar sua marca, potencializando os relacionamentos para impulsionar os negócios, a palestra “Branding – construção de valor no mercado de seguros” aconteceu na Regional Mogi das Cruzes, dirigida por Fábio Mattos. Em parceria com a Escola Nacional de Seguros, a palestra foi ministrada por Sueli Rodrigues no dia 4 de outubro.

# trilha do empreendedor

## Oficina Planeja Fácil

O 2º módulo da Trilha do Empreendedor já percorreu diversas regionais do Sincor-SP, durante o mês de setembro. Com o objetivo de auxiliar os corretores com os negócios da empresa, o treinamento aponta os tópicos que não podem faltar em um bom planejamento empresarial. A oficina ajuda os empresários a compreender e praticar o uso desta ferramenta.



Mogi das Cruzes – 19.09



Presidente Prudente – 19.09



Araraquara – 12.09



Zona Oeste – 14.09



Franca – 20.09



Bauru – 13.09



Marília – 19.09



Piracicaba – 20.09



Fernandópolis – 26.09





## regionais



Durante o mês de setembro, o programa passou por diversas Regionais, reforçando a parceria entre os corretores de seguros e as seguradoras.

### LEGENDA

1. Jundiá e Seguros SURA – 30.08
2. Bauru e HDI – 01.09
3. Taubaté e SulAmérica – 06.09
4. São José dos Campos e Allianz – 08.09
5. São Carlos e Mapfre – 08.09
6. Araraquara e MetLife – 13.09
7. Campinas e Tokio Marine – 13.09
8. Guarulhos e Allianz – 13.09
9. São Carlos e Liberty – 13.09
10. Presidente Prudente e Icatu – 13.09
11. Fernandópolis e Mapfre – 14.09
12. São João da Boa Vista e MetLife – 14.09
13. Piracicaba e Liberty – 14.09
14. Zona Leste e Liberty – 14.09
15. Assis e Liberty – 15.09
16. Centro e Seguros SURA – 15.09
17. Araraquara e Liberty – 20.09
18. Franca e Seguros SURA – 20.09
19. São José do Rio Preto e Icatu – 20.09
20. Sorocaba e Liberty – 21.09



**Vida Mais Mulher**



## Porto Seguro Vida Mais Mulher.

Suas clientes precisam é de mais atenção, mais segurança e mais tranquilidade.

### Confira as coberturas e vantagens:

#### Coberturas Básicas:

- Morte;
- Diagnóstico Positivo de Câncer - com antecipação de 50% da indenização para ajudar no tratamento ou utilizar como preferir.

#### Mais vantagens para você:

- 2ª opinião médica, no caso de suspeita de câncer;
- Assistência 24h em viagens nacionais e internacionais;
- Serviços emergenciais à residência;
- Sorteios mensais no valor de R\$ 12 mil<sup>1</sup>.

Para mais informações, consulte: [www.portoseguro.com.br/vida](http://www.portoseguro.com.br/vida).

1- Título de capitalização, valor bruto, sem desconto de impostos. Informações reduzidas. Consulte as condições gerais. Seguro garantido por Porto Seguro Cia de Seguros Gerais S.A. CNPJ: 61.198.164/0001-60. Seguro Vida Mais Mulher - Processo SUSEP: 15414.902184/2014-63. O registro desse plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. A aceitação do seguro está sujeita à análise do risco.





LEGENDA

- 21. São Carlos e Seguros SURA – 21.09
- 22. Bauru e Liberty – 22.09
- 23. Guarulhos e Ituran – 22.09
- 24. Ribeirão Preto e Mapfre – 22.09
- 25. Assis e MetLife – 27.09
- 26. Marília e HDI – 27.09
- 27. São José do Rio Preto e SulAmérica – 27.09
- 28. Presidente Prudente e Liberty – 27.09
- 29. Campinas e Icatu – 28.09
- 30. Fernandópolis e HDI – 28.09
- 31. Jundiaí e AIG – 28.09
- 32. Osasco e Mapfre – 28.09
- 33. Zona Sul e Liberty – 28.09
- 34. ABCDMR e Liberty – 29.09
- 35. Barretos e HDI – 29.09
- 36. Zona Leste e Seguros SURA – 29.09
- 37. Guarulhos e Bradesco – 04.10
- 38. Franca e SulAmérica – 05.10



