GUIA

PARA OS CORRETORES DE SEGUROS

Trabalho realizado pelas Comissões Técnicas

SINCORSP

2012

Accent

"A EMOÇÃO DAS MÃOS AO VOLANTE,
SENTIR A POTÊNCIA DO MOTOR
E A ALEGRIA NOS SEUS OLHOS A CADA CURVA...
MEU CAMINHO É A TRANQUILIDADE."

QUALITY PROTECTION® PLATINUM Auto

Tranquilidade e segurança são tão importantes para você quanto o requinte e a sofisticação. Pensando nisso, a Chubb Seguros, uma das maiores seguradoras mundiais e a mais antiga em operação na América Latina, desenvolveu há mais de uma década o **Auto Quality Protection Platinum**. Um seguro para automóveis diferenciados com coberturas e benefícios especiais, como você.

Consulte seu corretor ou ligue para a Chubb: 0800 703 66 65 • www.chubb.com.br

CHUBB SEGUROS

Você tem com quem contar.

PREPARANDO O TERRENO PARA O FUTURO

Esta é a primeira vez que um estudo dessa natureza é desenvolvido. O objetivo principal é apresentar os trabalhos realizados pelas Comissões Técnicas do Sincor-SP. Essas comissões são formadas por corretores especializados nos vários segmentos, que se reúnem, periodicamente, para discutir os principais temas relacionados com o exercício da profissão.

Neste sentido, este relatório está dividido em duas partes: as comissões técnicas especializadas em ramos de seguros e as não especializadas em um negócio específico. Ao todo, são 26 Comissões compostas por corretores de seguros com vastíssima experiência profissional, acompanhando atentamente o presente, e olhos postos no futuro.

Existem leis demais, normas demais, pendências as mais diversas, obrigando uma ação permanente. Atuar é fazer escolhas. Uma escolha certa sempre dá ótimos resultados. Isso faz com que estejamos o tempo todo de malas prontas na direção de novos caminhos seguros.

Crescer, abrir horizontes, conquistar espaços, ser vencedor. Qual a sua escolha? O Sincor-SP faz parte de sua resposta. O Sincor-SP faz parte da sua vida. Venha, então, somar com a gente. Pegue seu lugar no futuro.

Mário Sérgio de Almeida Santos

Presidente do Sincor-SP

OBSERVAÇÕES:

Temos as seguintes observações:

• Esse relatório está dividido em duas partes: as comissões técnicas especializadas em ramos de seguros e as não especializadas em um negócio específico. Existem comissões técnicas que são responsáveis por mais de um ramo de seguros comentado nesse relatório.

• No caso das comissões técnicas especializadas, foi feita também uma breve análise econômica do ramo em questão.

• Além das citadas nesse relatório, temos também as seguintes Comissões: Marketing, Resseguro, Tecnologia, Seguros Obrigatórios e Riscos Declináveis.

DIRETORIA EXECUTIVA

GESTÃO 2010-2014

Presidente
Mário Sérgio de Almeida Santos

1º Vice-Presidente
Cássia Maria Del Papa

2º Vice Presidente
Leilane Aparecida Figueiredo Strongren

1º Secretário
Carlos Alberto Pelais

2º Secretário
Carlos Rapozo

1º Tesoureiro
Orlando Filipe de Gouveia

2º Tesoureiro
Flávio Bevilacqua Bosisio

DIRETORIA REGIONAL

REGIONAL ABCDMR
DIRETOR REGIONAL: ARNALDO ODLEVATI JUNIOR
Endereço: Rua Catequese, 1.091 – Vila Guiomar – Santo André – SP – 09090-041
Telefones: (11) 4990 4014/ 4990 4105/ 4427 4060
E-mails: abcdmr@sincorsp.org.br/ abcdmr-sac@sincorsp.org.br

REGIONAL ARAÇATUBA
DIRETOR REGIONAL: JOSÉ ANTONIO VESCHI
Endereço: Rua Cussy de Almeida, 728 – Salas 09 e 10 – Centro – Araçatuba – SP – 16010-400
Telefones: (18) 3625 3325/ 3625 3002
E-mail: aracatuba@sincorsp.org.br

REGIONAL ARARAQUARA
DIRETOR REGIONAL: JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ
Endereço: Av. Dr. Gastão Vidigal, 345 – Jardim Primavera – Araraquara – SP – 14802-408
Telefones: (16) 3336 5951/ 3336 5932
E-mail: araraquara@sincorsp.org.br

REGIONAL ASSIS
DIRETOR REGIONAL: WAGNER LUIZ MARTINS
Endereço: Rua Santos Dumont, 424 2º andar – Sala 24 – Centro – Assis – SP – 19806-0161
Telefone: (18) 3321 4270
E-mail: assis@sincorsp.org.br

REGIONAL BARRETOS
DIRETOR REGIONAL: ANDRÉ MENDES CAMILLO
Endereço: Av. Vinte e Um, 991 – Centro – Barretos – SP – 14780-310
Telefones (17) 3324 1042
E-mail: barretos@sincorsp.org.br

REGIONAL BAURU
DIRETOR REGIONAL: FERNANDO ANTONIO K. ALVAREZ
Endereço: Rua Gerson França, 18-81 – Jardim Estoril II – Bauru – SP – 17016-000
Telefones: (14) 3224 1215/ 3226 2655
E-mail: bauru@sincorsp.org.br

REGIONAL CAMPINAS
DIRETOR REGIONAL: CARLOS APARECIDO CUNHA
Endereço: Av. Barão de Itapura, 2.512 – Jardim Nossa Sra. Auxiliadora – Campinas – SP – 13073-300
Telefone: (19) 3243 8006
E-mail: campinas@sincorsp.org.br

REGIONAL FRANCA
DIRETOR REGIONAL: PAULO BATISTA DE ALCANTARA
Endereço: Rua Estevão Leão Bourroul, 1.697 – Sala 04 2º andar – Centro – Franca – SP 14400-750
Telefones: (16) 3721 4766/ 3723 0980
E-mail: franca@sincorsp.org.br

REGIONAL GUARULHOS
DIRETOR REGIONAL: LUIZ CARLOS RUIVO
Endereço: Av. Dr. Renato de Andrade Maia, 600 / SL – Guarulhos – SP – 07114-000
Telefones: (11) 2409 1791/ 2409 1011
E-mail: guarulhos@sincorsp.org.br

REGIONAL JUNDIAÍ
DIRETORA REGIONAL: SIMONE CRISTINA FAVARO MARTINS
Endereço: Av. Dr. Sebastião Mendes Silva, 468 – Sala 03 – Jundiaí – SP – 13208-090
Telefones: (11) 4817 1610/ 4521 6786
E-mails: jundiai@sincorsp.org.br/ jundiaisac@sincorsp.org.br

REGIONAL MARÍLIA
DIRETOR REGIONAL: MARCO ANTONIO MARIANO
Endereço: Avenida Sampaio Vidal, 170 – Marília – SP – 17501-441
Telefones: (14) 3454 1103/ 3454 1104
E-mail: marilia@sincorsp.org.br

REGIONAL MOGI DAS CRUZES
DIRETOR REGIONAL: WILTON JOSÉ NOGUEIRA
Endereço: Rua João Cardoso de Siqueira Primo, 55 – Térreo – Conj. 03 – Mogi das Cruzes – 08710-530
Telefones: (11) 4724 8055/ 4794 5766
E-mail: mogi@sincorsp.org.br

REGIONAL NOVA ALTA PAULISTA
DIRETOR REGIONAL: WALDIR BAESSA
Endereço: Av. Santo Antonio, 280 – Sala 03 – Adamantina – SP – 17800-000
Telefones: (18) 3522 8068
E-mail: novaaltapaulista@sincorsp.org.br

REGIONAL OSASCO
DIRETOR REGIONAL: EDUARDO MINC
Endereço: Rua Dona Primitiva Vianco, 940 – 2º andar – Conj. 03 – Osasco – SP – 06016-008
Telefones: (11) 3684 1029/ 3699 2639
E-mail: osasco@sincorsp.org.br

REGIONAL PIRACICABA
DIRETOR REGIONAL: CARLOS ALBERTO CAPORALI
Endereço: Rua Moraes Barros, 843 – Sala 7 – Piracicaba – SP – 13400-356
Telefones: (19) 3432 3844/ 3432 3764
E-mail: piracicaba@sincorsp.org.br

REGIONAL PRESIDENTE PRUDENTE
DIRETOR REGIONAL: RICARDO RICCI FLORENTINO SANTOS
Endereço: Rua Dr. Gurgel, 1.325 – 1º andar – Sala 04 – Presidente Prudente – SP – 19015-140
Telefones: (18) 3903 4410/ 3221 5003
E-mail: pprudente@sincorsp.org.br

REGIONAL RIBEIRÃO PRETO
DIRETOR REGIONAL: VICENTE DE OLIVEIRA TOZZO
Endereço: Rua Guimarães Passos, 572 – Ribeirão Preto – SP – 14020-070
Telefones: (16) 3632 2761/ 3632 9997
E-mail: ribeiraopreto@sincorsp.org.br

REGIONAL SANTOS
DIRETOR REGIONAL: FLAVIO MELEIRO
Endereço: Av. Ana Costa, 59 – Conj. 72 – Santos – SP – 11060-000
Telefones: (13) 3223 4301/ 3223 4223
E-mail: santos@sincorsp.org.br

REGIONAL SÃO CARLOS
DIRETOR REGIONAL: ANTONIO CARLOS JOÃO
Endereço: Rua Dr. Carlos Botelho, 2.319 – Loja 01 – São Carlos – SP – 13560-250
Telefones: (16) 3374 8451/ 3372 5666
E-mails: saocarlos@sincorsp.org.br/ saocarlosar@sincorsp.org.br

REGIONAL SÃO JOÃO DA BOA VISTA
DIRETORA REGIONAL: SILVIA HELENA RINALDI LARA
Endereço: Avenida Brasília, 843 – Sala 01 – São João da Boa Vista – SP – 13870-590
Telefones: (19) 3633 3703
E-mail: sjboavista@sincorsp.org.br

REGIONAL SÃO JOSÉ DO RIO PRETO
DIRETOR REGIONAL: ANTONIO ROBERTO MANTOVAN
Endereço: Rua General Glicério, 3.173 – 3º andar – Conj. 32 – São José do Rio Preto – SP – 15015-400
Telefones: (17) 3235 4455/ 3235 5036
E-mails: riopreto@sincorsp.org.br/ riopretoar@sincorsp.org.br

REGIONAL SÃO JOSÉ DOS CAMPOS
DIRETOR REGIONAL: LUIZ ROBERTO PEREIRA
Endereço: Rua Vilaça, 374 – Sala 312 – São José dos Campos – SP – 12210-000
Telefones: (12) 3942 3037/ 3922 0765
E-mail: saojosedoscampos@sincorsp.org.br

REGIONAL SOROCABA
DIRETOR REGIONAL: GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO
Endereço: Rua Duque Estrada, 61 – Sorocaba – SP – 18075-090
Telefones: (15) 3211 1650/ 3211 1639
E-mail: sorocaba@sincorsp.org.br

REGIONAL TAUBATÉ
DIRETOR REGIONAL: FRANCISCO SERGIO CASIMIRO
Endereço: Travessa Rafael, 21 – Sala 22 – Taubaté – SP – 12080-070
Telefone: (12) 3631 2039
E-mail: taubate@sincorsp.org.br

REGIONAL LESTE SP
DIRETOR REGIONAL: MARCOS ABARCA
Endereço: Rua Betari, 143 S/L – São Paulo – SP – 03634-040
Telefones: (11) 2094 4147/ 2094 3519
E-mail: zonaleste@sincorsp.org.br

REGIONAL NORTE SP
DIRETOR REGIONAL: CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA
Endereço: Av. Nova Cantareira, 773 S/L – São Paulo – SP – 02331-001
Telefones: (11) 2950 1318/ 2281 9403
E-mail: zonanorte@sincorsp.org.br

REGIONAL OESTE SP
DIRETOR REGIONAL: EDUARDO VIDAL PILEGGI
Endereço: Rua Barbalha, 139 – S/L – Sala 03 – São Paulo – SP – 05083-020
Telefones: (11) 3835 9518/ 3644 8619
E-mail: zonaoeste@sincorsp.org.br

REGIONAL SUL SP
DIRETOR REGIONAL: FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA
Endereço: Rua Luis Góis, 1.348 – S/L – São Paulo – SP – 04043-150
Telefones: (11) 5585 9825/ 5581 0914
E-mail: zonasul@sincorsp.org.br

SUMÁRIO

I Especializadas em Ramos de Seguros

I.01 Automóvel 11
I.02 Patrimonial 15
I.03 Crédito e Garantia 22
I.04 Responsabilidade Civil 28
I.05 Riscos de Engenharia 32
I.06 Rural 35
I.07 Saúde 38
I.08 Transportes 42
I.09 Vida, Previdência e Capitalização 46

II Não Especializadas em Ramos de Seguros

II.01 Benefícios 52
II.02 Comissão Feminina 55
II.03 Contra Venda Casada e Preços Diferenciados 58
II.04 Corretor de Seguros do Futuro 64
II.05 Cultura do Seguro 68
II.06 Cursos 70
II.07 Disque-Sincor 72
II.08 Ética 76
II.09 Intersindical 79
II.10 Jurídico 81
II.11 Microsseguros 85
II.12 Oportunidade de Negócios 88
II.13 Político-Parlamentar 91
II.14 Promeseg/Perfil de um Corretor Moderno 93
II.15 Social 97
II.16 Tributos 100

Bate-pronto.
HDI Bate-Pronto. Um centro de atendimento que libera em minutos o conserto do seu carro. Com a HDI, você economiza até tempo.
HDI
Seguros
É de bate-pronto.
Consulte seu corretor.
www.hdi.com.br
Processo Susep: 15414.001197/2004-41. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

I.01 | Automóveis

Comissão Técnica: Automóvel

e-mail: automovel@sincorsp.org.br

COORDENADORA

MARIA APARECIDA DE OLIVEIRA BIANCHI E GOUVEIA

INTEGRANTES

SHEILA MARIA DIAS BORGES MURIANA

ANTÔNIO CARLOS DE SOUZA DIAS

RICARDO JOSÉ CARDOSO

A) FORMA DE OPERAÇÃO DA COMISSÃO

A comissão é formada por corretores de seguros de diferentes localidades do Estado de São Paulo que se reúnem periodicamente, analisam as principais dificuldades que atingem os corretores e propõem soluções. Muitas vezes, as companhias seguradoras são chamadas ao Sincor-SP para questionar, pleitear e solicitar providências; outras vezes, quando cabível, passamos os assuntos para outras comissões, ex. Intersindical, Ética, Jurídica, Disque-Sincor, Venda Casada.

B) MELHORIAS PROPOSTAS PELA COMISSÃO

Uma das funções da comissão é analisar as Condições Gerais do produto Automóvel e as Circulares Susep. Através destes estudos foram sugeridas diversas vezes modificações importantes tanto às Seguradoras, quanto à própria Susep, evitando que corretores ou segurados fossem levados a erro. Especificamente, nas seguintes melhorias: Perfil de risco; Bônus; Assistência 24 horas; Recusa de propostas; Prazo de devolução de propostas; Critério para cobrança das vistorias e coberturas improdutivas, com posterior acordo firmado pela comissão Intersindical; Veículos sinistrados, regularização das médias e grandes monta.

C) ÚLTIMAS CONQUISTAS

a) A comissão de automóvel criou o produto Auto Cidadão e o Projeto de Lei Estadual – Reciclagem Automotiva (à espera do momento oportuno).
b) Criação do Hot Site com informações, dicas e sugestões para os corretores.
c) E-mail dentro do Hot Site para comunicação entre corretores e a comissão.
d) Comissionamento sobre rastreadores.
e) Regularização de Veículos de Perda Total indenizados e que não foram transferidos para as seguradoras.
f) Veículos Condenados (recuperados de enchentes, perda de garantia de fábrica, chassi raspado), que causam prejuízos ao segurados. Nossa solicitação de modificação na tratativa encontra-se em estudo na Sindiseg.
g) Alerta as seguradoras para a melhoria na rede de oficinas credenciadas. Nossa solicitação encontra-se em andamento nas Seguradoras.

D) PRINCIPAIS COMBATES DA COMISSÃO

a) Venda Casada (bancos/magazines/concessionárias/as próprias Cias, etc).
b) Preço Diferenciado (a mesma companhia Seguradora apresentando preços diferentes para cada corretor).
c) Transferência de Responsabilidades das Cias para os Corretores (Perfil, Condições Gerais, Apólices).
d) Transferência da parte burocrática, (tudo pelo Site) consequentemente custos que pertencem à seguradora são transferidos para o corretor.
e) Cooperativas (falsas seguradoras).
f) Riscos Declináveis
g) Falta de peças e oficinas credenciadas lotadas (ações direcionadas às seguradoras e fabricantes e/ou distribuidores de peças).

E) DICAS PARA O CORRETOR DE SEGUROS QUE QUER INICIAR NESTE RAMO

a) O corretor deve obter a assinatura do segurado em proposta e perfil em todos os casos, mesmo em endossos (aditamentos), ainda que esteja utilizando e-mail ou fax. Com isso atende à SUSEP e ao Código de Defesa do Consumidor.
b) Quando houver instalação de rastreador prevista na proposta, o corretor deverá fazer contato com o segurado dez dias após a contratação para confirmar se a seguradora instalou de fato o aparelho.
c) Em casos de indenização integral, protocolar na seguradora os documentos que constam nas condições contratuais da apólice, mesmo antes da solicitação da companhia, dando assim início à contagem do prazo para indenização, evitando futuros aborrecimentos.
d) Atenção aos diferentes critérios utilizados pelas seguradoras para o CEP: Pessoa Física e Jurídica; CEP da residência do segurado e CEP de pernoite do veículo.
e) Observar as mudanças e as sutilezas das perguntas do perfil.
f) Algumas seguradoras negam a indenização se o segurado estiver com a CNH vencida ou suspensa.
g) Atenção para as seguradoras que não indenizam se o documento do veículo não estiver em nome do segurado. Ou se o veículo for financiado através de leasing, e esta informação não for assinalada na proposta de seguro.
h) O corretor de seguros deve conhecer as Condições Gerais e Condições de Comercialização de todas as seguradoras com que trabalha, tomando especial cuidado com as exclusões.
i) O corretor de seguros deve conhecer as principais Circulares SUSEP e suas alterações, que regulamentam e normatizam o seguro de automóvel. Algumas circulares a serem consultadas: Circular SUSEP Nº 127/00, 140/00 e 146/00 - Atividade do Corretor de Seguros; Circular SUSEP Nº 239/03 - Pagamento de Prêmio; Circular SUSEP Nº 251/04 - Aceitação da Proposta e Início de Vigência; Circular SUSEP Nº

256/04 (inclusive anexo), 270/04, 278/04 e 369/08 – Condições Contratuais; Circular SUSEP Nº 269/04 - Operação de Contratos de Seguros; Circular SUSEP 310/ 05 - 318/05 - Resolução CNSP nº102 - Carta/ Circular Susep n º 03/04 - Assistência 24 horas ou Cobertura Securitária; Resolução CNSP Nº 122/05 - Garantia Estendida.

j) Formalizar reclamação ao Disque-Sincor, em qualquer situação que coloque o segurado ou o corretor em situação de prejuízo.

F) ASPECTOS ECONÔMICOS

Os seus principais produtos são: Seguro de Automóvel (cobertura básica, usualmente contra colisão, roubo, furto e incêndio); Seguro DPVAT, conhecido também como seguro obrigatório, cobre qualquer vítima no trânsito; Seguro de Responsabilidade Civil Facultativa, seguro de responsabilidade contra danos materiais e pessoais; Seguro de Acidentes Pessoais para passageiros de veículos.

O ramo automóvel é o principal do mercado de seguros brasileiro, sendo também o mais tradicional na carteira dos corretores de seguros. Em 2010, alcançou a receita de quase R$ 25,9 bilhões (considerando também o seguro obrigatório DPVAT). Em 2011, esse valor chegou a R$ 28,1 bilhões.

Abaixo, a participação das principais seguradoras, em termos de faturamento, em números do ano de 2011.

Principais Grupos Seguradores – Seguro de Automóvel (sem DPVAT) – Ano de 2011

	GRUPOS	PARTICIPAÇÃO %
1	**PORTO SEGURO**	26,9%
2	**BB-MAPFRE**	15,1%
3	**BRADESCO**	13,6%
4	**SULAMERICA**	10,4%
5	**LIBERTY**	7,7%
6	**HDI**	7,0%
7	**ALLIANZ**	5,6%
8	**TOKIO MARINE**	3,0%
9	**MARÍTIMA**	2,3%
10	**ZURICH**	1,7%
11	**CHUBB**	1,4%
12	**ALFA**	1,1%
13	**YASUDA**	0,7%
14	**MITSUI**	0,6%
15	**GENERALI**	0,5%
	DEMAIS	2,4%
	TOTAL	**100,0%**

I.02 | Patrimonial

Comissão Técnica: Riscos Patrimoniais

e-mail: riscospatrimoniais@sincorsp.org.br

INTEGRANTES

ORLANDO DA COSTA FILHO

EDNEI VALTER BIM

A) FORMA DE OPERAÇÃO DA COMISSÃO

Reuniões mensais com corretores membros da comissão, podendo haver convidados especialistas no ramo, discutindo-se temas relativos a seguros de riscos patrimoniais e resseguros, além de responder às consultas feitas pela classe.

B) MELHORIAS PROPOSTAS PELA COMISSÃO

A Comissão de Riscos Patrimoniais analisa as práticas de mercado utilizadas pelas Cias, tais como alterações de produtos e clausulados, além de alterações determinadas pela SUSEP. Desta forma, a comissão busca acompanhar e estimular o mercado a desenvolver linhas de aceitação de seguros atualmente declinados; alertar o Corretor quanto às peculiaridades de cada apólice de Riscos Patrimoniais (em matérias no JCS, por exemplo).

C) ÚLTIMAS CONQUISTAS

• Suporte à diretoria do sindicato nos trabalhos de discussão com o mercado sobre temas relativos a riscos declináveis;
• Obtenção de alteração na Circular da Susep [conforme matéria do JCS de Outubro de 2007, página 17]
• Coordenação do Fórum sobre Riscos Declináveis na área de Seguros Patrimoniais [JCS Setembro de 2011, página 8]
• Denúncia sobre falta de ética na elaboração dos clausulados e proposta de soluções [Artigo do JCS de novembro de 2009, página 10]
• Divulgação de Tendência Internacional sobre a Certeza do Contrato [artigo sobre mercado inglês, JCS de Maio 2008, página 9]

D) PRINCIPAIS COMBATES DA COMISSÃO

• Elaboração de trabalho técnico sobre clausulado de 12 seguradoras, onde foram discutidos diferenciais, pegadinhas e características pouco comuns, materiais estes enviados à diretoria do Sincor.

• Discussões e busca de soluções para o atual problema de Riscos Declináveis, culminando inclusive com a criação da Comissão de Riscos Declináveis.

E) DICAS PARA O CORRETOR DE SEGUROS QUE QUER INICIAR NESTE RAMO

• Defina parcerias com poucas Seguradoras: Esta é uma maneira mais prática de conhecer seu modo de operar e seu clausulado. Os clausulados apresentam diferenças, por vezes sutis, podendo confundir o corretor, fazendo-o recomendar uma apólice que não atende as necessidades específicas de um cliente.
• Estude o Clausulado: Muitas coberturas têm o mesmo nome em diversas Seguradoras, porém, quando estudamos o seu clausulado, notamos que existem algumas diferenças, que poderão levar o corretor desprevenido a um constrangimento junto ao cliente no momento do sinistro.
• Ao fazer uma visita ao cliente, aproveite para fazer um reconhecimento do risco, a fim de verificar as coberturas mais adequadas para o mesmo.
• Quando encontrar um cliente que já possui seguro, analise o conteúdo das cláusulas vigentes, tomando o cuidado de não propor um negócio com deficiência de coberturas.
• Procure obter registro de suas tratativas com as Cias Seguradoras através de e-mail, pois estes registros poderão lhe servir de proteção futuramente.
• Contrate o Seguro de Responsabilidade Civil do Corretor de Seguros: a melhor maneira de demonstrar profissionalismo.

Especificamente, nos ramos abaixo, temos as seguintes sugestões:

• Seguro Residencial: Observe detalhes quanto ao isolamento do imóvel com relação a terrenos baldios e/ou construções próximas. Preste atenção como cada seguradora exige a apresentação dos bens a serem segurados para a cobertura de roubo e que bens estão cobertos nesta garantia.

• Seguro Empresarial: Observe nas cláusulas se o contrato possui disposições específicas, aplicáveis àquele tipo de empresa, relacionadas ao local onde a fábrica se encontra ou a processos industriais, como, por exemplo, cláusulas que excluem da Cobertura Básica os sinistros de mercadorias em processos de secagem ou enxugo, riscos de combustão espontânea, explosão de pó, entre outros.

• Seguro Condomínio: Observar cláusulas e coberturas, principalmente as relativas à Responsabilidade Civil do Condomínio em relação aos Condôminos e a Responsabilidade Civil do Síndico, a quem recai a responsabilidade do seguro mal contratado.

F) ASPECTOS ECONÔMICOS

F.1) CONDOMÍNIO

A seguir, algumas características deste produto:

• O seguro condominial é obrigatório (o condomínio está sujeito a multa se não o fizer), devendo cobrir todos os danos que possam ocorrer à estrutura do prédio.
• Normalmente, contratam-se coberturas do tipo "multirrisco", que envolvem incêndio, raio, explosão, danos elétricos, vendaval, impacto de veículos e responsabilidade civil do condomínio.
• Como coberturas opcionais, temos também quebra de vidros, subtração de bens do condomínio, responsabilidade civil do síndico, vida e acidentes dos funcionários, responsabilidade civil da guarda de veículos, portões, alagamento, desmoronamento, tumultos, "sprinklers", etc.
• Hoje, o seguro de Condomínio pode ser contratado de duas maneiras: cobertura Simples e cobertura Ampla (cobre todos os danos).

Nos últimos anos, o setor tem faturado em torno de R$ 200 milhões/ano.

Na tabela abaixo, as principais seguradoras nesse segmento.

Principais Grupos Seguradores – Seguro de Condomínio – Ano de 2011

	GRUPOS	PARTICIPAÇÃO %
1	**ALLIANZ**	28,2%
2	**MARÍTIMA**	17,2%
3	**SULAMERICA**	17,0%
4	**BB-MAPFRE**	15,4%
5	**PORTO SEGURO**	6,9%
6	**BRADESCO**	6,8%
7	**ZURICH**	2,3%
8	**MITSUI**	1,5%
9	**TOKIO MARINE**	1,3%
10	**CHUBB**	1,2%
11	**HDI**	0,7%
12	**RSA**	0,6%
13	**GENERALI**	0,3%
14	**CONFIANÇA**	0,2%
15	**YASUDA**	0,1%
	DEMAIS	0,1%
	TOTAL	**100,0%**

F.2) EMPRESARIAL

Em 2010, o seguro de riscos do tipo compreensivo empresarial faturou mais de R$ 1,4 bilhão. Em 2011, esse número ultrapassou o patamar de R$ 1,5 bilhão.

No Brasil, o conceito de seguro compreensivo surgiu no início da década de 90. Anteriormente, em face à diversidade de riscos existentes, o segurado era obrigado a contratar individualmente diversos tipos de seguros. Na ocorrência de sinistro, a multiplicidade de apólices e de condições tornava extremamente difícil saber se o evento estava, de fato, coberto e qual das apólices garantia esse evento, sobretudo se o segurado era de pequeno ou médio porte, pouco familiarizado com a prática do seguro. Ao final, esta situação era desconfortável para todo o setor, aumentando a desconfiança quanto ao segmento.

Agora, e tomando como diretriz o foco no cliente, o seguro compreensivo consiste na conjugação de várias garantias e serviços em uma só apólice, com cláusulas menos restritivas e de mais fácil entendimento pelos segurados. A sua estrutura em módulos permite uma melhor escolha das melhores coberturas segundo as necessidades do segurado.

No caso do compreensivo empresarial, este produto tem como público alvo as pequenas e médias empresas dos setores industriais, de comércio e serviços. É objetivo que a sua contratação seja a mais simplificada possível.

Na tabela abaixo, as principais seguradoras em 2011.

Principais Grupos Seguradores – Seguro Empresarial – Ano de 2011

	GRUPOS	PARTICIPAÇÃO %
1	**PORTO SEGURO**	25,4%
2	**BB-MAPFRE**	17,2%
3	**MARÍTIMA**	13,8%
4	**ALLIANZ**	7,1%
5	**BRADESCO**	5,2%
6	**LIBERTY**	4,2%
7	**CAIXA**	3,8%
8	**YASUDA**	3,1%
9	**TOKIO MARINE**	2,3%
10	**SULAMERICA**	2,3%
11	**MITSUI**	2,1%
12	**SAFRA**	1,9%
13	**ACE**	1,8%
14	**RSA**	1,7%
15	**GENERALI**	1,4%
	DEMAIS	6,7%
	TOTAL	**100,0%**

F.3) RESIDÊNCIA

Em 2010, o segmento faturou quase R$ 1,3 bilhão, alcançando quase R$ 1,5 bilhão em 2011.

Em termos simplificados, o seguro residencial tem por objetivo proporcionar a cobertura daqueles riscos mais comuns existentes em uma residência, como incêndio, explosões, vendavais, etc.

Na tabela a seguir, as principais seguradoras atuantes nesse segmento.

Principais Grupos Seguradores – Seguro Residencial – Ano de 2011

	GRUPOS	PARTICIPAÇÃO %
1	**PORTO SEGURO**	27,9%
2	**BRADESCO**	19,9%
3	**BB-MAPFRE**	10,1%
4	**TOKIO MARINE**	7,1%
5	**CAIXA**	5,9%
6	**SANTANDER**	5,0%
7	**ACE**	4,4%
8	**MARÍTIMA**	4,2%
9	**HDI**	3,7%
10	**LIBERTY**	2,9%
11	**ALLIANZ**	1,7%
12	**CARDIF**	1,6%
13	**SULAMERICA**	1,5%
14	**ZURICH**	0,9%
15	**CHUBB**	0,8%
	DEMAIS	2,4%
	TOTAL	**100,0%**

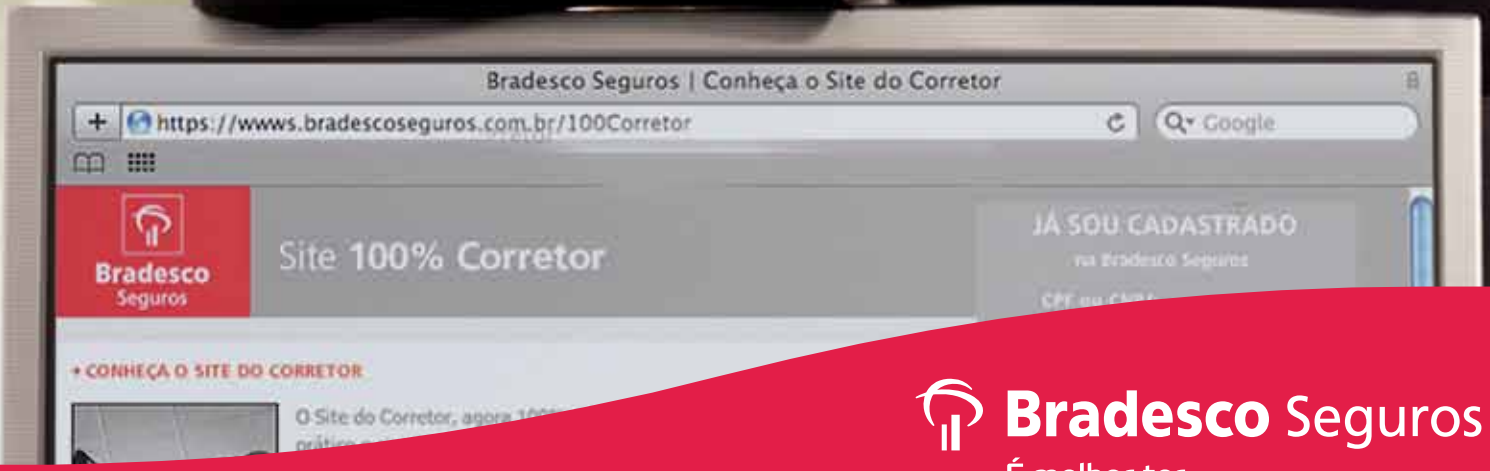
100% CORRETOR. UM PROGRAMA DA BRADESCO SEGUROS PARA ENTRAR NA LISTA DE FAVORITOS DE TODO CORRETOR.

Aqui você encontra os produtos, serviços e informações de que precisa para agilizar o seu dia a dia.

No Site 100% Corretor, você tem acesso a consulta expressa, aviso e acompanhamento de sinistro, venda on-line, serviços de SMS e muito mais. E ainda participa do Clube de Benefícios, em que pode ter linhas de crédito com taxas e prazos exclusivos. Além disso, no ShopFácil Corretor, você vai encontrar descontos e condições especiais para comprar produtos, pacotes de viagens e assinar revistas. Programa 100% Corretor. É a Bradesco Seguros cada vez mais próxima de você, Corretor. Acesse: **bradescoseguros.com.br**.

PROGRAMA 100% Corretor

Baixe um leitor de QR Code em seu celular, aproxime o telefone do código ao lado e acesse o site 100% Corretor.
bradescoseguros.com.br



Bradesco Seguros
É melhor ter.

AlmapBBDO
CNPJ 33.055.146/0001-93

I.03 | Crédito e Garantia

Comissão Técnica: Crédito e Garantia

COORDENADOR

ANDRÉ DABUS

INTEGRANTES

MÁRCIO DA SILVA CHAVES

JOSÉ ANTONIO BACELLAR G. TOURINHO

CLAUDEMIR PINTO NASCIMENTO

ERIC GUNTHER BRABENEC

A) FORMA DE OPERAÇÃO

A comissão é formada por corretores de seguros que se propõem a debater temas relevantes em sintonia com o desenvolvimento do mercado de seguros crédito e garantia. As reuniões ocorrem a cada 45 dias. Durante cada reunião, é procedida a leitura da ata da reunião anterior e, na sequência, é abordada de forma objetiva os temas que são previamente divulgados para debate.

Não são tratados assuntos individuais, ou seja, as questões envolvendo dificuldades particulares de corretores no que diz respeito ao relacionamento com seguradores, ou operações específicas.

B) CONQUISTAS DA COMISSÃO

Durante os cinco anos da existência desta comissão, foram realizados diversos fóruns técnicos com seguradores, resseguradores, sempre com a finalidade de divulgar aos Corretores de seguros as melhores práticas para comercialização do seguro de crédito e garantia. Além disso, foram realizados cursos e palestras para capacitação de Corretores para operar em seguro garantia, sendo que, atualmente, o Unisincor é o responsável por esta atividade no Sincor.

C) OBJETIVOS OU DESAFIOS ENFRENTADOS

O Seguro Garantia, apesar do crescimento verificado nos últimos anos, ainda não tem volume de participação considerável no mercado brasileiro. Já o seguro de crédito comercial tem sido prejudicado pela crise mundial que acarretou o fechamento desta carteira em diversas seguradoras.

Diante destes fatos, o interesse da grande maioria dos Corretores acaba sendo direcionado para carteiras tradicionais.

D) DICAS PARA CORRETORES

D.1) CRÉDITO

a) Para o corretor que já opera com este segmento

• Um ponto-chave na avaliação das propostas nesta modalidade de seguro é a taxa de aceitação dos limites de crédito concedidos por comprador. Caso a taxa de aprovação pela seguradora seja baixa, a proposta possui uma grande chance de ser descartada. O corretor deve procurar as seguradoras para que elas expliquem as decisões ao prospectivo segurado. Dependendo da situação, é possível reverter a decisão.

• As condições devem ser adaptadas ao workflow do segurado: a apólice deve ser ajustada para se aplicar ao ramo, bem como ao dia a dia do segurado, não o contrário. Entretanto, no decorrer da vigência, as seguradoras de crédito exigem relatórios e notificações do segurado. O corretor tem um papel fundamental neste sentido. Ele deve ajudar o segurado a lembrar de prazos, deveres e obrigações que legitimarão a cobertura da apólice.
• O trabalho de gestão nesse ramo é alto: como a apólice cobre o risco de crédito comercial (o risco da carteira de clientes do segurado), requer-se uma boa e regular comunicação entre o segurado, o corretor e a seguradora. A carteira de clientes não é fixa. Geralmente, ela muda bastante. Ou seja, novos clientes entram, clientes antigos talvez saiam, prazos de pagamento são alterados, etc. Além disso, as seguradoras têm o direito de reduzir ou rescindir (cancelar) um limite de crédito a qualquer momento. Em muitos casos, a seguradora só precisa de novas informações financeiras do devedor para restabelecer o limite de crédito. O corretor deve acompanhar essas alterações na cobertura para o auxílio do segurado. Mediante a troca de informações periódicas, seguida das devidas correções, a apólice se manterá atualizada, o que proporcionará maior satisfação com o produto.
• Os fatos geradores da indenização: são a mora pura e simples, a recuperação judicial e a falência. Nos casos de recuperação judicial ou falência, o próprio segurado, com o apoio do corretor, deve registrar o crédito junto ao administrador credenciado; as seguradoras só aceitam o sinistro quando o crédito for reconhecido no passivo do devedor. De um modo geral, a prova do reconhecimento é a publicação no Diário Oficial. No caso de uma exportação, o reconhecimento da dívida necessita do conhecimento da legislação vigente no país do devedor.
• O trabalho do corretor continua após o término da vigência: dependendo dos prazos de pagamento concedidos pelo segurado aos seus compradores, a cobertura da apólice pode se estender por vários meses (até anos). O corretor deve se certificar das operações cobertas e continuar prestando o devido suporte ao segurado.

b) Para o corretor que é novo neste segmento:

• O corretor interessado deve ter uma carteira de clientes corporativos, idealmente indústrias, que vendem para outras empresas e indústrias, concedendo prazos.
• Em teoria, qualquer indústria se enquadra. Mas hoje as seguradoras quase não aceitam empresas de agronegócios ou companhias de componentes eletrônicos.
• É muito interessante falar com empresas que exportam. Com base no seguro, elas conseguem captar um financiamento do BB.
• Infelizmente, ainda não existe muita literatura referente ao assunto.

c) Para estruturar uma apólice equilibrada:

• A apólice negociada deve exibir um bom equilíbrio entre o segurado e a seguradora. Estes pontos abaixo devem ajudar o segurado (com o apoio do corretor) a estruturar uma apólice justa. Entendemos que as seguradoras nem sempre conseguem aprovar todos os limites solicitados. Mesmo assim, a apólice pode refletir este fato e deve "respirar" com as circunstâncias da economia.

• A seguradora quer analisar comprador por comprador. Só para clientes menores ela outorga certa autonomia para o segurado - isso se chama clientes "não nomeados". Isso significa que, até certo valor, que na prática raramente ultrapasse R$ 50 mil, o próprio segurado libera o crédito, e a seguradora paga a indenização, caso haja inadimplência. Dentro dessa autonomia, o segurado deve observar certas regras, tais como verificar a Serasa periodicamente.

• Na opinião do grupo que preparou este levantamento, as seguradoras devem aumentar o valor da autonomia, mas deixando o segurado participar mais do risco.

• No mercado brasileiro é costume cobrar ao prêmio aplicado uma taxa (%) por volume de negócio. Isso funciona bem e é justo quando quase todos os limites são aprovados em 100% pela seguradora. Porém, isso nem sempre é o caso. Às vezes a empresa se vê forçada a vender bem acima do limite aprovado pela seguradora, que faz uma análise técnica e objetiva.

• Mas as empresas, em muitos casos, estão dispostas a correr um risco maior, pagando um prêmio referencial em troca de menor cobertura em relação às vendas apuradas. Aqui, poderia se cobrar um prêmio justo, se a seguradora entender que, ao reduzir o limite, ela ganha menos prêmio.

• No final, o segurado não se importa em pagar muitos prêmios, desde que os limites sejam aprovados. Basta observar um valor justo para estabelecer as coberturas. Não existem restrições legais ao prêmio apurado com base nas contas a receber. Este conceito é muito usado no mercado europeu.

• Em cada apólice consta um prêmio mínimo que normalmente está fixado em cerca de 80% do prêmio esperado. Mas neste cálculo as seguradoras observam uma aprovação de limites em 100% - que especialmente hoje nem sempre é o caso. Sugerimos aos clientes não aceitar um prêmio mínimo acima de 50% e pagar um ajuste no final da vigência.

• Tomar recursos com base em uma apólice de seguro de crédito à exportação: importante instrumento de garantia, o seguro de crédito à exportação dá ao produto brasileiro maior competitividade no mercado internacional, possibilitando ao exportador vendas em prazos compatíveis com os praticados pelos concorrentes. O seguro de crédito oferece a tranquilidade de exportar com a certeza de receber. O BB, dentro do programa PROEX, paga o exportador diretamente após o embarque e assim está antecipando os recursos desde de que exista uma apólice com a Seguradora SBCE. Se o seu cliente está exportando e mesmo que o volume seja pequeno, ela vai mostrar interesse numa apólice da SBCE pelo fato que esta dará acesso a um funding bastante competitivo

D.2) Garantia

• Conheça na íntegra os Contratos que serão objetos do Seguro Garantia: existem, basicamente, 3 riscos excluídos no seguro garantia: casos fortuitos e força maior, atos e fatos do segurado e acordo entre tomador e segurado, sem o prévio conhecimento da seguradora. A principal complexidade deste fato é que ele é acessório ao contrato principal, o objeto da garantia. Daí a necessidade de se conhecer bem o contrato, antes mesmo de pensar na seguradora, na taxa ou na contragarantia. Por isso, o corretor não deve transferir a análise deste contrato para a seguradora. Atenção às cláusulas de multas e penalidades que normalmente não são cobertas por apólices de seguro garantia.
• A Importância do Papel do Corretor de Seguros: o corretor que deseja operar nesta modalidade de seguros deve se conscientizar para não atuar como "coadjuvante". Ele tem que assumir um papel de destaque, orientando seu cliente adequadamente e colaborando junto ao segurador durante todo o processo de subscrição, sempre com a transparência e o comprometimento que esta modalidade de seguros requer.
• Atenção aos prazos de maturação do negócio: outra falha que o corretor deve evitar é prometer entregar uma apólice para seu cliente sem, entretanto, ter "amarrado todas as pontas do negócio (segurador e ressegurador)". No final das contas, o corretor que não agir de forma criteriosa acabará perdendo a confiança de seu cliente.
• Estude com profundidade o Seguro Garantia: Uma boa dica para quem pretende iniciar as operações em seguro garantia é dar uma olhada na cartilha que a Comissão Técnica preparou para esta modalidade de seguros (ver "site" do Sincor), contendo várias dicas que serão úteis nas primeiras operações.
• Escolha um bom parceiro segurador: um passo seguinte para o corretor é procurar uma das seguradoras especializadas, tentando entender como a seguradora opera (prazos, contragarantias, perfil de negócios, "guideline", dentre outros aspectos).

E) ASPECTOS ECONÔMICOS

E.1) CRÉDITO

O Seguro de Crédito é um dispositivo que proporciona proteção para a empresa não correr riscos de não receber o pagamento de seus devedores. Este seguro é contratado por empresas que realizam operações de crédito em suas vendas, tanto para pessoa física como para pessoa jurídica, consórcios, empresas de factoring, etc. Tais empresas são caracterizadas como segurados das operações de crédito, sendo também responsáveis pelo pagamento do prêmio de seguro. Os contratantes da operação de crédito, ou seja, os devedores são denominados garantidos, e é sobre eles que incide o risco de inadimplência.

Em 2011, os segmentos de crédito doméstico e de crédito à exportação faturaram aproximadamente R$ 100 milhões.

E.2) GARANTIA

Em termos simplificados, o seguro garantia tem por objetivo garantir o fiel cumprimento das obrigações contratuais estipuladas pelas partes. Ele é utilizado em concorrências, execução de obras e projetos, fornecimento de bens, prestação de serviços, aduaneiro, judicial, administrativo e trabalhista, sendo destinado aos órgãos públicos e às empresas privadas.

As coberturas mais comuns são as obrigações públicas e obrigações privadas. Os produtos de garantia de obrigações se caracterizam por ter um repasse de resseguro alto, o que proporciona uma diminuição no risco das operações.

Em 2010, o setor faturou R$ 707 milhões. Em 2011, atingimos quase R$ 800 milhões. A seguir, as maiores seguradoras do segmento no ano de 2011.

Principais Grupos Seguradores – Seguro Garantia – Ano de 2011

	GRUPOS	PARTICIPAÇÃO %
1	**J MALUCELLI**	31,4%
2	**FATOR**	13,8%
3	**UBF**	9,6%
4	**CESCEBRASIL**	6,3%
5	**AUSTRAL**	5,4%
6	**BERKLEY**	4,0%
7	**ITAÚ**	3,8%
8	**ALLIANZ**	3,6%
9	**ZURICH**	3,6%
10	**FAIRFAX**	3,2%
	DEMAIS	15,4%
	TOTAL	**100,0%**

I.04 | Responsabilidade Civil

Comissão Técnica: Responsabilidade Civil

COORDENADOR

IVO MARCOS FALCONE

INTEGRANTES

DJALMA LADEIRA BEVILACQUA

FELIPPE MOREIRA PAES BARRETTO

MARCO ANTÔNIO LASALVIA

A) FORMA DE OPERAÇÃO

A Comissão, formada por corretores de seguros de renomada experiência em seguros de Responsabilidade Civil, se reúne periodicamente para debater e solucionar assuntos pertinentes do setor.

B) CONQUISTAS DA COMISSÃO

A análise das Condições Gerais do seguro de Responsabilidade Civil e um constante trabalho de inovação e melhoria dessa Condições permitiu que a Comissão elaborasse sugestões e modificações no produto do RC do Corretor, hoje procurado pelos Corretores e bem aceito pelos Seguradores parceiros. Os pareceres técnicos e adequados sobre questionamentos do segmento enviados pelo Disque-Sincor tem sido de grande valia aos corretores, inclusive denúncia ao nosso departamento jurídico de operações de venda de seguro RCP por entidade não autorizada.

C) OBJETIVOS OU DESAFIOS ENFRENTADOS PELA COMISSÃO

Os objetivos e desafios da comissão são ficar ainda mais próxima do associado, disponibilizando apresentações áudiovisuais técnicas e motivacionais a respeito do setor nos Encor's ou onde for necessário. É como realmente podemos auxiliar o corretor a se especializar e perceber o enorme segmento ainda não explorado no País.

D) DICAS PARA OS CORRETORES

A seguir, algumas dicas para o corretor de seguros:

• Se o seguro contratado é à base de reclamação ou ocorrência. Se for à base de reclamação, verificar os prazos das cláusulas de: "prazo complementar e suplementar".

• Se há retroatividade para a cobertura e qual é o prazo dado pela seguradora.

• Se há limite agregado e qual é o respectivo limite estabelecido.

• Se a franquia é aplicada sob as coberturas de reembolso tais como: honorários advocatícios, custas processuais e outras. Determinar qual é a política da seguradora para este reembolso e respectivos prazos.

• Se o objeto do seguro/riscos cobertos atende às necessidades dos riscos a que o futuro cliente está exposto.

• Se os riscos excluídos não confrontam com as reais necessidades do segurável. Em caso positivo, se há possibilidade de uma cobertura especial negociável com a seguradora.

• Verificar se a seguradora tem uma área específica para a regulação dos sinistros, através de uma equipe multiprofissional interna ou terceirizada, em modalidades menos convencionais, como: R.C. Profissional (profissionais da saúde, advogados, contadores, etc.), transportes, ambiental e outros.

• É bastante importante aferir as necessidades do seu cliente, adequando à apólice específica de Responsabilidade Civil para os riscos a que ele está exposto, dentro da sua atividade e sob medida ao que ele realmente necessita.

• Para um aprofundamento no assunto, indicamos para leitura as Circulares SUSEP n° 336/07 e 348/07.

E) ASPECTOS ECONÔMICOS

O seguro de Responsabilidade Civil tem sua importância destacada dentro da Economia de um País, muitas vezes despercebida pelo consumidor e pelos corretores. Como exemplo tem a movimentação de riquezas através do transporte rodoviário de cargas, onde os produtos são embarcados pela indústria a seus distribuidores e/ou consumidores finais, sem perdas em decorrência de um acidente. O seguro de responsabilidade civil do transportador, que tratamos como seguro de transportes, está presente para repor as perdas econômicas e dar equilíbrio na continuidade dos negócios. Este fenômeno ocorre na indústria, no comércio e na prestação de serviços em suas diversas modalidades, incluindo os profissionais liberais.

No contexto a seguir, faremos um maior detalhamento das diversas possibilidades. É interessante atentar que nos exemplos abaixo, em uma determinada modalidade, o Seguro de Responsabilidade Civil cabe em todas as áreas mencionadas.

Tipos de Seguros – Responsabilidade Civil

ONDE	ALGUMAS MODALIDADES APLICÁVEIS
INDÚSTRIA	• R.C. Produtos, R.C. Uso, Existência e Conservação, R.C. Poluição Ambiental
COMÉRCIO	• R.C. Uso, Existência e Conservação (Operações)
PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	• R.C. Transportes, R.C. Construtores (Obras Civis, Instalação e montagens, Erros de projeto), R.C. estacionamentos, shoppings, feiras, exposições, clubes, hotéis, hospitais, etc.
PROFISSIONAIS LIBERAIS	• R.C. Profissional (advogados, áreas de saúde (nas suas diversas especialidades), jornalistas, contadores e outras profissões.
OUTRAS MODALIDADES	• R.C. Veículos, Anúncios, Parque de diversões, Zoológico, Auditórios, D&O. RC Práticas Trabalhistas Indevidas, Agência e Operadora de Turismo e muitos outros. • Como para o mercado de fundos de investimento PEP – Private Equity Protector, seguro especializado em fundos de Private Equity e o IMP – Investment Management Protector, seguro para Assets Management. • Ambos oferecem ampla cobertura a seus contratantes, pois têm características diferenciadas como: cobertura automática para novos fundos e veículos de investimento ou ainda cobertura automática para novas empresas investidas (no caso do PEP). • Ambos são novidades no mercado nacional e funcionam basicamente com a combinação de três seguros já estabelecidos no mercado local. Tanto o PEP quanto o IMP possuem coberturas do D&O (Director & Officer), FIPI (RC Profissional para Instituições Financeiras) e EPL (RC Práticas Trabalhistas Indevidas), além de outras coberturas exclusivas trazidas de mercados maduros como Inglaterra e EUA e adaptadas à realidade brasileira.

Considerando o agrupamento de produtos de Responsabilidade Civil (D&O, Riscos Ambientais, Geral e Profissional), tivemos, em 2010, uma receita de R$ 750 milhões. Em 2011, o valor foi de mais de R$ 900 milhões.

Existem alguns fatores que justificam essa evolução. Podemos citar a maior conscientização do indivíduo em busca do exercício constante da legitimidade de sua cidadania; os benefícios processuais da justiça gratuita, com grande abuso dos pedidos sem custos para a parte autora, aumentando consideravelmente o número de processos; a "fábrica" do dano moral; entre outros.

I.05 | Riscos de Engenharia

Comissão Técnica: Riscos de Engenharia

COORDENADOR

CLAUDIO MASSAMI OSKATA

INTEGRANTES

CEZÁRIO PEIXOTO

ANTÔNIO AUGUSTO MARTINS DE ANDRADE

MILSON ULISSES CAMARGO

A) FORMA DE OPERAÇÃO

A comissão foi formada com o propósito de divulgar o seguro de Riscos de Engenharia para os corretores de seguros. Neste sentido, promoveu um encontro para discussão deste tema e vem colaborando nas consultas que são encaminhadas ao Sincor/SP.

B) CONQUISTAS DA COMISSÃO

Fórum de Risco de Engenharia realizado em outubro de 2009. Apostila de Riscos de Engenharia (em revisão). Modelo de cláusula para utilização em contratos de construção e/ou instalação e montagem.

C) OBJETIVOS OU DESAFIOS ENFRENTADOS PELA COMISSÃO

Análise e discussão da circular SUSEP 419 e cláusulas restritivas ou abusivas existentes nas apólices de Riscos de Engenharia.

D) DICAS PARA OS CORRETORES

- Primeiro familiarize-se com este tipo de seguro, através de cursos.
- Trabalhe com seguradoras especializadas e parceiras de sua carteira.
- Procure conhecer no detalhe o produto destas seguradoras, principalmente eventuais diferenças existentes entre elas.
- Procure estar atento às ampliações, modernizações e novas instalações de seus clientes.
- Observe se estão corretas as informações preenchidas no questionário de risco.
- Procure realizar um acompanhamento da obra.
- E, principalmente, formalize todas as tratativas mantidas junto ao cliente e seguradora.
- Como referência de valores, um edifício comercial ou residencial com um valor de construção da ordem de R$ 10 milhões e considerando uma taxa média de 0,2% (Riscos de Engenharia e Responsabilidade Civil), teria um prêmio de R$ 20 mil, com uma comissão aproximada de R$ 2 mil.

E) ASPECTOS ECONÔMICOS

Em 2010, o seguro de riscos de engenharia faturou quase R$ 460 milhões. Em 2011, o valor foi de R$ 880 milhões, uma variação bem expressiva.

No futuro, as obras para a Copa do Mundo de 2014 proporcionarão um aumento neste segmento. Um outro fator importante é que este seguro está se tornando mais conhecido, sendo assim exigido cada vez mais pelos contratantes de obras.

Os seguros de riscos de engenharia se caracterizam por ser bastante técnicos. A seguir, alguns comentários adicionais:

• O seguro de Riscos de Engenharia é aquele que protege os contratantes de obras, bem como as construtoras, montadoras e instaladoras dos prejuízos decorrentes de acidentes nas obras civis ou instalação e montagem de máquinas e equipamentos, contra danos da natureza, erros de montagem, erros de fabricação, defeito de material, dentre outros riscos, sempre de acordo com as condições gerais, especiais e particulares de cada apólice.

• Tal seguro pode ser de Obras Civis em Construção, Instalação e Montagem ou ainda Obras Civis em Construção, Instalação e Montagem.

• Os produtos normalmente contratados são aqueles para edifícios comerciais e residências, e ainda os seguros facultativos para grandes obras como metrô, hidrelétricas, túneis, aeroportos, etc.

• Os segmentos que mais necessitam deste seguro são as construtoras, montadoras e instaladoras, bem como todas as empresas em expansão, tais como edifícios comerciais e residenciais, hotéis, escolas, indústrias, supermercados, enfim todas as obras em construção.

• Atualmente os empreendedores e investidores também contratam este tipo de seguro, sendo que neste caso as construtoras, montadoras e instaladoras devem entrar como cosseguradas nas apólices.

Na tabela a seguir, a proporção de faturamento das seguradoras nesse segmento em 2011.

Principais Grupos Seguradores – Riscos de Engenharia – Ano de 2011

	GRUPOS	PARTICIPAÇÃO %
1	**ALLIANZ**	28,9%
2	**BB-MAPFRE**	9,8%
3	**ZURICH**	8,3%
4	**ITAÚ**	7,8%
5	**ACE**	5,7%
6	**FATOR**	5,0%
7	**HDI**	4,7%
8	**TOKIO MARINE**	4,4%
9	**CAIXA**	4,2%
10	**FAIRFAX**	3,2%
11	**RSA**	2,6%
12	**AUSTRAL**	2,5%
13	**BRADESCO**	2,3%
14	**BERKLEY**	2,2%
15	**MARÍTIMA**	1,7%
	DEMAIS	6,6%
	TOTAL	**100,0%**

I.06 | Rural

Comissão Técnica: Rural

COORDENADOR

JULIO CÉSAR SALLES MURAT

INTEGRANTES

ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT

JOSÉ ANTONIO TONETTE

A) FORMA DE ATUAÇÃO

Uma característica importante desta carteira é a sua dependência das verbas de subvenções Federal e Estadual, o que dificulta o planejamento (das seguradoras e das corretoras).

A seguir, as atividades principais da comissão:

- Aprimorar o conhecimento Técnico e Comercial do Corretor de Seguros
- Identificar os produtos de seguros e Seguradoras que operam nesse segmento
- Orientar para atuação do Corretor neste importante nicho de mercado
- Mostrar oportunidades por região, e as culturas plantadas em cada uma delas
- Reivindicar por melhores adequações nas apurações estatísticas da produtividade agrícola junto aos órgãos oficiais que impedem uma melhor cobertura segurada
- Promover a divulgação das Subvenções Federal e Estadual como incremento da contratação do Seguro Rural
- Apoio ao Disque-Sincor nas divergências ocorridas entre segurado e segurador
- Tornar a carteira representativa, quer para o mercado quer para o Corretor de Seguros.

B) DICAS PARA OS CORRETORES

A seguir, algumas dicas para corretores:

- Antes de iniciar um produto, verificar na sua região de atuação qual o mercado se é agrícola ou pecuário.
- Definido o cenário de atuação, buscar a seguradora parceira e conhecer o produto seguro bem como a área que atuará.
- Sempre estar atento à cadeia econômica de cada segmento, pois não podemos nos esquecer dos demais ramos a serem explorados diante das oportunidades oferecidas.

C) ASPECTOS ECONÔMICOS

Em 2010, o seguro faturou aproximadamente R$ 1 bilhão. Em 2011, os valores superaram R$ 1,2 bilhão.

Este ramo é dividido entre os seguintes negócios: em primeiro lugar, o seguro agrícola, que é oferecido de duas maneiras: com ou sem utilização do Fundo de Estabilidade Rural (FESR). Este fundo

foi criado em 1966, sendo administrado pelo IRB, e tem por objetivo manter e garantir o equilíbrio das operações agrícolas no País, bem como atender à cobertura suplementar dos riscos de catástrofe, inerentes à atividade rural. Estas modalidades contam com o programa de subvenção rural adotado pelo governo. Em seguida, o seguro de penhor rural. Este tipo de produto destina-se a preservar somente os bens dados em garantia nas operações de crédito rural, estendendo sua proteção às benfeitorias, máquinas, veículos e implementos utilizados na atividade rural, bem como produtos agropecuários já colhidos. Ele é administrado tanto por instituições públicas, como privadas. Um terceiro produto é o seguro de benfeitorias e produtos, que cobre construções, instalações ou equipamentos fixos, safras removidas do campo de colheita, produtos pecuários, veículos rurais mistos ou de carga, máquinas agrícolas e seus implementos contra incêndio, raio e explosão, impacto de veículo de qualquer espécie, desmoronamento e etc. Por fim, o seguro de vida do produtor rural, que garante a liquidação dos financiamentos concedidos ao produtor.

A seguir, o posicionamento das empresas.

Principais Grupos Seguradores – Seguro Rural – Ano de 2011

	GRUPOS	PARTICIPAÇÃO %
1	**BB-MAPFRE**	64,4%
2	**NOBRE**	10,0%
3	**ALLIANZ**	5,9%
4	**UBF**	4,8%
5	**MARÍTIMA**	4,2%
6	**BRADESCO**	3,8%
7	**PORTO SEGURO**	2,1%
8	**TOKIO MARINE**	1,1%
9	**ZURICH**	0,8%
10	**SANTANDER**	0,6%
	DEMAIS	2,2%
	TOTAL	**100,0%**

I.07 | Saúde

Comissão Técnica: Saúde

COORDENADOR

LUIZ IOELS

INTEGRANTE

RONALDO MONTEIRO COSTA

A) FORMA DE ATUAÇÃO

A comissão tem se restringido a tirar duvidas. Aos corretores que já têm carteiras em outros ramos, difundir entre os seus clientes que ele também pode atendê-los em saúde. Aos que estão iniciando, frequentar os cursos dados pelo Sincor quando o assunto for saúde.

B) DICAS PARA OS CORRETORES

A seguir, algumas dicas para o corretor de seguros:

• Como dica básica, o corretor deve sempre conhecer os produtos disponíveis e prospectar a sua carteira.
• Frequentar cursos, palestras e treinamentos sobre o assunto oferecidos pelas operadoras, pela Funenseg e Sincor.
• Oferecer para o segurado, individual ou empresa, as operadoras que melhor se enquadrem para aquele perfil de cliente, tais como: região de cobertura (regional ou nacional), hospitais, padrão de conforto, laboratórios, se há reembolso por livre escolha ou somente rede referenciada, etc.
• Oferecer seguradora e/ou operadora que o corretor tenha conhecimento do produto e procedimento.
• Não se fixar apenas no preço e sim na qualidade do serviço.
• Deixar bem claro ao segurado a obrigatoriedade da informação das preexistências e as carências do produto que está contratando junto à Seguradora e /ou Operadora. Ou seja, não mentir nem omitir na declaração de saúde.
• Ter certeza que o segurado leu as condições e fazê-lo assinar a proposta na frente do Corretor.
• Após protocolar a proposta na Seguradora e/ou Operadora, confirmar após 48hs ou 72hs se a mesma está sem problemas (se todos os campos estão preenchidos corretamente), e, após 15 dias, se foi aceita. A conferência prévia pelo corretor evita desgastes de voltar para completar a proposta.
• Acompanhar com o segurado se o mesmo recebeu o kit contendo as carteirinhas e boleto bancário para pagamento.
• Acompanhar a regulamentação periódica da ANS aumentando o rol de procedimentos, as mudanças na Lei 9656 com novas regras para aposentados ou demitidos sem justa causa, portabilidade, etc.
• Utilizar o site “Multicálculo Saúde” e as informações atualizadas do mercado.

C) ASPECTOS ECONÔMICOS

Em 2010, o ramo de seguro saúde faturou R$ 14 bilhões. Em 2011, o valor foi de quase R$ 17 bilhões.

Nos últimos anos, este segmento teve, pelo menos, duas notícias importantes. Primeiro, o crescente desinteresse das seguradoras em negociar o produto individual. Possivelmente, este foi o principal fator para explicar a menor taxa de crescimento. Segundo, o crescimento na área odontológica. Em 2011, a quantidade de beneficiários de empresas que negociam produtos exclusivamente odontológicos foi de 16,8 milhões (contra 2,8 milhões em 2000, por exemplo).

O mercado de saúde não atingiu 50% da PEA (População Economicamente Ativa) e o aumento substancial de pessoas com carteira assinada, indicando um mercado em crescimento.

Abaixo, as principais seguradoras, em termos de faturamento.

Principais Grupos Seguradores – Seguro Saúde – Ano de 2011

	GRUPOS	PARTICIPAÇÃO %
1	**BRADESCO**	45,0%
2	**SULAMERICA**	36,2%
3	**PORTO SEGURO**	5,1%
4	**UNIMED**	3,8%
5	**ALLIANZ**	3,1%
6	**MARÍTIMA**	2,3%
7	**NOTREDAME**	2,1%
8	**TEMPO**	1,6%
9	**ITAÚ**	0,7%
10	**SALUTAR**	0,2%
	TOTAL	**100,0%**

O mercado de seguro saúde no Brasil é bem concentrado, com duas seguradoras representando quase 80% de todo o segmento (em termos de receita).

Soluções em seguros que garantem o progresso de nossos parceiros.

Desde que chegou ao Brasil, em 1999, o Grupo ACE se propôs a fazer mais do que seguros: trazer desenvolvimento para o mercado securitário por meio de produtos inovadores e prover soluções que garantissem o progresso de pequenas, médias e grandes empresas. Hoje, consolidamo-nos entre as grandes e sólidas companhias de seguro do país, atuando nos mais diversos segmentos e indústrias, tais como:

- Energia
- Riscos Patrimoniais e de Engenharia
- Seguros Massificados e Vida
- Garantia
- Transportes
- Linhas Financeiras
- Responsabilidade Civil

Seja bem vindo a um futuro livre de riscos.

| www.aceseguros.com.br
| www.portalaceseguros.com.br
| @ACEseguros

insuring progress®

I.08 | Transportes

Comissão Técnica: Transportes

COORDENADOR

JOSÉ GERALDO DA SILVA

INTEGRANTES

APARECIDO MENDES ROCHA

CARLOS SUPPI ZANINI

JOÃO JOSÉ DE PAIVA

ANIBAL DE EUGÊNIO FILHO

A) FORMA DE OPERAÇÃO DA COMISSÃO

A seguir, alguns aspectos da operação da comissão: Realizações de Fóruns Técnicos; Apresentação da palestra "Introdução aos Seguros de Transportes"; Ações integradas com comissões de outras entidades, como FENSEG (comissão de transportes), SETCESP (Comissão de Gerenciamento de Riscos) e SESCON (Câmara Setorial de Gerenciamento de Riscos); Analise das "novas" condições e/ou clausulados do seguro. Dentre as conquistas já alcançadas, destaca-se a remuneração aos corretores, de 20% do custo de apólice cobrado nas "faturas mensais", por parte de algumas seguradoras.

B) DICAS PARA OS CORRETORES

• O público alvo para contratação dos seguros de transportes de cargas, basicamente, está dividido em dois grupos, os embarcadores ou proprietários da carga e os transportadores, tanto para os embarques das mercadorias transportadas dentro do território brasileiro, como também nas viagens internacionais, importações ou exportações.

• Por tratar-se de um ramo altamente técnico, recomendamos aos colegas corretores de seguros que estudem os clausulados dos seguros ofertados aos clientes, sobretudo no tocante às obrigações do segurado, visto que pode haver tópicos com condições diferentes entre seguradoras, evitando, assim, dissabores na ocasião de um sinistro com seus clientes.

• Destacamos que a ciência que está diretamente ligada aos seguros de transportes de cargas é a Logística, uma vez que entre suas atividades estão o transporte das cargas, a movimentação de materiais, a armazenagem, etc., o que dá assim ao corretor uma visão holística dos riscos, por contemplar todos os processos da cadeia logística.

• É importante também que o corretor conheça as principais condições do contrato de compra e venda das mercadorias, para assim identificar as responsabilidades das partes, tais como onde o vendedor deve entregar a mercadoria, quem paga o frete, quem é o responsável pela contratação do seguro, sobretudo no tocante aos embarques internacionais. Para orientar-se melhor a respeito, sugerimos o estudo do Incoterms (International Commercial Terms / Termos Internacionais de Comércio), normas criadas pela Câmara do Comércio Internacional-CCI em 1936, para definir as responsabilidades entre o vendedor e comprador A versão atual e a 2010, em vigor desde 01-01-2011, contendo 11 incoterms.

• Considerando-se que os Questionários para Análise dos Riscos – QARs – não estão padronizados, recomendamos que o corretor ofereça sempre seguradora o maior número possível de informações para melhor análise do risco, sobretudo quanto à sinistralidade correta dos últimos anos. Outra medida

interessante é a obtenção, sempre, da assinatura do segurado no questionário (QAR), devendo ser carimbado quando tratar-se de pessoas jurídicas, mantendo-se o mesmo procedimento por consequência, nas respectivas propostas do seguro, deixando assim ao segurado a responsabilidade objetiva das informações prestadas.

• Para informação, os embarcadores (donos das mercadorias) e os transportadores são obrigados a contratar seguro para os bens transportados, conforme Decreto-Lei - 73 de 21/11/66 e regulamentado pelo Decreto 61.867 de 07/12/67. Os riscos dos seguros de transportes de cargas são muito dinâmicos, praticamente todo o PIB brasileiro, exceto os serviços, desloca-se de um ponto (fabricação) a outro (consumo). Com isto, o potencial dos valores em risco é muito grande, em se considerando o valor de nosso PIB, gerando assim uma demanda enorme para a contratação dos seguros de transportes de mercadorias, por consequência uma oportunidade de negócios pra o colega corretor. Entretanto, ressaltamos que apesar da obrigatoriedade por lei, não existe um sistema de fiscalização que possa identificar os possíveis infratores que presumimos não serem poucos. Diante do exposto, acreditamos que ações como a exemplo de uma fiscalização dos veículos que transportam mercadorias, nas ruas e rodovias, poderiam contribuir para o aumento da arrecadação dos prêmios, melhorando assim a rentabilidade do segmento.

C) ASPECTOS ECONÔMICOS

O ramo de seguro de transportes faturou, em 2010, quase R$ 2,0 bilhões; em 2011, foi de R$ 2,4 bilhões.

São quatro principais produtos neste segmento. Em primeiro lugar, o seguro de transporte nacional proporciona a cobertura contra danos e perdas ocasionadas durante o transporte via terrestre, aéreo ou aquaviário. Em seguida, o Seguro de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Carga deve ser feito pela empresa de transporte, cobrindo prejuízos pelos quais o próprio transportador seja responsável, como colisão, abalroamento, etc. Terceiro, o seguro de transporte internacional corresponde à cobertura quanto às perdas e danos em cargas exportadas e importadas. Por último, o Seguro de Responsabilidade Civil do Desvio de Carga deve ser feito pela empresa de transporte, cobrindo prejuízos contra o desaparecimento de carga por roubo ou furto.

Abaixo, as principais seguradoras.

Principais Grupos Seguradores – Transportes – Ano de 2011

	GRUPOS	PARTICIPAÇÃO %
1	**ALLIANZ**	11,6%
2	**BB-MAPFRE**	10,5%
3	**ACE**	9,0%
4	**RSA**	8,9%
5	**ITAÚ**	8,6%
6	**TOKIO MARINE**	8,1%
7	**BRADESCO**	6,1%
8	**SULAMERICA**	5,2%
9	**PORTO SEGURO**	5,0%
10	**LIBERTY**	4,6%
11	**YASUDA**	4,4%
12	**NOBRE**	4,1%
13	**CHUBB**	2,9%
14	**ZURICH**	2,8%
15	**MUTUAL**	1,5%
	DEMAIS	6,8%
	TOTAL	**100,0%**

I.09 | Vida, Previdência e Capitalização

Comissão Técnica: Vida, Previdência e Capitalização

COORDENADOR

DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO

INTEGRANTES

RENATO ASSAKI KAZIHARA

WAGNER MARTINEZ FELICIANO

FABIO JOSÉ CAMBOIM DE LIMA

GILBERTO JANUÁRIO

A) FORMA DE OPERAÇÃO DA COMISSÃO

A Comissão visa informar sobre os produtos de seguros de pessoas, esclarecendo as dúvidas dos corretores de seguros no que tange às coberturas e eventuais negativas de sinistros e, como objetivo principal, informá-los a respeito de sua comercialização e sua importância no contexto social.

B) CONQUISTAS DA COMISSÃO

Foram realizados bate-papos nos Encor's das regionais do Sincor-SP conscientizando os corretores de seguros sobre a importância do seguro de vida.

C) OBJETIVOS OU DESAFIOS ENFRENTADOS PELA COMISSÃO

Está nas mãos do deputado federal Arnaldo Faria de Sá o antigo projeto da Comissão Vida do Sindicato, desde a entrada do Novo Código Civil (2003), para que e altere ou se faça emendas nos artigos 774, 769 e 801 da Lei 10.406, de 10/2002. Na reunião o grupo fez a entrega de todos seus argumentos. Entre outros problemas, os artigos determinam duração de período determinado pela seguradora para os seguros de vida, com a possibilidade de negativa de renovação de acordo com o preenchimento da nova proposta (idade mais avançada, doenças). De acordo com o coordenador da Comissão Vida, isso torna o seguro de vida similar ao de bens patrimoniais, com prazos de vigência. Outro ponto é a necessidade de informar à seguradora sobre qualquer alteração no perfil que agrave o risco da apólice (o que pode ser muito subjetivo) e ela tem um prazo de 15 dias para recusar. Os corretores de seguros acreditam que esses artigos inviabilizam o seguro, tirando sua credibilidade perante a população.

A Comissão também está trabalhando na criação de um plano de previdência exclusivo para corretores de seguros – além do desenvolvimento do produto, o grupo pretende capacitar os associados do Sincor-SP para a atuação neste ramo.

D) DICAS PARA CORRETORES

D.1) PESSOAS

A seguir, algumas dicas para o corretor de seguros, que pretendem atuar (ou que já atuam) neste segmento:

• Atenção quanto ao "cross-selling". Aproveitar as informações que já estão na casa, ou seja, datas de nascimento, estado civil, filhos, classe social dos segurados de auto, saúde, etc e elaborar uma apresentação de planos sob medida em ações sazonais.

• Em termos estratégicos, fazer as seguintes estratégias de atualização. Para pessoas físicas, levantar

os segurados que já possuem seguro de Vida e, de posse dos dados, investir em ações de atualização de capitais segurados. Em pessoas jurídicas, propor planos complementares de adesão individual para os funcionários que desejarem possuir valores superiores aos já concedidos pelas empresas nas apólices de Vida em Grupo.

• Para a captação, analisar o espaço (proximidade/afinidade/lazer) que cada um ocupa na comunidade (igrejas, associações de bairro, comércio, indústria, clubes, etc.). e preparar, em seguida, uma apresentação de planos específicos ao grupo se beneficiando do conhecimento adquirido pela participação.

• Para o seguro de vida empresarial, três dicas específicas:

a) Observar que, quando houver transferência de uma seguradora para outra, é importante analisar antes os casos de afastados.

b) Várias Convenções Sindicais exigem que a Empresa faça seguro de Vida. Portanto, estejam atentos a determinados tipos de clientes. Por exemplo, bares, restaurantes, vigilantes, etc.

c) Sempre que for possível, incluir a Assistência Funeral, pois por uma módica quantia, a empresa e a família do segurado podem se livrar de um grande transtorno.

• Para o seguro de vida de proteção familiar, quatro dicas específicas para serem lembradas:

a) Um seguro de vida tradicional no valor de R$ 200 mil de Cobertura Básica, para um proponente de 50 anos, vai ter um custo inferior a um de auto de padrão médio no valor de R$ 60 mil.

b) Lembrar sempre que, ao fazer um seguro de Proteção Familiar, estaremos protegendo os bens que a família adquiriu, caso haja o falecimento do titular.

c) Por vezes, achamos que, quando os nossos filhos se tornam adultos, não precisaremos mais de um seguro de vida de valores tão altos. Entretanto, é importante lembrar que muitos, após a aposentadoria, têm que trabalhar para ajudar os netos.

d) Além de o seguro de vida ter o dever de garantir os familiares, é importante lembrar que ele deve garantir também o próprio titular. Um exemplo trágico é o do ator de cinema que fazia o personagem do "Super Homem", que em um momento de lazer caiu do cavalo e ficou tetraplégico pelo resto de sua vida (dez anos). Quanto custaria uma eventual situação desta? Então, temos que lembrar da necessidade de ter uma boa cobertura de invalidez, seja por acidente ou por doença.

D.2) PREVIDÊNCIA

A seguir, algumas dicas para os corretores de seguros, que pretendem atuar (ou que já atuam) neste segmento. Estes são temas que devem ser mencionados no relacionamento com os clientes:

• A importância da Educação Financeira e da Poupança de Longo Prazo.
• Informar as taxas de administração e de gestão do fundo.
• Normalmente, a rentabilidade é melhor do que nos fundos de investimentos tradicionais.
• Em previdência, não existe a figura do "come cotas" (ou seja, nos fundos, há tributação periódica).
• Não entra no inventário e pode ser feito sucessão em vida.

E) ASPECTOS ECONÔMICOS

E.1) PESSOAS

Os maiores produtos de seguros de pessoas são:

• Seguro de Vida em Grupo, o produto mais tradicional. Este segmento cresceu muito quando das altas taxas inflacionárias do País.

• O seguro prestamista objetiva o pagamento de prestações ou a quitação do saldo devedor de um financiamento feito pelo segurado. Este seguro é uma proteção financeira importante para as empresas que vendem a crédito.

• Logo em seguida, os seguros de acidentes pessoais (individual e em grupo).

• Por fim, para complementar, os seguros de vida individual e os seguros de rendas de eventos aleatórios, que oferecem renda pré-determinada, enquanto perdurar a ocorrência do evento aleatório. Como exemplos mais comuns, os seguros de incapacidade temporária; ou que oferecem diária de internação hospitalar.

Em 2010, este segmento faturou R$ 15,7 bilhões; em 2011, R$ 19,1 bilhões. As maiores empresas são ligadas às instituições financeiras.

Abaixo, os números de 2011.

Principais Grupos Seguradores – Seguro Pessoas – Ano de 2011

	GRUPOS	PARTICIPAÇÃO %
1	**BB-MAPFRE**	18,0%
2	**BRADESCO**	17,6%
3	**ITAÚ**	13,9%
4	**SANTANDER**	10,7%
5	**HSBC**	4,5%
6	**CAIXA**	3,9%
7	**METLIFE**	3,6%
8	**ICATU**	3,6%
9	**CARDIF-LUIZA**	3,2%
10	**SULAMERICA**	2,4%
11	**PORTO SEGURO**	1,8%
12	**UNIMED**	1,5%
13	**PRUDENTIAL**	1,5%
14	**ACE**	1,4%
15	**CHUBB**	1,4%
	DEMAIS	10,9%
	TOTAL	**100,0%**

E.2) PREVIDÊNCIA

A seguir, duas tabelas comparativas na área de tributos:

Tributos – Plano VGBL

CARACTERÍSTICAS	VALORES
CARACTERÍSTICAS DA ACUMULAÇÃO E TRIBUTAÇÃO	• Somente ocorre sobre a rentabilidade acima do valor aplicado. • Os rendimentos são isentos da tributação durante a acumulação. A tributação ocorre somente no resgate.
CRITÉRIO DE TRIBUTAÇÃO	• Imposto de Renda dependerá da escolha da opção do consumidor (tabelas tradicional ou regressiva).
TABELA TRADICIONAL (TAXAS USADAS)	• Cobrada taxa de 15%, direto na fonte. • O participante deverá efetuar o ajuste (a maior ou a menor) na Declaração Anual da Pessoa Física, com base na Tabela do Imposto de Renda então em vigor. O rendimento obtido é alocado em "Rendimento tributável recebido de Pessoa Jurídica vigente". • A taxa definitiva será dada pela renda do contribuinte no exercício. Pela tabela atual de Imposto de Renda, as faixas variam entre 0% e 27,5%.
TABELA REGRESSIVA (TAXAS USADAS)	• Imposto de Renda na fonte, com alíquotas decrescentes, de acordo com o tempo decorrido entre o aporte de recursos no plano e o pagamento relativo ao resgate ou do recebimento das rendas mensais. • Como a alíquota é definitiva, não há necessidade do cálculo do ajuste de Imposto de Renda. O rendimento é alocado em "Rendimentos sujeitos à tributação exclusiva". • O tempo de contribuição, usado no caso da tributação, varia entre 0 e 10 anos. Neste caso, é obtida a alíquota mínima.

Tributos – Plano PGBL

CARACTERÍSTICAS	VALORES
CARACTERÍSTICAS DA ACUMULAÇÃO E TRIBUTAÇÃO	• Até 12% da renda bruta tributável podem ser deduzidos do cálculo do imposto de renda. Para isso, o contribuinte tem que escolher o modelo completo de declaração de ajuste de imposto de renda. • No resgate, a tributação ocorre sobre o principal e a rentabilidade. • Os rendimentos são isentos da tributação durante a acumulação. A tributação ocorre somente no resgate.
CRITÉRIO DE TRIBUTAÇÃO	• Tal como no VGBL, o Imposto de Renda dependerá da escolha da opção do consumidor (tabela tradicional ou regressiva).
TABELA TRADICIONAL (TAXAS USADAS)	• Idêntico à tabela do VGBL.
TABELA REGRESSIVA (TAXAS USADAS)	• Idêntico à tabela do VGBL.

Em 2010, a receita com o VGBL foi de R$ 36,7 bilhões. A receita com Previdência (PGBL é o produto principal) foi de R$ 9,0 bilhões. Em 2011, foram R$ 43,4 bilhões e R$ 10,0 bilhões, respectivamente. As maiores empresas são ligadas às instituições financeiras, conforme abaixo.

Principais Grupos Seguradores – VGBL – Ano de 2011

	GRUPOS	PARTICIPAÇÃO %
1	**BRADESCO**	33,9%
2	**ITAÚ**	23,1%
3	**BRASILPREV**	21,6%
4	**CAIXA**	7,8%
5	**SANTANDER**	6,2%
6	**HSBC**	4,2%
7	**SAFRA**	0,9%
8	**ICATU**	0,7%
9	**METLIFE**	0,4%
10	**SULAMERICA**	0,4%
	DEMAIS	0,8%
	TOTAL	**100,0%**

Principais Grupos Seguradores – Previdência – Ano de 2011

	GRUPOS	PARTICIPAÇÃO %
1	**BRADESCO**	30,6%
2	**BRASILPREV**	23,5%
3	**ITAÚ**	17,9%
4	**SANTANDER**	6,2%
5	**HSBC**	4,2%
6	**CAIXA**	4,2%
7	**MONGERAL**	2,4%
8	**SULAMERICA**	2,3%
9	**CAPEMISA**	2,3%
10	**ICATU**	2,0%
	DEMAIS	4,6%
	TOTAL	**100,0%**

II.01 | Benefícios

COORDENADOR

ADEVALDO CALEGARI

INTEGRANTES

IVONE DOS ANJOS ARELLO BARBOSA

SANDRA REGINA GRANJA CARVALHO

JOÃO URDIALES GONGORA

HENRIQUE KUBALA

WAGNER TEBIS

A) MISSÃO

A comissão tem como missão principal a busca de melhores opções/condições, com três grandes objetivos.

• Melhoria das condições de operacionalidade dos corretores associados. Convênios com empresas de produtos e serviços que facilitem as operações das corretoras. Como exemplo, citamos: convênio com Dell computadores, suprimentos e material de escritório, softwares de administração e controles, sistemas de telefonia, equipamentos, Assessoria profissional da empresa Marinho Despachantes, apoio tecnológico, assistência emergencial a equipamentos eletrônicos, aquisição de veículos Fiat e Chevrolet em condições especiais, convênio Sodexo Refeições Pass, etc., Melhoria dos conhecimentos e especializações (convênio com escolas e cursos específicos, Universidades, etc). Destacam-se FMU, Mackenzie e Anhembi Morumbi. Oportunidade de participação em Cursos promovidos pelo Sincor, Fóruns, Palestras, debates etc.

• Seguro de Responsabilidade Civil Profissional. O Sincor oferece aos associados duas apólices de RC Profissional em condições especiais. (Tókio Marine e Ace Seguradora).

• Melhoria na qualidade de vida. Convênio com planos de saúde, odontologia, medicamentos, farmácias de manipulação, seguro de vida e decessos, hotéis e pousadas, lazer e família (SESC todas as unidades), entretenimento (teatro, shows espetáculos etc.), veículos com preços especiais etc. Assessoria Jurídica especializada em INSS. Gratuitamente aos associados, oferecemos seguro de Vida e Decessos, com possibilidade de complemento em apólices especificas com condições muito especiais.

B) FORMA DA OPERAÇÃO

A comissão reúne-se mensalmente no ambiente físico do SINCOR-SP para discutir os assuntos pertinentes. Neste momento, em geral, são convidadas uma ou mais empresas para exposição de produtos e/ou serviços, que podem ser incorporados pelo departamento. A comissão também discute assuntos pelo canal eletrônico, onde há maior dinamismo e fluxo aos assuntos de interesse. As propostas são apresentadas e, após analises e pareceres dos membros, os assuntos tomam o caminho necessário (arquivo para análise oportuna, a recusa momentânea ou avanço para aprovação e divulgação).

C) CONQUISTAS DA COMISSÃO

Os benefícios com maiores expectativas, sem dúvida, são: os seguros e planos de saúde, odontologia e medicamentos, os quais foram possíveis este ano sua adequação junto às seguradoras Bradesco, Unimed e Unimed Seguradora, bem como apoio à Amil. Os planos já adequados à nova regulamentação oferecem a tranquilidade necessária aos associados e seus familiares. Outras recentes e importantes conquistas foram os medicamentos e o convênio com a FIAT e Chevrolet, Dell Computadores, Marinho Despachante, Novos planos RC Profissional com duas opções de Seguradoras, etc.

D) OBJETIVOS OU DESAFIOS DA COMISSÃO

Incorporar benefícios regionalizados, pois, em que pese os pedidos dos diretores regionais, muitas vezes o conveniado não atende às normas estipuladas pelo Sindicato, ou não possuem condições de atendimento de demanda. Incentivar os diretores regionais a levantarem as necessidades e apresentar produtos e serviços regionais que permitam alcançar os objetivos da comissão. Aumentar o número de benefícios em cada área de atuação. Envolver os associados nas indicações de necessidades e propósitos.

II.02 | Comissão Feminina

COORDENADOR

EDNA ENCARNAÇÃO RUBELLO

INTEGRANTES

MARIA REGINA YOSHIMINE

GISLAINE CRISTINA DE SOUZA

ELISANGELA MARTINS

SUELY MARINO

A) FORMA DE OPERAÇÃO

Verificar as necessidades de seguro e proteção para as consumidoras femininas. Realizações de reuniões para verificar as necessidades de seguro e proteção para as consumidoras femininas. Análise de clausulados de várias seguradoras para análise de coberturas de seguros especificamente para as mulheres. Ações integradas com outras comissões do Sincor/SP.

B) CONQUISTAS DA COMISSÃO

Despertar nas seguradoras o "nicho" seguro para mulheres. Estudos nesse sentido já foram desenvolvidos junto às seguradoras SulAmérica, Porto Seguro, etc. Dentre as conquistas já alcançadas, citamos as modificações e inclusões de coberturas em seguros de Pessoas e Automóvel, especificamente para mulheres por algumas seguradoras.

Em termos econômicos, a população brasileira é de 190 milhões, segundo o IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, com 98 milhões de mulheres, o que representa 51,6% do total. Destas, são 43 milhões de mulheres ativas profissionalmente, ou seja, 43% do total. Pelo IBGE, as mulheres, estão à frente de 22 milhões de residências, 35% dos lares brasileiros. Ou seja, temos que demonstrar e despertar nas seguradoras que produtos voltados para mulheres são muito interessantes e lucrativos em vários segmentos de seguros.

Por exemplo:

• Automóvel

Mulheres dirigem melhor; são precavidas. E, conforme quadro abaixo, há menos sinistros que os homens:

			FREQUÊNCIA		TAXA	
SEXO CONDUTOR	IS MÉDIA (R$)	EXPOSTOS	INCÊNDIO E ROUBO	COLISÃO	INCÊNDIO E ROUBO	COLISÃO
FEMININO	30.162	3.872.723	39.516	252.239	1,0%	6,5%
MASCULINO	33.385	4.767.363	55.318	325.857	1,0%	6,8%
TOTAIS	**31.941**	**8.640.085**	**94.834**	**578.096**	**1,1%**	**6,7%**

• Seguro de Vida

Hoje, temos alguns produtos de Seguro de Vida voltados para as mulheres como: Seguro de

Vida com diagnóstico de Câncer (Itaú), Vida Mais Mulher (Porto Seguro), SulAmérica Você Mulher, etc. Mas, ainda podemos explorar muito mais esse campo, pois, conforme dados estatísticos, as mulheres vivem mais do que os homens, ou seja, a expectativa de vida delas avançou de 73,9 para 77 anos, no caso deles passou de 66,3 para 69,4 anos.

• Previdência

Segundo dados do PNAD, temos mais ou menos 43 milhões de mulheres ativas economicamente; sendo assim, elas pensam mais no futuro dela e de seus filhos já que, desse total, 22 milhões de mulheres são chefes de família. Sendo assim, como são economicamente independentes, organizadas e comprometidas, elas têm uma tendência a poupar mais. Hoje elas já são maioria no mercado de previdência, 44% dos planos de previdência privada do País são de mulheres.

• Residência

Hoje, a maioria das mulheres trabalha, tendo menos tempo para executar alguns trabalhos dentro das suas residências, e muitas delas também são chefe de família, sem uma figura masculina para fazer certos consertos ou reparos em casa. Com isso, temos muitas mulheres contratando seguro de residência, não só para proteger seus bens materiais, como também pelos serviços à residência que são oferecidos pelas seguradoras como: chaveiro, eletricista, encanador, etc. Podemos ainda melhorar muito este produto com mais serviços e vantagens para atrairmos mais o público feminino.

C) OBJETIVOS OU DESAFIOS ENFRENTADOS PELA COMISSÃO

Um "produto" de Vida para mulheres com "Beneficios", tais como assistência 24 horas e Seguro Residencial no mesmo sentido. Um produto de Vida, Automóvel e Residência que agregue mais "Beneficios" para mulheres que os atuais, tais como: Assistência Funeral, Auxílio Funeral, Chek-up Kids, Retirada de Entulho por Acidente, Regresso Antecipado, Baby Sitter Emergência, Contratação Acidente/Queda, Danos ao Imóvel, Guarda Móvel, Guarda Animais Domésticos, Rejuntamento Residência, Reparos TV/DVD linha marrom, Lavanderia, Restaurante Limite de 4 X R$ 100,00 ao ano, Dobradiças, Táxi, Acompanhamento para Idoso, Passadeira, Vigilância Patrimonial, Motorista/Orientador Escolar.

II.03 | Contra Venda Casada e Preços Diferenciados

COORDENADOR
NILSON ARELLO BARBOSA

ASSISTENTES
ABCDMR - Ribeirão Pires
Israel Marques
Araçatuba
Nidoval Chaves Junior
Araraquara
Claudia Ferreira Merino
Arujá
Marco Antônio Spinelli
Assis
Claudino José Gomes Júnior
Barretos
Reinaldo Alves De Lima
Bauru
Djalmir Mencia Hatimine
Campinas
Renato Benatti
Fernandópolis
Mauri Carlos De Mattos
Guarulhos
Schimidt Da Silva Santos
Jundiaí
Marcel Aparecido Baloni
Marília
João Carlos Afonso Ferreira
Mogi Das Cruzes/ Itaquaquecetuba
Sidinei Darini Tiarga
Nova Alta Paulista
Paula Karyne Tardivelli
Osasco
Walter De Souza Junior
Piracicaba
Omero A. Franco Júnior
Presidente Prudente
Mário Alves Da Cruz
Ribeirão Preto
José Marcos Alonso
Santos
Antônio Luiz De Souza
São José do Rio Preto
Mauro Antonio Laranja
São José dos Campos
Joilson Soares da Silva
Taubaté
Tristão Modesto Gonçalves Neto
Walter José Munhoz
Zona Leste
Nilson Moraes
Zona Sul
André Luiz Cisi
Zona Oeste
Paulo Sérgio Romani

A) FORMA DE OPERAÇÃO

A comissão opera com equipe de Assistentes de Comissão em cada Diretoria Regional de São Paulo, Rio de Janeiro e Bahia. Todas as denúncias ou reclamações de Venda Casada e Preço Diferenciado de Corretores são encaminhadas aos Assistentes em suas regiões, que analisam em conjunto com o Diretor Regional, e tratam do assunto diretamente com as Seguradoras da região. Caso não tenham sucesso, o assunto é passado para o Coordenador do departamento, que se necessário envolve o Diretor Executivo nas tratativas. Reuniões On-Line mensal com Assistentes e Diretores Regionais.

B) CONQUISTAS DA COMISSÃO

A seguir, histórico das conquistas:

• Junho 2004 – Encerrada prática de "seguro grátis", feita pela HSBC Seguradora, na Ford Motor Company Brasil Ltda., por estar caracterizando venda casada.
• Agosto 2004 – Ford e HSBC encerram práticas ilícitas de comercialização de seguro auto devido à interferência do Sincor-SP.
• Agosto 2004 – Volkswagen deixa de praticar "seguro grátis" no modelo Fox zero Km.
• Março 2005 – Revendedora Beni Car Honda deixa de ofertar "seguro grátis" da Tókio.
• Agosto 2005 – Bradesco passa a oferecer igualdade de condições para corretores de seguros com relação à Operação Ford.
• Dezembro 2005 - Denúncia à SUSEP pela venda antiética adotada pelo HSBC Seguradora, no seguro do Automóvel Golf (Volkswagen) zero Km. Por não respeitar a tarifa de seguro, gera interrupção da prática.
• Dezembro 2005 - Início dos Acordos com as seguradoras igualando as condições da proposta e garantindo a comissão referencial mínima de 10% aos corretores. Sincor-SP assinou Cartas Acordo com as seguintes seguradoras: Chubb (Dez/05), HDI (Mar/06), Tókio Marine (Abr/ 06), Volks/VVD x Fox (Jun/06), Mitsui (Jul/06), Mapfre (Jul/07). Bradesco e Porto Seguro não assinaram, mas honraram o Acordo, assim como outras seguradoras também o fizeram depois.
• Fevereiro 2006 – Preço diferenciado na concessionária Golf x Porto é encerrado de imediato.
• Março 2006 – Car System Alarmes Ltda deixa de vender seguros de forma irregular após denúncia do Sincor-SP à SUSEP.
• Maio 2006 – Indiana Seguros, que realizava seguro embutido no Banco GM, encerra prática após reclamação do Sincor-SP.
• Março 2007 – o departamento jurídico do CRECI-SP confirma que a contratação do seguro fiança feita exclusivamente pelo corretor da imobiliária é uma prática abusiva e fere o CDC.

• Outubro 2007 – Mapfre informa que não vai renovar a apólice de seguros de RC com a Ituran.

• Outubro 2007 – criado o Comitê Contra a Venda Casada envolvendo a Assessoria Estratégica, Assessoria Técnica, Assessoria de Imprensa, Divulgação, Depto. Jurídico e Agência de Comunicação do Sincor-SP, para criar e divulgar ações de impacto da comissão.

• Dezembro 2007 – Disparado o e-mail MKT com a Divulgação institucional do folder eletrônico "Venda Casada é crime. Não caia nessa! ". Casada só a Noiva!

• Janeiro 2008 – Banco Real atende recomendação do Sincor-SP e deixa de angariar diretamente seguros de veículos e residencial.

• Janeiro 2008 – JAVEP – Concessionária Chevrolet em Marília paralisa vendas casadas de seguro auto na concessionária.

• Fevereiro 2008 – Divulgação institucional pelo Sincor-SP de 424.000 folhetos "Com Quem Você se Sente Mais Seguro? O Profissional Corretor de Seguros x o Gerente de Banco".

• Fevereiro 2008 – Pão de Açúcar para de vender "seguro residencial + perda e roubo" utilizando espaço Pão de Açúcar Taí.

• Abril 2008 – Criação do site www.vendacasadaecrime.org.br - ajuda os consumidores de todas as áreas a conhecer as leis e os seus direitos, interage, responde às perguntas deixadas no site e, também, os incentiva a denunciar as más práticas aos órgãos competentes.

• Abril 2008 – Após denúncia do Sincor-SP à SUSEP sobre os vícios na venda de seguros pela empresa de energia Eletropaulo, é aberto um processo, lavrada a representação contra as seguradoras e proibida a venda de seguro nas contas de energia elétrica.

• Abril 2008 – Aura deixa de embutir seguros na fatura do cartão.

• Abril 2008 – denúncia à SUSEP sobre abertura de venda irregular de seguros pela rede de postos AleSat Combustíveis S.A. impede início de tal prática.

• Abril 2008 – Banco Mercedes deixa de embutir seguro auto no financiamento de veículos.

• Maio 2008 – Lei Contra Venda Casada (MARÍLIA) – os Bancos e instituições financeiras são obrigados a afixar placas dentro das agências, informando aos clientes que é proibida a venda casada de qualquer produto da instituição.

• Maio 2008 – Criação e divulgação de Adesivos Contra a Venda Casada.

• Junho 2008 – Criação, divulgação e colocação de Cartazetes Contra a Venda Casada em pontos de grande fluxo (Metrô, Procon, Fóruns, Regionais...)

• Junho 2008 – Banco Votorantim deixa de vender seguro, da SulAmérica, embutido em financiamentos.

• Julho 2008 – Criação e divulgação da Cartilha Contra a Venda Casada, ensinando o consumidor a se defender e exigir os seus direitos.

• Julho 2008 - Denúncia de prática ilegal de vendas de seguro auto pela APROCEG – Associação de Proteção ao Cegonheiro –, gera abertura de processo.

• Julho 2008 – Seguro "conta paga família" do Carrefour é denunciado pelo Sincor-SP à SUSEP por práticas irregulares.

• Agosto 2008 – Notificação à SUSEP dos rastreadores Speedblock que eram vendidos com garantia de seguro. Sincor-SP atuou em parceria com o Sindseg-SP.

• Setembro 2008 – No dia 25, o Sincor-SP firmou com o Ministério Público (MP) do Estado de São Paulo o "Termo de Cooperação Técnica em Defesa da Sociedade".

• Setembro 2008 – Começam as denúncias contra "cooperativas" e outras entidades e se inicia a instauração de inquéritos civis pelo MP.

• Setembro 2008 – Lei Contra Venda Casada (BAURU) – os Bancos e instituições financeiras são obrigados a afixar placas dentro das agências, informando aos clientes que é proibido a venda casada de qualquer produto da instituição.

• Setembro 2008 – respondendo ao Sincor-SP, a Comissão de Automóvel da Fenseg recomenda às Seguradoras que as coberturas e propostas improdutivas não sejam debitadas dos corretores, sem que antes enviem o relatório dos casos.

• Outubro 2008 – Grupo Báltico de Veículos de Catanduva/SP cessa prática de venda casada.

• Dezembro 2008 - Cibrapar Veículos (Araçatuba/SP) cessa prática de venda casada.

• Dezembro 2008 – Lojas Renner encerram prática de angariação de contratos de seguros, através do cartão Renner, e passam a incluir o corretor de seguros.

• Junho 2009 – MP e Sincor-SP realizam o 1º Workshop – Seguro no Brasil – Suas Leis e o Consumidor, para profissionais de direito.

• Junho 2009 – Mala direta de oferta de seguros pelo banco Itaú, através do Itaú Card, do seguro de RC Familiar deixa de ser enviada após intervenção do Sincor-SP.

• Setembro 2009 – o MP decreta Suspensão das Atividades da APROVE – Associação de Proteção aos Proprietários de Veículos Automotores, após denúncia do Sincor-SP, pela prática ilegal de vendas de seguro auto.

• Outubro 2009 – Liberado para todos os corretores de seguros o Seguro Auto Fácil da Cardif, quebrando monopólio existente anteriormente.

• Novembro 2009 – Marítima deixa de privilegiar corretora que mantém apólice coletiva com descontos de até 50% com adesão de qualquer consumidor.

• Janeiro 2010 – a diretoria da Bradesco explica que é facultativa e não obrigatória a contratação do seguro de residência junto com o automóvel.

• Março 2010 – Projeto de Lei Contra Venda Casada (ARARAQUARA) proibindo a venda casada em instituições bancárias e financeiras, obrigando a afixação de placas dentro das agências.

• Março 2010 – solicitado à SUSEP suspensão da venda de seguro na fatura da Vivo.

• Abril 2010 – Questionados o Carrefour e o Magazine Luíza sobre a venda casada de seguros e a existência de corretores e/ou prepostos nas suas dependências.

• Abril 2010 – Paralisada a venda obrigatória e exclusiva do seguro de vida da Tókio Marine para as empresas que participam do dissídio coletivo da Federação dos Metalúrgicos de SP (Força Sindical), com a intermediação de apenas uma corretora.

• Junho/Setembro 2010 - Reunião com várias seguradoras efetuando acordos sobre Preços Diferenciados.

• Novembro 2010 – Atuação junto à Ford no seguro grátis da Ranger.
• Dezembro 2010 – Negociação com a SulAmérica sobre a diferença de custo nos caminhões
• Fevereiro 2011 – Tratativas com a MitVertex sobre seguros nas Concessionárias Mitsubishi envolvendo várias Seguradoras.
• Março 2011 – Acerto com a Mapfre sobre diferença de custos nos caminhões.
• Abril 2011 – Acerto com a Liberty/Indiana sobre preço diferenciado das Motos.
• Abril 2011 – Acerto com SulAmérica sobre preço diferenciado da Citibank.
• Maio 2011 – Participação no I Simpósio de Seguros da Bahia no painel "Venda Casada".
• Maio 2011 – Acerto com a Mapfre sobre preço diferenciado no interior do veículo Amarok.
• Junho 2011 – Orientações através da SHR Corretora aos consultores de seguros nas Concessionárias JAC Motors.
• Julho 2011 – Reunião com Porto Seguro / Itaú Seguros Auto e Residência.
• Agosto 2011 - Elaboração do "HOT SITE" da comissão.
• Setembro 2011 – Divulgação oficial em Campos do Jordão-SP do "HOT SITE".
• Setembro 2011 – Reunião com Porto Seguro sobre seguros Empresariais oferecidos dentro das agências do Banco Itaú sem a presença do Corretor de Seguros e com Preços Diferenciados.
• Outubro 2011 – Reunião com SulAmérica sobre Preços Diferenciados em caminhões.
• Novembro 2011 – Acerto com Indiana sobre promoção de seguros diferenciados no veículo Buster da Renault.
• Dezembro 2011 – Acerto com a Tókio Marine sobre o lançamento do "Conta-Corrente".

C) OBJETIVOS E DESAFIOS DA COMISSÃO

Atuar fortemente contra a Venda Casada em seguros e Zerar as Diferenças de Custos de Seguros entre os Corretores.

O Pedrinho tem 7 anos. E, desde que nasceu, ele nunca viu outra empresa que não fosse a SulAmérica ganhar o prêmio de melhor atendimento do Brasil.

A SulAmérica Seguros, Previdência e Investimentos garantiu, pelo sétimo ano consecutivo, o prêmio de excelência no atendimento da Revista Consumidor Moderno na categoria seguros e também venceu nas categorias previdência e saúde. Tudo isso é o reconhecimento do trabalho de uma empresa que há 116 anos faz tudo para que seus clientes não tenham nenhum aborrecimento no caminho. Se você quer o melhor atendimento e a melhor solução em seguros, previdência e investimentos, fale com a SulAmérica.

Se aborrecer pra quê?

SulAmérica

associada ao ING

II.04 | Corretor de Seguros do Futuro

COORDENADOR

ALEXANDRE MANTOVANI

INTEGRANTES

CLEBER JOSÉ LEMES DE ALMEIDA

MÁRIO FREITAS DE SOUZA JR

ALEX SAMI DE ARRUDA

RICARDO LEVITZCHI NATAL

A) FORMA DE OPERAÇÃO DA COMISSÃO

A CCSF, através de reuniões mensais com os integrantes, verifica e analisa diversas tendências e novidades que ocorrem. Sempre prontos para ouvir as necessidades dos Corretores e compartilhar ideias, temos um compromisso de, em toda reunião, convidar um Corretor de Seguros (Sindicalizado) para expor suas ideias, sugestões, desafios e até mesmo críticas sobre as expectativas que ele tem do mercado.

B) CONQUISTAS DA COMISSÃO

2005

• Nasce a Comissão, primeiramente com o nome Jovem Corretor de Seguros

2006

• Criação de Logotipo e Mascote para a CJCS (Link: Mostrando a Imagem do Mascote)

• Criação do Blog Segure Essa! www.segureessa.blogspot.com

• Criação de Cartilha de Condutas da CJCS (Regime Interno) e Formação de GT (Grupos de Trabalhos) para os Membros da CJCS

• Participação no 12º CONEC com o tema: Inicialização da Cultura e Educação Financeira para Gerir seus Negócios, com a participação especial de Gustavo Cerbasi

• Participação no Programa de Seguros da TV "All Tv" Internet 1º Programa Televisivo de Seguros no Brasil

• Realização do 1º GTG (Get Together), formato descontraído de evento para falar sobre empreendedorismo com participação especial de Bob Wollheim

2007

• Participação no 25º Encontro de Corretores de Seguros em Barra Bonita com o Tema "Certified Financial Planner" com participação especial de Fabiano Calil

• Café da Manhã na Sede do Sincor-SP com Francisco Caiuby Vidigal Filho, o KIKO da MARÍTIMA SEGUROS para falar de Sucessão Empresarial em Empresas Familiares

• Café da Manhã na Sede do Sincor-SP com Bruno Garfinkel, da PORTO SEGURO SEGUROS para falar de Sucessão Empresarial em Empresas Familiares

• Criação de Carta de Boas-Vindas e Convite aos novos associados para ingresso na Comissão Jovem Corretor de Seguros junto com seu 1º cadastro na SUSEP

• Visita ao Programa Passos para Jovens Corretores da ITAÚ SEGUROS

• Visita ao Programa Corretor Junior da MAPFRE SEGUROS

2008

• 1º Fórum de Sucessão Empresarial e Empresas Familiares para Corretores de Seguros São Paulo Capital – Hotel Unique

• 2º Fórum de Sucessão Empresarial e Empresas Familiares para Corretores de Seguros São Paulo Interior – Regional Campinas do Sincor SP

• Participação no 13º CONEC tendo os membros da Comissão Jovem Corretores de Seguros como Debatedores dos Painéis

• Participação dos membros da CJCS em outras Comissões do SINCOR-SP – Jurídica, Social, Tecnologia, Cursos, Benefícios; Participações no Programa A Grande Jornada pelo Mundo dos Seguros na Rádio Imprensa FM com Pedro Barbato Filho

2009

• Parceria com o SEBRAE para Curso de Sucessão Empresarial em Empresas Familiares na grade da UNISINCOR

• Participações no Programa A Grande Jornada pelo Mundo dos Seguros na Rádio Imprensa FM com Pedro Barbato Filho

• Participação em Colunas do JCS "Jornal dos Corretores de Seguros" do SINCOR-SP

• Elaboração de Estudo de Banco de Currículos (CV) para ingresso de profissionais na área de seguros

• Elaboração de Estudo da Ferramenta Multicálculo para Corretores de Seguros

2010

• Alteração do nome CJCS – Comissão Jovem Corretor de Seguros para CCSF – Comissão Corretores de Seguros do Futuro, ampliando nossa área de atuação no Mercado de Seguros

• Alteração do Coordenador da Comissão assumindo o cofundador Alexandre Mantovani na nova gestão 2010/2014

• Ação EXPANSÃO SÃO PAULO, levando a nova comissão Corretores de Seguros para todo o Estado de São Paulo

• Participação dos membros da CCSF em todos os ENCORS – Encontro de Mensal de Corretores de Seguros na Capital e Interior do Estado de São Paulo;

2011

• Criação do HOTSITE da Comissão Corretores de Seguros do Futuro

• Criação da Campanha "O que o Corretor de Seguros precisa saber para navegar nas principais Redes Sociais" (Link: Mostrando a Imagem do Material)

C) OBJETIVOS OU DESAFIOS ENFRENTADOS

Os principais objetivos e desafios são: Integrar alguns trabalhos com outras comissões do Sincor-SP; Apoiar o item 35 da nova Gestão: Sustentabilidade; Trabalhar em parceira com a PROMESEG no projeto: "Corretora Padrão"; Realizar um fórum de empreendedorismo para Corretores de Seguros, ainda neste ano, com o apoio da FGV; Apoiar a campanha "Corretor Melhor é Corretor Sincor" através de uma aproximação com a Funenseg.

II.05 | Cultura do Seguro

COORDENADOR
ALEXANDER DINIZ

INTEGRANTES
CARLOS ALBERTO ANTONIETTO
JOÃO CARLOS RODRIGUES
LAURO BENEDITO ALMEIDA OLIVEIRA
RALPHO WALLACE SARUBBI
RICARDO RAGAZZI
SIDNEY GARCIA DE SOUSA
VITOR MANOEL RICCIARDI

AGENTES - CULTURA DO SEGURO
POR REGIONAL

ABCDMR
José Macedo
Araçatuba - Birigui
Marco Antonio Zampieri
Araraquara
Aldo Lupo Medina
Assis
Jobel Cândido Venceslau Jr.
Barretos
João Carlos Garrucho
Bauru
Rubens Sebastião Salvadeo
Campinas
Elisabeth Melo Kussik
Fernandópolis
Odeir Carlos Villar
Franca
Hildemar José da Silveira
Guarulhos
Umile Ritacco
Jundiaí
Weber Fagnani
Marília
Renato Cabral Medeiros Junior
Mogi das Cruzes
Regis Beraldinelle Renzi
Nova Alta Paulista
José Carlos Rosseto
Osasco
Normando Vicente De Oliveira
Piracicaba
Silvia da Silva Camacho
Presidente Prudente
Haroldo Ludgero
Ribeirão Preto
Carmen Salete Sparça Salles
Santos
Rogério Freeman
São Carlos
José Antonio Zuzi
S.J. do Rio Preto
Luiz Antônio Falco
São José dos Campos
Lauro Benedito de Almeida Oliveira
Zona Leste
Rosana Antonio de Mattos Abarca
Zona Norte
Ivete Franco de Campos
Zona Oeste
Hermano Soares Silva
Zona Sul
Ubiratan Strasburg Eluf

A) FORMA DE OPERAÇÃO

O programa Cultura do Seguro – Educar Pra Proteger foi criado em 1992 por Leoncio de Arruda em sua primeira gestão e repaginado em sua última gestão, oportunidade em que fora coordenado por Cássia Maria Del Papa, com o intuito de levar a cultura do seguro aos jovens do ensino médio. Na atual gestão de Mário Sérgio de Almeida Santos, além de continuar com o programa, criou-se uma vertente do mesmo para ser difundida entre os universitários. A comissão objetiva convidar e preparar Corretores de Seguros que desejem se tornar agentes difusores do programa Cultura do Seguro – Educar Pra Proteger. O programa é realizado através de palestras ministradas pelos agentes, corretores de seguros sócios do Sincor-SP, em escolas de ensino médio e, o novo programa, em universidades. Ambos são patrocinados pelo Sincor-SP e pelo Sindseg-SP, instituições que impulsionam o crescimento do programa.

B) CONQUISTAS DA COMISSÃO

Desde o início, até o momento atual, a comissão treinou mais de cem palestrantes que ministraram 3.100 palestras, contemplando 91.376 alunos.

C) OBJETIVOS OU DESAFIOS ENFRENTADOS PELA COMISSÃO

Aumentar a capilaridade de palestras e iniciar o programa Cultura do Seguro para universitários, em particular para estudantes de Direito. Treinar mais agentes para ministrarem palestras para os dois programas: Educar Pra Proteger e Universitários. Visa atingir no mínimo 30.000 alunos do ensino médio e 30.000 universitários em 2012. Esta comissão espera, neste ano, contar com o apoio e participação de todos os corretores associados ao Sincor, para levar ao nosso público-alvo a importância e relevância do seguro para sociedade brasileira.

II.06 | Cursos

COORDENADORA

CÁSSIA MARIA DEL PAPA

A Unisincor, visando atender às necessidades do Corretor de Seguros, ampliou sua grade de cursos e palestras, bem como, juntamente com suas comissões técnicas, realizou fóruns que proporcionaram aos profissionais a oportunidade de discutirem temas e tendências do mercado, sanarem dúvidas e fazerem um network nos eventos.

Seguem temas novos eventos, palestras ou cursos:

• I Fórum Jurídico para o Corretor de Seguros

• Fórum Técnico Riscos Patrimoniais e Resseguros: O que você precisa saber -- Fórum Técnico de Seguros de Transporte

• Fórum Técnico de Microsseguros

• Fórum Técnico de Seguro Garantia

• Palestra: Melhore sua carteira de seguros, gerenciando os riscos do segurado

• Palestra: Como Falar em Público - Sucesso Pessoal/Profissional

• Palestra: Como Avaliar os Riscos de Procedência do Veículo

• Palestra: Atendimento Diferenciado: a Ferramenta do Sucesso

• Palestra - Nota Fiscal de Serviços Eletrônica (NFS-e) - Certificação Digital (AC Sincor)

• Curso: Como Falar em Público (Para Corretores de Seguros e Gestores)

• Curso: A Marca Você S/A (Desenvolvendo sua Marca Pessoal)

• Curso: Comunicação Corporativa Escrita

As palestras são gratuitas, propiciando ao Corretor de Seguros conhecimento sobre o trabalho realizado pela Unisincor e o nosso corpo docente.

Criação do programa Currículo Seguro, projeto que objetiva preparar profissionais para trabalharem em Corretoras de Seguros.

II.07 | Disque-Sincor

COORDENADOR
OSCAR DIAS ALVES JÚNIOR

INTEGRANTE
RENATO CAPELLI

A) FORMA DE OPERAÇÃO

O Disque-Sincor, diferentemente de algumas outras comissões, é um departamento permanente dentro do Sincor-SP. Ou seja, ele foi criado para ter uma atuação definida dentro do Sindicato, independentemente de quem seja a Diretoria. Algumas comissões acabam sendo formadas diante de uma situação de desconforto e/ou ameaça para os corretores como um todo e não apenas para os associados. Com a evolução das relações entre corretores e seguradoras, bem como com os órgãos reguladores do mercado de Seguro, pode ocorrer a necessidade de criação de uma nova comissão, como, também, a extinção de alguma que já tenha atingido seu objetivo, ou cuja existência passe a ser inócua em virtude de evolução/alteração de impasses.

Entretanto, por mais que ocorram evoluções/variações nas relações entre os diversos personagens do mercado, sempre se fará necessária a existência de um departamento, dentro do Sincor-SP, específico para interceder na defesa dos interesses de seus associados. Esse departamento é o Disque-Sincor.

Tal a sua importância dentro do contexto que ele é formado por funcionários do Sindicato que, com conhecimento técnico e total boa vontade, se dedicam ao máximo no intuito de obter resultados satisfatórios para seus requerentes.

Em síntese, o Disque-Sincor é um departamento que visa auxiliar o corretor de seguros nas dificuldades que eventualmente venha a ter junto às Seguradoras. O departamento atende também consumidores de seguros que muitas vezes não encontram solução ou contato com o corretor que intermediou sua apólice. O Disque-Sincor também atende e esclarece as dúvidas de vitimas de acidentes de trânsito, no que compete o direito a recorrer ao seguro DPVAT.

B) CONQUISTAS DA COMISSÃO

O departamento Disque-Sincor conquista dentro do SINCORSP a importância e a confiança dos corretores de seguros como recurso especial "administrativo" para defesa de suas questões. O departamento alcança índice de 80% de soluções dos casos em que é requisitado a intervir. Há que se deixar claro a importância desse índice, uma vez que o Sincor não tem poder sobre as seguradoras e/ou outros membros do mercado e é aí que está a importância desse departamento, que, apoiado em seu conhecimento técnico e experiência de mercado, consegue um índice de resultado mencionado acima nos casos em que sua intervenção é solicitada. Isso se explica pela atuação dedicada de seus funcionários que, ao reivindicarem algo, o fazem como se fosse pleito próprio, uma vez que entendem as dificuldades por que passam os corretores, quando se vêem diante de uma negativa de sinistro, recusa de proposta, atraso de comissão, etc. Essa situação provoca desgaste, além de poder comprometer a

situação do corretor perante um cliente arduamente obtido há anos, e para quem foi dedicada sempre a melhor das atenções.

E é com esse intuito que o Disque Sincor foi criado e tem sido pautado. Muitos foram os corretores beneficiados pela atuação do departamento e alguns deles se manifestam agradecidos e confiantes no excelente trabalho desempenhado pela equipe.

C) OBJETIVOS OU DESAFIOS ENFRENTADOS PELA COMISSÃO

O departamento tem como objetivo o alinhamento junto às Companhias Seguradoras para que estas nomeiem interlocutores que atendam com prioridade as requisições do departamento Disque-Sincor. O objetivo continua com a responsabilidade na defesa dos interesses de nossos corretores e que possamos contar com o respaldo de informações transmitidas pelas Comissões Técnicas para o retorno adequado aos nossos requerentes.

O fato de se ter uma pessoa em cada seguradora nomeada como interlocutor abrevia, em muito, a condução dos assuntos, visto que, quando chegam ao nosso conhecimento e nos é solicitada atuação, já carregam dentro de si o descontentamento, a desconfiança, o desgaste e, acima de tudo, descrédito na própria instituição do seguro.

O que o Disque-Sincor tem conseguido executar, com muita competência, é a recuperação da confiança na instituição do seguro como um todo, o que beneficia não só os corretores, como, consequentemente, os segurados, bem como as próprias Seguradoras, que, para prosperarem, necessitam de uma boa imagem por parte dos consumidores.

E tem sido esse o objetivo do Disque-Sincor. Através de um trabalho dedicado e ético, procura atender os anseios de nossos corretores associados, na solução de impasses, principalmente junto às Seguradoras, o que, por consequência, acaba beneficiando o mercado como um todo, melhorando, junto aos consumidores e à opinião pública em geral, a imagem da própria instituição do seguro.

ESTUDE ONDE E COMO QUISER!

ENSINO A DISTÂNCIA

Para quem não tem tempo nem disponibilidade para frequentar aulas presenciais, a Escola Nacional de Seguros oferece vários cursos a distância sobre temas ligados ao mercado de seguros. A metodologia e os materiais utilizados têm a marca da Escola, o que assegura a qualidade do aprendizado.

As principais vantagens

- Ambiente de Aprendizagem on-line
- Material didático com linguagem clara
- Tutoria a dúvidas
- Diálogo permanente com a coordenação do curso
- Certificação da Escola Nacional de Seguros e de Parceiros Internacionais

- Técnicos
- Preparatórios para Exames de Certificação Internacional
- Preparatório para Exames de Certificação Técnica – Corretoras
- Preparatório para Exames de Certificação Técnica – Seguradoras
- Preparatório para Exames para Habilitação de Corretores de Seguros
- Gratuitos
- Pessoa Jurídica

Mais informações

www.funenseg.org.br

0800 025 3322

ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

FUNENSEG

II.08 | Ética

COORDENADOR

FLÁVIO BEVILACQUA BOSISIO

INTEGRANTES

ANTÔNIO CARLOS CORREA GALVÃO

DINORAI C. DO AMARAL TRINDADE

JOSÉ VALDECYR SAONCELLA

MILTON D'AMELIO

A) FORMA DE OPERAÇÃO

O Comitê de Ética tem uma forma diferente de atuação das outras comissões do SINCOR-SP. Recebemos as denúncias contra os corretores e abrimos um processo para apuração e análise de todas as circunstâncias e de todos os envolvidos. Este processo contempla:

• Ouvir todas as partes envolvidas no evento, como corretores, revendas, seguradoras, etc., quer seja através de e-mails, de oitivas ou carta registrada.
• Colher todas as provas de todas as partes, e requerer complementos e levantar a pertinência/procedência para as partes envolvidas.

Após toda apuração, pode ou não ser acatada a denúncia como procedente. Uma vez procedente e acatada a irregularidade, tentamos efetuar uma conciliação entre as partes envolvidas e com recomendação da atuação mais adequada à luz do Código de Ética da FENACOR, de forma a evitar casos semelhantes. Caso se torne infrutífera a conciliação e novo posicionamento do denunciado, elaboramos o processo com o resultado da atuação do Comitê de Ética do Sincor e, com base nos elementos obtidos, estes serão enviados ao Comitê Nacional de Ética da FENACOR, que após validar irá encaminhar para a SUSEP com a sugestão de punição.

B) CONQUISTAS DA COMISSÃO

• Reformulação do Código de Ética do Sincor SP.
• Contribuição na elaboração do Código de Ética Nacional da Fenacor.
• Participação no Comitê de Ética da Fenacor.
• Palestras e aulas nos Cursos de Formação de Corretores nas Regionais do Sincor.
• Criação da coluna de Olho na Ética, cujo objetivo principal é a orientação aos corretores tanto nos aspectos comportamentais como dicas operacionais para tornar a atividade mais imune a erros.
• Redução significativa das reclamações de apropriação indébita. Esta redução foi resultado de uma atuação muito focada para coibir este tipo de irregularidade.
• Redução das reclamações de propaganda enganosa, principalmente as cometidas por corretores, bem como atuação contínua em sites de prospecção de seguros, onde não há declaração do corretor responsável.
• Orientação sistemática aos corretores na contratação de funcionários e produtores, a fim de evitar evasão de carteira, bem como, na forma de controle desses produtores, alertando que os prejuízos de toda ordem, como financeira e de responsabilidade, são exclusivos do corretor Susep.
• Aumento do número de conciliações, reduzindo assim o envio de processos para a Susep.
• Participação em Fóruns, Palestras, Eventos do Sincor para a divulgação do Código de Ética com obje-

tivo de adesão ao mesmo.

• Aumento do número de adesões ao Código de Ética.

• Palestra no Simpósio "Transparência e Ética" do Mercado de Seguros.

• Informação ao consumidor de seguros quanto à situação cadastral e regularidade de atuação de seu corretor de seguros.

C) OBJETIVOS OU DESAFIOS ENFRENTADOS PELA COMISSÃO

• Incrementar a adesão ao Código de Ética, de forma a torná-lo muito abrangente e permeado a todo mercado.

• Divulgar o nosso trabalho através de publicações e do nosso HOT SITE.

• Elaborar fóruns de ética, bem como palestras nas regionais do Sincor-SP.

• Continuar o trabalho principal do Comitê de Ética que é o de estar disponível a todos os corretores para apuração das suas reclamações de desvios de conduta.

II.09 | Intersindical

COORDENADOR

ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

INTEGRANTES

CÁSSIA MARIA DEL PAPA

CARLOS RAPOZO

LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN

CARLOS ALBERTO PELAIS

FLÁVIO BEVILACQUA BOSISIO

A) FORMA DE OPERAÇÃO

Mensalmente, os membros da diretoria executiva do Sincor-SP se reúnem com os diretores nomeados pelas seguradoras que representam o Sindicato das Seguradoras do Estado de São Paulo. A reunião é realizada alternadamente na sede do Sincor-SP e na sede do Sindseg-SP, onde se discutem os problemas e assuntos macros de seguros.

B) CONQUISTAS DA COMISSÃO

Encaminhamento de várias propostas levadas às Seguradoras, à Federação Nacional de Seguros Gerais, ao Ministério Público do Estado de São Paulo e à Superintendência de Seguros Privados.

• FENSEG - Organização do Bônus e da Classe de Bônus do segurado perante as suas associadas. Solicitações: a) Solicitada a Padronização do "Frontispício" das apólices, igual aos dos cheques; b) Solicitação da colocação no rodapé das apólices "Seguro só Com Corretor de Seguros".
• MP/SP - a) Convênio de Cooperação Técnica em Defesa da Sociedade; b) Denúncias contra Cooperativas e Associações de Caminhoneiros - Fechamento da APPROVE; c) Denúncias de Empresas de Proteção Veicular.
• SUSEP - a) Denúncias de empresas Cooperadas que atuam como seguradoras fossem; b) Denúncias contra empresas de rastreamento atuando como seguradoras - CAR SYSTEM; c) Representação contra seguradoras que não estão cumprindo as circulares e resoluções do Conselho Nacional de Seguros Privados – CNSP e da SUSEP.
• SEGURADORAS - Problemas pontuais que afetam a vida do Corretor de Seguros e do Consumidor - Resoluções: a) Padronizado em algumas seguradoras o Extrato de Comissão Diário (colocação do percentual de comissão) e Extrato Mensal discriminando o faturamento e os impostos retidos; b) Bradesco retirando o "Seguro Residencial" junto ao Automóvel, colocando como opcional; c) SulAmérica e Porto Seguro Cia de Seguros Gerais, excluindo o "Termo de Responsabilidade" para arquivo de proposta e perfil; d) Acerto junto às seguradoras sobre cobrança de vistorias/propostas improdutivas; e) Solicitada a não aceitação pelas seguradoras do seguro de RCFV para empresas de rastreadores; f) Cobrado Pagamento de custo de apólice e endossos das seguradoras que não estavam pagando; g) Pagamento de comissão do custo de apólice nas faturas de transportes; h) Indenização do Terceiro que tenha seguro será paga pela tabela FIPE.

C) OBJETIVOS OU DESAFIOS ENFRENTADOS PELA COMISSÃO

O objetivo da Comissão Intersindical continua sendo encontrar soluções conjuntas entre os sindicatos, que melhorem o trabalho dos corretores de seguros e seguradoras, em benefício do mercado de seguros e do consumidor.

II.10 | Jurídico

COORDENADOR

PAULO JATENE BOSISIO

INTEGRANTES

KATIA CALDAS

EDMAR ANTÔNIO ALVES

LUIS RICARDO MOREIRA

PLINIO MACHADO RIZZI

A) FORMA DE OPERAÇÃO

A Comissão Jurídica reúne-se mensalmente, quando são debatidos e decididos todos os assuntos que envolvem questões jurídicas que interferem no cotidiano do Sincor e dos seus respectivos associados, além de dirimir dúvidas e questões oriundas de outras Comissões/Departamentos ou Delegacias Regionais do Sincor.

B) CONQUISTAS DA COMISSÃO

Desde agosto de 2010, a Comissão Jurídica do Sincor-SP, em conjunto com a Comissão de Tributos, vem realizando Fóruns Jurídicos para Corretores de Seguros, possibilitando que o corretor de seguros tenha contato com as principais questões jurídicas relacionadas aos seguintes temas:

• Direito Tributário – O associado tem conhecimento de suas responsabilidades tributárias perante o Fisco e quais são os tributos que incidem na atividade de corretor de seguros. Com estes ensinamentos, o profissional terá condições de acompanhar e aperfeiçoar a estrutura tributária da sua empresa.

• Direito do Trabalho – Através da apresentação dos princípios básicos e fundamentais que regem uma relação trabalhista, o corretor de seguros terá conhecimento sobre as suas principais responsabilidades junto aos seus empregados e prepostos. Apresentamos casos práticos que comumente são praticados nas corretoras de seguros e quais são as respectivas consequências.

• Direito Penal e Administrativo – Expomos de forma didática as principais infrações legais e administrativas que o corretor de seguros pode cometer e quais as respectivas sansões.

• Responsabilidade Civil do Corretor de Seguros – A primeira parte da apresentação é dedicada aos ensinamentos básicos e doutrinários da responsabilidade civil. Posteriormente, apresentamos diversos casos práticos que rotineiramente o corretor de seguros tem que enfrentar em seu dia a dia e em muitas vezes não tem as informações necessárias para poder se respaldar junto ao Segurado e à Seguradora.

Ao longo de pouco mais de um ano, o Fórum Jurídico foi apresentado para mais de 400 associados nas seguintes Diretorias Regionais:

I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS - SEDE	26/8/2010
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS - JUNDIAÍ	23/9/2010
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS - TAUBATÉ	10/11/2010
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS – ZONA NORTE	25/11/2010
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS - ARARAQUARA / S. CARLOS	24/02/2011
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS - OSASCO	17/03/2011
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS - ABCDMR	27/04/2011
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS – ZONA LESTE	19/05/2011
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS- SANTOS	26/05/2011
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS - RIBEIRÃO PRETO	29/06/2011
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS - SÃO JOSÉ DO RIO PRETO / BARRETOS	21/07/2011
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS - MARÍLIA	25/08/2011
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS - CAMPINAS	22/09/2011
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS - BAURU	26/10/2011
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS - OSASCO/ ZONA OESTE	24/11/2011

Para o ano de 2012, está prevista a seguinte agenda para apresentarmos o Fórum Jurídico em todas as Regionais do Sincor, qual seja:

I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS – GUARULHOS	21/03/2012
I FