



## Corretores agora contam com sistemas de gestão, CRM e cálculo de seguros

Sincor-SP credencia empresas de tecnologia para disponibilizar aos associados ferramentas de cotação do seguro auto e administração dos negócios. Produtos ficam disponíveis já no 17º Conec, em condições diferenciadas. **Pág. 18**



### Justiça x Saúde

Especialistas alertam sobre futuro do setor devido aumento na judicialização **Pág. 10**



### Pesquisa de Satisfação

Resultado do estudo mostra percepção dos corretores sobre ramos de seguros. **Pág. 12**



### Guia para congressistas

Acompanhe o resumo dos conteúdos apresentados nos painéis do 17º Conec. **Pág. 14**

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



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

**Ainda não retirou o seu?**

Visite nosso estande no

**17º CONEC,**

tire sua foto na hora e leve seu kit para casa.

Mais informações:  
social@sincorsp.org.br

olá



## Cenário de desenvolvimento: corretor de seguros amparado e capacitado

Chegamos a mais um Conec. Reinventar um evento desta magnitude a cada dois anos é uma das missões mais difíceis, mas a 17ª edição teve um envolvimento total da nossa diretoria em toda sua construção e temos certeza que conseguiremos, com esse trabalho, realizar um congresso inovador em muitos aspectos. Colocamos em prática o que tanto defendemos: pesquisamos, buscamos novidades, nos esforçamos pra sair da zona de conforto e empreender. No mundo onde muito se copia, parece difícil criar e inovar, mas é um exercício que precisamos manter.

Foi justamente inovando e tomado pelo sentimento do empreendedorismo que o mercado de seguros teve bom desempenho no período de adversidades do País. Com resiliência e criatividade, o corretor de seguros soube trabalhar adequadamente neste momento. Enxergou o cliente de uma maneira mais ampla, em sua totalidade, com todas as suas necessidades, viu que o mercado dispunha de produtos para atender em outros aspectos, e atuou tanto em novos ramos como em outras maneiras no que já era consolidado. A diversificação da carteira tem acontecido, talvez ainda não com a proatividade que os investidores (no caso, as seguradoras) querem, pois sempre vão desejar mais, mas os resultados do mercado comprovam, conseguimos crescer mesmo em etapa tão complicada da economia.

Nossos primeiros dois anos de gestão à frente do Sincor-SP se deram justamente neste período de adversidades. Atravessamos um período de turbulência na política e na economia que ninguém poderia imaginar, o que acabou impactando no setor de seguros. Durante os meus 36 anos de mercado de seguros sempre vi a indústria no Brasil em processo de franca ascendência, mesmo em épocas de inflação alta ou outras dificuldades, nos últimos 10 anos, tínhamos crescimento entre 15 e 20% ao ano, e nesses dois anos, apesar de continuar crescendo, tivemos uma desaceleração com a qual não estamos acostumados, com um crescimento de 6 ou 7%. Isso poderia abalar estruturas, pois profissionais são cobrados e autocobrados. Porém nos colocamos, neste período, de uma maneira muito equilibrada, transmitindo para o corretor de seguros este equilíbrio, insistindo em inovar e estabelecer um cenário de segurança para o desenvolvimento.

Nosso trabalho de fortalecimento dos relacionamentos com parceiros e bases políticas – lideranças públicas e do mercado, parceiros seguradores – tem como objetivo criar esse cenário para o corretor de seguros se desenvolver, se sentindo amparado e, ao mesmo tempo, capacitado. Porque os dois fatores precisam acontecer, não adianta o corretor estar totalmente capacitado num cenário onde ele não vai ter como executar seu trabalho, você ensinar alguém a plantar, qualificar, dar instrumentos e não dar a terra. Procuramos então resolver os dois

pontos: capacitá-lo, para deixá-lo apto, e ter o ambiente onde ele possa se desenvolver. Esse ambiente, apesar de todas as turbulências, existe e vai existir cada vez mais, pois o estamos preservando.

Com trabalho sério, propostas embasadas, e a participação de todos, estamos conseguindo superar a fase com equilíbrio. A importância da qualificação se tornou transparente para o corretor de seguros e perceber isso nos deu impulso para ir mais longe. Ousamos com a criação de um curso especial em parceria com o Sebrae-SP, Trilha do Empreendedor, para o qual precisamos investir antes de ter a certeza de que todas as vagas seriam preenchidas. Uma proposta inovadora, pois o corretor associado precisaria investir, em maior escala, tanto dinheiro como tempo, justamente duas coisas que são mais preciosas hoje em dia. Um curso no valor de R\$ 800, com 10 módulos e duração de 10 meses. Precisávamos de 400 inscrições para fechar a conta do investimento do Sindicato, e conseguimos quase 500 corretores de seguros de todo o estado (esgotando as vagas), que aderiram espontaneamente pela vontade de evoluir.

Essa é a maior demonstração de que o corretor está atento e absorveu a mensagem que estamos levando sobre a importância de empreender. Quer seja “pelo amor”, com nossas orientações para que tenha mais prosperidade, ou “pela dor”, pelas dificuldades do momento. O fato é que construímos isso e será um legado para situações melhores, pois o mercado em breve estará novamente em pleno crescimento. Como o setor de seguros costuma dizer, nas crises nós somos os últimos a entrar e os primeiros a sair.

Gradualmente, quanto mais o corretor se sente seguro, com apoio e conhecimento, mais ele vai ser proativo para empreender, inovar em outros ramos, sair do lugar comum. Hoje o corretor de seguros vende um produto que lhe é diferente, talvez porque seja demandado pelo cliente, mas já está numa segunda etapa, ele consegue atender, busca ferramentas no mercado para atender. À medida que se sentir confortável no ramo, também vai passar naturalmente a não somente ser demandado, como oferecer este produto em outra situação ou a outro cliente.

Boas práticas vão levar o mercado de seguros a resultados melhores. Vamos crescer e evoluir com a colaboração de todos. Corretor, aproveite o Conec, e todas as oportunidades de conhecimento e relacionamento: a evolução está em suas mãos.

Forte abraço!

**Alexandre Camillo**  
Presidente do Sincor-SP

“ *Boas práticas vão levar o mercado de seguros a resultados melhores. Vamos crescer e evoluir com a colaboração de todos* ”

**DIRETORIA EXECUTIVA**

 Presidente: **Alexandre Camillo**

 1º vice-presidente: **Boris Ber**

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

 1º secretário: **Marcos Abarca**

 2º secretário: **Osmar Bertacini**

 1º tesoureiro: **Marco Damiani**

 2º tesoureiro: **Carlos Cunha**

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

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

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

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

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

 Vice-presidente da Região Metropolitana, Vale do Paraíba e Litoral: **César Bertacini**

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

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

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

 ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**

 ARAÇATUBA: **Francisco Flávio Machado**

 ARARAQUARA: **José Roberto Placco Rodrigues**

 ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**

 BARRETOS: **João Carlos Garrucho**

 BAURU: **Fernando Antônio Kauffman Alvarez**

 CAMPINAS: **Adelairton Ferreira Eloi**

 FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**

 FRANCA: **Hildemar José da Silveira**

 GUARULHOS: **Claudemir Machi**

 JUNDIAÍ: **João Henrique Rodrigues de Castro**

 MARÍLIA: **Walter Reis**

 MOGI DAS CRUZES: **Fábio Ferreira Mattos**

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

 OSASCO: **Eduardo Minc**

 PIRACICABA: **Carlos Alberto Caporali**

 PRESIDENTE PRUDENTE: **Vanderlei Boiça Lima**

 RIBEIRÃO PRETO: **Vicente de Oliveira Tozzo**

 SANTOS: **Rogério Freeman**

 SÃO CARLOS: **Antônio Carlos Senise**

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

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

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

 SOROCABA: **Eduardo Lemes**

 TAUBATÉ: **Lauro Barreto**

 ZONA CENTRAL: **Braz Romildo Fernandes**

 ZONA LESTE: **José Carlos Rossatto**

 ZONA NORTE: **Marco Antonio Nunes Cabral**

 ZONA OESTE: **Edmar Fornazzari**

 ZONA SUL: **Márcio Silva**

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



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

Rua Líbero Badaró, 293 – 29º andar – São Paulo – Centro – CEP: 01009-907

Tel.: (11) 3188-5000

[www.sincorsp.org.br](http://www.sincorsp.org.br)
[www.facebook.com/sincor.sp](https://www.facebook.com/sincor.sp)

 Ouvidoria: **Octavio Milliet**

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

## vistoria


**03**

OLÁ

**Cenário de desenvolvimento: corretor de seguros amparado e capacitado**

**05**

CORRESPONDÊNCIAS

**Palestra na Zurich**

**06**

COBERTURA BÁSICA

**Luta contra seguro pirata**

**07**

TENDÊNCIAS

**Mulher e o setor de seguros**

**08**

PERFIL

**OAB-SP contribui na disseminação da cultura do seguro**

**10**

CENÁRIO

**Justiça X Saúde: uma batalha sem vencedores**

**12**

PESQUISA

**Estudo mostra opinião dos corretores sobre ramos de seguros**

**14**

ESPECIAL CONEC

**Guia de palestras do congressista**

**16**

COOPERATIVISMO

**Vantagens da cooperativa de crédito da categoria podem ser facilmente comprovadas**

**18**

COBERTURA ESPECIAL

**Tecnologia de gestão, CRM e cálculo para corretores de seguros**

**22**

FICA DICA

**Carro reserva**

**24**

COMISSÕES

**Novos tempos, novas oportunidades! Seguro de RC - reflexões**

**26**

DIÁLOGO

**Curso gratuito prepara candidatos para vagas de empregos em corretoras de seguros**

**27**

BENEFÍCIOS

**Central de Viagens oferece assistência personalizada e promoções imperdíveis**

**28**

REGIONAIS

**Encontro com parceiros**

TRILHA DO EMPREENDEDOR

**Diagnóstico de gestão**

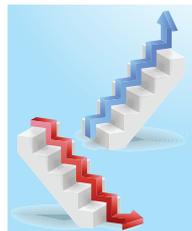
**30**

ESPAÇO DO CLUBE

**Seguradora expõe cenário de oportunidades**

**31**

MOVIMENTAÇÕES

**FENACOR/Chubb/Prudential/XL Catlin/Zurich**

**32**

COM CORRETOR

**Seje/Seja**

ESCADA ACIMA/ ESCADA ABAIXO

**Susep multa e intimida associações por atuarem como seguradora sem a devida autorização legal**
**Abordagens de seguros por gerentes de bancos continuam acontecendo em questões de débito em conta**

**34**

PONTO DE VISTA

**Marcelo Blay – Mercado de Seguros Automotivos – Retração persiste**

## correspondências

Do Sindicato para entidades ou empresas e vice-versa

### Palestra na Zurich



*Amigo Alexandre Camillo, gostaria de agradecer sua presença em nossa sede, no último dia 11 de agosto. A palestra ministrada ao nosso corpo gerencial foi extremamente valiosa, permitindo-nos refletir sobre qual o caminho a seguir para atender as necessidades e expectativas dos consumidores. Esta é uma de muitas ações que pretendemos desenvolver para nos aproximarmos cada vez mais do mercado e de nossos parceiros corretores.*

São Paulo, agosto de 2016 | CEO de Seguros Gerais da Zurich | DAVID COLMENARES

### Intermediação do Disque Sincor



*Prezado Sr. João, conforme nosso contato telefônico nesta data, e em conformidade com o Sr. Matias, acordamos que o mesmo irá recebê-lo na SulAmérica para reunião de entendimento [...] Com os devidos esclarecimentos, julgamos que o assunto foi resolvido e pedimos aguardar contato do Sr. Matias para data da reunião.*

São Paulo, 1º de julho de 2016 | 2ª vice-presidente e diretora responsável pelo Disque Sincor | SIMONE MARTINS

Ao Sincor-SP, referente o assunto, informamos que o mesmo foi resolvido de forma satisfatória para nós. Recebemos contato da diretoria da SulAmérica (Sr. Matias) e ficou acertado [...] Ao ensejo, agradecemos muito a intermediação do Sincor-SP, principalmente às pessoas envolvidas, sem as quais, certamente, não teríamos êxito. Outrossim, vale ainda ressaltar a força dessa entidade para com os corretores de seguros, o quão importante é no auxílio, ajuda e presteza em interações necessárias. Estamos muito agradecidos.

São Paulo, 11 de agosto de 2016 | Corretor de seguros da Zona Leste | JOÃO B. COELHO



#### ERRAMOS

Na edição 420 – Agosto, pág. 23, seção “Opinião”, não inserimos o cálculo devido no parágrafo que aborda as regras para apuração da indenização no seguro de danos, que segue:

$$I = \frac{VRd}{VRa} \times (\text{Prejuízo} - \text{Franquia}) \text{ e } I = \frac{\text{Prêmio Pago}}{\text{Prêmio Devido}} \times (\text{Prejuízo} - \text{Franquia})$$



# Todo mundo merece um seguro assim.

## Começando pelo seu cliente.

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

Consulte seu gerente comercial | [www.portoseguro.com.br/moto](http://www.portoseguro.com.br/moto)



PORTO  
SEGURO

Moto

## cobertura básica

## Luta contra seguro pirata

Multas e intimações vêm sendo distribuídas, pela Susep, às associações que comercializam proteção veicular, os seguros piratas. De acordo com a autarquia, as associações não têm autorização legal para atuarem como seguradoras. As multas foram encaminhadas para a Associação de Proteção aos Proprietários de Veículos do Estado de Goiás (Aprova/GO), à Associação dos Pastores e Ministros do Brasil (Aspem Brasil) e para Ampara Sistema de Proteção e Serviços Me (Ampara Vida Amiga), somando R\$ 3 milhões.



## Capitalização: prêmios distribuídos somam R\$ 541 milhões

As empresas de capitalização distribuíram R\$ 541 milhões em prêmios para clientes contemplados em sorteios, durante o primeiro semestre deste ano. Segundo dados divulgados pela CNseg, o montante representa avanço de 11,4% em relação ao primeiro semestre de 2015. O estudo também revelou a quantia em provisões técnicas, valores acumulados pelos clientes e que serão resgatados, que atingiram R\$ 29 bilhões. Já a receita global do setor alcançou R\$ 10,2 bilhões durante o período.

## Ressaca do mar causa sinistros em Santos

Após uma forte ressaca do mar, a cidade de Santos teve problemas com a água que invadiu a avenida da praia e se estendeu atingindo prédios, clubes e arrastando carros. Foram registrados ventos de 90km/h na região e a travessia das balsas entre Santos e Guarujá chegou a ser paralisada. A elevação de maré registrada foi de 2,60 metros. Com o incidente, diversas seguradoras registraram aumento no aviso de sinistros para a carteira de automóvel. Mas é provável que nem todos os afetados sejam atendidos, pois há questões importantes a serem observadas nas apólices no que diz respeito à cobertura contra enchentes.