associar é conquistar



ASSOCIAR É CONQUISTAR

JUNTOS SOMOS MAIS SINCOR SP

Novos associados ao Sincor-SP

Dando continuidade à campanha Associar é Conquistar, as regionais Zonal Sul e Sorocaba, lideradas por Márcio Silva e Eduardo Lemes, respectivamente, se encontraram com corretores de seguros que não são associados. Na regional Centro, dirigida por Braz Romildo, os novos associados ao Sincor-SP e recém-formados pela Escola Nacional de Seguros receberam a palestra “E agora? Como faço para vender?”, ministrada por André Santos, em 2 de outubro. No dia seguinte, o presidente Alexandre Camillo recebeu os novos associados para apresentar as atividades e ações do Sincor-SP.



Zona Sul – 22.09



Centro – 04.10



Centro – 03.10



Sorocaba – 05.10



# Parabéns, Corretor. E obrigado por nos ajudar a escrever a nossa história.

12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.  
Uma homenagem da Bradesco Seguros.



# Bradesco Seguros



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



@BradescoSeguros



facebook.com/BradescoSeguros



**Bradesco Seguros**

É melhor ter.



## CCS-SP elege diretoria para o próximo biênio



O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) realizou Assembleia Geral Extraordinária, no dia 6 de setembro, para eleger sua diretoria para a gestão 2016/2018. A chapa liderada pelo atual mentor Adevaldo Calegari, a única registrada no mês anterior, de acordo com os requisitos do estatuto da entidade, foi reeleita por aclamação.

No mesmo dia, durante encontro mensal com os associados, no Circolo Italiano, Calegari anunciou seu novo mandato. “Com muito orgulho e respeito a todos vocês, por terem acreditado no nosso trabalho, continuaremos à frente do Clube pelos próximos dois anos”, disse.

Embora tenha exercido a mentoria da entidade pelo período de cinco meses em 2014, após a renúncia de Alexandre Camillo, que se afastou para concorrer à eleição no Sincor-SP, Calegari cumpriu uma única gestão. Em setembro deste ano, ele completou dois anos no cargo de mentor do CCS-SP.

Sua gestão foi marcada por novidades, como a apresentação de temas inéditos nos almoços mensais e a participação de empresas prestadoras de serviços, além da realização de encontros externos. “Continuaremos apostando na inovação, porque o momento exige a reciclagem e o aprimoramento dos corretores”, disse.

Além de Calegari, permanecem na diretoria o se-

cretário Evaldir Barboza de Paula e a presidente da Junta Fiscalizadora Luciana Ferreira. Para completar o quadro, a diretoria ganhou o reforço de três novos membros: Flavio Bevilacqua Bosisio, Jorge Teixeira Barbosa e Paulo Schroeder. “Relutei um pouco, devido à grande responsabilidade que representa, mas aceitei o compromisso de tornar esta gestão melhor que a anterior”, disse o secretário Evaldir. Ele adiantou que pretende aplicar métodos de gestão de negócios na administração da entidade, bem como criar um regimento interno com normas de conduta.

Novo membro da Junta Fiscalizadora do CCS-SP, Jorge Teixeira Barbosa, ex-presidente da Aconse-SP, entidade que congrega as assessorias de seguros, acredita que terá nova oportunidade de defender as causas dos corretores. “O prestígio e a importância do Clube dos Corretores pesam a favor dos pleitos da categoria”, disse. Já Flávio Bosisio, que substituirá o filho Paulo Bosisio na gestão financeira da entidade, está feliz com o retorno. “Ocupei o mesmo cargo na gestão do Nilson Arelló e agora retorno, bastante animado, nesta gestão do Calegari, que mostrou muita eficiência e eficácia”, disse.

A posse da nova diretoria aconteceu no dia 25 de outubro, junto à comemoração de 44 anos da entidade, em almoço exclusivo para associados.

## bônus

### Presidente do Sincor-SP reforça importância do atendimento ao consumidor

Alexandre Camillo foi convidado pela CNseg para representar os corretores de seguros como presidente do Sincor-SP e vice-presidente da região Sudeste na Fenacor na 6ª Conferência de Proteção do Consumidor de Seguros, que aconteceu no dia 29 de setembro, em São Paulo.

