

# JCS

@Sincor SP

CALAMIDADE DO RIO GRANDE DO SUL

## ▶ Um pedido de socorro

Responsáveis por garantir a proteção das pessoas, os corretores de seguros se veem dentro do sinistro, lutando para reconstruir os sonhos levados pelas fortes chuvas

### SINCOR PRA QUÊ?:

Nova Campanha Associativa do Sincor-SP tem como foco divulgar, na prática, os benefícios e serviços oferecidos pela entidade

### Novo código civil:

Reforma afetará atividade seguradora, confira o que apontam os especialistas

Assista a esta reportagem em vídeo no JCSPPlay



Prepare-se para a nova edição do evento  
mais aguardado pelos corretores de seguros



**Você não pode ficar de fora!**

**25 a 27 de setembro de 2025**



Anhembi - São Paulo/SP



COBERTURA ESPECIAL

# 18 Um pedido de socorro

Corretores de seguros se veem dentro do sinistro do Rio Grande do Sul



## 15

SINCORCAST

### Bate-papo com o presidente da Porto

Novas estratégias da companhia e o futuro da atuação dos profissionais

## 06

COBERTURA BÁSICA

Susep lança Ranking de Reclamações

TENDÊNCIAS

Perfil das assessorias de seguros paulistas

## 08

COOPERATIVISMO

Mais de R\$ 2 milhões para clientes da Sicoob Credicor-SP

## 09

COM CORRETOR

Dicas de português

BENEFÍCIOS

VaptPost



## 16

HISTÓRIA DE CORRETOR

### Transformando experiência de dor em propósito

Corretora enfrentou dificuldades e hoje leva o seguro de vida para outras famílias

## 10

PUBLIEDITORIAL

Importância do seguro de vida e da previdência privada

## 12

DIÁLOGO

Participação do Sincor-SP em diversos eventos

## 14

SINPODOUVIR

Entrevistas com especialistas do mercado de seguros

## 22

CENÁRIO

Simples Nacional garante maior economia

## 26

COMISSÕES

Aprenda sobre o seguro de transportes  
Plantões abordam pautas técnicas de seguros



## 24

CENÁRIO

### Reforma do Código Civil

Projeto muda contrato de seguro, sucessão familiar e responsabilidade civil

## 30

DIÁLOGO

Prestação de Contas do Sincor-SP é aprovada

HOMENAGEM

Falece Aduino Ornato, presidente do Sincor-MA

## 31

DIÁLOGO

Pesquisa AVATEC 2024 avalia tecnologia nas corretoras de seguros

Sincor-SP visita MAWDY, assistência 24 horas da MAPFRE

## 32

CONTRIBUIÇÕES E OBRIGAÇÕES

Alerta para empresas corretoras regularizarem a Contribuição Assistencial

Calendário de Obrigações

## 33

ESPAÇO DO CLUBE

Almoço do CCS-SP dá voz para debates entre associados

## 35

MOVIMENTAÇÕES

Mudanças de executivos nas empresas do setor



## 28

DIÁLOGO

### Atuação em diversas frentes

Nova Campanha Associativa "Sincor Pra Quê?"

## 36

BÔNUS

Realizações das entidades parceiras

## 37

PUBLIEDITORIAL

Latú Seguros busca corretores comercializarem seguro cyber

## 38

PONTO DE VISTA

André Thozeski

Não, você não tem cobertura!

PARA DESCONTRAIR

Pérolas do seguro



## 34

REGIONAIS

### Eventos por todo o Estado

Unidades do Sincor-SP promovem diversas ações para corretores

# #JCS

Jornal dos Corretores de Seguros

Editora: **Thais Ruco** - MTB: 49.455  
 Redação: **Camila Correia, João Pedro Polido e Rebecka Gabrielle**  
 Conselho Editorial: **Boris Ber, Rogério Freeman, Adevaldo Calegari, Leandro Giroldo, Paulo de Tarso Meinberg e Ricardo Pereira**  
 Comercial: **Maurício Rodrigues**  
 Gerente de Comunicação: **Elaine Lisboa** - MTB: 59.454  
 Diretor de Operações: **Márcio Pires**  
 Direção de Arte: **Agência Vísia**  
 E-mail: [jcs@sincorsp.org.br](mailto:jcs@sincorsp.org.br)  
 Telefone: (11) 3188-5000

## DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Boris Ber**  
 1º vice-presidente: **Simone Fávoro**  
 2º vice-presidente: **Braz Romildo Fernandes**  
 1º secretário: **Marcos Abarca**  
 2º secretário: **Rogério Freeman**  
 1º tesoureiro: **Edson Lasse Fecher**  
 2º tesoureiro: **Fernando Alvarez**  
 Suplentes da Diretoria Executiva: **Araldo Odlevati Junior, Leonardo Elias M. da Silva, Claudemir Machi, João Carlos Garrucho, Arthur Cicone Junior e Roberto Placco**  
 Conselho Fiscal: **Eduardo Vidal Pileggi, Lenira C. Leão Jollo e Carlos Alberto Caporali**  
 Suplente Conselho Fiscal: **Nelson Martins Fontana**  
 Delegados Fenacor: **Manuel Dantas Matos e Boris Ber**  
 Suplente de Delegados Fenacor: **Álvaro Fonseca**  
**Vice-presidentes Regionais: Márcio Silva (Região 1), Carlos Alberto Caporali (Região 2), Lauro Barreto (Região 3), João Garrucho (Região 4) e Flávio Machado (Região 5)**

## DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**  
 ARAÇATUBA: **Cesar Mussi**  
 ARARAQUARA: **Carlos Eduardo Melato**  
 ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**  
 BARRETOS: **Reinaldo Alves de Lima**  
 BAURURUBI: **Ildebrando Gozzo**  
 CAMPINAS: **Betine Theisen de Castro**  
 FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**  
 FRANCA: **Luiz Claudio do Val Alcantara**  
 GUARULHOS: **Claudemir Machi**  
 JUNDIAÍ: **Luis Pedro Nardin**  
 MARÍLIA: **Cynthia Carrero Severino**  
 MOGI DAS CRUZES: **Wilton José Nogueira**  
 NOVA ALTA PAULISTA: **César Anderson Dias Munsis**  
 OSASCO: **Eduardo Minc**  
 PIRACICABA: **Silvia da Silva Camacho**  
 PRESIDENTE PRUDENTE: **Alex Dias Florentino**  
 RIBEIRÃO PRETO: **José Marcos Alonso**  
 SANTOS: **Paulo Sergio de Souza**  
 SÃO CARLOS: **Antônio Gilberto Affonso de André**  
 SÃO JOÃO DA BOA VISTA: **Gilberto Fadiga**  
 SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: **Antônio Roberto Mantovan**  
 SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: **Renato Cappelli**  
 SOROCABA: **Eduardo Lemes**  
 TAUBATÉ: **Lauro Barreto**  
 SÃO PAULO CENTRO: **Ivone Elise Gonoretske**  
 SÃO PAULO LESTE: **José Carlos Rossatto**  
 SÃO PAULO NORTE: **Luis Alberto d'Almenery**  
 SÃO PAULO OESTE: **Ednir Fornazzari**  
 SÃO PAULO SUL: **Mara Borges Sutto**

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



Sindicato de Empresários e Profissionais Autônomos da Corretagem e da Distribuição de todos os ramos de Seguros, Capitalização e Resseguros do Estado de São Paulo  
 Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar  
 São Paulo - Centro - CEP: 01009-907  
 Tel.: (11) 3188-5000

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

## OUVIDORIA

Ouvidoria: **Octavio Milliet**  
 Telefone: (11) 3188-5000  
 Opção 4 - [ouvidoriasp@sincorsp.org.br](mailto:ouvidoriasp@sincorsp.org.br)



# O seguro atuando na recuperação do Estado

### Setor ganha luz em mais um momento de desafios

A inimaginável tragédia no Rio Grande do Sul deixou fortes marcas, com a violência das águas levando tudo o que as pessoas tinham, sem que desse tempo de salvar nada – em alguns casos, infelizmente, nem a vida. O mercado de seguros enfrenta uma das maiores indenizações do País, o maior sinistro ambiental.

Novamente, o seguro é lembrado em momento de dor, e assim cresce a cultura da contratação. Aconteceu na pandemia, ampliando a conscientização da importância do seguro de vida e saúde, e agora se repete principalmente em relação aos produtos patrimoniais. Muito da falta de cultura do seguro por parte dos brasileiros sempre se deu pela sensação de segurança em relação às catástrofes naturais, que não existiam aqui, e agora as mudanças climáticas tiraram tudo do lugar.

Mais uma vez vemos o mercado de seguros atuando unido na recuperação de bens e da normalidade da vida, contribuindo diretamente com a atuação do governo. A cobertura securitária desonera o orçamento das contas públicas do Estado, que acaba sendo o segurador de última instância em eventos como esse. O seguro se destaca em sua fundamental função de reduzir ao mínimo o tempo de interrupção de uma atividade econômica em razão de um evento adverso.

Também vemos, mais uma vez, o mercado de seguros unido não apenas para socorrer seus segurados, mas a população em geral. Seguradoras prorrogaram contratos de seguros de todos os segmentos, enviaram equipes de atendimentos para serviços emergenciais, agilizaram a liberação de indenizações com vistoria remota, entre outras ações importantes para garantir o pagamento aos segurados, e todos nós, inclusive o Sincor-SP, atuamos na arrecadação de doações e ajuda à população de forma geral. Através do Comitê Corretor de Seguros Agente do Bem-Estar Social, o Sincor-SP mobilizou entidades do Estado de São Paulo para se unirem ao movimento #todospeloriogrande, ajudando os profissionais de seguros que sofrem com a calamidade no Rio Grande do Sul.

Esta é mais uma evidência de que unidos somos mais fortes. Nesse sentido, importante ressaltar que estamos no ar com uma nova campanha associativa que tem com foco divulgar na prática nossos benefícios e serviços. “Sincor Pra Qué?”, podem alguns se perguntarem. E a campanha mostra para tudo o que serve o Sincor-SP. Com a liderança de uma equipe dedicada de executivos e voluntários, não apenas representamos e defendemos os corretores de seguros, mas trabalhamos incansavelmente para assegurar que a profissão continue a ser reconhecida pela sua importância.

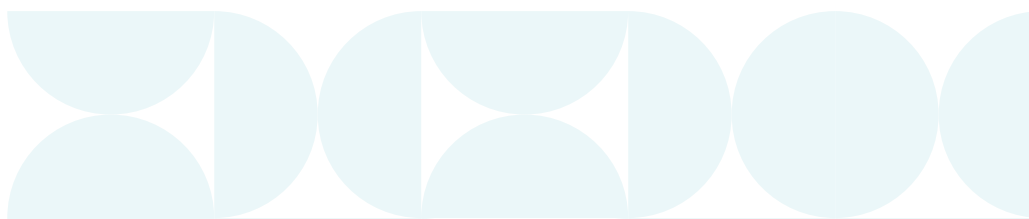
Entre os principais benefícios oferecidos pelo Sincor-SP está o Disque Sincor, que tem destaque nas primeiras ações da campanha. Nas redes sociais estão sendo veiculados vídeos com depoimentos de corretores que solucionaram dificuldades do dia a dia profissional, no relacionamento com seguradoras, com o auxílio do Disque Sincor.

Quanto vale a tranquilidade de saber que conta com um time de especialistas altamente qualificados para te ajudar no dia a dia do seu negócio? Menos do que um café. A partir de R\$ 3,93 por dia o corretor de seguros se torna associado do Sincor-SP e evita muita dor de cabeça.

Além de representatividade, defesa e relacionamento, com o Sincor-SP o corretor de seguros também tem acesso a muito conteúdo de informação. Nossa gestão tem intensificado as ações da área de Comunicação, oferecendo conhecimento por diversos eventos, reuniões, vídeos, podcasts, e este jornal, que são cuidadosamente pensados para ajudar no desenvolvimento profissional dos corretores de seguros e na disseminação da cultura do seguro.

Com nosso trabalho e o investimento em comunicação, levamos às pessoas a mensagem da importância do seguro, desonerando o estado e tranquilizando os segurados de que seus contratos serão cumpridos e seus bens restaurados.

Um abraço,  
**BORIS BER**  
 PRESIDENTE DO SINCOR-SP



Dos mesmos  
organizadores do



FÓRUM DE  
**OPORTUNIDADES**

**“Gestão e Inovação  
em Vendas”**

Garanta seu lugar no futuro das vendas de seguros  
e revolucione a abordagem comercial!

Confira o calendário das apresentações e participe!

Mais informações:  
[www.sincor.org.br](http://www.sincor.org.br)

@Sincor SP



### SUSEP LANÇA RANKING DE RECLAMAÇÕES DAS EMPRESAS DO SETOR DE SEGUROS

A Susep lançou na no dia 14 de maio o Painel de Ranking de Reclamações do mercado de seguros, previdência complementar aberta e capitalização. O Painel faz parte do SusepCON, um conjunto de painéis com indicadores e ranking, desenvolvidos a partir dos dados encaminhados pelas próprias supervisionadas à Susep sobre as reclamações de seus consumidores.

### SETOR DE SEGUROS CRESCE 13,7% E ULTRAPASSA R\$ 100 BILHÕES

O relatório Síntese Mensal, produzido pela Susep com dados do setor de seguros referentes ao mês de março de 2024, afirma que a arrecadação do setor supervisionado no primeiro trimestre do ano foi de R\$ 102,95 bilhões, representando uma alta de 13,7% em relação ao mesmo período de 2023. Os valores que retornaram à sociedade por meio de indenizações, resgates, benefícios e sorteios, somaram R\$56,7 bilhões.



### REDE D'OR VENDE SUA CORRETORA DE SEGUROS POR R\$ 800 MILHÕES

A Rede D'Or anunciou a venda de sua corretora de seguros, a D'Or Consultoria, por um valor de firma total de R\$ 800 milhões, "o qual será descontado da dívida líquida e sujeito a eventuais mecanismos de ajuste de preço usuais a operações dessa natureza", segundo o fato relevante publicado em 16 de maio. A participação total da Rede D'Or na empresa era de 93,5%. A compradora é a MDS Corretora e Administradora de Seguros, que pertence à MDS Group.

## # Tendências

### Perfil das assessorias de seguros paulistas

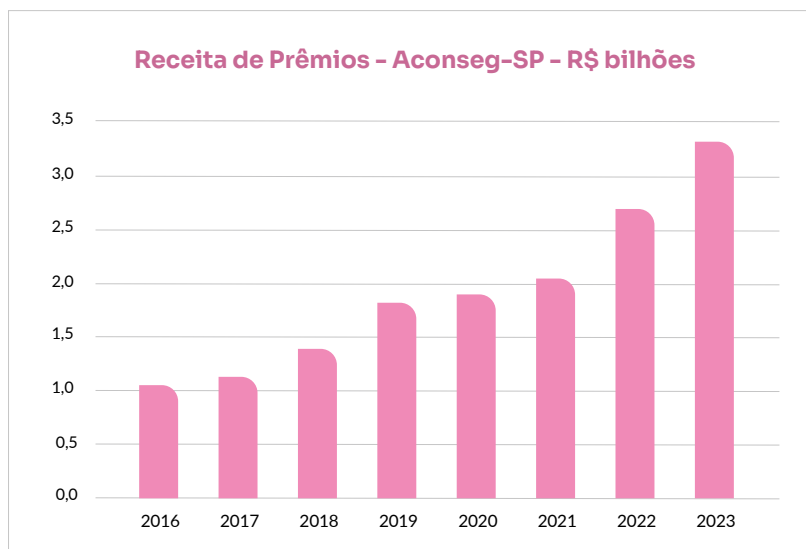
As assessorias de seguros são empresas tradicionais do setor de seguros, sendo especializadas em prestar serviços para as corretoras de seguros e seguradoras, cumprindo o papel de facilitar a comunicação e os negócios entre esses dois agentes econômicos. É mais um modelo de negócios disponíveis para os corretores de seguros.

Elas são representadas institucionalmente por Aconsegs regionais. Então, temos a Aconseg-RS, a do Norte/Nordeste. A principal delas é a Aconseg-SP, com aproximadamente 40 membros e que acabou de divulgar o seu relatório anual (ver capa), com os dados de 2023. Essa entidade foi fundada em 2003. Ou seja, tem mais de 20 anos. Nesse artigo, é possível ver a capa do estudo.

O texto revela diversos aspectos econômicos e estruturais dessas empresas associadas, em forma totalizada. Por exemplo, uma relação deles:

- O segmento atualmente gera 643 empregos diretos.
- Existe uma estimativa que as associadas atuem com 20 mil corretores distintos.
- Em 2023, gerou R\$ 3,3 bilhões de prêmios, com taxas de crescimento favoráveis, acima da inflação. (ver gráfico com a evolução dessa variável)
- A maior parte dos negócios vem da capital do Estado.
- Automóvel e Saúde são os principais ramos de atuação.
- O segmento espera crescer de 12% a 13% em 2024.
- 60% dessas empresas já fazem, em níveis distintos, o "home office" com seus empregados.