## Número de corretores cresce no Estado

Nos últimos doze meses, o número de corretores de seguros no Estado de São Paulo registrou alta em comparação ao mesmo período do ano passado. As empresas computaram alta de 7% e os profissionais, 6%, de acordo com a Carta de Conjuntura do Setor de Seguros. O estudo acredita que o fato se deve ao maior interesse à profissão e ao segmento de seguros, mas também à possibilidade de tributação pelo Simples Nacional, que estimulou corretores pessoa física a se tornarem empresas. No final de julho, o total de corretores de seguros no Estado era de 39,5 mil, sendo 63% corretores pessoas físicas e 37% corretoras pessoas jurídicas.



## Confiança do mercado de seguros



Pelo sétimo mês consecutivo, o Índice de Confiança do Setor de Seguros registrou alta, marcando 108,8 pontos, somente no mês de agosto. Segundo o relatório da Fenacor, o montante revela alta acumulada de 62,2% nos primeiros oito meses do ano. A expectativa das empresas em relação ao crescimento da economia também foi positiva, com aumento de 90% pelas seguradoras, 92% pelas corretoras de seguros e de 83% pelas resseguradoras. Já relacionado ao faturamento, 92% das resseguradoras, 88% das corretoras e 80% das seguradoras acreditam em uma conjuntura positiva para os próximos meses.

## Segurados recebem R\$ 4,2 bilhões no ramo de pessoas

Durante o primeiro semestre do ano, o segmento de pessoas pagou em indenização e benefícios o montante de R\$ 4,2 bilhões, representando aumento de 13,5% em relação ao mesmo período do ano passado. Já o volume de prêmios do ramo atingiu a marca de R\$ 15 bilhões, um crescimento de 3,7% comparado ao primeiro semestre de 2015. Os ramos que tiveram altas mais expressivas foram o seguro educacional, 78,9% com arrecadação de R\$ 22 milhões, e o seguro funeral, movimentação de R\$ 235,8 milhões e aumento de 21,36%.



## tendências

## Mulher e o setor de seguros



Atualmente se estuda muito a importância das mulheres nas organizações empresariais e, por que não dizer, na sociedade como um todo. Internacionalmente, não podemos deixar de citar o Centro de Pesquisas das Nações Unidas sobre a Mulher (conhecido como “UNWomen”), criado em 2010, já possuindo uma grande quantidade de informações, projetos, estatísticas etc.

O mercado de seguros também não foge ao padrão. Particularmente, no Brasil, um estudo interessante, divulgado pela Escola Nacional de Seguros em 2013, foi o texto “Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil”. Ainda neste ano de 2016, será lançada uma segunda versão desse material. Na verdade, mais do que o aspecto ético ou legal que todos devem ter com relação às mulheres, a sociedade já reconhece, em termos objetivos, que o aumento da diversidade nas companhias é altamente positivo; ou seja, os lucros aumentam.

Recentemente, a consultoria McKinsey fez um levantamento interessante, relacionando os diversos tipos de empresas com a presença feminina. A partir de uma amostra elevada de companhias, são qualificados, em termos didáticos, três tipos possíveis de comportamento, conforme descrito a seguir:

- No primeiro caso, as mulheres têm extrema dificuldade em serem contratadas pelo próprio setor (perfil qualificado como “unable to enter” ou, traduzindo, “incapaz de entrar”). Essa é a situação, por exemplo, registrada na indústria automobilística. Aqui, mesmo nos níveis mais baixos da hierarquia, as mulheres representam apenas 25% a 30% do total de funcionários. Já em níveis mais altos, esse número cai ainda mais, indo para 15%.
- No segundo tipo de empresa (“stuck at the middle” ou “estacionado no meio”), as funcionárias conseguem até entrar na empresa, mas ficam limitadas ao nível inferior da carreira. A indústria de transporte está nesse grupo. Para os níveis mais baixos da hierarquia, as mulheres podem representar até 50% do total de funcionários, no entanto, nos níveis mais altos, esse número baixa para 15%, o mesmo patamar anterior.
- Por fim, o último grupo (“locked out of the top”, ou “fora do topo”), onde as mulheres entram na empresa, mas só conseguem subir até o nível médio da companhia, sendo vedadas, a partir daí, a maiores promoções. O setor de seguros e o mercado financeiro estariam nessa situação. Aqui, a presença da mulher é elevada até o nível médio da hierarquia (gerentes, até 40% dos cargos). Depois, temos uma queda de participação para uns 20% a 25% do total.

Esse aspecto é um tópico oportuno para se discutir no setor de seguros!

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

# ALCANCE NOVOS HORIZONTES!

Com os melhores cursos para o mercado de seguros!



A Escola Nacional de Seguros oferece as melhores ferramentas para você se destacar no mercado de seguros. Com os cursos e workshops da Escola, você terá o diferencial para alcançar novos horizontes em sua carreira profissional.

Confira aqui a programação que oferecemos em São Paulo nos próximos meses!

## CURSO TÉCNICO

SETEMBRO	São Paulo	Vistoria Prévia de Automóveis
	São Paulo	Seguro de Responsabilidade Civil Produtos e Operações Completadas
OUTUBRO	São Paulo	Riscos e Seguros Cibernéticos
	São Paulo	Curso Matemática Financeira e a Utilização da Calculadora HP 12C

## WORKSHOP

SETEMBRO	São Paulo	Seguro Garantia Judicial
NOVEMBRO	São Paulo	Seguro Viagem
	São Paulo	Fiança Locatícia

## CURSO DE CERTIFICAÇÃO TÉCNICA CORRETORA

SETEMBRO	Santo André	Atendimento ao Público - Segmento Seguros
	Campinas	Atendimento ao Público - Segmento Seguros

Confira também o amplo leque de cursos a distância no site da Escola:

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

UNIDADE SÃO PAULO  
Rua Augusta, 1600  
Consolação  
(11) 2739-1000  
secretariasp@funenseg.org.br



## OAB-SP contribui na disseminação da cultura do seguro

**Pela terceira gestão consecutiva, Debora Schalch é reeleita presidente da Comissão de Direito Securitário da Organização e trabalha para fomentar o estudo e o debate do instituto do seguro, a fim de torná-lo acessível e democrático**

### JCS – Quando e como iniciou o interesse pelo seguro?

**Debora Schalch** - Desde o início de minha carreira, sempre atuei no campo do direito das obrigações e responsabilidade civil. A partir da década de 90, passei a atuar especificamente na área de seguro e resseguro, desenvolvendo trabalhos de natureza contenciosa e consultiva para o IRB – Instituto de Resseguros do Brasil, ainda na época do monopólio. Através de minha atuação para o IRB, tive a oportunidade de conhecer as mais diversas modalidades de seguro e também o contrato e técnicas do resseguro, o que despertou o desejo de estudar, cada vez mais, e me especializar na área.

### JCS – Qual o objetivo da Comissão de Direito Securitário? Como é a atuação do grupo?

**DS** – A Comissão tem por objetivo disseminar e contribuir para o aprimoramento do seguro, destacando-se entre nossas missões: 1) Gerar conhecimentos e capacitações específicas para a atuação do advogado, através da pesquisa e estudos no âmbito doutrinário e legislativo; 2) Disseminar conhecimentos através da realização de cursos e eventos ligados a assuntos jurídicos e de interesse do direito securitário; 3) Disponibilizar à sociedade civil organizada e aos interessados os resultados decorrentes dos trabalhos desenvolvidos pela Comissão; 4) Assessorar a Ordem dos Advogados do Brasil – Seção São Paulo e sua diretoria no encaminhamento das matérias de sua competência; e 5) Elaborar trabalhos escritos, inclusive Pareceres, promover pesquisas, Seminários e demais eventos que estimulem o estudo, a discussão e a defesa dos temas respectivos.

Realizamos reuniões ordinárias mensais, onde os

membros discutem assuntos em pauta, promovem exposições e debates de temas relevantes e dividem os trabalhos entre os grupos específicos criados para cuidar das propostas e projetos de responsabilidade da Comissão. Contamos com membros efetivos, colaboradores e consultores, que atuam profissionalmente nos diversos segmentos do setor, o que é muito positivo, pois a troca de conhecimento e experiências é muito rica.

### JCS – Para esta sua terceira gestão, quais serão as bandeiras defendidas?

**DS** – Pretendo intensificar ainda mais os trabalhos da Comissão no desenvolvimento de projetos e propostas que possam contribuir de forma efetiva para o conhecimento e aprimoramento acerca do seguro. Neste sentido, queremos estar mais próximos dos órgãos e entidades do setor, de modo a podermos discutir ações conjuntas que visem dar maior transparência e ampliar o conhecimento sobre o seguro nos vários setores da sociedade.

### JCS – Como o grupo pretende atuar na disseminação do seguro, a fim de torná-lo um produto sem 'mitos'?

**DS** – Um dos objetivos de nossa atuação está justamente voltado a tornar o seguro mais acessível e claro aos profissionais e ao cidadão comum. Neste sentido, publicamos a Cartilha de Seguro da OAB/SP; organizamos diversos eventos e debates; transmissão de conceitos básicos sobre o seguro através do programa da WEB TV da OAB/SP; publicação de artigos de autoria de nossos membros na Revista Científica da ESA; promovemos a aproximação com entidades de ensino para criação de cursos de seguro e, no próximo ano, realizaremos o 1º Congresso de Seguro e Resseguro da OAB/SP.

### JCS – Qual é o papel do corretor de seguros nesta etapa de divulgação da instituição seguro?

**DS** – O papel do corretor é de primordial importância para que o seguro possa atingir todo o seu potencial econômico e social. O canal existente entre o corretor e o segurado é a chave para que, através da informação correta e transparente, o



consumidor se torne cada vez mais consciente e tranquilo ao contratar o seguro. Assim, ao prestar informações claras e disseminar um produto de fácil compreensão e acessibilidade, o corretor contribui para a formação de uma imagem positiva do seguro e uma mudança de cultura que se propaga para toda a sociedade.

### JCS – Como é o trabalho de democratização do seguro, realizado pela Comissão?

**DS** – A ideia de democratizar o seguro está intimamente ligada à propagação do conhecimento e à transparência. Não podemos mais aceitar que um instituto de tamanha relevância econômica e social ainda seja tão marcado pelo desconhecimento e que isto gere uma imagem negativa e estigmatizada para o consumidor e para a sociedade em geral.

É preciso colocar a importância do seguro no seu devido lugar, é preciso que os operadores do direito e os cidadãos conheçam os conceitos básicos e princípios que o regem, pois só assim

“ O canal existente entre o corretor e o segurado é a chave para que, através da informação correta e transparente, o consumidor se torne cada vez mais consciente e tranquilo ao contratar o seguro ”

conseguiremos criar um contexto para contratações mais conscientes e menos conflituosas. Neste sentido, a Comissão trabalha para que o conhecimento sobre o seguro, ainda detido por poucos profissionais, seja compartilhado com outros profissionais e propagado para toda a sociedade, através das atividades que promovemos.

### JCS – Qual a importância da aproximação das entidades, como OAB-SP e o Sincor-SP, por exemplo?

DS – Acredito que devemos unir forças para que o seguro possa exercer, cada vez mais, o relevante papel que possui para o desenvolvimento social e econômico. No Brasil, embora os números do setor sejam positivos e sempre crescentes, há ainda uma grande demanda reprimida que necessita de proteção securitária e que só poderá ser atingida através de um amplo trabalho de disseminação do conhecimento e divulgação clara de informações. Neste sentido, a parceria entre a OAB/SP e o Sincor-SP é extremamente importante, porque o papel do corretor é fundamental para a correta e clara disseminação do seguro para a sociedade em geral.

### Sincor-SP na cerimônia de posse da OAB-SP



O 1º vice-presidente do Sincor-SP, Boris Ber, e o coordenador da Comissão Jurídica, Edson Fecher, participaram da cerimônia de posse da Comissão de Direito Securitário da OAB-SP, no dia 12 de agosto.

Na ocasião, Débora salientou que, apesar do valor que o mercado de seguros tem para o desenvolvimento econômico e social de qualquer País, especialmente num

momento de crise, ele é ainda muito desconhecido. “Não só do cidadão, mas de parte dos operadores do direito também, o que faz com que os conflitos entre seguradoras e segurados aumentem. Temos um potencial muito grande. São muitos riscos sem proteção e para que eles passem a incorporar o mercado de seguro, nós precisamos disseminar conhecimento”, explicou.

A nossa parceria com o SINCOR-SP resultou em um Seguro de Vida especialmente para você. E como todos nós sabemos, se preparar para o futuro e proteger a família é muito importante.

QUANTO CUSTA  
PROTEGER SEU FUTURO?



Acesse o simulador **Na Medida** e descubra quanto custa proteger o futuro do que tem mais valor para você.

NA  
MEDIDA  
seguro de vida + previdência

Visite o nosso estande no 17º CONEC.

Seguros e Previdência:  
4002 0040 (capitais e regiões metropolitanas)  
0800 285 3000 (demais localidades)

Ouvidoria:  
0800 286 0047, segunda a sexta, das 8h30 às 18h30, exceto feriados

SINCOR | SP

Icatu | SEGUROS

## Justiça X Saúde: uma batalha sem vencedores



**Diante do crescimento de processos jurídicos, tanto no âmbito público quanto privado, especialistas da área mostram preocupação quanto ao futuro da saúde no Brasil**

Por Thamires Costa

Há cerca de dois anos, o irmão de Elisete Silva descobriu um câncer no pulmão e precisava de um tratamento de quimioterapia, no entanto, o convênio negou por tratar-se de um medicamento experimental. A família então protocolou uma reclamação junto ao órgão regulador, Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), mas não teve sucesso, decidindo então, entrar com um pedido na justiça. Com a liminar em mãos, o convênio liberou o tratamento, mas, voltou a recusá-lo semanas depois. Infelizmente, Eduardo acabou falecendo devido ao estado avançado do tumor, mas a família ainda está com o processo em andamento, aguardando provisões da justiça.

A história de Elisete e seu irmão é apenas uma entre as mais de 10 mil ações julgadas em segunda instância no Estado de São Paulo, apenas no ano passado. Segundo estudo da Faculdade de Medicina da USP, de 2010 para 2015, os processos passaram de 2 mil para

11 mil, representando um crescimento de 400%. Ainda de acordo com o estudo, 92,4% das decisões judiciais são favoráveis aos pacientes, sendo que em 88% a demanda foi atendida na íntegra e 4%, parcialmente.

Segundo a USP, o tema mais comum entre os processos é a exclusão de cobertura, com 47%. O paciente procura tratamentos e medicamentos que não estão previstos no rol de procedimentos ditado pela ANS, tendo o pedido negado e entrando na justiça para conseguir tal cobertura. Claro que existem casos pertinentes, em que o paciente necessita de determinado procedimento, mas nem sempre é assim.

Somente no escritório da advogada especialista em saúde, Renata Vilhena Silva, existem mais de 6 mil processos contra planos de saúde, sendo 90% com decisão favorável aos segurados. De acordo com a advogada, a judicialização é a consequência de um sistema mal gerido. “Atualmente, vemos muitas pessoas colocando uma carga negativa na judicialização, como se ela fosse culpada pela má-situação da saúde do País. Mas ela é uma consequência de um sistema que é mal gerido pelo Governo e de um serviço que é mal prestado pelas operadoras de saúde.”

Para a presidente da FenaSaúde, Solange Beatriz Mendes, o direito individual vem sendo favorecido

pela justiça em face do coletivo. “A sociedade precisa entrar num grande debate. Quando o judiciário não reconhece o rol de procedimentos, alguém está sendo prejudicado. Aquele que teve a decisão favorável é beneficiado, no entanto, o conjunto foi prejudicado. A sociedade tem que estar ciente de que é preciso fazer escolhas, pois não tem como dar tudo a todo mundo, o tempo todo”, pontua.

### Judicialização no sistema público

Não é somente no âmbito privado que as judicializações são constantes. Desde 2010, cerca de 80 mil ações foram atendidas pela Secretária de Saúde do Estado de São Paulo, e, somente em 2015, quase 20 mil novas ações. Até junho deste ano, foram registradas 8.439 ações no Estado de SP, que, de acordo com a autarquia, gera um gasto anual de R\$ 1,2 bilhão. Segundo o secretário de saúde, David Uip, os usuários e médicos veem como obrigação do Estado o fornecimento de todo e qualquer produto ou serviço de saúde. “Há pedidos pertinentes, mas também há excentricidades que não fazem sentido. Quando eu uso o dinheiro da judicialização, estou tirando verba do atendimento de saúde básica”, completa.

De acordo com o secretário, o Estado estuda fazer acordos com as universidades para a criação de varas especializadas para discutir tecnicamente os casos em que seja pertinente o envolvimento da justiça. “Eu defendendo a judicialização, desde que ela seja apropriada, pois existem condenações excêntricas, como obrigаторiedades para comprar achocolatados diet, álcool gel, enxaguante bucal, entre outros”, esclarece.

Já no âmbito nacional, segundo o Ministério da Saúde, desde 2010 houve um aumento de 727% nos gastos da União com ações judiciais para aquisição de medicamentos, equipamentos, insumos, realização de cirurgias e depósitos judiciais. De 2010 até maio de 2016, os custos totalizaram R\$ 3,9 bilhões com o cumprimento das sentenças. Só neste ano já foram desembolsados R\$ 686,4 milhões.

### O papel da ANS

A Agência vem trabalhando para diminuir os índices de judicialização e, no ano passado criou o Núcleo de Apoio Técnico e Mediação (NAT), juntamente com o Tribunal de Justiça de São Paulo. O

“Quando o judiciário não reconhece o rol de procedimentos, alguém está sendo prejudicado. Aquele que teve a decisão favorável é beneficiado, no entanto, o conjunto foi prejudicado.”

Solange Beatriz Mendes  
Presidente da FenaSaúde

objetivo do projeto é viabilizar o encontro entre as partes e promover atuação integrada, para proteger o consumidor e reduzir os casos.

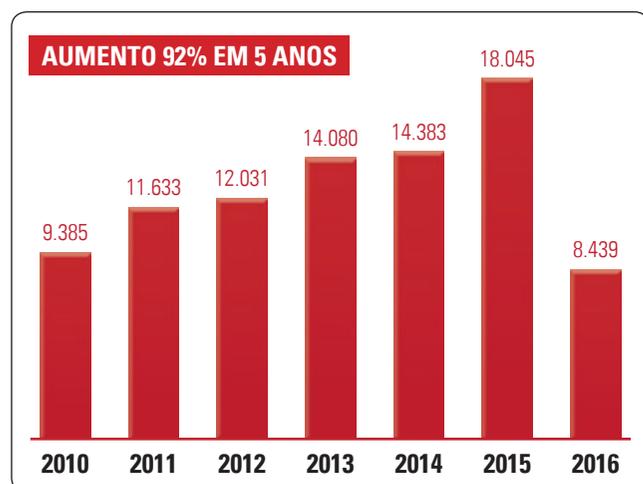
Segundo a diretora de fiscalização da ANS, Simone Freire, a medida atende recomendação do Conselho Nacional de Justiça (CNJ) e reforça o interesse da agência no aperfeiçoamento das suas ações de regulação e fiscalização. “A cooperação prevê a organização

de grupos de trabalho para o aprimoramento da atuação dos dois órgãos e o desenvolvimento de projetos comuns, como seminários, palestras, treinamentos e publicações, por exemplo”.

Atualmente, são 78 NATs distribuídos em 19 dos 27 tribunais. Além dessa medida, a autarquia também conta com a Notificação de Intermediação Preliminar (NIP), que a partir de uma reclamação

registrada, uma notificação é encaminhada à operadora, que tem prazo de até dez dias para encaminhar o problema. Caso o problema não seja solucionado pela NIP, é aberto processo administrativo, que pode resultar em multa ou suspensão temporária da comercialização de planos para a operadora. Segundo a ANS, a taxa de resolutividade da medida atingiu cerca de 87% no ano passado.

### Ações judiciais contra o Estado



Fonte: Secretária de Saúde do Estado de São Paulo

### Estimativa de consumo mensal

Demandas Administrativas em Atendimento	Categoria	Estimativa Mensal
31.328	Materiais - 19 itens	R\$ 1.110.044,39
	Medicamentos - 178 itens	R\$ 36.601.061,25
	Nutrição - 17 itens	R\$ 2.720.334,61
<b>Total Administrativas</b>		<b>R\$ 40.431.440,25</b>
<b>Média de Gasto Por Paciente Administrativo: R\$ 1.290,58</b>		
Demandas Judiciais em Atendimento	Categoria	Estimativa Mensal
51.463	Materiais - 1.215 itens	R\$ 11.874.324,73
	Medicamentos - 3.482 itens	R\$56.851.077,64
	Nutrição - 412 itens	R\$5.266.475,84
	Outros Itens 14	R\$ 59.593,22
<b>Total Judicial</b>		<b>R\$ 74.051.471,43</b>
<b>Média de Gasto Por Paciente Judicial: R\$ 1.438,93</b>		
<b>Total Geral</b>		<b>R\$ 114.482.911,68</b>

Fonte: Secretária de Saúde do Estado de São Paulo

Sua parceira  
para geração  
de negócios.

## HÁ MAIS DE 50 ANOS NO BRASIL

A tradição e segurança da nº 1 do Japão voltadas ao seu negócio!

Presente em 14 localidades, com 18 filiais, a Mitsui Sumitomo Seguros oferece produtos e serviços que buscam atender com excelência às necessidades dos seus clientes, tanto no segmento massificado quanto no corporativo.

MAIS DO QUE SEGUROS.  
RESPEITO POR VOCÊ.



Mitsui Sumitomo Seguros

A Member of MS&AD INSURANCE GROUP



## Estudo mostra opinião dos corretores sobre ramos de seguros

### Vida e Automóvel foram os melhores avaliados pelos profissionais

Por Elaine Lisbôa

A Pesquisa de Satisfação dos Corretores de Seguros - Serviços e Produtos das Seguradoras, promovida pelo Sincor-SP entre fevereiro e junho deste ano, revela a percepção dos profissionais responsáveis pela distribuição dos seguros no País em relação aos ramos de Automóvel, Ramos Elementares, Vida e Saúde e Odonto.

De acordo com os resultados da pesquisa, as melhores avaliações ficaram com os segmentos de Vida e Automóvel, atingindo as pontuações 119 e 117, respectivamente. Na sequência, ficou Ramos Elementares, com avaliação um pouco pior, com 111, em função dos critérios de renovação e aceitação. A pior nota foi a dos ramos de Saúde e Odonto, com 101, devido critérios de reajuste e reembolso.

O estudo, conduzido pelo consultor de economia do Sincor-SP, Francisco Galiza, obedeceu critério de pontuação em cinco escalas, sendo: excelente (200), muito bom (150), bom (100), regular (50) e ruim (0).

Para o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, a Pesquisa de Satisfação entra para o acervo de publicações divulgadas ao mercado para contribuir com sua

evolução. "Nosso objetivo foi ouvir os corretores de seguros para identificar os principais pontos positivos e as questões a serem melhoradas na relação com as seguradoras para, conseqüentemente, atender melhor o segurado e garantir bons negócios a todos", afirma.

### Princípios básicos do trabalho

O estudo foi disponibilizado pela internet, caminho pelo qual os corretores de seguros puderam opinar sobre o desempenho das seguradoras com as quais trabalham em relação a diversos quesitos específicos. Para estimular a participação da categoria, o Sincor-SP também enviou uma série de malas diretas aos profissionais. As perguntas foram todas de múltipla escolha.

Em termos públicos, o Sincor-SP somente irá divulgar as avaliações dos dados de forma institucional. Ou seja, do setor como um todo, sem citar o nome de seguradora, muito menos dos corretores entrevistados.

Para Francisco Galiza, materiais como esse são imprescindíveis para garantir que melhorias sejam aplicadas nos serviços oferecidos pelo mercado de seguros. "Através das estatísticas vemos indicativos de que alguns serviços prestados precisam ser melhorados. Para se ter uma ideia, em média, 20% das respostas dos corretores afirmaram ter tido caso sem solução nos ramos

de saúde e odonto, e quase 30% ainda têm receio de vender esse tipo de produto. Então, o mercado precisa propor mudanças", pontua o especialista.

Toda a Pesquisa de Satisfação foi conduzida pela área de Comunicação do Sincor-SP, dirigida pelo 1º vice-presidente Boris Ber. Para ele, o estudo cumpriu seu papel de sinalizar pontos de atenção ao mercado. "Agora, com esses resultados, precisamos pensar em como viabilizar mudanças que devam contribuir para melhorar, cada vez mais, os serviços que prestamos ao consumidor. E esses progressos devem ser feitos tanto pelas seguradoras, como por nós, corretores de seguros, que atendemos as necessidades dos nossos clientes na ponta", conclui.

O resultado completo pode ser conferido no site do Sincor-SP através do menu "Estatísticas e Outros".

### Valores Médios Encontrados – Ramos

RAMOS	NOTA MÉDIA
AUTOMÓVEL	117
RAMOS ELEMENTARES	111
VIDA	119
SAÚDE/ODONTO	101

“Nosso objetivo foi ouvir os corretores de seguros para identificar os principais pontos positivos e as questões a serem melhoradas na relação com as seguradoras para, conseqüentemente, atender melhor o segurado e garantir bons negócios a todos”

Alexandre Camillo  
Presidente do Sincor-SP

## AUTOMÓVEL

CRITÉRIOS	NOTA MÉDIA
ACESSÓRIAS	130
COMERCIAL	112
RENOVAÇÃO	107
COMISSÃO	114
COTAÇÃO	120
EMISSÃO	119
LIQUIDAÇÃO	115
MÉDIA TOTAL	117

- Ramo com maior quantidade de respostas (2.427 dados);
- Na média, cada corretor opera com quase cinco seguradoras;
- A avaliação média dos serviços foi um pouco acima de Boa (117);
- Como destaque positivo, ficaram as cláusulas acessórias (130);
- Com avaliação não tão boa, os critérios de renovação (107).

## RAMOS ELEMENTARES

CRITÉRIOS	NOTA MÉDIA
RISCOS	113
VISTORIA	113
ACEITAÇÃO	104
RENOVAÇÃO	102
COMISSÃO	115
COTAÇÃO	116
EMISSÃO	117
LIQUIDAÇÃO	110
MÉDIA TOTAL	111

- A avaliação média dos serviços e produtos foi um pouco acima de Boa (111), mas um pouco inferior à análise anterior;
- Como destaque positivo, as emissões (117);
- Com avaliação não tão boa, mas ainda positiva, os critérios de renovação (102).

## VIDA

CRITÉRIOS	NOTA MÉDIA
VARIÁVEIS	128
COMUNICAÇÃO	114
COTAÇÕES	123
FUNERAL	124
ASSISTÊNCIA	124
COMISSÃO	118
EMISSÃO	117
LIQUIDAÇÃO	117
ACUMULAÇÃO	110
MÉDIA TOTAL	119

- A avaliação média dos serviços e produtos foi um pouco acima de Boa (119);
- Dos quatro ramos, essa foi maior nota encontrada;
- Como destaque positivo, a qualidade dos produtos em si (empresariais e individuais, com 128);
- Por outro lado, aproximadamente 1/3 dos corretores de seguros ainda não operam com os produtos PGBL ou VGBL.

## SAÚDE E ODONTO

CRITÉRIOS	NOTA MÉDIA
VARIÁVEIS	117
PLANO	113
PREÇO	86
REDE	102
MOVIMENTAÇÃO	97
PACOTE	98
PROCEDIMENTOS	107
REEMBOLSO	94
COMISSÃO	97
COTAÇÃO	103
EMISSÃO	98
LIQUIDAÇÃO	99
MÉDIA TOTAL	101

- A avaliação média dos serviços e produtos foi considerada no limite de ser Boa (101), a menor de todas;
- Alguns critérios tiveram avaliação desfavorável, como a política de reajuste de preços;
- Em média, 20% das respostas dos corretores afirmaram ter tido algum caso sem solução e quase 30% dos corretores ainda têm receio de vender esse tipo de produto.



# A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DO SEGURO

Toda  
segunda-feira,  
das 7h às 8h

102,5 MHz  
Rádio Imprensa FM

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

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

# Guia do congressista

Confira um pouco sobre cada palestra do evento e escolha os painéis dos quais irá participar

A noite de abertura do 17º Conec tem início às 19h, no Auditório Aprender, com show de entretenimento e Solenidade de Abertura às 20h, para depois, acontecer a inauguração da Exposeg, das 21h às 24h. Nos dias seguintes, a programação do evento é intensa, com palestras acontecendo simultaneamente em três auditórios, além da feira de exposições. Conheça as sinopses do que será apresentado e decida os temas sobre os quais deseja se aprofundar.

SEXTA-FEIRA   07 OUT 2016			
	AUDITÓRIO APRENDER	AUDITÓRIO SER	AUDITÓRIO EMPREENDER
09h00 às 10h30	<p><b>PALESTRA MAGNA DE ABERTURA PASSANDO O BRASIL A LIMPO</b></p> <p><i>Palestrantes:</i> <b>William Waack</b>, <b>Mara Luquet</b> e <b>Prof. Marco Antonio Villa</b></p> <p><i>Sinopse:</i> Esta palestra magna trará aos congressistas uma reflexão sobre o atual momento do Brasil, com foco nas perspectivas políticas e econômicas. O debate será conduzido por dois jornalistas e um historiador, absolutamente atualizados, que estão próximos dos centros de decisões, pois têm como interlocutores os políticos e órgãos de governo. Será uma grande oportunidade para o público se nortear sobre os próximos rumos do País, principalmente agora que as perspectivas são otimistas e de crescimento da economia.</p>		
11h00 às 12h30	<p><b>FUTURO DA CORRETAGEM DE SEGUROS</b></p> <p><i>Palestrantes:</i> <b>Edson Luis Franco</b> (Zurich Seguros), <b>Fabio Luchetti</b> (Porto Seguro), <b>Francisco Vidigal Filho</b> (Sompço Seguros), <b>Gabriel Portella</b> (SulAmérica), <b>José Adalberto Ferrara</b> (Tokio Marine Seguradora), <b>Marcos Eduardo Ferreira</b> (BB e Mapfre), <b>Miguel Pérez Jaime</b> (Allianz Seguros) e <b>Randal Zanetti</b> (Bradesco Seguros)</p> <p><i>Mediador:</i> <b>Boris Ber</b> (1º vice-presidente do Sincor-SP)</p> <p><i>Sinopse:</i> O painel vai abordar os caminhos futuros no segmento de seguros. Debatendo e analisando os prováveis desdobramentos da profissão de corretor, estarão grandes especialistas do mercado de seguros.</p>	<p><b>RC – QUANTO MAIS RESPONSABILIDADE, MELHOR</b></p> <p><i>Palestrantes:</i> <b>Angélica Carlini</b> (Advogada especialista em seguros), <b>Edson Toguchi</b> (Tokio Marine Seguradora), <b>Felipe Paes Barretto</b> (Comissão de RC do Sincor-SP), <b>Flavio Sá</b> (AIG) e <b>Marcio Guerreiro</b> (Comissão de RC da FenSeg)</p> <p><i>Mediador:</i> <b>Rafael Carvalho</b> (vice-presidente Interior do Sincor-SP)</p> <p><i>Sinopse:</i> O objetivo do painel é mostrar para o corretor de seguros novas oportunidades de negócios dentro de sua própria carteira de clientes, evidenciando que um mesmo perfil pode gerar diversos negócios. Serão abordadas as diferentes e possíveis modalidades de RC.</p>	<p><b>FÓRUM DE RISCOS FINANCEIROS – OPÇÕES PARA MELHORAR SEUS NEGÓCIOS</b></p> <p><i>Especialistas e Mediadores:</i> <b>Paulo Bosio</b> (Comissão de Ética do Sincor-SP), <b>Rodrigo Rincon Jimenez</b> (Euler Hermes) e <b>Samuel Lasry Sitnoveter</b> (Comissão de Seguros de Crédito, Garantia e Fiança Locatícia do Sincor-SP)</p> <p><i>Contextualização:</i> <b>Edmur de Almeida</b> (coordenador da Comissão de Seguros de Crédito, Garantia e Fiança Locatícia do Sincor-SP)</p> <p><i>Sinopse:</i> O fórum irá apresentar oportunidades de diversificação da carteira com os seguros de crédito, garantia e fiança locatícia. Segundo os apresentadores, além de ampliar receita, a vantagem de o corretor explorar sua carteira com novos produtos é fidelizar e blindar seus clientes.</p>
14h às 15h30	<p><b>CONFLITOS E SOLUÇÕES - UMA NOVA AGENDA PARA O MERCADO DE SEGUROS</b></p> <p><i>Mediador:</i> <b>Alexandre Camillo</b> (presidente do Sincor-SP)</p> <p><i>Palestrantes:</i> <b>Joaquim Mendanha de Ataides</b> (Susep), <b>Marcio Coriolano</b> (CNseg), <b>Armando Vergílio dos Santos Júnior</b> (Fenacor), <b>José Carlos Cardoso</b> (IRB Brasil), <b>Paulo dos Santos</b> (Ibracor) e <b>Robert Bittar</b> (Escola Nacional de Seguros)</p> <p><i>Sinopse:</i> As principais autoridades do mercado de seguros estarão reunidas neste painel para discutir os mais importantes pontos que impactam no dia a dia da categoria. Debate sobre os assuntos da atualidade que mexem com os profissionais da corretagem de seguros.</p>	<p><b>MITOS E VERDADES SOBRE A DISTRIBUIÇÃO DE SEGUROS NO BRASIL</b></p> <p><i>Palestrantes:</i> <b>Isair Paulo Lazzarotto</b> (Bradesco Seguros), <b>Luiz Alvarez Morales</b> (Comissão Social do Sincor-SP), <b>Matias Ávila</b> (SulAmérica), <b>Ricardo Ricci</b> (Comissão Interesses do Corretor de Seguros do Sincor-SP) e <b>Rivaldo Leite</b> (Porto Seguro)</p> <p><i>Mediador:</i> <b>Carlos Cunha</b> (2º tesoureiro do Sincor-SP)</p> <p><i>Sinopse:</i> Será que a profissão do corretor de seguros irá acabar? Os profissionais serão substituídos pelos agentes, prepostos, venda em lojas de departamentos? Com a internet, o corretor de seguros deixará de ter função? Quem irá orientar sobre a vistoria e sinistros no seguro vendido pela internet? Esses são alguns dos questionamentos que serão analisados como mitos ou verdades sobre a distribuição de seguros.</p>	<p><b>FÓRUM DE TRANSPORTES</b></p> <p><i>Palestrantes:</i> <b>Artur Santos</b> (GPS Pamcary), <b>Claudinei Costa</b> (Seguros Sura), <b>Ezaquel Antonio Bueno</b> (Comissão de Riscos Patrimoniais do Sincor-SP) e <b>José Geraldo da Silva</b> (Comissão de Transportes do Sincor-SP)</p> <p><i>Mediador:</i> <b>Edson Fecher</b> (conselheiro Fiscal do Sincor-SP)</p> <p><i>Sinopse:</i> O painel tem como objetivo apresentar as oportunidades do ramo de transportes, estimulando a operação para corretores que ainda não atuam no segmento. Os palestrantes irão mostrar para o corretor de seguros que ele tem uma alternativa de produção para ampliar o seu negócio.</p>
16h00 às 17h30	<p><b>APRENDER A EMPREENDER</b></p> <p><i>Palestrante:</i> <b>Dado Schneider</b></p> <p><i>Sinopse:</i> Uma reflexão sobre as transformações pelas quais o mundo passa e os caminhos para acompanhar tudo isso. Nesse sentido, dentro do foco profissional, o palestrante oferecerá dicas de como aprender a empreender num mundo de transformações, onde tudo parece mudar “na nossa vez”, mas se trata da natural dinâmica do mundo.</p>	<p><b>SAÚDE TEM REMÉDIO?</b></p> <p><i>Palestrantes:</i> <b>Arioaldo Bracco</b> (Comissão de Saúde do Sincor-SP), <b>Cássio Zandoná</b> (Amil), <b>Raquel Giglio</b> (SulAmérica) e <b>Solange Beatriz Palheiro Mendes</b> (FenaSaúde)</p> <p><i>Mediador:</i> <b>Simone Martins</b> (2º vice-presidente do Sincor-SP)</p> <p><i>Sinopse:</i> O painel irá apresentar um panorama da saúde no Brasil e as dificuldades do setor (alta sinistralidade, elevada inflação médica), agravadas com a crise econômica (desemprego, reclassificações de planos dentro das seguradoras). Serão debatidas as ações para administrar as apólices e driblar as dificuldades de diminuição de receita, mostrando os lados dos corretores e seguradores.</p>	<p><b>FÓRUM DE AGRONEGÓCIOS</b></p> <p><i>Palestrantes:</i> <b>Celio Porto</b> (Instituto Pensar Agro e Frente Parlamentar da Agropecuária), <b>David Elias</b> (corretor de seguros especialista em seguro rural) e <b>Wady Cury</b> (BB e Mapfre)</p> <p><i>Mediador:</i> <b>Antonio Américo de Aquino</b> (coordenador da Comissão Rural do Sincor-SP)</p> <p><i>Sinopse:</i> O agronegócio e o seguro rural representam um segmento de enorme pujança. As propriedades rurais brasileiras possuem 852 milhões de hectares de terra, sendo 150 milhões de terras agricultáveis, e destas, apenas 60 milhões estão sendo plantadas. Apenas 6% da área plantada está segurada, o que revela uma grande oportunidade de crescimento. Além disso, são poucos corretores de seguros no ramo, o que abre espaço para atuação de instituições financeiras e cooperativas.</p>



**SÁBADO | 08 OUT 2016**

	AUDITÓRIO APRENDER	AUDITÓRIO SER	AUDITÓRIO EMPREENDER
<b>09h00 às 10h30</b>	<p style="text-align: center;"><b>A ESSÊNCIA DO SER</b> <i>Palestrante: Leandro Karnal</i></p> <p><i>Sinopse:</i> A essência do ser é alcançada quando a pessoa passa a ter autonomia de si própria. No caso do corretor de seguros, quando assume a autonomia de si mesmo, ele se valoriza como um profissional e compreende sua essência, seu DNA de estar atento às necessidades das pessoas, de propor soluções, seu papel social. A palestra dará dicas para o corretor resgatar essa essência, no mundo que vem passando por transformações.</p>	<p style="text-align: center;"><b>TECNOLOGIA - O CONSUMIDOR NO COMANDO</b> <i>Palestrantes: Guilherme Bressane (Google), Júlio Cosentino (Certisign), Marcelo Blay (Comissão de Tecnologia do Sincor-SP) e Rafael Caetano (Porto Seguro)</i> <i>Mediador: Marco Damiani (1º tesoureiro do Sincor-SP)</i></p> <p><i>Sinopse:</i> Com a disseminação da informação, as ferramentas de busca na internet e os sites de comércio eletrônico, o consumidor está mais exigente, pois tem autonomia para buscar conhecimento sobre os mais variados temas. Como isso vai influenciar a comercialização de seguros? Como o corretor se prepara para atender esse consumidor mais informado e questionador sobre suas necessidades de proteção?</p>	<p style="text-align: center;"><b>FÓRUM DE OPORTUNIDADES - VENCEDORES DO PRÊMIO CORRETOR DE SEGUROS EMPREENDEDOR</b> <i>Visão do Corretor de Seguros: Nilson Arello Barbosa (Comissão Disque Sincor) e Raquel Gomes (Comissão Feminina do Sincor-SP)</i> <i>Mediador: Arnaldo Odlevati Júnior (coordenador da Comissão Oportunidades de Negócios do Sincor-SP)</i></p> <p><i>Sinopse:</i> Apresentação do resultado do Prêmio Sincor-SP Corretor de Seguros Empreendedor, com o objetivo de conhecer, avaliar e divulgar práticas ou ideias diferenciadas, planejadas ou implantadas, nas empresas corretoras de seguros. O painel irá trazer os três corretores de seguros vencedores do Prêmio e cada um terá 10 minutos para apresentar seu case, mostrando aos congressistas as boas ideias implantadas em suas empresas.</p>
<b>11h00 às 12h30</b>	<p style="text-align: center;"><b>NOSSO NEGÓCIO SEGURO EM CONJUNTO COM UMA NOVA POLÍTICA</b> <i>Palestrantes: Senador, Deputado Federal e Deputado Estadual</i> <i>Visão do Corretor de Seguros: Alexandre Camillo (presidente do Sincor-SP) e Evaldir Barboza de Paula (Comissão Político-Parlamentar do Sincor-SP)</i> <i>Mediador: Antonio Penteado Mendonça (advogado e consultor do Sincor-SP)</i></p> <p><i>Sinopse:</i> De forma inusitada, o Sincor-SP vai apresentar lideranças políticas de expressão nacional e suas impressões quanto ao desenvolvimento do mercado de seguros no cenário político-econômico nacional. Também será debatido como o Congresso Nacional pode colaborar para que o setor passe a ter maior destaque e participação no PIB.</p>	<p style="text-align: center;"><b>AUTO - QUAIS CAMINHOS PERCORREREMOS?</b> <i>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 Edison Jacintho (Comissão de Automóvel do Sincor-SP) e Sergio Barros (BB e Mapfre)</i> <i>Mediador: Marcos Abarca (1º secretário do Sincor-SP)</i></p> <p><i>Sinopse:</i> O painel irá apresentar tendências e desafios para a carteira de automóvel. Segundo os participantes, neste ramo, como dizia Charles Darwin, "não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente, mas o que melhor se adapta às mudanças".</p>	<p style="text-align: center;"><b>FÓRUM DE CERTIFICAÇÃO DIGITAL - CONQUISTAR NEGÓCIOS TODOS OS DIAS</b> <i>Palestrantes: Leonardo Gonçalves (Certisign), Manuel Matos (AC Sincor) e Rodrigo Vilela (AR Unitas)</i> <i>Mediador: Carlos Caporali (coordenador da Comissão de ARs do Sincor-SP)</i></p> <p><i>Sinopse:</i> De acordo com levantamento da Comissão, grande parte dos corretores que atuam como Autoridades de Registro não estão sabendo aproveitar todas as oportunidades de contatos com executivos e empresários, que vão até a corretora para emitir certificado digital presencialmente, para reverter em clientes de seguros. Serão dadas dicas e apresentados cases de como abordar o cliente, o que oferecer no escritório para melhor atender e prospectar novos negócios.</p>
<b>14h às 15h30</b>	<p style="text-align: center;"><b>GLOBALIZAÇÃO - QUAIS OS ENSINAMENTOS?</b> <i>Palestrantes: João Francisco Silveira Borges da Costa (HDI Seguros), Luis Maurette (Willis Towers Watson) e Mauro César Batista (SindsegSP e ANSP)</i> <i>Visão do Corretor de Seguros: Renato Cunha Bueno (Comissão de Grandes Riscos, Engenharia e Resseguros do Sincor-SP)</i> <i>Mediador: Octávio Milliet (ouvidor do Sincor-SP)</i></p> <p><i>Sinopse:</i> A globalização, as pessoas cada vez mais conectadas, a disseminação de informações de forma geral, inclusive sobre práticas do mercado em outros países, além do compartilhamento de expertises, fazem com que existam diversas especulações sobre as tendências para o setor brasileiro, que podem ou não se concretizar.</p>	<p style="text-align: center;"><b>VIDA - A LONGEVIDADE DO NOSSO NEGÓCIO</b> <i>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 Teixeira (Centaurus-ON)</i> <i>Mediador: Osmar Bertacini (2º secretário do Sincor-SP)</i></p> <p><i>Sinopse:</i> O painel irá mostrar que grande parte da população brasileira não possui seguro de vida, tornando-se uma grande oportunidade para o corretor de seguros tanto pelo potencial de crescimento, como pela rentabilidade (incluindo renovação automática e vitalícia) em relação a outras carteiras. Também serão apresentadas novidades em produtos do ramo que podem ser alternativas para atrair o cliente.</p>	<p style="text-align: center;"><b>FÓRUM DE EMPREENDEDORISMO</b> <i>Palestrante: Alexandre Nunes Robazza (Sebrae-SP)</i> <i>Visão do Corretor de Seguros: Álvaro Fonseca (Comissão de Benefícios do Sincor-SP) e Regis Renzi (Comissão de Tributos do Sincor-SP)</i> <i>Mediador: César Bertacini (vice-presidente Litoral e Região Metropolitana do Sincor-SP)</i></p> <p><i>Sinopse:</i> Este fórum representa toda a proposta do empreendedorismo que vem sendo trabalhada pelo Sincor-SP, na propagação dos cuidados e atenções que o corretor precisa ter para se transformar em um empresário da corretagem de seguros. O objetivo é aconselhar o corretor e reafirmar a proposta de fazê-lo empreender.</p>
<b>16h00 às 17h30</b>	<p style="text-align: center;"><b>AS SETE FORÇAS QUE LEVAM VOCÊ AO SUCESSO</b> <i>Palestrante: Roberto Justus</i></p> <p><i>Sinopse:</i> Em uma apresentação leve e interativa, Justus expõe as qualidades que o tornaram um grande líder empresarial. Visão, persuasão e conteúdos relacionados à liderança e empreendedorismo são expostos de modo único. Didático em sua abordagem, ele revela os principais segredos que devem nos impulsionar para a concretização de nossos maiores objetivos.</p>		

## Vantagens da cooperativa de crédito da categoria podem ser facilmente comprovadas

Por Thaís Ruco

Muitos corretores de seguros ainda não conhecem os benefícios de ser cotista da Credicor-SP, cooperativa de crédito da categoria. Por isso, nesta edição do JCS, que terá mais amplitude, pois também será distribuída no 17º Conec, que reúne 6 mil pessoas, sendo, pelo menos, 4 mil corretores de seguros, trazemos um resumo do que é a Credicor-SP. “No Conec, haverá um estande de nossa cooperativa e o corretor que ainda não é cotista pode abrir sua conta, ou aquele que já está conosco, conhecer mais serviços disponíveis. Teremos prazer em atender e comprovar o que defendemos”, convida o corretor de seguros Luiz Ioes, presidente da instituição.

### Diferenciais

A Credicor-SP é a Cooperativa de Crédito dos Corretores de Seguros de São Paulo, instituição financeira da categoria, regulamentada e fiscalizada pelo Banco Central do Brasil. Disponibiliza todos os produtos e serviços como qualquer banco de grande porte, com uma diferença: como não visa lucro, as condições são especiais na contratação de empréstimos, aplicações financeiras e outros atendimentos.

Acompanhando tendências, oferece comodidade para pagar as contas através de internet banking,

inclusive pelo celular. Não é preciso ir até uma cooperativa para buscar dinheiro, os saques podem ser feitos na Rede 24 horas (Bradesco, Itaú e Santander), cujas caixas possibilitam, inclusive, pagar contas com o cartão da cooperativa. Os cooperados beneficiam-se da distribuição de sobras (lucro) ou excedentes – no caso dos bancos, esses excedentes vão para seus acionistas como lucro. Outro diferencial é que o atendimento funciona mesmo durante as greves bancárias.

“Como atendemos corretores de seguros, que

são especialistas em atendimento ao cliente, temos a autoexigência de mantermos a mesma qualidade. Por isso, nosso atendimento é personalizado para todos, como os serviços que os bancos oferecem para clientes especiais, e sem as cobranças elevadas”, afirma a gerente Geny Schimith.

### Tarifas

As vantagens são facilmente comprovadas em uma comparação simples das tarifas com as de qualquer banco.

Manutenção de Conta	R\$ 0,00
Talão de cheques: Pessoa Física	R\$ 0,00
Pessoa Jurídica	R\$ 5,00
Emissão de TED (são feitos TED de qualquer valor)	R\$ 5,00
Emissão de DOC	R\$ 5,00
Empréstimo Consignado INSS (Aposentados ou Pensionistas)	1,6% a 2,14%
Financiamento de Capital de Giro ou Crédito Pessoal até 12 meses	2,5%
Financiamento de Capital de Giro ou Crédito Pessoal com prazos de 13 a 24 meses	2,8%
Financiamento de Capital de Giro ou Crédito Pessoal com prazos de 25 a 36 meses	2,9%
Empréstimo Consignado em folha de pagamento com prazos de até 12 meses	2,0%
Empréstimo Consignado em folha de pagamento com prazos de 13 a 24 meses	2,5%
Empréstimo Consignado em folha de pagamento com prazos de 25 a 36 meses	2,7%
Emissão de boletos (cedente) com Registro (não é cobrada baixa ou 2ª via)	R\$ 2,50
Cadastro inicial (única vez)	R\$ 20,00 P.F. R\$ 30,00 P.J.
Cheque Especial	4,5% ao mês
Cartão de Crédito para pagamento no rotativo	5,5% ao mês

## diálogo

LIONS

### Oportunidades e importância do setor

A organização não-governamental Lions Clube, fundada em 1917, coincidentemente, por um corretor de seguros chamado Melvin Jones, recebeu o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, no dia 31 de agosto, para apresentar palestra sobre empreendedorismo em tempos de crise. Camillo abordou as oportunidades em seguros atualmente, mostrando, a quem não é do ramo, a importância e o papel social do setor para atendimento às necessidades da população.



MAPFRE SEGUROS

### Sincor-SP na nova sede da companhia

As inovações e movimentações do Grupo BB e Mapfre foram os temas do encontro da seguradora com o Sincor-SP, ocorrido no dia 1º de setembro na recém-inaugurada sede da empresa, em São Paulo. Com a presença de toda a diretoria comercial do Grupo, o encontro contou com a presença do presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, além de diretores e coordenadores de comissões do Sindicato.



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



NEO\_GAMA

VOCÊ  
SEMPRE  
BEM.

A SOMPO Seguros acaba de chegar no 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.



## Tecnologia de gestão, CRM e cálculo para corretores de seguros

**Sincor-SP credencia empresas para oferecer aos associados sistemas que garantem agilidade aos negócios. Benefícios ficam disponíveis a partir do 17º Conec**

Por Elaine Lisbôa

A partir de outubro, os corretores de seguros associados ao Sincor-SP passam a contar com um novo benefício: ferramentas de gestão, CRM (Gestão de Relacionamento com o Cliente) e cálculo de seguros.

Através de parceria firmada pelo Sindicato com empresas de tecnologia do mercado, os profissionais poderão contratar sistemas que fazem cálculos do seguro automóvel e que gerenciam o negócio, garantindo agilidade nos processos diários, além de visão ampliada dos clientes e da empresa.

De acordo com o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, a entidade procurou, por meio da Comissão de Tecnologia, sistemas que garantissem economia de tempo e rapidez nos processos burocráticos. "Muito mais do que agilidade nas cotações, a categoria precisa administrar o negócio com assertividade, e isso só é possível através de uma boa gestão, proporcionada por ferramentas tecnológicas que permitam ao corretor enxergar o seu cliente e as diversas oportunidades que surgem dentro da sua própria base de vendas", explica.

Em maio, o Sincor-SP abriu processo licitatório às empresas de tecnologia do setor para indicarem seus produtos, com vantagens exclusivas aos corretores de seguros associados à entidade. Para participar, tam-

bém era necessário que obedecessem aos requisitos obrigatórios do projeto, como ser uma empresa legalmente constituída há, pelo menos, um ano; não conter pendências fiscais ou jurídicas; e apresentar carta de referência de, no mínimo, cinco corretoras de seguros que utilizam a ferramenta.

As propostas foram analisadas pela Comissão de Tecnologia do Sincor-SP, que verificou se as empresas atendiam aos requisitos necessários, além das características de cada sistema e a gama de recursos oferecida. Além disso, foram realizadas entrevistas com os executivos de cada companhia para entendimento detalhado das ofertas.

Três companhias foram credenciadas: a Admseg Informática, a Corretagem Fácil e a Moshe Informática, todas já com soluções prontas, que podem ser contratadas durante o 17º Conec.

### Condições comerciais

Através da parceria, as três empresas estão oferecendo desconto de 20% nos seus produtos somente aos associados do Sincor-SP, tendo ainda o compromisso de não disponibilizar condições similares ou melhores para corretores não vinculados à entidade. Esta condição comercial se estende ainda a qualquer corretor associado que já possua o serviço contratado em qualquer uma das três companhias credenciadas.

"Assim, garantimos que os produtos sejam sempre competitivos e vantajosos aos profissionais que estão comprometidos com a categoria, garantindo o fortale-

cimento da profissão por meio do Sincor-SP", completa Camillo.

Uma vez contratado o serviço pelo corretor com a empresa, o Sincor-SP não se responsabiliza pelos relacionamentos comerciais entre as partes. "Nossa preocupação é disponibilizar ferramentas que já existem, mas com preços atrativos. A configuração e manutenção dos sistemas são de responsabilidade, única e exclusivamente, da parceira com o corretor", completa o presidente.

Dessa forma, o Sindicato não irá interferir em situações como instabilidade nos sistemas, necessidades de atualizações, inadimplências, políticas de vendas e demais fatores. Outro ponto importante é que, no sistema de cálculo do seguro, o corretor precisará de autorização da seguradora parceira para ter acesso.

### Requisitos essenciais das ferramentas

Para garantir a prestação de serviços com qualidade aos corretores, o Sincor-SP exigiu que as ferramentas façam cadastramento de clientes, apólices, endossos, sinistros e parcelas; emissão de relatórios de produção, comissão e renovação; controle de acesso de usuários com senhas individuais; importação em PDFs de propostas e apólices de, pelo menos, cinco seguradoras; além de dar suporte aos produtos oferecidos; possuir rotina de *backup* na internet; rodar 100% online sem a instalação de programas *desktop* nos computadores dos corretores; emitir relatórios ou processos que permitam aos corretores detectarem oportunidades para

“A categoria precisa administrar o negócio com assertividade, e isso só é possível através de uma boa gestão, proporcionada por ferramentas tecnológicas que permitam ao corretor enxergar o seu cliente e as diversas oportunidades que surgem dentro da sua própria base de vendas”

Alexandre Camillo  
Presidente do Sincor-SP

*cross-selling*, e autorizar que o contratante exporte os principais dados para um arquivo em excel.

### Admseg Informática

O sistema de cálculo da Admseg está em funcionamento no mercado há cinco anos. O executivo responsável pela empresa, Rafael Sciancalepre, descreve a operação. "Nossa solução permite à corretora capturar leads em seu site, trazendo facilidade processual para o corretor através do contato com o consumidor via internet. Toda a entrevista fica disponível na tela do computador, *tablets* e *smartphones*. O corretor ganha agilidade na informação já contida".

Para gestão da corretora, a empresa oferece o sistema Corporate, desenvolvido há 24 anos e que, segundo Sciancalepre, está em constante evolução. Por ele é possível fazer cadastramento de clientes (ativos e inativos), prospecção, propostas comerciais, parcelamentos de seguros, controle bancário, gerenciamento de comissão a receber e repasse de colaboradoras. O sistema permite ainda que o corretor visualize os *rankings* de produção por colaborador, ponto de venda e seguradora, considerando diferentes formas de negócios, como co-corretagem e franquias, de todos os ramos de seguros das diversas companhias.

O sistema de cálculo do ramo auto está homologado em 14 seguradoras e outras duas estão em fase de negociação. Para contratação, é cobrado valor mensal de R\$ 151,60 por usuário, sendo a contratação mínima de três usuários, além da implantação do sistema. Já no Corporate, o valor parte de R\$ 92 por usuário, sendo a contratação mínima de dois usuários. "Fazemos um levantamento da necessidade de cada corretor e sua equipe. Vamos até a corretora treinar os colaboradores e fazer com que o sistema aconteça segundo a sua realidade. O corretor pode entender melhor todo o funcionamento nos visitando no estande 51 durante a Feira de Negócios do Conec", explica Sciancalepre.

O corretor de seguros Ricardo da Silva Marques, superintendente operacional da Punch Corretora de seguros, utiliza os serviços da empresa há 16 anos e está satisfeito com a entrega. "Os *softwares* desempenham com excelência as funções estabelecidas e firmadas no contrato, e demonstram competência profissional e lealdade", opina Marques.

“Nossa solução permite à corretora capturar leads em seu site, trazendo facilidade processual para o corretor através do contato com o consumidor via internet. Toda a entrevista fica disponível na tela do computador. O corretor ganha agilidade na informação já contida”

Rafael Sciancalepre

Executivo responsável pelo Admseg Informática

“A venda fica disponível de maneira embutida no site da corretora. A opção de mostrar ou não os valores fica a critério do corretor e de suas seguradoras parceiras. A interface é intuitiva e de fácil navegação. E com o cálculo interno, é possível que o operador gerencie essas vendas”

Eduardo Justo

Diretor comercial da Corretagem Fácil

### Corretagem Fácil

A empresa oferece três ferramentas: de venda, cálculo interno e gestão de corretoras de seguros. A contratação pode ser feita dos itens isoladamente, entretanto, o diretor comercial da Corretagem Fácil, Eduardo Justo, explica que o sistema de vendas precisa de, pelo menos, uma licença de cálculo interno, para que o corretor possa acompanhar estrategicamente as pesquisas feitas no site da empresa.

"A venda fica disponível de maneira embutida no site da corretora. A opção de mostrar ou não os valores fica a critério do corretor e de suas seguradoras parceiras. A interface é intuitiva e de fácil navegação. E com o cálculo interno, é possível que o operador gerencie essas vendas", acrescenta Justo.

A ferramenta de gestão garante um melhor controle e administração do negócio. Por ela é possível fazer todo o acompanhamento da apólice, da situação das parcelas, do comissionamento, do repasse ao produtor, entre outras funcionalidades. "As três ferramentas são totalmente integradas. As operações de venda e cálculo atualizam automaticamente na ferramenta de gestão, devendo o corretor somente alimentar os outros serviços que presta", diz o executivo.

A tecnologia está disponível para o corretor contratar, inclusive, durante o 17º Conec. "Temos um estande já oferecendo essas soluções. O corretor poderá fazer a contratação a partir de R\$ 76,80 por licença, com adesão gratuita e treinamentos em vídeos ou manuais. Dependendo do tipo de contratação, também fazemos treinamento presencial", divulga Justo.

O sistema de cálculo do seguro de automóvel está homologado em 11 companhias. Outras quatro es-

tão em processo de negociação. "Nossa operação hoje conta com suporte técnico para as operações do sistema, trabalhando em horário comercial estendido e, em momentos de feriado, com movimentos de plantão. Toda a nossa estrutura está situada no ambiente Tier-3 de uma empresa multinacional de serviços de *hosting*, garantindo segurança e redundância de equipamentos", destaca Cristine Mari Aguilar, sócia responsável pela companhia.

O corretor de seguros Edmundo Paulo de Oliveira Paschoal, de Santos, indica o serviço da empresa. "A Corretagem Fácil é uma firma de nosso relacionamento e trabalho com ela a mais de dois anos. Possui um quadro técnico gabaritado e que nos atende a contento", analisa.

### Moshe Informática

O sistema de gestão da Moshe Informática, com mais de 30 anos de desenvolvimento, possui recursos de internet acessados por computadores tradicionais e garante interface para celulares e *tablets*, permitindo ao corretor ou segurado acompanhar as informações relacionadas aos clientes em qualquer lugar, mediante *login* e senha.

"Imagine que o cliente entrou em contato com o corretor pelo telefone ou site para uma cotação. Nossa ferramenta traz um ambiente em que ele possa cadastrá-lo, enviar orçamentos, fechar e gerenciar toda a apólice, além de dar baixa nas propostas automaticamente. Então, durante toda a vida desse cliente, o corretor poderá fazer a gestão e verificar possibilidades para ofertar outros tipos de seguros", expõe o diretor da empresa, Maurício Aniceto Marques.

Desde a captação do *lead* no site até o último processo com o cliente, tudo é feito de maneira integrada em um processo de tarefas gerenciadas, sem o uso do papel.

Outro serviço oferecido é o aplicativo voltado ao segurado. O corretor pode liberar o sistema ou APP do celular para que o cliente acompanhe os pagamentos e visualize suas apólices digitalizadas. "É uma atratividade que o corretor, na hora da abordagem com o cliente, pode destacar, pois se trata de um serviço que beneficia o segurado gerando fidelidade", pontua Marques.

O sistema possui segurança de criptografia, réplica, *backup* GRS 3+3, recursos na Amazon AWS e

está situado no datacenter Tier-3, da Ascenty, junto a Microsoft Azure. O sistema é de fácil operação por pessoas leigas no assunto e possui treinamento por vídeo, presencial ou remoto com atenção especial nos primeiros três meses.

O valor mensal fica a partir de R\$ 48 por usuário, com taxa de adesão mínima de R\$ 200, dependendo do tipo de consumo do corretor. "Por este valor, entregamos o produto diamante (completo) em nuvem, com faixas de consumo que nos permitem flexibilizar a mensalidade dependendo do tamanho do negócio".

Já a ferramenta de cálculo está em fase de homologação junto às seguradoras. Segundo o diretor da Moshe, deve estar pronto para o 17º Conec.

O corretor de seguros Mario Weksler diz que o seu negócio ganhou potencial junto aos clientes através da ferramenta de gestão da empresa. "O *software* da Moshe proporciona diversos benefícios aos corretores de seguros, por isso, é um prazer recomendar o serviço", pontua.

Todos os contratos garantem proteção dos dados das corretoras de seguros associadas, não podendo ser utilizados para quaisquer motivos que não sejam os previstos e necessários, e isso mesmo após o encerramento contratual.

Para o presidente da entidade, esse avanço torna-se cada vez mais necessário diante do novo perfil dos clientes, que exigem respostas rápidas e atendimento de qualidade. "Queremos ajudar o corretor de seguros a empreender. Sempre falo sobre a mudança que o Sincor-SP passou nesses últimos anos através da implantação de tecnologias. Essas ferramentas nos permitiram trazer agilidade aos processos e garantiram maior controle administrativo. Agora, é a vez da categoria trabalhar por esse avanço, para atender o cliente rapidamente e, ao mesmo tempo, gerir o negócio de maneira eficaz.

“ Nossa ferramenta traz um ambiente em que ele [corretor] possa cadastrá-lo [o cliente], enviar orçamentos, fechar e gerenciar toda a apólice, além de dar baixa nas propostas automaticamente. Então, durante toda a vida desse cliente, o corretor poderá fazer a gestão e verificar possibilidades para ofertar outros tipos de seguros ”

Mauricio Aniceto Marques  
Diretor da Moshe Informática

## REQUISITOS ESSENCIAIS PARA PARCEIROS SINCOR-SP

As empresas consideradas parceiras, a partir do enquadramento na proposta com o Sindicato, possuem *softwares* com as seguintes características mínimas:

-  Cadastramento de clientes, apólices, endossos, sinistros e parcelas;
-  Emissão de relatórios de produção, comissão e renovação;
-  Controle de acesso de usuários com senhas individuais;
-  Suporte aos produtos oferecidos;
-  Importar PDFs de propostas e apólices de, pelo menos, 5 seguradoras - Interface com as companhias seguradoras;
-  Possuir rotina de *backup* na internet;
-  Rodar 100% online sem a instalação de programas *desktop* nos computadores dos corretores;
-  Relatórios ou processos que permitam aos corretores detectarem oportunidades para *cross-selling*;
-  O gerenciador deverá ter opção para, a qualquer momento, permitir que o contratante exporte os principais dados para um arquivo em excel.

## EMPRESAS CREDENCIADAS PELO SINCOR-SP



### Cálculo Automóvel

Captura *leads* do site da corretora, trazendo facilidade processual através do contato com o consumidor via internet. O corretor ganha agilidade na informação já contida. O sistema foi desenvolvido há cinco anos e conta com mais de 50 corretoras de seguros cadastradas

### Corporate

Permite fazer o cadastramento de clientes, prospecção, propostas comerciais, parcelamentos de seguros, controle bancário, gerenciamento de comissão a receber e repasse de colaboradoras. Além de disponibilizar rankings de produção por colaborador, ponto de venda e seguradora, considerando diferentes formas de negócios, como co-corretagem e franquias, por exemplo



### Venda

Sistema embutido no site da corretora para cotação do seguro automóvel com as seguradoras parceiras

### Cálculo Interno

Ferramenta de gerenciamento da corretora em relação aos resultados da venda

### Gestão de Corretoras de Seguros

Permite o controle e administração do negócio, através do acompanhamento da apólice, da situação das parcelas, do comissionamento, do repasse ao produtor, entre outras funcionalidades



### Sistema de Gestão

Ferramenta disponível para corretoras de todos os tamanhos e ramos de operação, 100% em nuvem, com controle de cada etapa do processo de maneira integrada. Garante site ou APP integrados para celulares e tabletes, permitindo ao corretor acompanhar as apólices dos clientes em qualquer lugar, mediante login e senha.

Oferece também um aplicativo voltado ao segurado. O corretor pode liberar o sistema para que o cliente acompanhe os pagamentos e visualize suas apólices digitalizadas

### Cálculo

A nova ferramenta está em fase final de homologação, com previsão de lançamento para outubro. Integrado ao site do corretor captura os leads, cota e gerencia perfis abandonados para recuperação.



### IMPORTANTE

- Os corretores que contratarem o serviço de cotação de seguros deverão solicitar às seguradoras parceiras autorização para acesso aos cálculos;
- O Sincor-SP não irá interferir em situações como instabilidade nos sistemas, necessidades de atualizações, inadimplências, políticas de vendas e demais fatores;
- A configuração e manutenção dos sistemas são de responsabilidade, única e exclusivamente, das empresas de tecnologia com o corretor que contratou o serviço.

# 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

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

 11 4873.5159



Você ainda concorre a **15 viagens** para o  
Deserto do Atacama, um carro zero e muitos outros  
prêmios na campanha de vendas.

PROGRAMA  
**CORRETOR  
PARCEIRO**

**Admix** 25  
anos

# fica dica **CARRO RESERVA**

COMISSÃO  
INTERINDUCIAL

A Comissão Intersindical estreia a nova seção fixa do JCS "Fica Dica", trazendo conteúdos de mercado para auxiliar os corretores de seguros no entendimento das particularidades comerciais de cada seguradora. Neste mês, acompanhe as condições de cobertura em caso de sinistro do carro reserva do veículo segurado. Destaque esta página e coleciona!



O Carro Reserva disponibilizado possui seguro, sendo a cobertura de casco limitada a 100% da tabela Fipe e, as coberturas de RCF, de acordo com as contratadas na apólice que o segurado possui na seguradora. Em caso de sinistro com o Carro Reserva, será aplicada franquia estipulada no contrato da locadora, a qual será informada no ato da retirada do veículo.

**Azul**  
SEGUROS

Em caso de colisão, incêndio, roubo ou furto do veículo de aluguel, o segurado ficará sujeito à participação nos prejuízos, no valor estabelecido em contrato assinado por ele com a locadora. Haverá extensão de cobertura de RCF-V para veículos locados, com a mesma cobertura contratada na apólice para os sinistros que envolvam terceiros, que ocorrerem com o veículo locado. O valor da indenização ao terceiro será complementar à cobertura já concedida ao terceiro pela própria locadora. Na ocorrência de sinistro com o veículo locado e indenização do terceiro, será computado novo evento de sinistro na apólice e deduzida mais uma classe de bônus do segurado.

**Bradesco Seguros**

Terá cobertura de perda total, indenizando em 100% da tabela Fipe, com franquia de R\$ 1.500 em todos os eventos. Vigência a partir da versão do SAB. Cobertura de RCF do Carro Reserva: Danos Materiais: R\$ 5.000,00 e Danos Corporais: R\$ 10.000,00, sem franquia.



As coberturas de Casco e RCF (excluindo-se as demais, como Assistência 24h, Vidros etc.) do veículo segurado na apólice serão automaticamente estendidas ao carro reserva durante o prazo contratado na apólice, sendo que a franquia aplicável em caso de sinistro será equivalente ao valor da caução, estabelecida no ato da assinatura do contrato de locação.

**HDI**  
Seguros

Em caso de sinistro sofrido pelo carro reserva (até mesmo enquanto terceiro), a cobertura de Casco e RCF do veículo estarão garantidas. A cobertura de Casco compreende as perdas total e parcial, sendo apenas em sinistro indenizável por perda parcial que o segurado será responsável pela franquia estipulada pela locadora.

**AIG**  
SOMPO  
SEGUROS

**ZURICH**  
Seguros

A responsabilidade em contratar seguro para veículo locado é do segurado diretamente na locadora. Não há extensão da apólice em nenhuma cobertura.



Todas as coberturas da apólice terão extensão para veículo locado, respeitando as coberturas da apólice vigente, inclusive desconto na franquia e benefícios do contrato.

**Itaú Seguros**

A Cobertura de Responsabilidade Civil para danos materiais é extensiva ao veículo locado, limitado ao valor contratado na apólice do carro segurado. Em caso de perdas parcial e total, a franquia é estipulada pela locadora e a coparticipação dos prejuízos é de responsabilidade do segurado.



**PORTO SEGURO**

Em caso de sinistro parcial ou total, a franquia é determinada pela locadora. A cobertura para terceiros varia de locadora. Ex.: Localiza - DM - R\$ 5.000 e DC - R\$ 10.000; Demais Locadoras - DM - R\$ 15.000 e DC - R\$ 15.000. Se ultrapassar valor de indenização, é acionada a apólice vigente na Porto Seguro.

**SulAmérica**  
120 anos

Em caso de sinistro sofrido pelo carro reserva, a cobertura de RCF do veículo estará garantida pela cobertura da apólice vigente.

**TOKIO MARINE SEGURODORA**  
NOSSA TRANSPARÊNCIA. SUA CONFIANÇA

Cobertura para o Casco do automóvel (colisão, incêndio e roubo/furto). Em caso de sinistro com o Carro Reserva, o segurado será isento da franquia da locadora se os danos ultrapassarem o valor da franquia previsto no contrato de locação. Danos Materiais a terceiros será limitado a R\$50.000,00 por evento.



\* Condições atualizadas até agosto/2016. Acompanhe as mudanças diretamente com as companhias parceiras do seu negócio.

Não importa qual seja  
o tamanho da empresa.  
**Nossos planos combinam  
com os dos seus clientes.**

A Amil tem planos sob medida para você oferecer às pequenas (a partir de 2 vidas), médias e grandes empresas.

Só a solidez e a segurança de um plano completo são capazes de oferecer a solução perfeita para todas as necessidades e para todos os tipos de empresa, inclusive a do seu cliente. E isso só é possível quando contamos com pessoas comprometidas que se dedicam para melhorar a vida dos funcionários. Pessoas que pensam, criam, trabalham e lutam para que eles tenham algo muito maior do que um plano de saúde. Para que eles tenham uma vida de saúde.

# Novos tempos, novas oportunidades!

## Seguro de RC – reflexões

Como sabemos, os brasileiros aprenderam a reivindicar os seus direitos obrigando as pessoas físicas e jurídicas a se prevenirem para eventuais indenizações que serão obrigadas a pagar em decorrência da sua responsabilidade civil. Aos corretores cabe a orientação correta de indicar o produto específico de RC para os riscos aos quais seus clientes estão expostos e pretendem adquirir.

Independentemente do risco que se pretende cobrir, é importante a atenção no sentido de saber se o produto disponibilizado pela seguradora é à base de ocorrência ou à base de reclamação com notificação, a fim de que o segurado não tenha surpresas com eventuais negativas e/ou direitos frustrados.

A concorrência está aí e os corretores, como legítimos consultores de seus clientes, precisam informá-los sobre as opções existentes, eis que em alguns segmentos do RC, o seguro contratado à base de reclamação é mais barato do que à base de ocorrência. Porém, são produtos distintos e se o consumidor não for devidamente informado, comprará apenas pelo preço e o profissional que o assessorou tirará dele a “chance” de ter a cobertura que atendia às suas reais necessidades.

### Premissas de cada contratação:

#### A base da ocorrência

- a) Os danos tenham ocorrido durante o período de vigência da apólice;
- b) O segurado pleiteie a garantia durante a vigência da apólice ou nos prazos prescricionais em vigor.

Em outras palavras, o segurado não precisa, necessariamente, ter uma apólice no momento da reclamação na seguradora que tinha o seguro vigente ou na ocasião do fato gerador do evento, e nem em outra congênera.

#### A base de reclamação

- a) Os danos tenham ocorrido durante o período de vigência da apólice ou durante o período de retroatividade contratualmente previsto;
- b) O terceiro apresente a reclamação ao segurado:
  - Durante a vigência da apólice;
  - Durante o prazo complementar, quando aplicável.

Nesse caso, é importante prestar atenção quanto à conjugação das premissas elencadas nos itens “a” e “b”, a fim de que o segurado tenha a sua cobertura contemplada. É necessário que o segurado tenha apólice vigente e/ou retroatividade por ocasião do fato gerador do evento e, na época da reclamação, o pedido ocorra na vigência da apólice que contemplou a retroatividade



de ou em seu prazo complementar/suplementar.

Com relação aos riscos enquadrados no RC geral (exceto produtos e outros), a maioria dos casos é contratada à base de ocorrência e aqueles que cotam à base de reclamação o fazem praticamente por preço, ressalvadas as situações específicas.

Quanto aos riscos profissionais conhecidos nas seguradoras como: Erros e Omissões (E&O); *Financial Lines* (Linhas Financeiras); *Medical Malpractice*; Responsabilidade Civil Profissional (RCP); *Miscellaneous* e outros, que são emitidos à base de reclamação com notificação, a atenção precisa ser redobrada, a fim de que o segurado não seja prejudicado.

É natural que tenhamos muitos seguradores interessados neste ramo, contrário ao passado, e com a concorrência, tanto pelo produto quanto pelo preço, os corretores são estimulados a propor em suas renovações outras opções para os seus clientes. Aí começa a necessidade de total atenção, orientando os consumidores, a fim de que não sejam cobrados no futuro, pois foram induzidos somente pelo preço.

Com relação ao prazo complementar, temos seguradoras que operam com um, três e cinco anos. O segurado terá o seu prazo reduzido na nova seguradora se, no futuro, não quiser renovar com a mesma companhia e isso se, na anterior, era de cinco anos.



**COM RELAÇÃO À RETROATIVIDADE, TEMOS VÁRIAS SITUAÇÕES EM FACE DA CONCORRÊNCIA ENTRE AS SEGURADORAS:**

- Retroatividade de cobertura na primeira contratação do seguro, para fatos geradores que o segurável não tinha conhecimento;
- Retroatividade para renovações de outras seguradoras em até cinco anos ou menos, para fatos geradores que o segurável não tinha conhecimento;
- Retroatividade nas renovações por todo o período que a apólice se encontrava em outra seguradora, para fatos geradores que o segurável não tinha conhecimento;
- Retroatividade nas renovações por todo o período que a apólice se encontrava em outra seguradora, porém somente após o prazo complementar do que preveem as normas vigentes, para fatos geradores que o segurável não tinha conhecimento;
- Nenhuma retroatividade.

Neste conjunto de situações, é necessário que o corretor alerte seu cliente sobre as devidas vantagens e desvantagens ao trocar de seguradora por preço ou coberturas acessórias de menor importância.

Por outro lado, existem segurados que estão na mesma seguradora há mais de 10 anos e vamos imaginar que, ao renovar, a nova seguradora não dê retroatividade ou limite, por exemplo, em cinco anos. Com isto, os fatos geradores de eventos contra o segurado que forem anteriores poderão ficar sem cobertura. E, se porventura, no ano seguinte, este segurado quiser voltar, eis que a seguradora em que estava o seu seguro dobrou o preço, complica não é? Assim, é necessário que o segurado seja bem-orientado caso venha a mudar de companhia e o corretor se documente, a fim de que não seja cobrado no futuro.

É interessante também abordar sobre a concorrência de apólices. Além de complicar na regulação, o segurado pode até perder o direito à inde-

nização em todas as seguradoras que tiver emitido o seguro, para o risco que cobriria aquele sinistro. Encontram-se alguns “estipulantes” de associações encabeçando o seguro de RC profissional para os seus associados, muitos até nem sabem e acabam por contratar individualmente através do seu corretor na mesma ou em outra seguradora. Alertamos que não se trata de seguro a segundo risco e, sim, concorrência de apólices.

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



**NÃO PERCA CLIENTES, OFEREÇA ITURAN COM SEGURO!**

**Seguro de Verdade:** Mensal, barato e de qualidade

<b>COMISSÃO ATRATIVA</b>	<b>SEM ANÁLISE DE PERFIL</b>	<b>ABRANGÊNCIA NACIONAL</b>	<b>100% INDENIZAÇÃO</b> TABELA FIPE	<b>MAIS BARATO</b>	<b>CHAVEIRO</b>
<b>12x</b> PARCELAS SEM JUROS	<b>CLUB MAPFRE DE BENEFÍCIOS</b>	<b>SEM FRANQUIA</b>	<b>ACEITAÇÃO DE VEÍCULOS 20 ANOS</b>	<b>SEGURO MENSAL</b>	<b>ASSISTÊNCIA 24H ATÉ 250 KM*</b>

\* Limitado a 5 acionamentos totais ao ano

A indenização é paga pela MAPFRE Seguros.

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

Seja nosso Parceiro acessando: [ituran.com.br/parceiros/corretores](http://ituran.com.br/parceiros/corretores)

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

**SEGURO ROUBO/FURTO INCÊNDIO**

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



COBERTURAS ADICIONAIS:  
**TERCEIROS e/ou PERDA TOTAL POR COLISÃO**

**GANHE MAIS**

Ituran com Seguro

**MAPFRE**

## Curso gratuito prepara candidatos para vagas de empregos em corretoras de seguros

# Empregos Seguros



Por Thaís Ruco

Para ajudar os corretores de seguros a encontrar mão de obra para atuação nas corretoras de seguros, o que é certa dificuldade do mercado, bem como incentivar o trabalho nas empresas do setor, o Sincor-SP lançou em 2016 o portal de currículos Empregos Seguros.

Para o cadastramento dos candidatos, não há exigências – podem ter experiência no mercado de seguros ou apenas o desejo de ingressar. O serviço foi criado num momento em que o País conta com mais de 11 milhões de pessoas desempregadas e o Sincor-SP recebeu notificações de 26 corretoras de seguros com vagas a serem preenchidas, mas que queriam profissionais com algum conhecimento em seguros.

Com a intenção de qualificar os candidatos e oferecer mão de obra mais capacitada para as corretoras de seguros, o departamento social do Sindicato, em parceria com a Unisincor, disponibilizou o curso “Preparatório para atuar em uma corretora de seguros” gratuitamente, com a duração de quatro dias. Através do sistema do Empregos Seguros, foi enviada mensagem com a oferta do curso aos e-mails cadastrados, e as 50 vagas disponíveis foram preenchidas no mesmo dia.

O curso foi ministrado pela docente da Unisincor Angélica Martins Valverde, de 12 a 15 de setembro, na sede do Sincor-SP. Treinamento e material didático foram oferecidos sem qualquer custo. Com o sucesso da ação, deverá haver, em breve, novas turmas, inclusive para atender o interior do Estado.

“O objetivo do curso é proporcionar conhecimento básico para atendimento em nosso mercado, ajudando as corretoras associadas a conseguir colaboradores prontos para integrar sua equipe”, afirma o coordenador do departamento Social e responsável pelo projeto, Luiz Alvarez Morales.

O conteúdo programático contempla aspectos como história do seguro e estrutura técnica do contrato de seguro, e explica termos como sinistro, franquia, prejuízo indenizável. Para melhor atendimento ao público, são trabalhadas dicas de trabalho em equipe e organização. “O treinamento demonstra como se apresentar em uma entrevista de emprego, coisas que o corretor de seguros contratante certamente irá anali-

sar”, pontua Morales.

Com o fim do curso, os alunos recebem certificado, e seus currículos, com este upgrade, são enviados às corretoras de seguros que estão procurando mão de obra, com a sugestão de que sejam chamados para uma entrevista. “Muitos candidatos estarão melhores preparados depois do curso. Eles também levam para casa uma apostila para lerem com calma e aprofundar os conhecimentos sobre seguros”, defende o coordenador do departamento Social.

O portal Empregos Seguros, do Sincor-SP, oferece gratuitamente, o cadastro do público e, para os corretores de seguros associados, acesso aos currículos dos candidatos. Confira em [www.empregossegueros.com.br](http://www.empregossegueros.com.br).



“O objetivo do curso é proporcionar conhecimento básico para atendimento em nosso mercado, ajudando as corretoras associadas a conseguir colaboradores prontos para integrar sua equipe”

Luiz Morales

Coordenador do departamento Social do Sincor-SP

## benefícios

### Central de Viagens oferece assistência personalizada e promoções imperdíveis

Para pesquisar sobre o destino, passagens aéreas, hospedagem, passeios etc., o preparatório para uma viagem demanda tempo e disposição. Com as atribuições no dia a dia do corretor de seguros, nem sempre o profissional tem tempo para organizar as férias da família. Pensando nisso, o Sincor-SP firmou parceria com a AD Turismo e criou a Central de Viagens, que presta atendimento ao associado no auxílio de cotação de passagens, diárias nos mais diversos hotéis, aluguel de carros, passeios, cruzeiros, além de dicas de viagem.

A criação de uma plataforma totalmente voltada ao turismo partiu da necessidade de ter um benefício que reunisse todos os procedimentos indispensáveis em uma viagem. “Os associados costumavam pedir colônia de férias, mas, devido ao alto custo de manutenção, passamos a persistir na ideia de uma parceria que pudesse oferecer tudo que uma colônia tem, mas em vários lugares do

mundo. Uma agência de viagens”, ressalta o coordenador do departamento de Benefícios, Álvaro Fonseca.

O associado pode acessar o site [www.centraldeviagenssincorsp.org.br](http://www.centraldeviagenssincorsp.org.br) para pesquisar destinos, preços de passagens ou hospedagem, além da possibilidade de solicitar auxílio de um dos profissionais da AD, que possuem vasta experiência no ramo e podem ajudar o corretor a fazer a viagem perfeita.

Além de disponibilizar auxílio de profissionais e ferramentas de pesquisa, a parceria ainda conta com promoções imperdíveis de pacotes para diversos destinos, tanto nacionais quanto internacionais, nomeadas de “Corretor de malas prontas”. “Nós vamos lançar ofertas de viagens a cada 15 dias, portanto, o corretor deve ficar atento para não perder as oportunidades de viajar com a família por um ótimo preço”, completa Fonseca.

**CENTRAL DE VIAGENS**  
SINCOR-SP

Visite o estande da nossa Central no 17º Conec

### 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:



OSASCO

## Encontro com parceiros



O diretor da Regional Osasco, Eduardo Minc, realizou um encontro com os executivos das seguradoras parceiras do Sincor-SP, no dia 10 de agosto. A reunião, que acontece mensalmente, tem o objetivo de alinhar as ações realizadas em benefício dos corretores de seguros da região.

## Secretário de Segurança



Já no dia 16 de agosto, o Secretário de Segurança e Controle Urbano de Osasco, Lau Alencar, se reuniu com o diretor da Regional para obter os dados da taxa de sinistralidade da região, a fim de tomar medidas que previnam as ocorrências.

GUARULHOS

## Reunião de alinhamento



Os representantes das seguradoras parceiras se reuniram com o diretor da Regional, Claudemir Machi, a fim de acertar os detalhes da Trilha do Empreendedor, parceria da Unisincor com o Sebrae-SP, além de outros eventos na região.

BAURU

## Temas regionais

O diretor da Regional Bauru, Fernando Alvarez, recebeu corretores de seguros para uma reunião juntamente com assistentes e o gerente da sucursal da HDI, a fim de discutir os problemas enfrentados por profissionais da região.



# trilha do empreendedor

## Diagnóstico de gestão

Resultado de parceria entre a Unisincor e o Sebrae-SP, firmada desde o início de agosto, a Trilha do Empreendedor começou a percorrer as Regionais do Sincor-SP. Nesta primeira fase, os corretores de seguros recebem o 1º Módulo – Diagnóstico Inicial de Gestão, que tem como objetivo mensurar os níveis de administração dos profissionais.



Zona Oeste – 25.08



São José do Rio Preto – 18.08



Franca – 23.08



São João da Boa Vista – 23.08



Fernandópolis – 22.08



Marília – 22.08



Mogi das Cruzes – 24.08



ABCDFMR – 25.08



Presidente Prudente – 25.08



Barretos – 30.08



Assis – 30.08



Em mais uma etapa do Voz do Empreendedor, durante o mês de agosto, o programa passou por diversas Regionais, promovendo o encontro entre corretores de seguros e seguradoras parceiras.

**LEGENDA**

1. Piracicaba e MetLife – 02.08
2. Presidente Prudente e Tokio Marine – 02.08
3. Bauru e Mapfre – 04.08
4. Fernandópolis e SulAmérica – 04.08
5. Guarulhos e SulAmérica -04.08
6. Mogi das Cruzes e Ituran – 04.08
7. Nova Alta Paulista e Porto Seguro – 10.08
8. São Carlos e Bradesco – 10.08
9. Sorocaba e Seguros SURA – 10.08
10. Taubaté e Mapfre – 10.08
11. Assis e Porto Seguro – 10.08
12. São José do Rio Preto e Tokio Marine – 16.08
13. Taubaté e Tokio Marine – 17.08
14. Franca e Mapfre – 18.08
15. Guarulhos e Porto Seguro -23.08
16. Araraquara e HDI – 24.08
17. Bauru e SulAmérica – 24.08
18. Campinas e Porto Seguro – 24.08
19. Centro e Ituran – 24.08
20. Fernandópolis e Allianz – 24.08
21. Taubaté e MetLife – 24.08
22. Zona Leste e AIG – 24.08
23. São José do Rio Preto e Mapfre – 25.08
24. Ribeirão Preto e Liberty – 26.08
25. Presidente Prudente e Sompó – 30.08
26. ABCDMR e AIG – 31.08
27. Osasco e Icatu – 31.08
28. Taubaté e HDI – 31.08



**associar é conquistar**



**ASSOCIAR É CONQUISTAR**  
JUNTOS SOMOS MAIS SINCE[R]

**Novos associados do Sincor-SP**

A Regional Osasco, liderada por Eduardo Minc, foi a primeira a receber a campanha de novos associados do Sincor-SP. Intitulada “Associar é Conquistar – Juntos Somos Mais Sincor-SP”, a iniciativa foca em quatro públicos diferentes, sendo recém-formados no curso de habilitação para corretores; profissionais que nunca foram associados ou que foram demitidos da entidade; associados eliminados e corretores que atuam exclusivamente no ramo vida. A campanha vai acontecer em todas as Regionais e está sob a liderança do departamento Social, dirigido por Luiz Morales.



Eliminados – 23.08



Novos associados e demitidos – 11.08



Ramo vida – 30.08

## Seguradora expõe cenário de oportunidades



Acompanhado de diversos membros da diretoria executiva da Bradesco Seguros, o diretor geral da Organização de Vendas, Marco Antonio Gonçalves, trouxe uma mensagem positiva aos associados do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), durante encontro realizado no dia 6 de setembro, no Circolo Italiano.

Recebido pelo mentor Adevaldo Calegari, ele analisou o bom desempenho do mercado de seguros na última década, inclusive no período mais recente de agravamento da crise econômica e política, concluindo que o desenvolvimento do setor deixou de ser cíclico. “Felizmente, o mercado se tornou anticíclico e, mesmo nos momentos mais difíceis, continua evoluindo”, disse.

Essa evolução é constatada na comparação entre

o desempenho do PIB e do mercado de seguros nos últimos dez anos. Em 2009, por exemplo, o PIB decresceu 0,2% e o seguro cresceu 12,2%. Em 2012, quando o PIB alcançou 1,9%, o setor de seguros atingiu seu melhor desempenho com a marca de 18,3% de crescimento. No último ano, enquanto o PIB caiu 3,8%, o seguro cresceu 11,6%, superando as expectativas. “A crise é positiva para o seguro. O mercado reduziu custos e se tornou mais eficiente. A distribuição também está explorando o canal de forma mais adequada”, disse.

O diretor da Bradesco Seguros apresentou dados que demonstram a pujança do seguro brasileiro: 2% de participação nos prêmios globais e 14º no mercado de seguros mundial, com condições de atingir a 8ª colocação em 2020, segundo projeções.

Mesmo com esse quadro favorável, alguns ramos de seguros são poucos desenvolvidos. Caso do seguro residencial, que cobre apenas 13% das moradias; do seguro de automóvel, que detém somente 28% da frota; dos planos de saúde, que respondem por 25% do mercado em potencial e dos odontológicos, que figuram com 11%. Em seguro de vida, apenas 18% dos brasileiros possuem seguro.

Em todos esses ramos, as oportunidades para o mercado e a distribuição são grandes, segundo o diretor da Bradesco. “Cabe a nós da indústria de seguros oferecermos proteção para aqueles que não a conhecem”, disse. Sua orientação é “empreender para buscar oportunidades”. Para tanto, indicou que o caminho passa por se antecipar às tendências, como é o caso da longevidade. “A distribuição precisa se preparar. O Brasil é um país longo e precisamos entender o que a população necessita”.



## bônus



ACONSEG-SP

### Parceria com Sincor-SP

No dia 1º de setembro, a Aconsef-SP recebeu o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, e representantes do Sindicato, para enfatizar a importância de as entidades caminharem juntas em prol da categoria de corretores de seguros.

APTS

### Seguro de pessoas

O promissor mercado de seguro de pessoas foi analisado pelo presidente da APTS, Osmar Bertacini, durante palestra sobre os seguros de vida e acidentes pessoais, apresentada no dia 30 de agosto, no auditório do Sincor-SP.



UCS

### Planejamento nos negócios

A UCS realizou o 6º Trocando Ideias, no dia 23 de agosto, tendo como tema central “Planejamento Estratégico e Financeiro”, apresentado pelo consultor do Sebrae, Mauricio Mezalira.



CCS DA MATA ATLÂNTICA

### Homenagem

O Clube dos Corretores de Seguros da Costa da Mata Atlântica (Baixada Santista) realizou, no dia 25 de agosto, a entrega do Prêmio Visão 2016. Apesar de não pertencer às seguradoras que concorrem ao prêmio, o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, recebeu das mãos do mentor, Edmundo Paulo Paschoal, homenagem pelos trabalhos prestados para o mercado de seguros.

**movimentação**

FENACOR

**Nomeações**

A diretoria plena da Fenacor aprimorou os processos internos e a interação com os profissionais, sindicatos e entidades do setor de seguros em todo o Brasil. Foi aprovada a criação da Ouvidoria Geral, que ficará a cargo de Wanderson do Nascimento (presidente do Sincor-BA), e a integração de todas as ações da área de comunicação, incluindo assessoria de imprensa e redes sociais, na Diretoria de Comunicação Integrada, que terá como responsável Erico Melo Nery (presidente do Sincor-SE). Outra mudança é a extensão de atividades e funções de duas vice-presidências. Celso Marini foi nomeado diretor de Assuntos e Ações Legislativas. Já Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP e vice da Fenacor na região Sudeste, ficará responsável também pela área de Certificação Digital. Alberto Célio Cotrin Leite assumiu o cargo de diretor secretário da Federação, no lugar de Joaquim Mendanha, que foi nomeado pelo Governo para comandar a Susep. A vice-presidência da Federação para a região Norte também sofreu mudanças e Jair da Conceição, presidente do Sincor-TO, passa a responder pelas ações locais.

**FENACOR**

CHUBB SEGUROS

**Vice-presidente  
acidentes, saúde e  
vida para América  
Latina, José Sosa**

O executivo se reportará diretamente a Jorge Luis

Cazar, Regional President da companhia, e a Ed Levin, Division President Accident & Health para a Chubb Overseas General. Sosa se especializou em negócios de seguros na Escola de Comércio de Essen, na Alemanha, e é bacharel em Administração, pela Universidad Metropolitana, e mestre em Finanças, pelo Instituto de Estudios Superiores de Administración, ambos na Venezuela.



PRUDENTIAL SEGUROS

**Vice-presidente  
comercial,  
Sidnei Calligaris**

Responsável pela região de São Paulo, o executivo tem como objetivo fazer crescer o negócio da companhia em seguro de vida, assim como contribuir com a constante elevação da operação brasileira de seguros. O executivo participou do primeiro grupo de corretores a comercializar o seguro de vida individual da Prudential no Brasil, em 1998. Calligaris deixou sua condição de franqueado em 2011, quando foi contratado pela companhia como Diretor Regional & RCMO.



XL CATLIN SEGUROS

**Vice-presidente  
para mercados  
emergentes,  
Lauren Pollock**

Como parte de seu novo papel, Lauren estará envolvida em projetos de inovação, trabalhando de perto com Sarah Street, vice-presidente executiva de Iniciativas de Inovação e Estratégia. A executiva terminou recentemente seu MBA na Harvard Business School e também possui bacharel em Serviços Internacionais pela Georgetown University. A equipe de Mercados Emergentes é responsável por oferecer soluções de seguros e resseguros para regiões em desenvolvimento ao redor do mundo.



ZURICH SEGUROS

**Diretora de vida e previdência corporativas  
e de commercial lines, Glaucia Smithson**

Glaucia Asvolinsque Smithson assume as diretorias em seguros gerais, sendo responsável por estreitar o relacionamento de ambas as áreas com o mercado e, também, por desenvolver soluções e produtos.

**Diretor  
de varejo,  
Walter  
Pereira**

Walter Pereira se torna diretor de varejo e seguirá liderando a equipe de gestão de produtos de linhas individuais de seguros gerais, vida e capitalização. Devido à sua expertise no mercado segurador, mantém um forte apoio à área comercial.

**Diretor de afinidades,  
Luís Reis**

Luís Reis passa a dirigir afinidades em sua totalidade no País, focado no desenvolvimento de produtos e serviços, liderando também o relacionamento com parceiros.

**Diretor comercial  
e de Bancassurance,  
Márcio Benevides**

Márcio Benevides, agora diretor comercial e de Bancassurance, é o responsável pela Rede de Filiais e pela gestão das parcerias de distribuição em canais bancários.

**ADMSEG**  
Soluções e sistemas para gestão em seguros

**WEBSEGURO - Corretora ON LINE**

Não perca tempo, use a internet para trazer novos negócios.

**MULTICALCULO AUTO ADMSEG - 100% WEB.**

O resultado de 14 Seguradoras em questão de segundos!

**Corporate WEB**

Sistema de gerenciamento para todos os ramos de seguro. Segurança das informações e acessibilidade de qualquer lugar do mundo!

**Venha nos visitar no Conec - estande 51****(11) 3215.3800 | vendas@grupoadmseg.com.br | www.admseg.com.br**

## com corretor

**SEJE/ SEJA**

**Errado:** Espero que eu **seje** aprovado no vestibular!

**Certo:** Espero que eu **seja** aprovado no vestibular!

**Regra** – A forma correta é **seja** que é a conjugação do verbo **ser** na 3ª pessoa do singular do presente do subjuntivo:

Que eu seja

Que tu sejas

**Que ele (ela) seja**

Que nós sejamos

Que vós sejais

Que eles sejam

**POR CAUSA QUE/ PORQUE**

**Errado:** Pedi demissão do emprego **por causa que** decidi estudar.

**Certo:** Pedi demissão do emprego **porque** decidi estudar.

**Regra** – porque decidi – “por causa que” não existe em nossa língua.

**DISPOR/ DISPUSER**

**Errado:** Acredito que poderei conquistar mais clientes para a corretora, se eu **dispor** de bons equipamentos.

**Certo:** Acredito que poderei conquistar mais clientes para a corretora, se eu **dispuser** de bons equipamentos.

**Regra** – Os verbos derivados de **ter**, **vir** e **pôr** não podem ser conjugados de forma regular.

Exemplos: Se ele tiver paciência, encontrará um bom emprego.

Quando ela vier aqui, falarei sobre os tipos de seguros.

Se o sindicato intervier, ganharemos a questão.

**RETEU/ RETEVE**

**Errado:** A empresa **reteu** meu último pagamento

**Certo:** A empresa **reteve** meu último pagamento.

**Regra** – “Reter” deve seguir a conjugação do verbo do qual é derivado, no caso “**ter**”.

**HOUVERAM/ HOUVE**

**Errado:** Deixei o emprego porque **houveram** algumas dificuldades na corretora.

**Certo:** Deixei o emprego porque **houve** algumas dificuldades na corretora.

**Regra** – “Haver” no sentido de existir é impessoal; não admite flexão, em hipótese alguma.

**PARA MIM/ PARA EU**

**Errado:** Por gentileza, traga a apólice para **mim** ler.

**Certo:** Por gentileza, traga a apólice para **eu** ler.

**Regra** – antes do verbo, não usa pronome oblíquo; só o pessoal é permitido.

**ESTEJE/ ESTEJA**

**Errado:** Desejo que você **esteje** bem!

**Certo:** Desejo que você **esteja** bem!

**Regra** – A forma correta é **esteja** que é a conjugação do verbo **estar** na 3ª pessoa do singular do presente do subjuntivo:

Que eu esteja

Que tu estejas

**Que ele (ela) esteja**

Que nós estejamos

Que vós estejais

Que eles estejam

Espero que você seja muito feliz, aproveite bem as dicas e que Deus esteja sempre com você!

*Este quadro é produzido pela docente da Unisincor, Suelly 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. Susep multa e intimida associações por atuarem como seguradora sem a devida autorização legal (Susep)**

**2. Seguro educacional tem crescimento de 78,9%, com arrecadação de R\$ 22 milhões no 1º semestre (FenaPrevi)**

**3. Captação líquida de previdência aberta apresenta saldo positivo de R\$ 25,6 bilhões no 1º semestre (FenaPrevi)**

**4. Índice de Confiança do Setor de Seguros tem alta de 62,2% no ano (Fenacor)**





**1. Abordagens de seguros por gerentes de bancos continuam acontecendo em questões de débito em conta**

**2. 3 em cada 10 planos de saúde não pagam nem 1% da dívida com SUS, o que soma R\$ 826 milhões (Folha de São Paulo)**

**3. Apenas 11% dos brasileiros consideram que sabe muito ou o suficiente sobre sistema público de aposentadoria (FenaPrevi)**

**4. Queda de 12,8% do valor dos prêmios de seguros, entre maio de 2015 e 2016, sendo o pior resultado da série histórica**



**11 ANOS**

Para a AC Sincor, cultivar relacionamentos gera oportunidades para o fortalecimento da nossa rede.

E construir essa história seria impossível sem a participação dos nossos parceiros.

Agradecemos pela oportunidade de trabalharmos juntos ao longo dessa jornada.

**116** Autoridades de Registro

**120** Postos de atendimento no Estado de São Paulo

**57** Postos de atendimento espalhados pelo Brasil

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



**SINCOR** | SP

**Conheça mais essa história.  
Visite o nosso estande no 17º Conec**



## Marcelo Blay

Corretor de seguros e coordenador da Comissão de Tecnologia do Sincor-SP



# Mercado de Seguros Automotivos – Retração Persiste

O mercado de seguros automotivos segue com trajetória de retração. O valor dos prêmios de seguros automotivos, ganhos em termos reais (descontando o efeito da inflação) caiu 12,8% em maio de 2016, em comparação com o mesmo período do ano anterior, o pior resultado da série histórica.

O principal motivo da queda é o envelhecimento da frota automotiva, decorrente da recessão em que o País se encontra. Além disso, outros motivos contribuem, como queda da renda das famílias, baixo nível de confiança do consumidor e elevado desemprego.

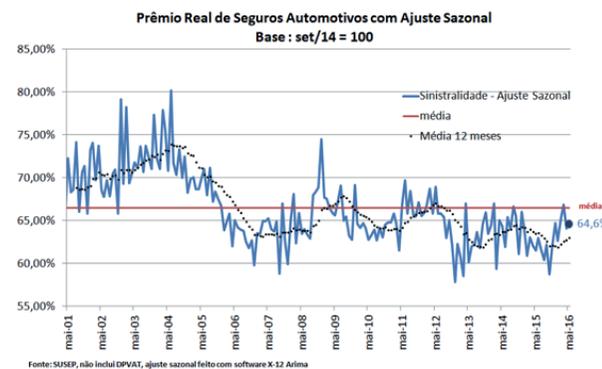
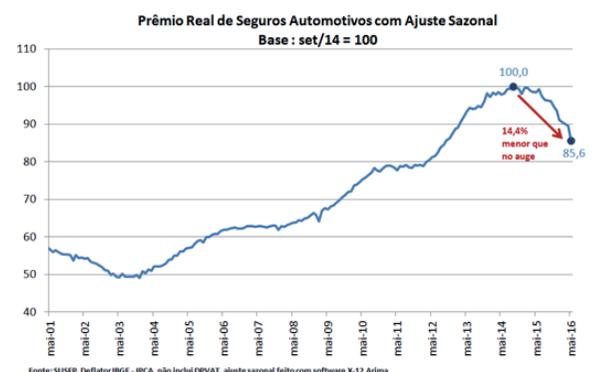
Na série de prêmios de seguro automotivo com ajuste sazonal, podemos observar queda de 14,4% do valor obtido no mês de maio de 2016, em comparação com o mês de setembro de 2014, que foi o com maior faturamento do segmento.

Assim, com o resultado de maio, o carregamento estatístico (*carry-over*) para o prêmio real de seguros automotivos é de -10,5% em 2016. Isto é, se o segmento ficar estável até o fim do ano, o resultado será de retração de 10,5% em termos reais. Enquanto, em termos nominais, a queda seria de 3,2%, caso se materialize a projeção divulgada pelo relatório Focus de inflação, que é atualmente de 7,3% para o ano de 2016.

A parte positiva é que a sinistralidade com ajuste sazonal está ficando relativamente bem comportada nos últimos meses, abaixo da média histórica e com ligeira elevação na comparação com o fim de 2015.

Em resumo, o cenário de seguros automotivos não é favorável. No entanto, a melhora da economia com o novo governo deve potencializar as vendas de automóveis e assim iniciar uma reversão na trajetória descendente do segmento de seguros automotivos.

*\*Este artigo contou com a colaboração de Philip Semple, mestre em economia pela FGV-EESP e consultor econômico da Rosas Capital Management.*



“O cenário de seguros automotivos não é favorável. No entanto, a melhora da economia com o novo governo deve potencializar as vendas de automóveis e assim iniciar uma reversão na trajetória descendente do segmento de seguros automotivos”

**CORRETOR DE SEGUROS,**

**EM 120 ANOS, A GENTE JÁ VIU MUITA COISA.**

**A MELHOR DELAS FOI A NOSSA PARCERIA.**



12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.  
Uma homenagem da SulAmérica para quem  
faz a diferença na vida de tantas famílias.

**SulAmérica**  
**120**anos

# O OLHAR DO CORRETOR DE SEGUROS MUDA TUDO.

Campanha do Sincor-SP destaca o olhar clínico do corretor de seguros em cada situação da vida das pessoas, ofertando sempre o seguro que melhor atenda às suas necessidades, seja protegendo o patrimônio, o negócio ou a família.

## A mensagem está sendo divulgada:

- Na Rede Globo, durante os jornais Bom Dia São Paulo e Bom Dia Brasil;
- No site G1;
- Na TV Minuto, que circula nas linhas azul, verde e amarela do metrô e em 142 linhas de trens de São Paulo;
- Em mais de 1.500 terminais de ônibus e rodoviárias;
- Além das nossas mídias do mercado de seguros.

Também dedicamos o corredor de acesso ao Parque Gastronômico do **17º Conec**, intitulado "Corretor de Seguros: o caminho seguro da distribuição" para mostrar o seu olhar nas diversas situações da vida das pessoas.

**Acompanhe. Se identifique. Se orgulhe.**

**12** DE OUTUBRO  
DIA DO  
CORRETOR  
DE SEGUROS



UMA HOMENAGEM DO

**SINCOR** | **SP**

Este dia é seu. Parabéns.