Ele participou dos discursos de boas-vindas, ao lado do presidente da CNseg, Marcio Serôa de Araujo Coriolano, dos presidentes das Federações associadas: Solange Beatriz Palheiro Mendes, da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde); João Francisco Silveira Borges da Costa, da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg); Edson Luis Franco, da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi); do diretor Executivo Geral da CNseg, Marco Antonio da Silva Barros, que também preside a Federação Nacional de Capitalização (FenaCap); do presi-

dente do SindsegSP, Mauro César Batista; da diretora de Supervisão de Conduta da Susep, Helena Mulin; e do diretor Executivo da Escola Nacional de Seguros, Renato Campos.

“Hoje, vemos uma revolução nas relações comerciais, uma troca de comando, pois quem dita as regras é o consumidor. Nós, corretores de seguros, somos os efetivos representantes do cliente no atendimento de suas necessidades e seus anseios. Devemos estar, cada vez mais, atentos, próximos e respeitando o segurado para o mercado evoluir”, disse Camillo.

“Parabéns à CNseg por este evento que coloca o consumidor como foco das ações do mercado. O artigo 1º da Constituição Federal diz que ‘Todo poder emana do povo e em seu nome é exercido’, podemos adaptar para nossa atuação entendendo que ‘todo poder emana do consumidor e em seu nome deverá ser exercido’”.





COM A NOSSA PARCERIA,  
UMA DAS MAIORES  
SEGURADORAS DO JAPÃO  
VAI SE TORNAR UMA DAS  
MAIORES DO BRASIL.



NEO\_GAMA

VOCÊ  
SEMPRE  
BEM.

A SOMPO Seguros chegou ao Brasil. E já começa sua trajetória no País contando com os mais de 70 anos de experiência da Yasuda Marítima. A SOMPO traz o comprometimento japonês para o nosso mercado, porque ele é um detalhe que faz a diferença na nossa relação de confiança com você, corretor. Queremos que a sua história de sucesso com a Yasuda Marítima seja só o começo de uma nova história chamada SOMPO.



## com corretor

### Dicas de Português

#### ESTIVER/ TIVER

Errado: Quando tiver na rua, tenha cuidado com o trânsito.

Certo: Quando estiver na rua, tenha cuidado com o trânsito.

Regra - Não confunda: tiver / tivesse com estiver / estivesse.

#### TIVER e TIVESSE - verbo TER

Podem ser substituídos por houver / houvesse

Ex.: Quando ele tiver (houver) saído de casa... / Se ele tivesse (houvesse) saído mais cedo...

#### ESTIVER e ESTIVESSE - verbo ESTAR

Ex.: Quando estiver satisfeito, saia da mesa. (estar satisfeito)

Se estivesse naquele local, saberia o que aconteceu. (estar em algum lugar)

#### A GENTE FOMOS/ A GENTE FOI

Errado: No sábado, a gente fomos ao cinema.

Certo: No sábado, a gente foi ao cinema.

Regra - Quando utilizamos a locução pronominal a gente, queremos dizer nós. Deverá ser conjugada na terceira pessoa do singular.

Ex.: A gente não vai ao cinema. Nós não fomos ao cinema.

A gente já falou sobre isso. Nós já falamos sobre isso.

#### Lembre-se:

Quando utilizamos o substantivo comum agente, queremos dizer uma pessoa que faz alguma coisa, ou seja, o agente da ação. Pode indicar também uma pessoa que administra uma agência, um agente secreto ou um guarda policial.

Ex.: O agente da polícia perseguiu o bandido.

Ninguém conhece o agente secreto.

#### Mais um lembrete:

A gente - linguagem informal (coloquial) - fala

Nós - linguagem formal (norma culta) - escrita

#### DE MENOR/ MENOR

Errado: Por ser de menor, não foi preso.

Certo: Por ser menor, não foi preso. (menor de idade)

Regra - Não se usa a preposição "de" nessa expressão.

#### Observação:

Ex.: Ele atingiu a maioridade quando completou 18 anos. Portanto, ele é maior de idade.

#### FORA DE SI/ FORA DE MIM

Errado: Fiquei fora de si ao presenciar aquela cena.

Certo: Fiquei fora de mim ao presenciar aquela cena.

Regra - Os pronomes combinam entre si.

Ex.: Ele ficou fora de si. Nós ficamos fora de nós.

#### ACREDITO DE QUE/ ACREDITO QUE

Errado: Acredito de que 2017 será um ano melhor.

Certo: Acredito que 2017 será um ano melhor.

Regra - Não use a preposição "de" antes de "que"

Ex.: Penso que ele é inteligente.

Julgo que essa situação ficará resolvida.

#### CERTEZA QUE/ CERTEZA DE QUE

Errado: Temos certeza que o 17º Conec foi um sucesso!

Certo: Temos certeza de que o 17º Conec foi um sucesso!

Regra - Para fazer a relação entre nomes e complementos, é necessário empregar alguma preposição. O substantivo "certeza", por exemplo, requer a preposição "de". (afinal, temos certeza "de" alguma coisa).

#### EXITAR/ HESITAR

Errado: O corretor de seguros falou sem exitar.

Certo: O corretor de seguros falou sem hesitar.

Regra - Hesitar é um verbo que significa "estar em dúvida". Não existe a palavra "exitar", que geralmente é confundida com o substantivo "êxito".

Ex.: O gerente da empresa teve êxito no projeto de vendas.

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

## escada acima / escada abaixo

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

**1. 17º Conec bate recorde de público e reúne 6.610 congressistas**

**2. Lançamento do CONECtados mobiliza mais de 3 mil pessoas durante os dias de congresso**

**3. Seguro educacional avança 79,8%, com prêmios registrados no valor de R\$ 22 milhões no primeiro semestre (Fenaprevi)**

**4. Tribunal de Justiça condena associações por não cumprirem contrato**







**1. Itaú continua apresentando problemas no débito em conta nas renovações de seguros**

**2. Corretores de seguros alugam habilitação da Susep (CACS)**

**3. Nobre seguradora: após liquidação, corretores têm dificuldades em recolocarem segurados**

**4. Apesar dos protestos feitos na Susep, Youse continua operando normalmente**



Quer conhecer técnicas de consultoria no segmento de saúde?



A **Unisincor** pode te ajudar com o curso

## **O CORRETOR DE SEGUROS COMO CONSULTOR DE BENEFÍCIOS EM SAÚDE**

Solicite na sua Regional do Sincor-SP

Para ver a agenda completa de treinamentos, acesse:

[www.unisincor.com.br](http://www.unisincor.com.br)  
[www.facebook.com/UniversidadeSincorSP](https://www.facebook.com/UniversidadeSincorSP)





## Antonio Penteado Mendonça

Advogado e consultor do Sincor-SP



## 17º Conec

Nos dias 6, 7 e 8 de outubro aconteceu no Palácio das Convenções do Anhembi o 17º Conec - Congresso Estadual dos Corretores de Seguros de São Paulo. Sem dúvida o maior evento do setor, o Congresso, realizado pelo Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo, recebendo milhares de pessoas, a maioria corretores de seguros, que desejam se inteirar do que acontece no setor e, principalmente, quais as tendências e expectativas.

Com uma agenda densa, com palestrantes de política, economia, desenvolvimento pessoal, além da participação de profissionais do setor, o Congresso promove importante troca de informações, indispensáveis para se entender o momento brasileiro e planejar os próximos passos, tanto no curto, como no médio prazo. Como dizia o velho político: “O Brasil é para profissionais”. E se era algumas décadas atrás, o que dizer dos dias de hoje, com uma sociedade mais complexa e sofisticada?

Num mundo extremamente rápido, com as fronteiras deixadas para trás pela internet e pelas redes sociais, a tomada de decisões exige conhecimento, velocidade e pilares éticos sobre os quais construir as redes de negócios.

Com o País devastado pelas ações desastradas, incompetentes e corruptas dos últimos governantes, saber o que está acontecendo já é muito e planejar para onde ir pode ser o diferencial entre o sucesso e o fracasso logo após a retomada do crescimento.

Entender a complexidade da vida nacional é fundamental para planejar com sucesso os próximos passos, ainda dentro de um cenário opaco, que lentamente começa a clarear. O 17º Conec ofereceu uma oportunidade única para os profissionais da área conhecerem as opiniões e análises de alguns dos maiores especialistas em política.

**“ Por mais digitalizado, automatizado e impessoal que o mundo esteja, ainda é o contato entre as pessoas que faz a diferença. Se não houvesse mais nada, a possibilidade de conhecer e encontrar gente seria suficiente para justificar o Conec ”**

Além deles, alguns dos grandes nomes das ações para desenvolvimento pessoal participaram do Congresso, trazendo conhecimento, experiência e técnicas para que o corretor tenha ferramenta indispensável para a motivação própria e das equipes.

Mas o Conec deste ano ofereceu mais: além dos inúmeros painéis para a discussão dos temas mais quentes do setor, todos compostos por profissionais e líderes reconhecidos nacionalmente, houve ainda um inédito painel com a participação de políticos no exercício de cargos nos diferentes níveis de poder. Eles apresentaram suas visões sobre o setor e sugestões para uma cooperação mais próxima do que a atual entre o mundo dos seguros e o mundo político, sabidamente pouco afeito a temas de setor.

Com mais de 4 mil participantes, entre eles representantes de praticamente todas as seguradoras em operação no Brasil, o Conec ofereceu, além das palestras e mesas de discussões, a feira de seguros, espaço ideal para estreitar relações, fazer novos contatos e consolidar o *network* dos corretores de seguros que participaram do evento.

Nos estandes das seguradoras, os participantes tiveram oportunidade de, ao mesmo tempo em que se divertiam, também conhecerem os produtos oferecidos e, principalmente, as pessoas por trás do dia a dia das companhias, ou seja, ver a cara de quem assina os e-mails que fazem o negócio girar. No Conec, as pessoas adquirem vida, se materializam, olham nos olhos, expõem pontos de vista, discutem posições, explicam ações e procedimentos, perguntam, divergem, enfim, interagem, como se espera que o façam pessoas civilizadas.

Esse relacionamento não tem preço, nem pode ser substituído por nenhuma outra forma de contato humano. Se as palestras e debates são fundamentais para dar ao corretor o desenho dos diferentes cenários que compõem a realidade brasileira, é o contato pessoal, a troca de impressões, o estreitamento das relações que faz o carro seguir. Por mais digitalizado, automatizado e impessoal que o mundo esteja, ainda é o contato entre as pessoas que faz a diferença. Se não houvesse mais nada, a possibilidade de conhecer e encontrar gente seria suficiente para justificar o Conec.



SEGUROS



publicis

Chegou a Seguros SURA, a 5ª maior companhia de seguros da América Latina.

Quando você avança, nós avançamos com você.

Agora você pode contar com a Seguros SURA, uma seguradora com mais de 70 anos de experiência e solidez de mercado. Nós chegamos ao Brasil para acompanhar milhões de clientes que, como você, não deixam de avançar.

SURA, Seguros com Gerenciamento de Tendências e Riscos.

ARGENTINA - BRASIL - COLÔMBIA - CHILE - MÉXICO - EL SALVADOR - PANAMÁ - REPÚBLICA DOMINICANA - URUGUAI

SEGUROS SURA S.A. - CNPJ: 33.065.699/0001-27

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



**SULAMÉRICA**

**SAÚDE E ODONTO PME.**

**INVESTIR NA SAÚDE**

**DO SEU CLIENTE**

**É UM ÓTIMO NEGÓCIO.**

A vida é imprevisível.  
E isso é muito bom.



Com os produtos SulAmérica Saúde e Odonto PME, você e seu cliente saem sempre ganhando. O processo de cotação é fácil e a emissão é rápida, o que facilita suas vendas. Você ainda conta com nosso apoio estratégico para fidelizar seus clientes, além de programas de incentivo com premiações e comissionamento altamente competitivos. Aproveite essas vantagens e boas vendas!

**Viva o imprevisível e deixe o resto com a SulAmérica.**

Ouvidoria: 0800 725 3374.

**SulAmérica**

OFEREÇA SULAMÉRICA PARA O SEU CLIENTE.