Existem muito mais detalhes no texto original, o que permite uma boa visão desse segmento, sendo importante para quem atua na área.



ESTA COLUNA É ELABORADA PELO CONSULTOR DE ECONOMIA DO SINCOR-SP, FRANCISCO GALIZA



### FIM DAS DAMS NO RETORNO DO SEGURO OBRIGATÓRIO

A Câmara dos Deputados aprovou um projeto de lei para o retorno do seguro DPVAT. O seguro obrigatório, que não é cobrado desde 1º de janeiro de 2021, voltaria para todos os proprietários de veículos automotores e teria seus prêmios administrados pela Caixa Econômica Federal. O nome passa a ser Seguro Obrigatório para Proteção de Vítimas de Acidentes de Trânsito (SPVAT). Uma mudança do SPVAT seria o fim da cobertura das DAMS (despesas de assistência médica e suplementares), o que seria compensado pelo atendimento via SUS. O DPVAT prevê reembolso de até R\$ 2,7 mil para despesas devidamente comprovadas.



### SUSEP E SETOR DEBATEM AÇÕES PARA AUXILIAR RIO GRANDE DO SUL

A Susep realizou em 13 de maio reunião com empresas e entidades do setor para discussão e providências do mercado de seguros para a calamidade pública no Rio Grande do Sul. Dentre outras ações e iniciativas, foram tratados os monitoramentos de risco e de conduta, em especial a necessidade de aprimorar a comunicação com os segurados do Rio Grande do Sul, fazendo com que a informação circule adequadamente.



### LEONARDO ELIAS ASSUME PRESIDÊNCIA DA CAMARA-E.NET

O economista Leonardo Elias, 2º Suplente da Diretoria Executiva do Sincor-SP, é o novo presidente da Câmara Brasileira da Economia Digital (camara-e.net). A camara-e.net tem como associadas empresas de infraestrutura, plataformas digitais, comércio eletrônico, marketplaces, mídias sociais, *Open Insurance*, meios de pagamento e travel techs.

## Escada acima

1. Seguradoras já registram R\$ 1,7 bilhão em indenizações pagas no Rio Grande do Sul (CNseg)
2. Mais de R\$ 2 milhões são entregues aos clientes da Sicoob Credicor-SP (Bacen)
3. Planos de assistência médica somam mais de 51 milhões de usuários (ANS)



1. 85% das empresas atingidas pelas chuvas no RS não tinham seguro (Sedec RS)
2. Catástrofe no RS é maior sinistro da história do mercado de seguros no Brasil (CNseg)
3. Fraudes e desperdícios ultrapassam R\$30 bilhões de custo para planos de saúde (IESS)

## Escada abaixo



### PREZADOS, QUAIS OS PRIMEIROS PASSOS SUGERIDOS PARA UM CORRETOR PLENO PELA SUSEP COMERCIALIZAR O PRODUTO DE RESEGURO?

GRUPO FIANÇA CORRETORES DE SEGUROS  
22 DE MAIO DE 2024

*Recebemos seu questionamento e informamos que para comercializar "contratos de resseguro e retrocessão" pela corretora atual não há possibilidade tendo em vista que a mesma é habilitada para seguros, previdência e capitalização.*

*Assim, para licenciar uma corretora de resseguros, o Governo Federal exige que a empresa seja organizada sob a forma de sociedade por ações ou sociedade empresária limitada. Também é necessário comprovar a origem e movimentação dos recursos utilizados na composição do capital social por todos os investidores. Além disso, a Susep deve verificar que não existem restrições que possam afetar a reputação dos controladores e detentores de participação qualificada.*

*Antes de o investidor ou o procurador legal ingressar com o processo formal junto à Susep para o licenciamento, é necessário que o interessado faça uma apresentação técnica para a unidade responsável pelos processos de licenciamento na Susep, em que deverá demonstrar a essência do projeto, abordando as suas expectativas em relação às operações, os aspectos gerais do grupo controlador, se houver, dos administradores e de suas operações, além de outras informações julgadas relevantes.*

*O responsável técnico da corretora de resseguros deve ser um corretor de seguros especializado com registro ativo na Susep e residente no país.*

ASSESSORIA TÉCNICA SINCOR-SP  
27 DE MAIO DE 2024



### QUAL PRAZO MÁXIMO UMA PESSOA TEM PARA FAZER O BOLETIM DE OCORRÊNCIA EM CASO DE ACIDENTE DE TRÂNSITO SEM VÍTIMAS?

ANDREY SANTANA POZZEBOM  
23 DE ABRIL DE 2024

*Com base no Código de Processo Penal: "Art. 38. Salvo disposição em contrário, o ofendido, ou seu representante legal, decairá no direito de queixa ou de representação, se não o exercer dentro do prazo de seis meses, contado do dia em que vier a saber quem é o autor do crime, ou, no caso do art. 29, do dia em que se esgotar o prazo para o oferecimento da denúncia.*

*Parágrafo único. Verificar-se-á a decadência do direito de queixa ou representação, dentro do mesmo prazo, nos casos dos arts. 24, parágrafo único, e 31".*

ASSESSORIA TÉCNICA SINCOR-SP  
25 DE ABRIL DE 2024

## Mais de R\$ 2 milhões foram entregues aos clientes da Sicoob Credicor-SP

Com solidez, a cooperativa de crédito hoje está aberta a todo o público

A Sicoob Credicor-SP – Cooperativa de Crédito dos Corretores de Seguros, hoje aberta a todo o público – creditou em conta corrente dos seus cooperados as sobras (lucro) apuradas no exercício de 2023. Por se tratar de uma cooperativa de crédito, todo o lucro é revertido para os clientes. O valor exato distribuído no dia 23 de abril de 2024 foi de R\$ 2.275.322,99.

A distribuição é feita na proporção direta das operações realizadas por cada cooperado, obedecendo às fórmulas de cálculo aprovadas em Assembleia Geral Ordinária com os associados realizada em março: 30% para operações de crédito; 20% para depósito à vista (saldo médio em conta corrente); 50% para depósito a prazos (saldo médio em aplicações financeiras).

“Fica mais uma vez evidenciada a importância de fazer parte da Sicoob Credicor, e ser dono de sua instituição financeira”, defende Geny Schimith, gerente da cooperativa. “Pela fórmula de cálculo da distribuição vemos que quanto mais serviços utilizar, mais retorno o cooperado terá. Parabéns a cada associado por fazer parte!”, completa.

### Remuneração da conta capital

Vale informar também que no dia 29 de dezembro de 2023 foi creditada em conta capital dos cooperados a remuneração de 100% da Selic, representando o valor de R\$ 1.053.885,07.



Uma sugestão da gerente é reinvestir o valor em cotas e, assim, garantir bons rendimentos no patrimônio em 2024. “Investir na aquisição de cotas-parte é investir no futuro da Credicor-SP e na continuidade de seus benefícios, pois cooperando vamos sempre mais longe”, garante.

### Abertura a qualquer pessoa física ou jurídica

Desde novembro de 2023, a Sicoob Credicor-SP atua com livre admissão, ou seja, o corretor de seguros associado da cooperativa poderá indicar qualquer pessoa física ou jurídica, mesmo não sendo do ramo de corretagem de seguros, para abertura de conta.

“O Banco Central analisou nossa saúde financeira e nos liberou para atuar com livre admissão”, explica Geny. “Isso prevê um crescimento no número de associados e no volume de operações de crédito e investimentos, consequentemente uma ascendência expressiva no resultado de sobras a distribuir também”, reforça.

Ser dono de seu próprio banco traz inúmeras vantagens. Fale com a equipe da Sicoob Credicor-SP e abra sua conta: (11) 3188-5080.

## Seja uma AR da ID Seguro e atenda aos mais diversos públicos!

Se existe um segmento da economia que pode se orgulhar de atender às mais diferentes demandas, dos mais diversos setores, esse é o da certificação digital, já que seu papel influencia diretamente o trabalho de muitos profissionais.

Para os corretores de seguros da ID Seguro, a atuação como Autoridade de Registro (AR) é estratégica, pois atua em contato direto com empresas e profissionais de diversas áreas, que são potenciais clientes em seguros também.

### Acesso a um público qualificado

Entre os segmentos mais beneficiados com a aquisição do Certificado Digital, estão:

- Profissionais do Direito e escritórios de advocacia;
- Profissionais de saúde;
- Contadores;
- Clínicas e hospitais que utilizam a telemedicina;
- Farmácias que aceitam receitas digitais;
- Psicólogos que fazem atendimento à distância.

Em cada uma das demandas dessas áreas, é a presença da AR que vai intermediar as negociações para a obtenção do certificado digital.

## # Certificação Digital



Corretor de seguros, você está precisando ampliar sua carteira de seguros, e quer incluir um novo produto bastante rentável e ter uma receita considerável? Não perca mais tempo, credencie-se como uma Autoridade de Registro da ID Seguro!

Conheça mais sobre a certificação digital e como a atuação neste mercado em constante crescimento também pode alavancar os negócios da sua corretora de seguros.

Contate-nos: [credenciamento@idseguro.com.br](mailto:credenciamento@idseguro.com.br)



## Dicas de português

### Há pouco/ A pouco

**Errado:** O socorro ao Rio Grande do Sul chegará daqui **há pouco**.

**Certo:** O socorro ao Rio Grande do Sul chegará daqui **a pouco**.

**Regra** - Nesse caso, **a pouco** indica futuro: ação que ainda vai ocorrer.

**Observação:** **há pouco** indica passado: ação que já passou; pode ser substituído por “faz pouco tempo”.

**Ex.:** O Rio Grande do Sul está recebendo doações **há pouco** mais de 15 dias.

### Auferir/ aferir

**Errado:** Um investidor busca **aferir** lucro em suas aplicações.

**Certo:** Um investidor busca **auferir** lucro em suas aplicações.

**Regra** - Os verbos **aferir** e **auferir** têm sentidos distintos.

**Aferir** - conferir de acordo com o estabelecido, avaliar, calcular.

**Auferir** - colher, obter, ter.

**Ex.:** Em um estudo científico, é fundamental **aferir** com precisão os dados coletados para garantir resultados confiáveis.

### A domicílio/ em domicílio

**Errado:** O supermercado oferece entrega **a domicílio**, desde 2020.

**Certo:** O supermercado oferece entrega **em domicílio**, desde 2020.

**Regra** - No caso do verbo entregar, usa-se a forma **em domicílio**.

Note que: quem entrega, entrega **algo a alguém, em algum lugar** (casa, escritório, domicílio).

### Caiu em/ caiu

**Errado:** A taxa de desemprego caiu **em** 7% no último trimestre.

**Certo:** A taxa de desemprego caiu 7% no último trimestre.

**Regra** - O verbo **cair**, assim como **umentar** e **diminuir**, não admite a preposição “em”. E no sentido de descer, ir ao chão, ser demitido, o verbo cair é **intransitivo**.

**Ex.:** O motoqueiro **caiu**.

### Por meio de/ através de

**Errado:** Conseguimos cruzar o rio **por meio de** uma ponte.

**Certo:** Conseguimos cruzar o rio **através de** uma ponte.

**Regra** - A locução adverbial **através de**, em seu sentido literal, quer dizer: de um lado a outro, transpor, cruzar, atravessar.

**Observação:** Quando alguém diz que “**conheceu Fátima através de Fábio**”, por exemplo, dá a entender que Fábio é translúcido ou que o interlocutor o atravessou para conhecer Fátima.

Para evitar confusão, recomenda-se utilizar “**por meio de**” ou “**por intermédio de**”.

**Ex.:** Conheci Fátima **por intermédio de** Fábio.

Ele conseguiu resolver o problema **por meio de** muita pesquisa e trabalho.

### Bastante/ bastantes

**Errado:** Ele tem **bastante** recursos para viajar pelo mundo.

**Certo:** Ele tem **bastantes** recursos para viajar pelo mundo.

**Regra** - Para saber se a palavra “**bastante**” deve variar (singular/plural) é preciso saber qual a sua classificação na oração.

- se for **adjetivo**, deve variar.

**Ex.:** Já há **provas bastantes** para desmenti-lo(= provas **suficientes**)

- se for **advérbio** é invariável (não se flexiona)

**Ex.:** O turista comprou coisas **bastante** interessantes (= **muito** interessantes).

Havia **bastante** comida na festa. (muita comida)

### À partir de/ a partir de

**Errado:** **À** partir de hoje, vamos implementar novas políticas de trabalho.

**Certo:** **A** partir de hoje, vamos implementar novas políticas de trabalho.

**Regra** - A forma correta é “a partir de” (sem o acento indicador da crase) e o motivo é bem simples: não devemos usar crase antes de verbos.

Portanto, lembre-se:

A festa acontecerá **a partir** das 19h.

Teremos promoções **a partir** da próxima semana.

Sigam no Instagram: @suely.marassi.

## Sincor-SP estabelece parceria com VaptPost

# Plataforma de automação de conteúdos auxilia os corretores de seguro nas redes sociais

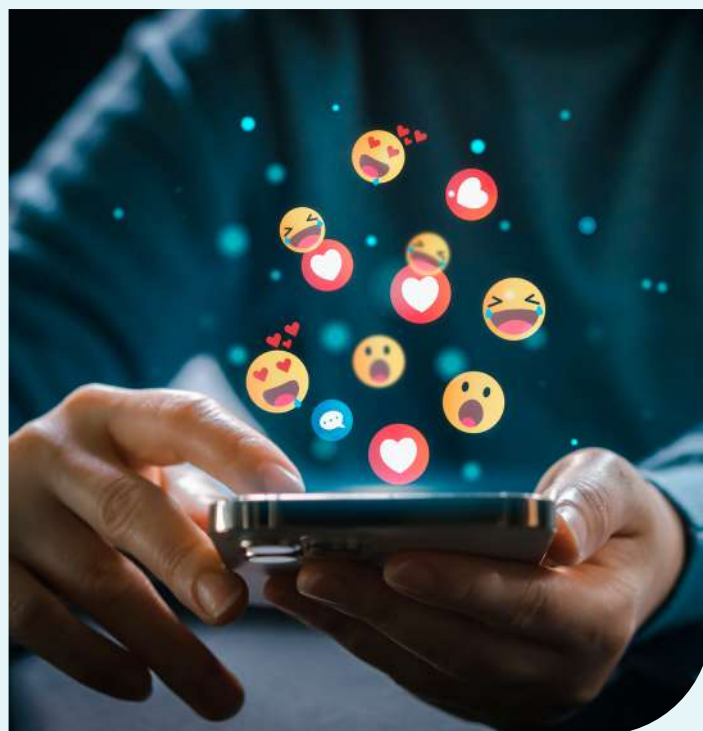
O Sincor-SP, em constante busca por benefícios aos associados, firmou uma parceria estratégica com a VaptPost, uma plataforma de automação de conteúdos para as redes sociais. Agora, os corretores de seguros associados têm acesso privilegiado a uma tecnologia avançada que sugere uma ampla gama de conteúdos e cria postagens alinhadas à identidade de suas marcas.

A VaptPost oferece a oportunidade de transmitir autoridade em seus nichos por meio de perfis profissionais e visualmente atrativos. As postagens são meticulosamente elaboradas com conteúdos relevantes, estrategicamente concebidos para cativar o público-alvo.

Com a nova parceria, os associados podem evitar os custos elevados de contratar designers ou agências para produzir conteúdo, bem como economizar tempo e recursos ao tentar fazer por conta própria.

A presença *on-line* é vital nos dias de hoje, e com o serviço, a marca do corretor associado pode ganhar mais alcance e visibilidade na internet. É uma oportunidade para o profissional se destacar no mercado digital e maximizar seus investimentos com eficiência e economia.

**Acesse a página de benefícios no site do Sincor-SP para saber como contratar o serviço.**





## Importância do seguro de vida e da previdência privada para o negócio do corretor

No SinPodOuvir, produzido pela TV Sincor-SP, o superintendente executivo do Bradesco Vida e Previdência, Ricardo Campos, falou sobre o seguro de vida, previdência e a jornada do corretor de seguros. O episódio foi apresentado pela coordenadora da Comissão de Saúde Suplementar e Odontológico, Vanessa Mendes.

**Vanessa Mendes** – O tema “vida e previdência” está bem ativo no nosso setor devido ao crescimento recente. Consequentemente, o seguro de vida está em alta. Como você vê isso?

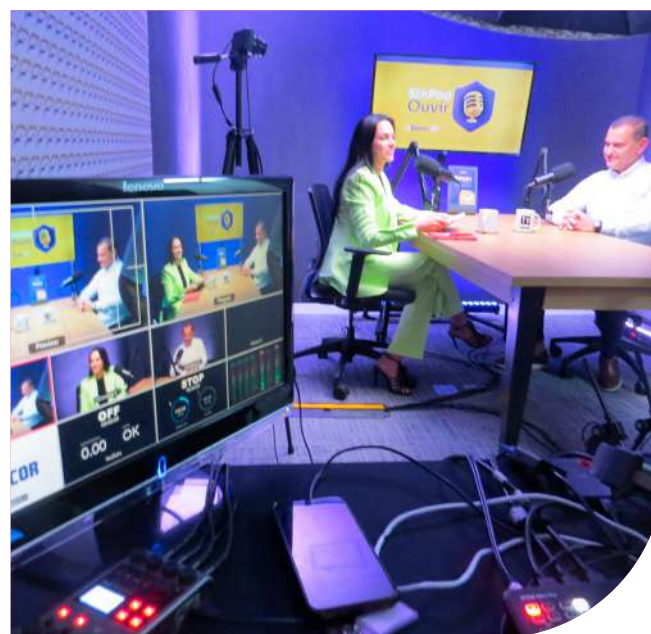
**Ricardo Campos** – É um tema de extrema importância. O seguro de vida cresceu, no ano passado, quase R\$ 60 bilhões em faturamento, e apesar desses números, apenas 12% da população utiliza deste seguro. Ou seja, em um país com mais de 200 milhões de pessoas, veja quantas oportunidades de negócios ainda existem no segmento.

**VM** – Ano passado a Bradesco Vida e Previdência fez uma reestruturação na área comercial. O que levou a isso?

**RC** – O principal ponto é: há dez anos a companhia tomou a decisão de trazer a organização de vendas para tornar o corretor de seguros o generalista. Passados os anos, entendemos que este processo não funcionou da maneira devida. Ano passado, implementamos um projeto onde cada empresa do grupo trouxe a sua vertical de atuação. Isso nos trouxe proximidade, capacidade, pessoalidade e conhecimento. O corretor tem o cliente na mão e não deve deixar de ofertar os produtos em um ângulo de 360°, tornando-se um consultor.

**VM** – Os movimentos que a Bradesco tem feito mostram que a companhia está preocupada com a jornada da experiência do corretor de seguros. Poderia comentar sobre essa operação?

**RC** – Dois anos atrás, para cotar um seguro de vida demorava quase cinco minutos. Em virtude de tudo o que aprendemos, hoje é possível fazer a cotação em um minuto. O portal é muito mais rápido e intuitivo. A própria gestão dos processos está nas mãos do corretor. Temos ouvido e levado em consideração o feedback do nosso front de vendas, o corretor de seguros. Um dos exemplos foi a retirada da carência dos nossos produtos. Outra roupagem disponível é o nosso sistema via Whatsapp. Basta o corretor colocar o nome da sua corretora no sistema e enviar para o cliente os produtos disponíveis, massificando as ofertas.



**VM** – Poderia falar um pouco sobre sucessão?

**RC** – Acredito que hoje seja muito difícil trabalhar no Brasil sem conhecer os instrumentos de sucessão disponíveis, seja quem tem muito dinheiro ou pouco. Você não vai fugir do encargo. Quanto custa transferir os seus bens? Cerca de 25% do seu patrimônio. Com a previdência, é possível diminuir esse número para 10%. Os instrumentos de sucessão permitem pegar o seu patrimônio e fazer a transferência para a sua família de uma maneira tranquila. É possível fazer a blindagem, e fazer um seguro de vida, inclusive, como alavancagem patrimonial. O beneficiário agradecerá em muito por esses instrumentos. O corretor se torna um consultor.

**VM** – Na sua visão de mercado, qual a dica que você dá para o corretor que não é do ramo de vida e previdência, mas quer entrar no segmento?

**RC** – Não que um seja menos importante do que o outro, mas lidar com patrimônio é diferente de lidar com vida. Se em uma balança você colocar o seu carro em um lado, e sua família do outro, qual pesaria mais? O corretor precisa saber ofertar os seus produtos. O cross-selling é uma ótima oportunidade para os profissionais que atuam com o patrimonial. Temos também um sistema de treinamento para ajudar com projeções e vendas. No fim, o que vendemos é a credibilidade. Você compra um seguro de vida ou uma previdência e leva a certeza de que em um eventual sinistro, estará protegido.



Assista à entrevista completa

Ofertas especiais  
para proteger seus  
Clientes e tudo que é  
importante para eles.

Aproveite e faça bons negócios.

# Quinzena do SEGURO



**bradesco**  
seguros

Com Você. Sempre.



ANS - n° 301949 | ANS - n° 005711

Saiba mais.

Ofertas válidas até 26/5/2024. SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966 | SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708 | Ouvidoria: 0800 701 7000. Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros - CNPJ: 92.682.038/0001-00. Processo SUSEP: 15414.900666/2014-89 e 15414.901163/2017-73. Bradesco Saúde S/A - CNPJ: 92.693.118/0001-60. Bradesco Dental - CNPJ: 58.119.199/0001-51. Operadora OdontoPrev S.A. Bradesco Capitalização S.A. - CNPJ: 33.010.851/0001-74. Processo SUSEP: PU: 15414.607677/2021-11 e PM: 15.414.607678/2021-66. Bradesco Vida e Previdência S.A. - CNPJ: 51.990.695/0001-37. Processo SUSEP: 15414.633782/2022-97, 15414.612980/2022-17, 15414.611121/2021-20, 15414.900999/2019-12, 15414.900006/2016-60 e 15414.613337/2021-20 (PU 12M - 100M). É proibida a venda de título de capitalização a menores de dezesseis anos. O registro dos produtos e dos Planos é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP.

# Participação do Sincor-SP em diversos eventos do mercado de seguros

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, participou do encontro comercial anual do canal de parcerias estratégicas da Prudential do Brasil, no painel sobre o mercado de seguros, dia 12 de abril. Ele esteve ao lado de Gabriel Escabin, diretor executivo da BTG Pactual, e Rodrigo Teixeira, sócio e head da XP Seguridade, com mediação da VP da Prudential, Gláucia Smithson.



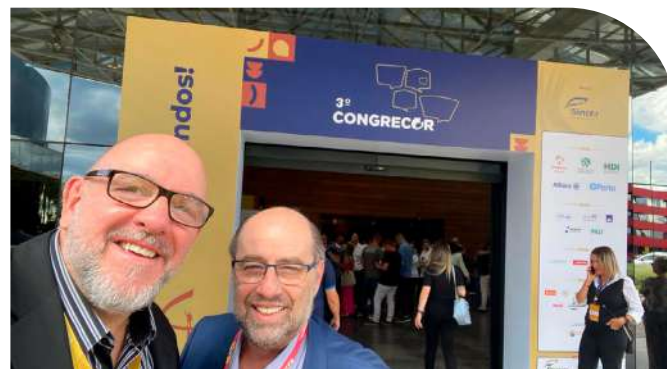
Reunião com diretores executivos, vice-presidentes, diretores regionais e novos diretores regionais adjuntos do Sincor-SP, na sede da BrazilHeath, dia 23 de abril.



Boris Ber foi convidado para participar de gravação do podcast “Tá Seguro”, do InfoMoney, abordando a profissão de corretor de seguros, dia 15 de abril. Entrevistado pela jornalista Jamile Niero, junto aos corretores de seguros Stephanie Zalzman e Leandro Giroldo.



Boris Ber e o diretor Rogério Freeman representando o Sincor-SP no 3º Congresso Regional Centro-Oeste dos Corretores de Seguros (Congrecor), em Brasília, dias 24 a 26 de abril. Realização dos Sincors dos estados de Minas Gerais, Goiás, Distrito Federal, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Espírito Santo.



O presidente do Sincor-SP participou no dia 30 de abril do primeiro Bate-Papo Justos, “Riscos e Oportunidades de Insurtechs e Corretoras”, ao lado de Alexandre Camillo, ex-superintendente da Susep, Dhaval Chadha, CEO da Justos Seguros, e Felipe Genovesi, diretor de Vendas e Parcerias da Justos.



A diretoria plena do Sincor-SP afiando o machado para trabalhar pelos corretores de seguros, em reunião dia 6 de maio.





**Cartão com**

**IOF ZERO**

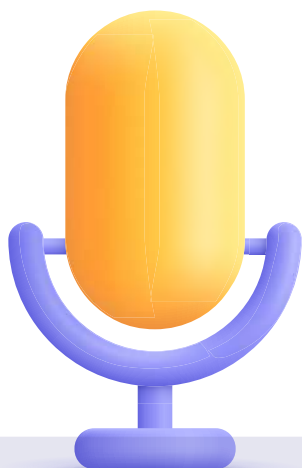
EM COMPRAS INTERNACIONAIS

**Isso é Porto Bank.**

Consulte o seu comercial.



**Todo cuidado Porto**  
em forma de cartão.



## Entrevistas com especialistas do mercado de seguros continuam em destaque

O SinPodOuvir continua a série de entrevistas com os agentes do mercado de seguros. Os episódios vão ao ar todas as terças-feiras, às 15h, pelo canal da TV Sincor-SP, no Youtube, como também pelo Deezer, Spotify e Apple Podcasts. O projeto se mantém como uma fonte confiável de informações para seus espectadores.



9 de abril  
#38 Acadêmico

**Thiago Fecher**  
com **Walter Polido**



16 de abril  
#39 Parcerias

**Camila Correia**  
com **MAG Seguros**



23 de abril  
#40 Representação

**Simone Fávaro** com  
**Augusto Esteves**



30 de abril  
#41 Representação

**Simone Fávaro** com  
**Álvaro Fonseca**



7 de maio  
#42 Backoffice

**Márcio Pires** com  
**Alexandre Parron**



14 de maio  
#43 Executivas

**Mara Sutto** com **Juliana**  
**Sabrina dos Santos**



**Acesse pela TV Sincor-SP, no Youtube**

**Acesse pelo Deezer**

**Acesse pelo Spotify**

**Acesse pelo Apple Podcasts**

## SinPodOuvir “Backoffice” destaca os bastidores dos colaboradores do Sincor-SP

No SinPodOuvir, produzido pela TV Sincor, a pasta “Backoffice” se destaca ao oferecer aos ouvintes a visão dos bastidores do Sincor-SP. Sob o comando do gerente de operações, Márcio Pires, os colaboradores compartilham, além das funções corporativas, suas histórias de vida e contribuições para a empresa. Cada episódio proporciona uma imersão nas trajetórias marcadas por desafios superados, conquistas pessoais e o compromisso da equipe que impulsiona a entidade.

No primeiro episódio, Pires conversou com dois membros da assessoria técnica do Sincor-SP, também responsáveis pelo ConectaCor, Alexandre Fiori e Renato Andrade. Na ocasião, o assunto variou desde seus primeiros empregos e os casos dos corretores de seguros atendidos pela dupla, até a paixão por pipa e academia.

# SincorCAST aproxima corretores de seguros do presidente da Porto

Foram abordadas novas estratégias da companhia e o futuro da atuação dos profissionais



Na 19ª edição do programa de bate-papo SincorCAST, que foi ao ar dia 2 de maio, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, e o vice-presidente da Região 1, Márcio Silva, receberam o presidente da Porto, Paulo Kakinoff.

Foi uma oportunidade de aproximação com os corretores de seguros, que participaram ativamente com perguntas e sugestões no chat no canal da TV Sincor-SP no YouTube, levadas pela apresentadora Camila Correia e respondidas de forma transparente pelo convidado.

“Sempre que eu puder falar e me aproximar dos corretores de seguros será uma oportunidade muito valiosa para mim, especialmente neste canal SincorCAST, que tem uma potência e alcance nacional”, disse Kaki, como é conhecido pelos amigos, entre os quais coloca os corretores de seguros.

E contou como chegou à companhia. “Há quatro anos tive a honra de ser convidado para compor o Conselho Administrativo da empresa, justamente na fase de criação daquilo que veio a ser denominado internamente como ‘nova temporada’, em analogia às séries de TV. Há quatro anos nós remodelamos a empresa em quatro verticais, com a holding transversal”, relatou.

Boris perguntou se a experiência no Conselho o ajudou a conhecer o “DNA” da Porto, de empresa familiar e próxima dos corretores. “Daí minha decisão de me juntar ao grupo de forma mais ostensiva. A cultura da Porto centrada no cliente é muito forte, e frisando que o cliente primário da companhia é o corretor. Essa já é uma diferenciação importante no mercado. Essa cultura é o que me atrai e motiva, assim como nossos colaboradores, na defesa e ampliação desse legado”, disse.

Márcio Silva lembrou que Kaki teve atuação como no setor automobilístico, depois na área de aviação, e hoje é CEO de uma seguradora, perguntando qual a visão que ele tinha antes e que tem hoje desses profissionais. “Quando comecei a trabalhar na indústria automobilística, na Volkswagen, aos 17 anos, a grande inovação era a internet, e meu chefe dizia que a tecnologia ia acabar com os concessionários, porque toda a compra seria *on-line*. Ele vislumbrava que a internet faria muito, mas se equivocou, pois no ano passado a montadora registrou o maior número de concessionários, porque a comercialização desse produto pode ser classificada como complexa, são muitas opções para escolher, e o cliente não abre mão dessa consultoria, porque o produto que está adquirindo é de alto valor percebido”, apontou.

“20 anos depois, na aviação, um grupo de investidores também disse que a internet iria acabar com os agentes de viagens, e hoje vemos a CVC, maior operadora de viagens no Brasil, ampliando sua rede de franqueados e lojas físicas no Brasil, porque é simples comprar uma passagem, mas montar uma viagem internacional já é mais complexo”, completou.

Dessa forma, o executivo fez uma analogia ao futuro dos corretores de seguros. “Há espaço e continuará havendo para o corretor, o cliente continuará disposto a remunerar por todo o serviço de consultoria para guiar na aquisição de um produto que tem nível de tecnicidade e complexidade que demande uma orientação profissional e específica para que ele não faça um mau negócio”, analisou.

Paulo Kakinoff se colocou à disposição de todos os corretores, respondendo a diversos questionamentos e solicitações enviadas pelo chat do YouTube. “Estou com a cozinha cheia de pedidos para subir, vou levar todos para nosso time da Porto”, concluiu.



Assista à entrevista completa



# Transformando experiência de dor em propósito de proteger vidas

Silvia Camacho enfrentou dificuldades com a perda do marido, e hoje leva o seguro de vida para que outras famílias passem pelo luto de forma mais tranquila



“Estávamos em uma outra cidade, distante de familiares, sozinhos. Foi um momento muito difícil, em diversos âmbitos: emocional, financeiro, logístico”. Com o mundo desabando, Silvia descobriu duas dívidas feitas pelo marido, e a conta da empresa estava bloqueada, porque ela não era sócia administradora. “Eu não sabia o que fazer, tinha a escola dos filhos para pagar, tudo vindo de uma vez. Foi quando eu decidi assumir o controle da corretora. Eu não tinha habilitação de corretora e ainda lecionava na cidade vizinha Nova Odessa. Então passei a ir para a escola às seis da manhã, dava as primeiras aulas, voltava para o escritório, após o almoço voltava para a escola para dar as primeiras aulas da tarde, voltava para o escritório, no fim do dia ia para Campinas fazer o curso de corretor de seguros”, relata.

Nesta rotina insana, não sobrava tempo para os filhos. “Eu não conseguia ver meus filhos. O meu mais velho, na época com 13 anos, falou certa vez: ‘mãe, perder meu pai foi muito difícil, mas está sendo muito ruim ficar sem você também’. Mas eu não tinha escolha. Eu que sempre havia sido a ‘Silvia do Adalberto’ tive que ser a ‘Silvia da Segeral’”.

Batalhadora, decidiu focar na empresa e estruturar a atuação para depois voltar a ter qualidade de vida. “Quando eu estava assumindo, a Segeral tinha que ter minha cara, então eu fiz uma carta de próprio punho e entreguei para todos os clientes da nossa carteira. Coloquei nessa carta que o nosso trabalho ia continuar sendo o mesmo, com ética, com honestidade, com clareza, pedindo que os clientes confiassem no meu trabalho e na minha equipe. Consegui parcelar as dívidas, fiz um REFIS da Prefeitura, um REFIS da Receita Federal, parcelamos tudo, negocieei a escola das crianças”.

A diretora Regional Piracicaba Sincor-SP, Silvia Camacho, teve uma história de desafios até se tornar uma corretora de seguros de sucesso. Nascida na cidade de Flórida Paulista, ela era professora “de escolha, formação e de coração”. Exerceu a profissão durante 20 anos e nesse período casou-se com o corretor de seguros Adalberto Luiz Pasqualetto, com quem teve dois filhos, e se mudaram para a cidade de Santa Bárbara do Oeste.

Adalberto atuava há mais de 30 anos como corretor de seguros, fundou a Segeral Corretora de Seguros no ano de 1994, que tinha como único foco o seguro de automóvel, e era o principal provedor da família. “Era ele quem mantinha a casa, porque o salário de professora do estado não dava”, recorda Silvia.

Em 13 de julho de 2007, a vida de Silvia e de seus filhos mudou radicalmente. Aos 51 anos de idade, Adalberto faleceu de um infarto fulminante. Silvia se viu sozinha para criar as duas crianças, que, na época, tinham 12 e seis anos.

No momento que recebeu a notícia, junto à filha mais velha de Adalberto, Ana, tentaram encontrar retaguarda financeira. “Fomos procurar na corretora se havia algum seguro de vida dele, e nos deparamos com a surpresa de que, mesmo sendo corretor de seguros, ele não tinha”, lamenta.



Silvia entre os filhos Bruno e João Pedro



E pelo aprendizado de sua experiência, Sílvia resolveu diversificar a carteira da corretora. “Decidi que queria e precisava focar em seguro de vida, porque não queria que outras famílias passassem o que eu passei. Na perda, temos que apenas sentir o luto, viver o luto, e não as dificuldades financeiras”.

Ela conta que dá trabalho sair da zona de conforto e diversificar a carteira, mas é trabalhando que se avança. “Eu tenho que trabalhar. Paguei todas as dívidas, hoje não tenho nenhuma”.

Hoje a Segeral tem grande foco em seguro de vida, além de ramos residencial, empresarial e fiança locatícia. São mais de 3 mil clientes, e atuam na empresa seis colaboradores.

Sílvia trouxe os filhos para o negócio. “Hoje meus filhos estão comigo, o mais novo, Bruno, de 23 anos, provavelmente vai ser meu sucessor, o mais velho, João Pedro, de 29, faz a parte financeira”.

Com o perfil da batalha e força, desde outubro de 2022 ela é diretora do Sincor-SP, na Regional Piracicaba. “Tenho certeza que o exemplo que eu tenho durante todos esses anos aos meus filhos, exemplo de ética, de moral, de caráter e de luta e de não desistir é o legado deles. Isso é o maior orgulho que eu tenho na vida”.

Sílvia teve sua história inspiradora contada em um vídeo produzido pela MAG Seguros, de quem é corretora parceira com destaque pela atuação no seguro de vida.



Adalberto, Sílvia, João Pedro, Bruno, Luiza (neta dele), Luiz (neto dele) e Ana



Assista à entrevista completa

Sua saúde, suas escolhas, nossa proteção.

Saiba mais em:  
[www.mag.com.br](http://www.mag.com.br)



ESPECIALISTAS EM PROTEGER SEU FUTURO, HOJE.

# Um pedido de socorro

Responsáveis por garantir a proteção das pessoas, os corretores de seguros se veem dentro do sinistro, lutando para reconstruir os sonhos levados pela calamidade no Rio Grande do Sul

POR ELAINE LISBÔA

“Nós abandonamos a nossa casa com a água entrando no piso de cima. Aí, a vizinha falou: ‘você não vão sair? Agora, saiam’. Então, a ficha foi caindo devagarinho”, lembra a corretora de seguros Francisca Terezinha Diedrich, vítima da calamidade no Rio Grande do Sul.

O Estado passa pela maior tragédia climática da sua história. Chuvas intensas devastaram quase todos os municípios. Segundo dados da Defesa Civil, divulgados até o fechamento desta edição, das 497 cidades, 469 foram atingidas, prejudicando mais de 2,3 milhões de pessoas.

E os números continuam assustadores: 580 mil pessoas estão desalojadas, morando de favor na casa de parentes, amigos e desconhecidos; outras 48 mil seguem em abrigos por tempo indeterminado; 170 pessoas morreram e mais de 50 estão desaparecidas.



**580 mil**  
pessoas desalojadas



**48 mil**  
seguem em abrigos



**170**  
óbitos



**50**  
desaparecidos

Fonte: Defesa Civil, em 3 de junho de 2024

“A minha primeira reação foi ficar sem reação. Meus irmãos e amigos foram resgatar as pessoas, porque a água subiu muito rápido. Teve gente em risco, muito óbito, então é uma situação que a gente não espera e não está preparado”, conta a corretora de seguros e diretora da Regional Campinas do Sincor-SP, Betine Theisen de Castro.

A família de Betine mora no Rio Grande do Sul e a tragédia levou embora a casa do irmão dela. Ele não esperou a água subir, assim que começaram as notícias, decidiu subir os móveis para o segundo andar e, com a esposa e os animais de estimação, abandonou a casa.

A calamidade afetou a todos, inclusive aqueles que sempre protegem a vida e o patrimônio das pessoas. Os corretores de seguros se viram dentro do sinistro, lutando para preservar a própria vida, e ainda preocupados em garantir a assistência necessária aos seus clientes.

Moradores da cidade de Estrela desde 1980, Francisca e o marido, também corretor de seguros, João Gabriel Diedrich, perderam a casa e a empresa, conquistas de uma vida inteira de muito trabalho. “Meu filho havia me avisado para deixar o carro na frente da casa, porém não pensamos que a água fosse entrar, porque nunca aconteceu isso antes. Mas, à noite, estava inquieto, olhei para o fundo da casa e a água estava vindo. Nós saímos ‘fugido’. A água começou a subir tão ligeiro, que cercou toda a casa, diz Diedrich.



Casa do irmão da corretora de seguros Betine Theisen de Castro

“A gente arrepia só no falar, porque o emocional está bastante abalado. Ficamos sem saber como proceder... O que eu faço é orar, estamos, realmente, em um momento de fragilidade emocional”, completa Francisca, emocionada.

A resposta ao pedido de socorro veio de outro corretor de seguros, que chamou o casal para se abrigar em sua própria casa. Amigo da família desde sua infância, Augusto Schlabitz de Godoy ficou preocupado com a situação do casal, por isso, logo convidou para ficar em sua casa. “Foi uma imensidão de água. O João Gabriel e a Francisca moram em Estrela e eu moro aqui, em Lajeado. Eles vieram pra cá e depois disso a ponte estava interditada. Para se ter uma ideia, da ponte até o rio são 34 metros de altura e a água passou por cima da ponte. Estamos trabalhando muito e nos emocionamos pensando em tudo o que já passamos, sabendo que a caminhada vai ser muito longa ainda”. Godoy conta que também perdeu imóveis na tragédia. “A única coisa que ficou de pé foi a minha casa, o resto tudo foi embora. A água levou embora.”

Assista a esta reportagem em vídeo no JCSPLAY

Nós abandonamos a nossa casa com a água entrando no piso de cima. Aí, a vizinha falou: ‘você não vão sair? Agora, saiam’. Então, a ficha foi caindo devagarinho

**Francisca Terezinha Diedrich**  
Corretora de seguros, vítima da calamidade no RS



## Auxílio do mercado de seguros brasileiro

Os corretores de seguros e securitários do Estado começaram a pedir ajuda ao Sincor do Rio Grande do Sul, ao Sindseg e a outras entidades do mercado. Isso levou as instituições a montarem um gabinete de crise, que seria responsável por atender as necessidades emergenciais.

“Começamos a receber muitas demandas dos nossos colegas corretores de seguros e securitários, funcionários de assessorias, que passaram a sinalizar que estavam em situação de calamidade, impossibilitados de atender os seus clientes, com escritórios alagados, residências alagadas. Pessoas que saíram de casa sem absolutamente nada, nem o próprio celular. Não sabiam pra quem ligar, com quem falar” conta o presidente do Sincor-RS, André Thozeski.

As entidades criaram uma chave Pix única para recolher doações e, assim, auxiliar os profissionais. E essa corrente do bem mobilizou o mercado de seguros do Brasil inteiro. Através do Comitê Corretor de Seguros Agente do Bem-Estar Social, o Sincor-SP e as entidades do Estado de São Paulo se uniram ao movimento para ajudar, divulgando e incentivando a contribuição.

As doações continuam sendo feitas diretamente para o SindsegRS, através da chave Pix CNPJ 92947241/0001-60 ou por depósito na conta Bradesco, agência 0491-0 e conta corrente 0555464-0.

“Estamos enviando recursos para lá e estimulando os corretores a fazerem o mesmo. Para ganhar mais força e alcançar mais pessoas, reunimos ainda as entidades para nos ajudar neste esforço coletivo”, aponta o presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

**Eles vieram pra cá e depois disso a ponte estava interditada. Para se ter uma ideia, da ponte até o rio são 34 metros de altura e a água passou por cima da ponte. Estamos trabalhando muito e nos emocionamos pensando em tudo o que já passamos, sabendo que a caminhada vai ser muito longa ainda**

**Augusto Schlabitx de Godoy**

Corretor de seguros que abriga colegas em sua casa

**Começamos a receber muitas demandas dos nossos colegas corretores de seguros e securitários, funcionários de assessorias, que passaram a sinalizar que estavam em situação de calamidade**

**André Thozeski**  
Presidente do Sincor-RS

A ação organizada pelo Sincor-SP conta com o apoio da Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS), da Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor), dos Clubes dos Corretores de Seguros do ABC, da Costa da Mata Atlântica, de Osasco, de Piracicaba, de São Paulo e de Sorocaba, do Clube Vida em Grupo SP (CVG-SP), do Sindicato das Empresas de Seguros e Resseguros (SindsegSP), da Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro (SBCS) e da União dos Corretores de Seguros (UCS).

“Ficamos muito emocionados ao ver o País inteiro, sem exceção, olhando para o sul, olhando para os seus irmãos, alcançando aquilo que é possível, e fundamentalmente essa corrente do bem, de pessoas mandando mensagens positivas, dizendo ‘vai passar’”, agradece Thozeski.

E esse gabinete também mobilizou os corretores e as seguradoras da região, para montarem uma força tarefa e atenderem os segurados dos corretores afetados pela tragédia.

“Os corretores perderam tudo: suas corretoras, suas casas e seus bens. E para que não haja um desamparo desse corretor, as seguradoras estão fazendo um ativo em relação às suas carteiras, contribuindo para fazer a renovação, principalmente dos profissionais que hoje estão em abrigos”, explica a 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Fávaro, que é coordenadora da Comissão Intersindical, responsável por discutir demandas comuns entre corretores e seguradoras em busca de melhorias comerciais.

Simone explica que as seguradoras como um todo voltaram a atenção para o público do Rio Grande do Sul, fazendo a gestão da carteira dos corretores, garantindo indenizações sem vistoria e ampliando prazos de pagamento de parcelas e renovações.

“Além do serviço de Assistência 24h, as seguradoras começaram com algumas ações, como prorrogação de parcelas e renovações, envio de guinchos, lanchas, jet skis, psicólogos... Iniciativas que vão além do que estamos acostumados a atuar”, completa.

A Porto, por exemplo, criou um comitê de crise, que funciona diariamente, inclusive nos finais de semana, justamente para entender o que está acontecendo e tentar, ao máximo, contribuir. “Eu fui em alguns bolsões e acompanhei os veículos sendo enviados, e todo esse processo está sendo muito rápido, com pagamento das indenizações acontecendo em cerca de quatro dias”, destaca o CEO da Porto Seguro, Rivaldo Leite.

**Estamos enviando recursos para lá e estimulando os corretores a fazerem o mesmo. Para ganhar mais força e alcançar mais pessoas, reunimos ainda as entidades para nos ajudar neste esforço coletivo**



**Boris Ber**  
Presidente do Sincor-SP



Família do corretor Augusto de Godoy abriga os colegas Francisca e João Diedrich

### Mas o trabalho continua...

A proporção dos prejuízos ainda é incerta e os desdobramentos trazem medo e insegurança. De cada 10 indústrias, nove foram atingidas, o que vai refletir diretamente na geração de empregos e na contratação do seguro.

“Cerca de 90% da indústria gaúcha foi atingida. Então, as consequências sociais vão ser muito severas. A maioria dos comércios atingidos não tem proteção de seguro. Não tem proteção nenhuma. São empresas que vão deixar de existir, são empregos que vão deixar de existir. São comunidades inteiras que foram dizimadas, que deixaram de existir. As consequências sociais são incalculáveis”, relata Thozeski.

“Existe uma grande dúvida no ar ainda que é o tamanho desse prejuízo horrórico. Foi uma tragédia que ninguém imaginava. A gente vê água em cima do poste... Quando poderíamos imaginar que teríamos uma cidade no Brasil com água na altura do poste?”, aponta o diretor executivo do SindsegSP, Fernando Simões. “Todo mundo, de um jeito ou de outro, está fazendo o melhor que pode, e isso não temos dúvida nenhuma. Mas uma coisa é certa: vamos aprender muito com isso.”

O economista Francisco Galiza explica que o Rio Grande do Sul representa 6% do PIB e 8% do mercado de seguros. A estimativa inicial é que traga impacto de cerca de 1% no crescimento do setor em 2024. “Isso, talvez, afete 1% do crescimento do setor. Se fosse 12%, o que era antes da tragédia, talvez agora seja 11%.”



Vista da casa de João e Francisca Diedrich, com primeiro andar tomado pelas águas

Mas, apesar dos desafios, ele reforça as lições que sempre são deixadas pelas grandes catástrofes. “Essas tragédias têm, por incrível que pareça, um aspecto positivo. Sei que é difícil falar isso, sobretudo num momento de tragédia, mas a história ensina isso. Por exemplo, a Segunda Guerra Mundial começou com avião a hélice e terminou com avião a jato, começou sem penicilina e passou a ter penicilina. A pandemia trouxe uma revolução com as vacinas e já se discute vacinas de RNA para câncer. Então, não é cinismo da parte de ninguém falar isso, mas essa tragédia, depois que a coisa passa, ensina algumas coisas positivas e a história mostra isso”, defende o economista.

A corretora Betine de Castro reforça que o povo do Rio Grande do Sul não pode ser esquecido. “Agora, está tendo muita ajuda, mas vai ser uma parte importante estar lá na hora que a água baixar para ajudar a reconstruir”, conclui.

**Além do serviço de Assistência 24h, as seguradoras começaram com algumas ações, como prorrogação de parcelas e renovações, envio de guinchos, lanchas, jet skis, psicólogos... Iniciativas que vão além do que estamos acostumados a atuar**



**Simone Fávaro**  
1ª vice-presidente do Sincor-SP e coordenadora da Comissão Intersindical





Eu fui em alguns bolsões e acompanhei os veículos sendo enviados, e todo esse processo está sendo muito rápido, com pagamento das indenizações acontecendo em cerca de quatro dias

Rivaldo Leite  
Rivaldo Leite

## Faça sua doação para os securitários do Rio Grande do Sul

Depósito em conta

Banco: Bradesco

Agência: 0491-0

C.C.: 0555464-0

SindsegRS (Sindicato das Empresas de Seguros do RS)

Chave Pix

CNPJ 92947241/0001-60



Agora, está tendo muita ajuda, mas vai ser uma parte importante estar lá na hora que a água baixar para ajudar a reconstruir

Betine Theisen de Castro  
Corretora de seguros e diretora da Regional Campinas do Sincor-SP, com família afetada pela tragédia

Não é cinismo da parte de ninguém falar isso, mas essa tragédia, depois que a coisa passa, ensina algumas coisas positivas e a história mostra isso

Francisco Galiza  
Economista





## Simple Nacional garante maior economia para corretores de seguros associados ao Sincor-SP

Entenda como o regime beneficia os corretores de seguros, reduzindo a carga tributária

POR JOÃO PEDRO POLIDO

O Simples Nacional é um regime tributário diferenciado, simplificado e favorecido, criado especificamente para as microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP), conforme estabelecido pela Lei Complementar nº 123, de 2006. O regime unifica a arrecadação dos tributos e contribuições federais, estaduais e municipais em um único documento de arrecadação. O objetivo principal do projeto é facilitar o cumprimento das obrigações tributárias por parte dos pequenos negócios, reduzindo a burocracia e diminuindo a carga tributária.

Segundo o diretor da Partwork, Maurício de Luca, o projeto abrange os seguintes tributos: Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Programa de Integração Social e o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/Pasep), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Imposto sobre Serviços (ISS) e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP).

Através de tabelas, o Simples Nacional divide as empresas em diferentes faixas de receita bruta anual e determinam as alíquotas de tributação correspondentes a cada faixa. “Essas alíquotas são progressivas e variam não só com a faixa de receita, mas também com a atividade econômica exercida pela empresa. Cada anexo da tabela do Simples é direcionado a diferentes tipos de atividades, como comércio, indústria, serviços, entre outros”, Luca explicou.

Os números, por sua vez, indicam as alíquotas percentuais que devem ser aplicadas sobre a receita bruta mensal da empresa para calcular o montante devido de cada um dos tributos incluídos no Simples. Além disso, as tabelas ainda mostram os limites de receita bruta anual para enquadramento no regime, que atualmente é de até R\$ 4,8 milhões. “Em resumo, essas tabelas e números são essenciais para que os empresários e seus contadores possam determinar corretamente o valor dos tributos a pagar e garantir a conformidade com a legislação fiscal”.

### Cálculo

Luca elucidou como o cálculo do Simples envolve etapas que consideram a receita bruta acumulada nos últimos 12 meses e a atividade econômica da empresa.

1. Identificação da Receita Bruta Acumulada: some toda a receita bruta da empresa nos últimos 12 meses. Este valor será usado para determinar em qual faixa de faturamento a empresa se enquadra de acordo com as tabelas do Simples Nacional.
2. Determinação da Tabela e Anexo Correspondente: o Simples é dividido em cinco anexos, cada um correspondente a diferentes tipos de atividades (comércio, indústria, serviços etc.) Identifique qual anexo se aplica à atividade principal da empresa.
3. Aplicação da Alíquota: com base na faixa de receita bruta acumulada e no anexo correspondente, aplique a alíquota indicada pela tabela. Essa alíquota é progressiva e aumenta conforme a receita cresce. A alíquota efetiva é composta de uma parcela a deduzir, que serve para suavizar a transição entre faixas de faturamento.
4. Cálculo do Valor Devido: Aplique a alíquota percentual sobre a receita bruta do mês corrente. Subtraia a parcela a deduzir, se houver, conforme indicado na tabela do respectivo anexo. O resultado será o valor total de impostos a serem pagos no mês.

### Exemplo do Simples

O diretor da Partwork forneceu um exemplo prático. “Suponhamos que uma empresa de serviços (Anexo III) teve uma receita bruta acumulada de R\$ 360.000,00 nos últimos 12 meses e uma receita bruta de R\$ 30.000,00 no mês corrente. De acordo com a tabela, para essa faixa de receita, a alíquota inicial pode ser de 15,50% com uma parcela a deduzir de R\$ 4.500,00. Portanto, o valor devido ao Simples Nacional para o mês citado seria de R\$ 150,00”.

De acordo com Luca, o processo exige atenção aos detalhes e conhecimento atualizado das normas que regem o Simples Nacional. É aconselhável consultar um contador especializado para garantir precisão nos cálculos e conformidade com as normas fiscais. “É melhor se certificar de revisar os valores e as faixas periodicamente, pois podem ser ajustados pela legislação. Além disso, é importante lembrar de que o cálculo deve incluir todas as receitas: operacionais, não operacionais, financeiras e outras”, concluiu.

# MOTOVIP

*Uma assistência com tudo,  
para seu cliente não  
se preocupar com nada.*

O número de motos nas ruas não para de aumentar. Aproveite e crie **novas oportunidades de negócios.**

Conheça o **MOTOVIP**, um pacote completo de coberturas que reúne:

- **Lataria e pintura;**
- **Roda, pneu e suspensão;**
- **Farol, lanterna e retrovisor.**

**Se custa menos para o segurado,  
vale mais para você.**



Aponte a câmera  
do seu celular  
e entre em  
contato agora.





## Reforma do Código Civil afetará atividade seguradora, afirmam especialistas

Projeto traz questões como mudanças no contrato de seguro, na sucessão familiar e responsabilidade civil

POR JOÃO PEDRO POLIDO

No mês de abril, a comissão de juristas criada pelo presidente do Senado, Rodrigo Pacheco, aprovou o Anteprojeto com propostas de atualização do Código Civil (CC) de 2002, que agora seguirá os trâmites na Casa Legislativa. De acordo com a Agência Senado, entre as inovações estão a inclusão de uma parte específica sobre o direito digital, Responsabilidade Civil e a ampliação do conceito de família, impactando diretamente o mercado de seguros.

Segundo o Coordenador da Comissão Jurídica do Sincor-SP, Adilson Pereira, o Código Civil é o principal instrumento de organização da vida negocial do país, ao lado do Código de Defesa do Consumidor e, dessa forma, modificações inseridas nesse diploma levam à necessidade de adequação dos contratos, procedimentos e controles, ainda que não refiram especificamente às regras de seguros, constantes dos artigos 757 a 802. “Por exemplo, modificações que digam respeito à prescrição, contratos por adesão, prazos para avisos de sinistros, capacidade de pessoas, sucessão e outros, interferem diretamente no mercado segurador e, por consequência, afetam o trabalho do corretor de seguros”, afirmou.

Para a advogada Marcia Cicarelli, uma das principais alterações promovidas pela proposta de atualização do CC diz respeito ao artigo 757-A, que incorpora a previsão já constante da regulamentação administrativa, mais especificamente a Resolução CNSP nº 407/21, para tratar dos seguros de grandes riscos. “Segundo o artigo, os contratos de grandes riscos devem ser presumidos como paritários e simétricos, tendo as partes ampla liberdade para elaboração de suas cláusulas, inclusive quanto aos meios de solução de conflitos. É uma distinção importante quanto à proposta do PLC 29/2017, que não diferencia seguros de grandes riscos dos seguros massificados, prevendo um regime único a despeito da natureza e forma de negociação dos contratos serem manifestamente diversas”, apontou.

Importante destacar, desde logo, que atualmente há duas propostas legislativas acerca do contrato de seguro: a da Reforma do CC, que também tratou dos seguros no Capítulo XV, e o PLC 29/17. Resta saber qual delas prevalecerá ou se convergirão, resultando num texto único final.

Outra proposta de alteração relevante, identificada pela especialista, refere-se ao artigo 771, que passa a prever que o segurado deve avisar o sinistro à seguradora no prazo máximo

de 15 dias, contado da data de sua ciência inequívoca, sob pena de perda do direito à indenização. “Tal proposta impacta positivamente a atividade do corretor, conferindo maior clareza e segurança nas orientações ao segurado e no cumprimento do prazo de encaminhamento do aviso à seguradora. Esse prazo poderá ser aumentado para 60 dias se o segurado provar que não tinha condições razoáveis de avisar o sinistro anteriormente”.

Para o advogado e colunista do Estado de S. Paulo, Antônio Penteado Mendonça, ainda é muito cedo para falar a respeito do tema. “Ainda não há um código revisto. O projeto apresentado tem avanços e retrocessos, mas estão querendo tocar o assunto a toque de caixa no Senado”, comentou.

### Seguro de Pessoas

De acordo com o advogado Lúcio Bragança, a reforma propõe diversas alterações no conceito de casamento e família. No tocante ao casamento, que hoje é definido como a união de homem e mulher, passa a ser conceituado como a união entre “duas pessoas”. “A mudança, entretanto, não chega a ocasionar uma alteração significativa na vida prática, eis que a jurisprudência já reconhecia a união homoafetiva como entidade familiar. Não obstante, algumas das alterações propostas trazem impacto à vida cotidiana, inclusive para o contrato de seguro. Especificamente no ramo de Seguro de Pessoas, a influência maior será relativa aos beneficiários”, garantiu.

Bragança apontou para duas novidades de grande impacto. A primeira, prevista pelo Anteprojeto, é a extinção da “separação judicial”, passando a existir apenas o divórcio e a separação de fato. Consequentemente, o primeiro ponto é definir quando o Código determina o pagamento “ao cônjuge não separado de fato” ou “cônjuge não divorciado”.

Outro aspecto seria de que o cônjuge deixa de ser herdeiro necessário, não mais concorrendo com os filhos de acordo com o regime de casamento, como dispõe o atual artigo 1.829. “Essa redação sempre foi problemática para o seguro de pessoas, na medida em que o atual artigo 792 determina o pagamento do capital, metade ao cônjuge e a outra metade aos herdeiros. Com a proposta de atualização do art. 1829, o problema estaria resolvido”.

O advogado fez uma ressalva. “É necessário um esclarecimento, ante a diversidade de fake news e críticas frequentes sem supedâneo nos fatos que grassam em torno do Anteprojeto. Embora seja concedida especial proteção aos animais, qualificando-os como ‘seres vivos sencientes’, e determinando elaboração de lei própria a discipliná-los, eles não passam a ter personalidade jurídica, de modo que não podem ser designados como beneficiários. Se um segurado designar seu animal de estimação como beneficiário do seguro, a tendência é de que a escolha seja considerada inválida e o pagamento seja efetuado nos termos precitados no artigo 792”, esclareceu.





## Corretores de Seguros

Márcia espera que as alterações impactarão na atividade dos corretores de seguros. Quanto à previsão expressa no Código Civil dos seguros de grandes riscos, pode ser um estímulo ao mercado segurador no desenvolvimento e negociação dessas apólices com os segurados, o que ainda se vê de modo bastante incipiente, apesar da autorização regulatória existir desde 2021. “Neste cenário, a atuação do corretor na intermediação do contrato será ainda mais essencial para que a apólice contratada seja a mais personalizada possível para atender os riscos do negócio do segurado. Ainda, é possível vislumbrar uma maior abertura para criação de novos produtos, inclusive com base na experiência estrangeira e, conseqüentemente, a geração de novos negócios. O cenário também requer especialização concentrada do corretor de seguros”, projetou.

Pereira também projetou que a revisão do CC permitirá uma série de novas oportunidades para negócios. “Eu não tenho dúvidas de que o corretor de seguros sempre encontrará formas de aproveitar as modificações em prol de ampliar as ofertas de produtos aos seus clientes. No mínimo, devem observar que se impõem cuidados na reavaliação dos contratos vigentes ou mesmo nas novas contratações”, finalizou.

## Responsabilidade Civil

Na visão do consultor e mestre em Direitos Difusos, Walter Polido, ocorrerá uma verdadeira “revolução” conceitual no campo da Responsabilidade Civil, na medida em que a proposta dos juristas amplia consideravelmente o referido instituto jurídico. “Os chamados ‘danos extrapatrimoniais’ serão supervalorizados, assim como o dano moral, dano existencial, perda de tempo produtivo, dano social. Esse tipo de evolução da RC expõe os segurados aos diferentes ‘novos’ riscos acolhidos pelo CC, sendo que a indenização devida, toda vez que o segurado causar danos a terceiros, deverá levar em conta, na composição do valor, todas essas parcelas de ‘novos danos’. O mercado de seguros nacional não poderá ficar alheio a esse tipo de mudança, devendo oferecer as garantias necessárias aos mais diferentes tipos de seguros, conforme as apólices de seguros RC comercializadas”.

Segundo o profissional, com a reforma, os aspectos punitivo e dissuasório se tornarão presentes objetivamente na lei, contribuindo para a revisão dos parâmetros atualmente utilizados pelas Cortes de Justiça no arbitramento das sentenças. “Em termos securitários, tudo isso refletirá em maior exposição de riscos e a tendência será a elevação do nível do montante pecuniário das condenações. As indenizações sendo muito mais recorrentes despertarão o interesse pela contratação de seguros RC, dos mais diferentes tipos, como forma de proteção patrimonial. Os seguros de RC, nas sociedades modernas, têm essa conotação de ‘dever social’, ou seja, a necessidade de cada cidadão produtor de riscos contratá-lo, não só para preservar o seu patrimônio diante da obrigação de indenizar, mas também para garantir que os outros membros da coletividade, afetados pelos danos, serão efetivamente indenizados”, analisou.

A atuação do corretor na intermediação do contrato será ainda mais essencial para que a apólice contratada seja a mais personalizada possível para atender os riscos do negócio do segurado

**Márcia Cicarelli**  
Advogada

Modificações que digam respeito à prescrição, contratos por adesão (...), interferem diretamente no mercado segurador e, por consequência, afetam o trabalho do corretor de seguros

**Adilson Pereira**  
Coordenador da Comissão Jurídica do Sincor-SP



 **Transportes e Cascos**

A Comissão de Transportes e Cascos é formada por Rodinei Ricardo da Silva (coordenador), Thiago Fecher (conselheiro), Carlos Jose de Paiva, Israel Marques, Marcel Leite da Silva, Marlene Golubic Mollica e Sergio Hoeflich.

## Aprenda sobre o seguro de transportes com Thiago Fecher

Em entrevista para a TV Sincor-SP, o conselheiro da Comissão de Transportes e Cascos do Sincor-SP, Thiago Fecher, contou como a oferta e a demanda do ramo de transportes podem ser alternativa para expandir um negócio, além dos desafios de investir em um novo nicho do mercado.

### TV Sincor-SP – Como é a concorrência entre os corretores na oferta dos seguros de transportes?



**Thiago Fecher** - Seguro é um negócio bom, então sempre vai ter concorrência. Mas quando falamos sobre seguros de transportes, geralmente tratamos de corretores especialistas do segmento. Mas, ao mesmo tempo, muitas empresas podem oferecer o seguro e não o fazem, pois as grandes corretoras não chegam no cliente "pequeno". Ou seja, existe uma concorrência grande em contas mais interessantes, porém, outras contas menos expressivas sem corretor nenhum.

### TV – Qual a maior dificuldade do corretor em atuar no ramo?

**TF** - É um ramo muito complexo. É preciso estudar os termos e coberturas para que o profissional se familiarize com os detalhes do seguro. Após a primeira e a segunda cotação, o medo vai passar e será mais fácil lidar com as peculiaridades.

### TV – Como o corretor pode abordar o cliente e falar sobre a necessidade do seguro?

**TF** - Para quem atua no ramo, é visível que os riscos do transporte, muitas vezes, são extremamente maiores que em outros segmentos. O que eu quero dizer? Por exemplo, em um seguro de incêndio para um galpão que custa em torno de R\$ 100 milhões. Estes R\$ 100 milhões são estáticos, ou seja, o valor é fixo durante o ano inteiro. Entretanto, em uma apólice de transportes de carga,



Confira a entrevista completa acessando o QR Code:



é muito comum que o risco segurado ultrapasse esse mesmo valor em apenas um mês, já que a transportadora faz várias viagens por semana e em caminhões diversos, acumulando em muito a importância segurada. São riscos dinâmicos e cumulativos, o cliente precisa saber disso.

### TV – Você tem algum conselho para o corretor que não atua com o seguro de transportes?

**TF** - Primeiro ponto é estudar. Através da Unisincor, os corretores podem fazer cursos sobre seguros de transportes. É uma oportunidade única para se acostumar com conceitos, coberturas e todo o ambiente que envolve o segmento.

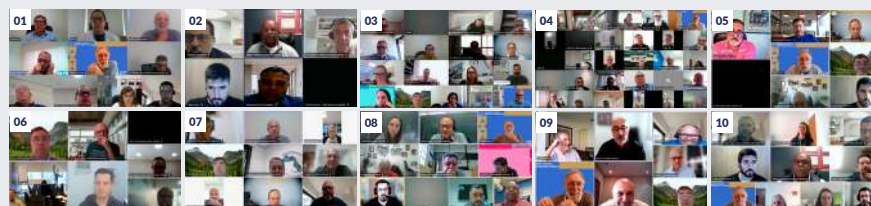
O seguro de transporte é um ramo bem dinâmico, por isso também oriento que se aproximem de corretores que já tem experiência e procurem instrução. A Comissão de Transportes e Cascos do Sincor-SP está totalmente à disposição para o esclarecimento de dúvidas e problemas que envolvem as operações do dia a dia. Com o conhecimento teórico e prático, o caminho já estará traçado. Trata-se de um seguro extremamente rentável, já que é faturado, com o segurado pagando mensalmente. Além disso, estreita em muito o laço do corretor e o cliente.

## Comissões do Sincor-SP realizam Plantões abordando pautas técnicas de seguros

Para dar orientações profissionais, tirar dúvidas sobre os benefícios da entidade, receber demandas regionalizadas, além de fortalecer o *networking* da categoria, as Comissões do Sincor-SP realizam mensalmente, de maneira *on-line*, os Plantões Técnicos. Essas reuniões são abertas exclusivamente para associados, podendo ser acessadas pelo site ou pelo aplicativo Sincor Digital.



Confira o calendário e programe-se



1. Crédito, Garantia e Fiança - 17/04
2. Transportes e Cascos - 18/04
3. Saúde Suplementar e Odontológico - 24/04
4. Automóvel - 25/04
5. Responsabilidade Civil - 30/04
6. Vida, Previdência e Capitalização - 06/05
7. Riscos Rurais - 13/05
8. Riscos Patrimoniais - 15/05
9. Riscos de Engenharia e Resseguros - 16/05
10. Transportes e Cascos - 26/05

# Rede Mais Saúde

Conectando pessoas a saúde.

redemais  
**Saúde**

Empresa do Grupo:  
**THC** TOTAL  
HEALTH  
GROUP

Com 12 anos de experiência, a **Rede Mais Saúde** foi criada para oferecer acesso à saúde em todo o Brasil, e hoje já é a maior e mais completa plataforma de serviços de saúde e referência no segmento.

Como alternativa às atuais dificuldades de acesso a saúde através dos modelos tradicionais de planos e seguros, **a Rede Mais Saúde é a solução ideal** que oferece assistências como telemedicina, consultas particulares presenciais e exames laboratoriais com descontos diferenciados, através de uma ampla rede geral de saúde, medicamentos, check-up, serviços de bem-estar e muito mais.

Integrante do Grupo Total Health, a Rede Mais Saúde distribui seus produtos através de múltiplos canais de vendas destacando a forte parceria estratégica com os **corretores de seguros**.

Pensando em você, corretor, oferecemos um canal exclusivo de comunicação que possibilitará a realização de grandes negócios, resultando em fonte de receita adicional, além da oferta de serviços personalizados e de fidelização aos seus clientes.



## Canal Corretor **THC**

Acreditamos que a chave para gerar novos negócios está no fortalecimento das relações com nossos corretores. Por isso, disponibilizamos quatro canais de comunicação exclusivos:

“ O Canal Corretor contribui significativamente com o nosso desejo de expandir os serviços de Assistência Saúde por todo o Brasil, tendo em vista o grande papel da Rede Mais Saúde em democratizar os serviços de saúde para a população brasileira. Ao ampliarmos este projeto, nós buscamos não somente contribuir com as vendas do corretor, mas também construir um relacionamento mais próximo e duradouro para ambas as partes. ”

**Fabiano Branco**

Diretor Comercial da Rede Mais Saúde  
Uma empresa do Grupo Total Health



11 93754-9368



@totalhealthgroup



canalcorretor@thggroup.com.br

**THC** TOTAL  
HEALTH  
GROUP

Canal Corretor  
**THC**



# Atuação em diversas frentes para a tranquilidade do corretor de seguros

Nova Campanha Associativa “Sincor-SP Pra Quê?” tem como foco divulgar, na prática, os benefícios e serviços oferecidos pela entidade

O Sincor-SP é um farol de liderança e inovação para os corretores de seguros, com o compromisso de defender e promover seus interesses, oferecendo uma gama de serviços que vão desde a educação continuada até a representação perante entidades e órgãos governamentais.

“Com a liderança de uma equipe dedicada de executivos e voluntários, não apenas representamos os corretores de seguros, mas trabalhamos incansavelmente para assegurar que a profissão continue a ser reconhecida pela sua importância”, afirma o presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

Esta comunidade hoje conta com mais de 10 mil corretores de seguros, no entanto, é preciso agregar mais profissionais, que no estado de São Paulo ultrapassam 50 mil. A ampliação do quadro de associados traz ainda mais força e representatividade, engrossando fileiras nos pleitos e nas ações que beneficiam a todos os corretores de seguros.

“Logo que me formei corretor de seguros fui ao Sincor-SP e me associei. Por quê? Eu acho que o corretor pequeno, principalmente, precisa estar ligado ao sindicato por uma questão de força, para iniciar e competir no mercado”, declara Ricardo Pereira, associado desde 2007, Regional São Paulo Norte.

## Canal direto para soluções

Entre os principais benefícios oferecidos pelo Sincor-SP está o Disque Sincor, que tem destaque nas primeiras ações da campanha. Nas redes sociais estão sendo veiculados vídeos com depoimentos de corretores que solucionaram dificuldades do dia a dia profissional, no relacionamento com seguradoras, com o auxílio do Disque Sincor.

Também foi criado um e-book intitulado “Descubra o poder do Disque Sincor – O aliado que todo corretor de seguros precisa no dia a dia”. O ebook traz exemplos dos tipos de problemas que o Disque Sincor lida todos os dias, explica o funcionamento da área, a disponibilização de especialistas e o alinhamento político da entidade com as empresas do setor, situações que favorecem as negociações.

A corretora de seguros Gabi Mometti, da GML Corretora, Regional Piracicaba, é sócia do Sincor-SP desde a constituição de sua corretora, em 2009, e utilizou os serviços do Disque Sincor. “Tive problemas com uma companhia seguradora e colegas me orientaram a procurar o Disque Sincor. Foi inacreditável a rapidez e agilidade com que eu fui atendida e o meu problema foi solucionado. Havia dias que eu estava tentando resolver diretamente com o pessoal que me atende na companhia e não obtive êxito. Mas com o Disque Sincor em três dias estava solucionado o meu problema. Contar com uma estrutura tão pronta para nos atender foi enriquecedor para mim”, revela.

O sucesso do Disque Sincor se comprova em números: mais de 80% de casos foram revertidos. De acordo com a equipe técnica, o Disque Sincor conseguiu reverter o caso de um sinistro com veículo segurado no valor de R\$ 80 mil, também conseguiu reverter o caso de um sinistro de carga segurada avaliada em US\$ 16 mil, o que representa R\$ 84.800 mil, e, ao longo dos anos, já reverteu casos que envolviam R\$ 1 milhão de indenização.

Paulo Dionísio Silva, da Marraff Corretora de Seguros, Regional Guarulhos, é associado desde 1991 e destaca que o Disque Sincor oferece um atendimento humanizado aos corretores de seguros. “Sempre esperamos receber de uma empresa um atendimento humanizado, mas o Disque Sincor foi excepcional. Não só resolveu o problema que eu estava tendo com a seguradora, como também fez com que voltássemos a ter uma harmonia no relacionamento. Recomendo a todo corretor que ainda não é associado que procure o Sincor-SP para ver quantas coisas boas, não é só o Disque Sincor, mas tem também os eventos, o Conec, tem informações todos os dias, é acesso à cultura do seguro”.

## Mais benefícios práticos

Os serviços oferecidos atendem todas as áreas da vida de um corretor de seguros. São pensados benefícios para o dia a dia profissional, a proteção da família, a capacitação constante, o *networking*, a defesa política, cultura e lazer, descontos em produtos.

“O Sincor-SP de alguma maneira me ajudou a começar a minha carreira profissional. Na minha formação profissional, eu pude aprender muito dentro do Sincor-SP, seja pela estrutura, pelas ferramentas que nos oferece. A entidade realmente sempre me deu apoio e tenho muito orgulho de participar de Comissão. Se eu venho crescendo profissionalmente, eu agradeço ao Sincor-SP”, garante Alcebíades Castro, associado desde 2013 ao Sincor-SP pela Regional Fernandópolis.

Hoje é fundamental que todo corretor conte com uma apólice de seguro de Responsabilidade Civil Profissional para cobrir o risco de um eventual erro cometido pelo seu time ou por ele mesmo. O Sincor-SP oferece esta tranquilidade.

Outro exemplo do trabalho do Sincor-SP é o Simples Nacional, uma conquista dos Sincors em conjunto para todos os corretores de seguros do Brasil. Com a inclusão dos corretores de seguros no anexo III da tabela do Simples Nacional, resultado de muitas lutas dos Sincors de todo o País, a categoria tem uma enorme economia de tributos:



Quanto vale a tranquilidade de saber que conta com um time de especialistas altamente qualificados para te ajudar no dia a dia do seu negócio? Menos do que um café. A partir de R\$ 3,93 por dia o corretor de seguros se torna associado do Sincor-SP e evita muita dor de cabeça.



## Benefícios relevantes

Principais benefícios oferecidos pelo Sincor-SP a seus associados:



### Disque Sincor:

Representação do corretor de seguros junto às seguradoras para resolução de problemas operacionais e negativas que possam surgir.



### ConectaCor:

Plataforma digital onde o corretor poderá tirar dúvidas técnicas sobre seguros, de maneira ágil e prática.



### Seguro de vida gratuito:

Cobertura para associados, familiares diretos e acionistas de empresas.



### Sesc:

Associados do Sincor-SP têm o direito de aproveitar as mais de 40 unidades do Sesc SP, pagando apenas R\$30 por ano;



### Eventos e *Networking*:

Congressos, eventos e reuniões que promovem o *networking* dos associados, com diversos players do setor.



### Cursos:

Em parceria com a Escola de Negócios e Seguros (ENS), o Sincor-SP oferece treinamentos livres e cursos de nível superior com descontos e cashback.



### Premiações:

Através do número da sorte disponível no aplicativo Sincor digital, os associados concorrem a diversas premiações.



### APP Sincor Digital:

Aplicativo com os benefícios na palma da mão, disponível na Play Store e Apple Store.



### Defesa política do corretor de seguros:

O Sincor-SP representa os interesses do corretor de seguros junto ao governo, aos players do mercado e ao consumidor.



### Orientação Jurídica:

Esclarecimento e auxílio em demandas relacionadas a legislações.



### Seguro de RC Profissional:

Seguro com valor subsidiado com diversas opções de limite de cobertura para proteger os negócios.



### Eventos e *Networking*:

Participação em congressos, eventos e reuniões periódicas.



### Estadão Digital:

Acesso gratuito ao conteúdo para associados e até três famílias.

## Prestação de Contas do Sincor-SP é aprovada por associados em AGO

A Prestação de Contas do Exercício de 2023 do Sincor-SP foi aprovada pelos corretores de seguros associados com unanimidade. A Assembleia Geral Ordinária (AGO) aconteceu no Centro de Atividades da entidade, no dia 23 de abril. O documento está disponível na Área Exclusiva do portal do Sincor-SP.

O presidente da entidade, Boris Ber, divulgou o Relatório de Administração de Contas 2023, destacando as principais ações realizadas no ano passado. “Temos nos dedicado na representação política, além de promover eventos, programas para corretores, premiações para associados, cursos, encontros e confraternizações”, apontou.

O 1º tesoureiro do Sincor-SP, Edson Fecher, apresentou os números obtidos pela entidade. “Passamos por uma auditoria técnica realizada pela Russell Bedford, que aprovou o documento sem nenhuma ressalva”, garantiu.

A mesa da AGO foi composta pelo 2º vice-presidente, Braz Fernandes e o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, além do 1º tesoureiro, Edson Fecher, e do 2º tesoureiro, Fernando Alvarez. Na assembleia, o 1º conselheiro fiscal, Eduardo Pileggi também apresentou o parecer do Conselho Fiscal.



## Falece Adauto Ornilo, presidente do Sincor-MA

Os corretores de seguros do Sincor-SP lamentam profundamente o falecimento do presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Maranhão, Adauto Ornilo de Farias Neto, ocorrido na manhã de 25 de abril.

Adauto se dedicava veemente ao mercado de seguros e à ética da profissão como corretor. “A sua partida deixa uma lacuna irreparável no mercado brasileiro, onde ele era reconhecido como uma grande liderança da categoria dos corretores de seguros”, destaca a Fenacor em nota.

Nossos sinceros sentimentos aos familiares e amigos de Adauto Ornilo.

# Pesquisa AVATEC 2024 avalia tecnologia nas corretoras de seguros de todo o Brasil

O Sincor-SP e o consultor de economia Francisco Galiza estruturaram a segunda edição da AVATEC – Autoavaliação das Corretoras de Seguros em Tecnologia. A AVATEC 2024 ficou no ar pelo período de 8 de abril a 8 de maio, agora estão sendo computadas e analisadas as respostas.

A participação é interessante, pois a pesquisa avalia o grau de inovação e tecnologia das empresas, além de exibir no final a nota da corretora e um comparativo com as demais do mercado. Quem for corretora associada do Sincor-SP ainda concorre a dois smartphones Galaxy A14.

## Conhecimento sobre o canal de distribuição

Com perguntas relacionadas ao interesse das empresas na tecnologia, a avaliação mede a qualidade dos equipamentos e de conexão com a internet, software de gestão, digitalização de propostas, multicálculo, marketing digital, geração de leads e comunicação com clientes. Além disso, com os resultados, as corretoras conseguem comparar suas qualificações com as demais participantes.

“Esta é uma pesquisa que abrimos para todo o País. O objetivo é verificar as situações em que as corretoras precisam de mais auxílio e, assim, buscar meios para ajudar”, explica o presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

“O assunto ‘distribuição de seguros’ é complexo no Brasil, isso porque temos diversos modelos de vendas de seguros, como independentes, franquias, conglomerados de corretores e até entidades que prestam serviços na intermediação. A escolha de um desses modelos é em função de uma série de fatores, como produtos, tamanho das empresas envolvidas, localização geográfica e a própria cultura. É um segmento muito relevante”, pontuou Galiza.

Esta 2ª edição conta com a coordenação da 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Fávoro, com apoio do corretor de seguros associado Leandro Giroldo, e condução técnica do economista da Rating de Seguros e assessor da entidade, Francisco Galiza.

## Resultados de 2020

A primeira edição do estudo foi ao ar em julho de 2020 e constatou que 50% das corretoras obtiveram resultados satisfatórios (avaliação “Boa”) e 25% foram consideradas em um padrão de excelência (avaliação “Muita Boa” ou “Excelente”). Em São Paulo, a pontuação foi de 32, em uma escala de 10 a 50 pontos.

De acordo com Galiza, como qualquer outro indicador, a pesquisa precisa ter um acompanhamento constante. “O objetivo principal é que a AVATEC possa servir de referência para os profissionais e para as instituições que operam nessa área. Ao se comparar e se posicionar, as corretoras de seguros podem realizar uma estratégia de negócios bem mais eficiente”, completa.

Os resultados são divulgados em um relatório, além de comentados em eventos, como *lives*. Para o consultor, a leitura do material serve como referência para ver os principais aspectos do mercado e encontrar o melhor modelo de negócio.



## Sincor-SP visita MAWDY, assistência 24 horas da MAPFRE

### Sequência ao trabalho por melhorias nos serviços

Dando sequência às visitas nas empresas de assistência 24 horas, em busca de melhorias nos serviços prestados, a diretoria do Sincor-SP esteve em abril na MAWDY, empresa global do grupo MAPFRE especializada em soluções tecnológicas e serviços de assistência.

“Conforme prometido aos corretores de seguros, seguimos visitando as empresas de assistência 24 horas para conhecer todas as estratégias, planejamentos e o dia a dia de cada empresa, em busca de melhorias. Nas visitas contamos com a presença de nosso presidente Boris Ber junto a toda a diretoria executiva e diversos diretores regionais”, afirma a vice-presidente Simone Fávoro, que encabeça esta ação.

O encontro contou com a participação do diretor-geral da MAWDY, Fabiano Sardá, e da head Comercial, Ana Cláudia Calil. Durante o evento, além de discutir temas relacionados à assistência, foi reforçado o compromisso mútuo da companhia em ampliar a base de corretores, discussão sobre o setor com os principais desafios enfrentados e os novos investimentos na carteira de automóveis.

“A colaboração entre a seguradora, o Sincor-SP e outros parceiros é fundamental para impulsionar o crescimento e a inovação neste mercado tão dinâmico”, afirma Jonson Sousa, diretor territorial de SP da MAPFRE. “Queremos colaborar com líderes do setor para enfrentar os desafios atuais e explorar novas oportunidades de crescimento”, completa Fabiano Sardá.

Por meio do Disque Sincor, o Sincor-SP disponibiliza aos associados um canal direto junto à MAPFRE para atender os corretores nas dificuldades junto ao Assistência 24 horas.

Esta foi a terceira reunião dos encontros com as empresas de assistência 24 horas – o grupo já visitou a Bradesco Seguros e sua empresa Europ Assistance, e a Liberty com a Fácil Assist.



# Sincor-SP alerta empresas corretoras a regularizarem a Contribuição Assistencial

Conforme estabelecido no **Acordo Coletivo 2024** da categoria, todas as empresas corretoras de seguros devem efetuar o pagamento da Contribuição Assistencial Patronal. O valor é de R\$ 198 (parcela única e anual).

A obrigatoriedade está descrita na cláusula trigésima da CCT e possui força de lei, conforme o artigo 611, da CLT. Por isso, o Sincor-SP alerta às empresas para apontar a situação ao contador e regularizar a situação, caso ainda não tenham feito, e assim evitar dor de cabeça e desgastes futuros.

Já as empresas constituídas ou cadastradas na entidade após 29 de fevereiro de 2024 deverão recolher a Contribuição Assistencial Patronal até o dia 30 do mês subsequente à sua constituição.



## Calendário de Obrigações

Vencimentos das obrigações mensais para os corretores de seguros.  
Fonte: Grupo CAOM Contabilidade.



O Sincor-SP oferece consultoria contábil gratuita para os associados:  
<https://www.sincor.org.br/beneficios/vantagens-institucionais/cortabiliza/>

### Junho/2024

PJ – Simples Nacional	PJ – Lucro Presumido	Pessoa Física
Dia: 03/06 - VR e VT	Dia: 10/06 - ISS para SP (para outras cidades consultar a prefeitura)	Dia: 17/06 - INSS PF
Dia: 06/06 - Salário mensal		
Dia: 20/06 - DAS, FGTS, DARF Previdenciário (Darf Previdenciário e o Darf de IR e na mesma guia)	Dia: 25/06 - PIS, COFINS	Dia: 28/06 - Carne Leão
Dia: 28/06 - Parcelamento do Simples Nacional		

### Julho/2024

PJ – Simples Nacional	PJ – Lucro Presumido	Pessoa Física
Dia: 01/07 - VR e VT	Dia: 10/07 - ISS para SP (para outras cidades consultar a prefeitura)	Dia: 15/07 - INSS PF
Dia: 05/07 - Salário mensal		
Dia: 19/07 - DAS, FGTS, DARF Previdenciário (Darf Previdenciário e o Darf de IR e na mesma guia)	Dia: 25/07 - PIS, COFINS	Dia: 31/07 - Carne Leão
Dia: 22/07 - DAS		
Dia: 31/07 - Parcelamento do Simples Nacional	Dia: 31/07 - IRPJ e CSLL (segundo trimestre)	

### Agosto/2024

PJ – Simples Nacional	PJ – Lucro Presumido	Pessoa Física
Dia: 01/08 - VR e VT	Dia: 09/08 - ISS para SP (para outras cidades consultar a prefeitura)	Dia: 15/08 - INSS PF
Dia: 06/08 - Salário mensal		
Dia: 19/08 - FGTS, DARF Previdenciário (Darf Previdenciário e o Darf de IR e na mesma guia)	Dia: 23/08 - PIS, COFINS	Dia: 30/08 - Carne Leão
Dia: 20/08 - DAS		
Dia: 30/08 - Parcelamento do Simples Nacional		



# Almoço do CCS-SP dá voz para debates entre associados

Evento discutiu diversas questões relacionados à atividade da corretagem de seguros, como a responsabilidade civil dos profissionais



O mentor do CCS-SP, Álvaro Fonseca

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) reuniu seus associados, em almoço fechado para convidados, no dia 7 de maio, no Il Ristorante Famiglia Mancini, em São Paulo. No início do evento, antes de abrir a tribuna para a manifestação dos associados, o mentor do CCS-SP, Álvaro Fonseca, convidou os corretores de seguros e as lideranças presentes a colaborarem com a doação de recursos para o movimento SOS Chuvas RS, que beneficiará, em especial, os securitários afetados pelas fortes chuvas no Rio Grande do Sul.

O mentor trouxe o depoimento em vídeo do presidente do CVG-RS, Jean Figueiró, que explicou a necessidade de o mercado de seguros auxiliar os securitários da região, a exemplo do que outras categorias estão fazendo. “Vamos olhar para os nossos. Mais de 300 municípios foram atingidos e peço o apoio de vocês para cuidar dos nossos colegas”, disse Figueiró. No vídeo, ele informou, ainda, sobre como colaborar, por meio de depósito pix para uma conta aberta pelo Sindseg-RS para esta finalidade.

Reforçando o apelo de Figueiró, o mentor Álvaro Fonseca convidou as lideranças da categoria a se juntarem ao movimento, obtendo a confirmação de doação de todas que estavam representadas no evento. O próprio CCS-SP, segundo ele, e também o Sincor-SP, já estavam providenciando a doação. “Todos do Rio Grande do Sul estão sofrendo com esta tragédia, mas vamos doar para que seja realizado o atendimento direcionado aos securitários”, disse. Ele informou que a chave pix é o CNPJ do Sindseg-RS: 92947241/0001-60.

Outro tema em debate, apresentado pelo próprio mentor, foi a aprovação do PLC 29, em abril, na Comissão de Constituição e Justiça (CCJ) do Senado, que traz um novo marco legal ao seguro. “Haverá mudanças significativas em diversos ramos, afetando diretamente as seguradoras e também os corretores de seguros”, disse.



O associado Adilson Neri Pereira acrescentou que o PLC 29 tem um viés de maior proteção ao consumidor de seguros, implicando no aumento da responsabilidade civil do corretor de seguros.

Neri sugeriu que os corretores tratem de se inteirar sobre o tema e que não descuidem de contratar um seguro de responsabilidade civil profissional. O mentor Álvaro Fonseca destacou que os corretores podem adotar medidas para evitar a responsabilização jurídica, caso o segurado venha a acionar a justiça, recorrendo a parcerias com colegas especialistas. “Caso o corretor não domine certo tipo de seguro, sugiro que procure um colega especialista para uma parceria”, disse.

O associado Rodinei Ricardo da Silva lembrou que a responsabilidade civil do corretor pode ser ampla, incluindo a relacionada à LGPD em relação à manipulação de dados dos segurados. O ex-mentor e fundador Henrique Elias destacou a necessidade de contratação do seguro RC profissional em valores adequados e sob medida para cada profissional. O associado Harry Leon Sztajer, que já atuou como juiz do trabalho, observou que os corretores também precisam conscientizar os seus clientes de seguro automóvel sobre a importância de valores mais altos para a cobertura de RC.

Durante o evento, o CCS-SP também abriu espaço para outras entidades. Coube ao ex-mentor Adevaldo Calegari, presidente da CamaraSin, divulgar os benefícios da mediação para a resolução de conflitos em seguros. O evento contou, ainda, com uma homenagem do CCS-SP ao Dia das Mães, com a distribuição de lembranças às mães presentes.



## A Grande Jornada Pelo Mundo do Seguro

Toda **segunda-feira**, das 7h às 8h

**102,5 MHz** Rádio Imprensa FM

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

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

# O Voz do Corretor Empreendedor está de volta!

O Voz do Corretor Empreendedor tem o objetivo de aproximar os corretores de seguros de todo o Estado de São Paulo dos representantes das seguradoras. E, durante todo o ano, as Regionais do Sincor-SP realizam diversos encontros, que sempre contam com reuniões cheias de corretores querendo fazer *networking* com as seguradoras.

Para participar das reuniões é necessário ser associado ao Sincor-SP, então se você não faz parte entre em contato com a Regional mais próxima e faça parte da comunidade que conta com mais de 10.000 associados!

Abaixo, os registros de algumas reuniões que aconteceram:



09 de Maio de 2024  
Mogi das Cruzes e SulAmérica



16 de Maio de 2024  
Santos e Tokio Marine Seguradora

## Unisincor promove palestra sobre capacitação estratégica

A Universidade Corporativa Sincor (Unisincor), em parceria com a Escola de Negócios e Seguros (ENS), promoveu no dia 7 de maio um encontro com os corretores da Regional ABCDMR. O evento, com a participação do 1º tesoureiro do Sincor-SP, Edson Fecher; do diretor da Regional, Sady Viana; do diretor adjunto, Jocimar de Carvalho; e de representantes do setor, abordou o tema: **“Capacitação como Estratégia de Negócios”**.

A sócia da NB Corretora de Seguros, Fabia Oliveira, conduziu uma palestra inspiradora sobre a importância do desenvolvimento da equipe de colaboradores nas empresas corretoras. Através de insights valiosos, Fabia compartilhou estratégias para investir no capital humano e impulsionar a produtividade, consequentemente, o sucesso do negócio.



## ConectaCor: Inteligência Artificial para auxiliar corretores de seguros é testada em Piracicaba

No Plantão Regional de Piracicaba, que aconteceu em 7 de maio, foi discutida a nova funcionalidade do ConectaCor: uma Inteligência Artificial (IA) que auxiliará o corretor de seguros com as questões do dia a dia dos negócios. O projeto piloto será testado na Regional de Piracicaba do Sincor-SP, visando avaliar a eficácia da funcionalidade para implementação em outras regiões.

A 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Fávaro, discutiu o propósito do ConectaCor, expressando sua satisfação com o progresso do projeto. “Trabalhamos para levar a informação correta ao corretor de seguros. Agradeço a contribuição de todos para criar o banco de informações que alimentará o aplicativo”, agradeceu.

O coordenador Técnico do Sincor-SP, Renato Andrade, apresentou a novidade do serviço, mencionando a implementação de uma IA. “Concebemos uma Inteligência Artificial para agilizar os processos diários dos corretores. Com a assistência, a informação estará pronta para o profissional, sem depender do atendimento humano”, garantiu.

O fundador da Startup Conversu, Gabriel Sares, responsável técnico pelo projeto, explicou o funcionamento da IA. “Após ser implementada, a Inteligência Artificial passará por um processo de ‘aprendizado’. Pergunta após pergunta, ela acumulará as respostas em um banco de dados, tornando-se cada vez mais ‘esperta’. Caso não haja uma resposta, o corretor ainda poderá recorrer ao atendimento humano”, explicou.

Ele também conduziu uma demonstração do atendimento da IA, que respondeu diversas perguntas sobre seguradoras e produtos de seguro. Por exemplo, em uma das perguntas feitas, Sares questionou quais companhias oferecem o seguro de garantia judicial, e a “assistente” foi capaz de sugerir uma lista com cinco seguradoras que trabalham com o produto.

Andrade concluiu o plantão solicitando a colaboração de todos os usuários do ConectaCor, incentivando-os a fazer perguntas e alimentar o banco de dados.





**AXA**  
**DANIELLE FAGARAZ, DIRETORA COMERCIAL DIGITAL E DE MARKETING**

Danielle Fagaraz é a nova diretora Comercial Digital e de Marketing da AXA no Brasil. Há oito anos na companhia, onde começou como Coordenadora de Eventos e Relacionamento com Corretores, a profissional assume o cargo com o desafio de ampliar a capilaridade da seguradora, posicionando o Canal Digital como uma das principais portas de entrada para corretores.



**EXALT**  
**PAULA SIQUEIRA, HEAD DE OPERAÇÕES**

A Exalt Saúde anunciou Paula Siqueira como sua nova head de Operações. Com mais de 15 anos de experiência no mercado de seguros, incluindo 11 anos em posições de liderança, Paula é formada em Gestão de Seguros e Previdência Social pela Uni-Ban. A executiva desenvolveu sua carreira na área Comercial, focando no relacionamento com clientes e corretores de seguros.



**AUSTRAL**  
**ANDRÉ CALDEIRA, CFO**

André Caldeira é o novo CFO (Chief Financial Officer, ou Diretor Financeiro) do Grupo Austral. O executivo tem uma ampla experiência em finanças, atuária e gestão de riscos em seguradoras nacionais e multinacionais. Ele chega com o objetivo de aproximar o time financeiro da equipe de negócios, alavancando a produtividade da empresa com o uso de tecnologia.



**MAPFRE**  
**FÁBIO DAMASCENO, DIRETOR TÉCNICO DE AGRÍCOLA**

A MAPFRE anunciou a nomeação do executivo Fábio Damasceno como diretor técnico de seguros Agrícola, Pecuário e Patrimonial Rural da companhia. Com uma trajetória de 20 anos em posições de liderança no agronegócio, Damasceno traz consigo uma vasta experiência no setor, com o objetivo de liderar estratégias comerciais e de subscrição técnica para a empresa.



**LOCKTON**  
**EDNEI DELFIM, SUPERINTENDENTE DE COMUNICAÇÃO E MARKETING**

A Lockton anunciou a contratação de Ednei Delfim como superintendente de Comunicação e Marketing para operação da companhia no Brasil. Com experiência consolidada na WTW Brasil, onde esteve por mais de 28 anos e atuou como head de Marketing e Comunicação, o executivo tem como desafio ampliar e fortalecer a imagem da marca global no mercado nacional.



**AGGER**  
**ANDRÉ MARQUES (BILLY), COO**

A Agger anunciou André Marques (Billy) como novo COO. Nos últimos três meses, período em que a empresa adquiriu a Infocap Tecnologia, o executivo ficou responsável pela integração entre as organizações. Há mais de 20 anos no mercado segurador e conta com uma vasta expertise no segmento, agora ele vive um novo momento, assumindo como C-level.



**SOMPO**  
**ANDREIA PATERNIANI, DIRETORA DE SINISTRO**

Andreia de Cassia Garcia Paterniani é a nova diretora Executiva de Sinistro da Sompo e está na companhia desde 2017. A executiva conta com mais de 25 anos de experiência na área de seguros, especialmente em Sinistro. Durante a carreira também já ocupou a liderança em carteiras como Transportes, Afinidades e áreas como Salvados e Resseguros. Antes de assumir o cargo atual, era diretora Técnica de Sinistro.



**SOMPO**  
**CRISTIANE SILVA, DIRETORA DE ATUARIAL, GESTÃO DE RISCOS E COMPLIANCE**

Cristiane Martins da Silva é a nova diretora Executiva de Atuarial, Gestão de Riscos e Compliance da Sompo. Está na companhia desde julho de 2021, quando assumiu a posição de superintendente. Conta com cerca de 20 anos de experiência na área Atuarial de seguradoras nacionais e multinacionais. Acumula expertise na gestão de equipes e projetos, bem como na administração de reservas locais (Susep e ANS) e internacionais (IFRS) e precificação atuarial de produtos.



**ISABEL WILLIG, DIRETORA JURÍDICA**

Isabel Candido Willig é a nova diretora Jurídica da Sompo. Atua há mais de 20 anos na área Jurídica em companhias de seguros, bancos multinacionais e escritórios de advogados, sobretudo com foco nas áreas cível, trabalhista, societário, empresarial e regulatório. Está na Sompo desde 2010 e antes do cargo atual era Superintendente Jurídica. Atuou nos processos de integração das empresas Yasuda Seguros e Marítima Seguros e transição para a marca Sompo.



**ROBERTA CARAVIERI, DIRETORA DE RECURSOS HUMANOS E SUSTENTABILIDADE**

Roberta Caravieri é a nova diretora de Recursos Humanos e Sustentabilidade da Sompo. Atualmente é responsável pelas estratégias de gestão e desenvolvimento de pessoal, qualidade de vida, Diversidade, Equidade & Inclusão (DE&I) e Sustentabilidade da companhia. Está na Sompo desde 2007 e antes do cargo atual, era superintendente de RH. Possui cerca de 30 anos de experiência na área de Recursos Humanos e Gestão de Pessoas.



**ZURICH**  
**ANA PAULA MELLO, NOVA GERENTE REGIONAL RIBEIRÃO PRETO/BAURU**

A Zurich acabou de anunciar Ana Paula Mello como nova gerente Regional Ribeirão Preto/Bauru. A executiva se reportará diretamente à Marcia Radavelli, diretora Regional São Paulo Interior. Ela chega para estreitar cada vez mais os laços com os corretores e apoiá-los em seus negócios, permitindo que eles possam levar proteção a um número cada vez maior de pessoas e empresas.



**FF**  
**GUILHERME FREZZARIN, DIRETOR DE AGRONEGÓCIOS**

A unidade de Agronegócios da seguradora FF Seguros está sob nova liderança. O engenheiro agrônomo Guilherme Frezzarin, que ocupava o cargo de superintendente de Agronegócios, assumiu a liderança executiva da área e se prepara para desenvolver novas estratégias com o objetivo de ampliar o atendimento aos clientes e a dispersão dos produtos em diferentes regiões brasileiras. Frezzarin atua na FF Seguros desde 2014.



**HDI**  
**RICARDO VALENCIA, GERENTE COMERCIAL SÃO PAULO**

A HDI Global Seguros anunciou a nomeação de Ricardo Valencia como gerente Comercial para a nova filial de São Paulo. Valencia tem mais de três décadas de experiência no setor de seguros e, como gerente Comercial para a nova filial de São Paulo, se reportará diretamente a Ronaldo Barreto, responsável pela área comercial da HDI Global no Brasil.

# Sugestões de brindes

Confira nossa seleção de Maio



MIRIAM-MOMESSO  
Brindes Costuráveis

**Para mais opções, entre em contato!**

@momessooficial  
miriam@miriammomesso.com.br  
11 97478-3545  
www.miriammomesso.com.br





**ACONSEG-SP PARCERIA COM A VENDA QUALIFICADA DAS ASSESSORIAS**

A SulAmérica é uma parceira de muitos anos das assessorias, segundo afirmou Ricardo Montenegro, presidente da Aconsef-SP, no tradicional almoço realizado pela associação no Terraço Itália, em 29 de maio. De acordo com o 8º Relatório da Aconsef-SP, realizado pelo economista Francisco Galiza, a SulAmérica é líder entre as parceiras da associação, mesmo não tendo mais as operações de Auto e Ramos Elementares. “Quando olhamos a participação das assessorias no nosso negócio é impressionante como o resultado delas é melhor em termos de sinistralidade quando comparado ao restante da carteira”, destacou Raquel Reis, CEO de Saúde e Odonto da SulAmérica. Atualmente, em São Paulo, a companhia trabalha com 29 assessorias.

**AIDA NOVA PRESIDÊNCIA**

A Associação Internacional de Direito de Seguro – AIDA Brasil, entidade que se dedica ao estudo do direito do seguro, realizou a posse da nova diretoria que será responsável pela gestão da Associação no próximo biênio (2024/2026). A nova diretoria é composta por Maria Amélia Saraiva, Presidente; Inaldo Bezerra Silva Junior, 1º Vice-Presidente; Claudia Heck Machado Oliveira, 2º Vice-Presidente; Victor Augusto Benes Senhora, Diretor Vice-Presidente Acadêmico; Landulfo de Oliveira Ferreira Jr., Diretor Vice-Presidente de Relações Institucionais; Marcelo Barreto Leal, Diretor Vice-Presidente de Comunicação; Gustavo Amado León, Diretor Vice-Presidente de Relações Internacionais; Bárbara Bassani de Souza, Diretora Vice-Presidente Jurídica; Thiago Vilella Junqueira, Diretor Vice-Presidente de Eventos; Luís Antônio Giampaulo Sarro, Diretor Vice-Presidente de Assuntos Legislativos e Dárcio José da Mota, Diretor Vice-Presidente de Planejamento e Projetos.



**CIST NOVA DIRETORIA ELEITA**



O Clube Internacional de Seguros de Transporte (CIST) elegeu nova diretoria para o triênio 2024-2027. A composição da diretoria e do conselho fiscal ficou assim constituída: Presidente – Frederico Leopoldo, Vice-presidente – Tiago Camillo, Diretoria Executiva Ético Social – Mayra Monteiro, Diretoria Executiva Técnica – Ivor Moreno, Diretoria Executiva Tesoureira – Mônica Costa, Diretoria Executiva Institucional – Sidneia Borges, Diretoria Executiva Administrativo – René Ellis, Diretoria Executiva de Planejamento – Sérgio Akira, Secretária Executiva – Amanda Rosa, Conselho Fiscal – Carlos José de Paiva, Guilherme Brochmann, Etso Montagnoli, Otorino Maestro, Felipe Ruffolo. A nova diretoria apresentou seu plano de trabalho baseado em tradição, expansão e inovação, reiterando o compromisso com o desenvolvimento contínuo do mercado de logística, riscos e seguros no transporte de carga, e a excelência das atividades do CIST.

**CNSEG SEGURADORAS SE UNEM EM APOIO ÀS VÍTIMAS DAS CHUVAS NO RIO GRANDE DO SUL**

Em função das fortes chuvas que atingiram o estado do Rio Grande do Sul, gerando um grande número de vítimas, a CNseg fez um apelo às suas associadas para que prorroguem, no estado, os contratos de seguros de todos os segmentos cujos vencimentos ocorram entre 1º e 10 de maio, com a expansão desse prazo se aplicando também aos boletos emitidos com vencimento neste período, sem prejuízo do atendimento da cobertura dos contratos.



**CVG-SP DEBATE COM A SUSEP SOBRE DESAFIOS E BENEFÍCIOS DO OPEN INSURANCE**

Não são poucas as dúvidas do mercado de seguros em relação ao Open Insurance, que já entrou em sua segunda fase de implantação. Para trazer mais luz ao tema, o CVG-SP, representado pelo presidente Marcio Batistuti, promoveu um debate sobre o Open Insurance (Opin) com a participação especial do diretor da Susep, Airton Almeida, na terceira edição do Café CVG-SP, realizado no dia 26 de março, no Novotel Jaraguá, em São Paulo (SP). Sob a mediação de Nuno David, diretor Estatutário Comercial e Marketing da MAG Seguros, que nos últimos dois anos tem se dedicado a estudar o Opin, o debate iniciou com a apresentação de Almeida sobre os principais pontos do novo sistema. Dentre os benefícios apontados, um dos principais é a “cidadania financeira”, que promove a inclusão de novos consumidores e facilita o acesso a produtos adequados e preços compatíveis.

**FENACOR 23º CONGRESSO: SEIS CARROS ZERO KM SERÃO SORTEADOS**

Entre as diversas atrações do 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros e da EXPOSEG, que serão realizados, simultaneamente, no centro de exposição Expo MAG, no Rio de Janeiro, entre os dias 10 e 12 de outubro deste ano, constam os sorteios de seis carros zero km (para associados ao Sincor), notebooks e scooters elétricas (somente para corretores e empresas corretoras de seguros ativos na Susep). Você não pode perder essa oportunidade. Faça já sua inscrição no hotsite do evento, neste endereço eletrônico: <https://www.congressodoscorretores.com.br>



**SOU SEGURA DOAÇÕES PARA O RIO GRANDE DO SUL**

A Sou Segura promoveu campanha para coleta de doações para as famílias do Rio Grande do Sul atingidas pelas chuvas e enchentes no estado. No total, foram arrecadados cerca de R\$ 20 mil em contribuições. O valor foi utilizado na compra de alimentos, mantas, água, roupas e produtos de higiene, que foram enviados para o Sul em caminhão disponibilizado graças ao empenho da conselheira Isabel Azevedo, head de Recursos Humanos da FF Seguros, e à equipe dessa seguradora. “Procuramos incluir nas doações produtos fundamentais para as mulheres que estão nos alojamentos, como calcinhas e absorventes, e insumos para ajudá-las no acolhimento das crianças, chupetas, mamadeiras, fraldas, fórmulas e leite em pó, entre outros”, afirmou a presidente da Sou Segura, Líliana Caldeira, ressaltando o compromisso da associação com a causa feminina.

**SUSEP AÇÕES PARA AUXILIAR A POPULAÇÃO DO RIO GRANDE DO SUL**

A Susep realizou no dia 13 de maio reunião para discussão e apresentação das propostas da Autarquia, bem como das providências do mercado de seguros para o estado de calamidade pública no Rio Grande do Sul, por conta das enchentes que atingiram a região Sul do país. Na pauta do encontro, um objetivo principal: demonstrar que o setor de seguros não vai deixar de amparar a sociedade. Segundo o superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, “o povo brasileiro, em especial o gaúcho, estendeu as mãos pedindo ajuda, e as nossas mãos, do setor de seguros, estão estendidas de volta para ajudar”. Dentre outras ações e iniciativas, foram tratados os monitoramentos de risco e de conduta, em especial a necessidade de aprimorar a comunicação com os segurados do Rio Grande do Sul, fazendo com que a informação circule adequadamente.

**UCS UNIVERSIDADE CORPORATIVA E INTRODUÇÃO DE CURSO DE VENDAS**

A União dos Corretores de Seguros lançou no dia 28 de maio, durante o 3º Trocando Ideias de 2024, a mais recente entrega aos associados: a Universidade Corporativa UCS. De acordo com o presidente Augusto Esteves, em 20 anos de história, a UCS tem se dedicado exaustivamente à educação. A Universidade Corporativa UCS foi apresentada por André Santos, associado que além de corretor é autor de livros, palestrante e sócio da empresa de treinamentos Treinaseg. O especialista trouxe uma “degustação” de treinamento de vendas da Universidade Corporativa UCS. No lançamento, a Universidade Corporativa UCS já conta com cinco cursos gratuitos aos associados.



# Latú Seguros busca corretores para comercializar um dos seguros de maior crescimento no mundo

A Latú Seguros é uma *insurtech* que busca promover a resiliência empresarial com foco em uma abordagem holística de gestão de riscos. A empresa, que já captou uma rodada de investimento de mais de R\$ 30 milhões, recentemente lançou seu portal de corretores juntamente com o seu **Seguro Cyber**.

## Plataforma de Corretores

A **Latú Seguros está atualmente aberta para cadastro de novos corretores para acesso à sua plataforma digital**. Esta ferramenta visa acelerar as vendas de Seguro Cyber por meio de questionários simplificados, tornando o processo de cotação mais ágil e acessível. Além disso, o portal facilita o acompanhamento de comissões, o pagamento de clientes e digitaliza completamente o processo de emissão de apólices, que podem ser emitidas instantaneamente.



Cadastre-se aqui ou acesse [sejacorretor.latuseguros.com](http://sejacorretor.latuseguros.com)

## Proteção Completa contra Ameaças Digitais

O Seguro Cyber da Latú oferece uma cobertura robusta contra uma variedade de ameaças cibernéticas, incluindo violações de dados, ataques de ransomware e reclamações de órgãos reguladores e clientes. Esse tipo de proteção é essencial no mundo digitalizado de hoje, onde as ameaças cibernéticas estão em constante evolução e podem causar danos significativos a empresas de todos os tamanhos.



## Ferramentas Exclusivas para Segurança e Mitigação de Riscos

Um dos grandes diferenciais da Latú é o acesso ao LatúScan, uma ferramenta exclusiva de cibersegurança que realiza varreduras contínuas em busca de vulnerabilidades, monitoramento da *dark web* e apresenta recomendações detalhadas para mitigação de riscos. Essa ferramenta não apenas identifica ameaças potenciais, mas também oferece soluções práticas para evitar que essas ameaças se concretizem, garantindo uma proteção proativa para os clientes da Latú. “O LatúScan é essencial para manter nossos clientes um passo à frente das ameaças cibernéticas,” afirma Paola Neira, CEO da Latú Seguros. “Com ele, oferecemos não apenas detecção, mas também uma abordagem prática para mitigação de riscos.”



Paola Neira, CEO da Latú Seguros

## Benefícios Adicionais para os Segurados

Além do LatúScan, todos os segurados da Latú têm acesso a ferramentas avançadas de antivírus e firewall, proporcionando uma camada adicional de segurança. Essa combinação de tecnologias assegura que as empresas estejam protegidas em múltiplos níveis, desde a detecção de ameaças até a prevenção de ataques cibernéticos.

## Liderança no Mercado de Seguros Cibernéticos

“Com uma gama de ferramentas avançadas e um enfoque proativo na gestão de riscos, a Latú busca liderar o mercado de seguros cibernéticos”, garante Paola Neira, CEO da Latú Seguros.

## “Não, você não tem cobertura!”



**ANDRÉ ZOZESKI**

COM MAIS DE 40 ANOS DE EXPERIÊNCIA NO MERCADO DE SEGUROS, INICIOU SUA CARREIRA EM 1983 COMO SECURITÁRIO. AO LONGO DOS ANOS, FORMOU-SE CORRETOR DE SEGUROS E ATUALMENTE OCUPA A POSIÇÃO DE PRESIDENTE DO SINCOR-RS, ONDE CONTINUA A CONTRIBUIR SIGNIFICATIVAMENTE PARA O SETOR.

Os corretores de seguros gaúchos têm repetido essa frase do título à exaustão nos últimos 30 dias... É muito triste, é desolador olhar nos olhos do cliente e dizer isso! Mas este é o mercado de seguros brasileiro: não cobre desmoronamentos, alagamentos, enchentes, inundações. Ou seja, não estamos cumprindo nossa função social de proteger efetivamente os nossos clientes. De nada adianta entregar um carro a quem perdeu a casa.

Precisamos, urgentemente, precificar e cobrir. E tem que ser na básica. Não adianta disponibilizar uma “adicional” com limite de R\$ 15 mil, quiçá de R\$ 30 mil. Temos que pulverizar o risco, se for opcional só vai contratar o ribeirinho e o negócio vai se inviabilizar. Tem que ser na básica!

O mesmo princípio da “Cobertura Ampla” que já praticamos no condomínio tem que ser estendido para o residencial e para o empresarial, onde estão os consumidores hipossuficientes. Vai ficar um pouquinho mais caro, mas será justo. Estamos cobrando muito barato nos seguros das residências e empresas, custos aviltados desde que abandonamos a tarifa e embarcamos nesta desenfreada corrida de “rouba montes”, em que todos perdemos, mais que dinheiro, perdemos nosso propósito: proteger.

O mercado de seguros privado já perdeu o “Acidentes do Trabalho” e o “DPVAT”, já perde R\$ 6 bilhões anuais para as APVs (Associação de Proteção Veicular) porque esnobou riscos na carteira auto, estamos à beira de perder o respeito das pessoas se não agirmos rápido no residencial e empresarial.

Cobramos 3%, 5%, até 10% sobre o valor de um veículo para entregar uma cobertura compreensiva, e os clientes pagam. Por que não pagariam 0,00000 alguma coisa % para proteger sua residência e sua empresa?

E de nada adianta um “Seguro Social de Catástrofe”, será uma espécie de “DPVAT residencial”, é mais uma tentativa de amparo humanitário do que um seguro efetivamente. Não é cobrando R\$ 5 por mês compulsoriamente de toda a nação (R\$ 60 ao ano, casualmente muito parecido com o custo do “novo DPVAT”) e entregando R\$ 15 mil (igual a todos, independentemente do prejuízo sofrido) que vamos efetivamente atender às necessidades dos consumidores de proteção, que é a missão do seguro privado.

A propósito, notem que no tal amparo humanitário não tem corretor. Os clientes que, conscientes da importância do seguro, compram seguro residencial e empresarial com um profissional corretor de seguros, não têm oferta de proteção real para seu patrimônio. Não se vê uma única seguradora disponibilizando coberturas de desmoronamento, alagamento, enchente, inundação em valores que efetivamente protejam o patrimônio das pessoas (não adianta nada R\$ 15 mil, nem R\$ 30 mil para uma residência ou empresa, isso mal paga a limpeza).

Pareço irritado? Olhe para um cidadão que perdeu tudo e escuta do seu corretor: “Não, você não tem cobertura!” Este sim é um cabra irritado...

De nada adianta entregar um carro a quem perdeu a casa



## # PraDescontrair

## Pérolas dos seguros

COLUNA PRODUZIDA POR ALEXANDRE DEL FIORI



### Responsabilidade Civil Facultativa:

Se o termo utilizado fosse verdadeiro, não haveria necessidade de contratação da cobertura uma vez que não haveria responsabilidade sobre qualquer ação que prejudicasse terceiros. O erro está na abreviação do termo. O correto é Seguro de Responsabilidade Civil Facultativo, ou seja, o seguro é facultativo, mas a responsabilidade civil nunca.



### Franquia e/ou Participação Obrigatória:

É comum o uso dos termos acima em conjunto ficando o cliente sem saber qual será aplicada ou, ainda, se ambas serão. Franquia é a participação do segurado no prejuízo e POS é a participação do segurado na indenização. A utilização da primeira importa em redução de preço o que não ocorre com a segunda uma vez que ela tem por característica principal a subscrição.



### Comissão Vitalícia:

É comum as pessoas informarem que, no negócio de Planos de Assistência à Saúde, é devida uma comissão vitalícia sobre a venda. Se isso fosse verdade, independentemente do vencimento do contrato a comissão seria paga “ad aeternum” (sem fim) o que não é a realidade. O correto é remuneração adicional.

O MELHOR INCENTIVO  
DO ANO COMEÇOU  
E AGORA COM

**+GRUPOS**  
**+CHANCES**  
**+PRÊMIOS**  
**+POSSIBILIDADES**



**SOU**

**VOCÊ**  
**2024**



Chegou o seu momento  
de brilhar e aumentar  
as suas vendas para  
ganhar ainda mais.

**Você pode ganhar uma  
viagem com acompanhante,  
R\$ 10.000,00 em dinheiro,  
moto 0 Km, notebooks e  
até mesmo um carro.**

Participe!  
[centraldocorretorcapemisa.com.br](http://centraldocorretorcapemisa.com.br)



# O Plano de Saúde São Camilo chegou a São Paulo.

Agora, você conta com uma excelente opção de plano para oferecer para seus clientes na região metropolitana.

**Planos coletivos por adesão** com a qualidade **São Camilo**: uma exclusividade **CORPe Saúde**.

**Planos já disponíveis para venda.**

Fale com seu gestor comercial ou acesse nosso site [corpesaude.com.br](http://corpesaude.com.br)



## Principais hospitais e laboratórios

### - HOSPITAIS:

- Hospitais São Camilo - Ipiranga, Pompéia e Santana
- Leforte - Liberdade
- Hospital Nipo Brasileiro
- CEMA - Belém
- Leforte - PA Alphaville
- Hospital Sepaco - Mogi e Vila Mariana
- Hospital São Francisco - Osasco, Cotia, São Roque, Mauá e Vila Formosa
- Cristóvão da Gama - Santo André e Diadema

### LABORATÓRIOS:

- Lavoisier
- Deliberato
- A+
- Pardini
- Femme Laboratórios
- Laboratórios Tecnolab (Santo André)

### CLÍNICAS:

- Clínicas Capozzielli - Brooklin e Tatuapé
- Clínicas Espaço Cuidar
- Clínicas Dr Consulta



## Abrangência Geográfica:

- Barueri
- Cotia
- Diadema
- Guarulhos
- Mauá
- Mogi das Cruzes
- Osasco
- Santo André
- São Bernardo do Campo
- São Caetano
- São Paulo
- São Roque

Ainda não é um corretor credenciado Corpe Saúde?

Entre em contato APOIO AO CORRETOR:

**(11) 94478-3838**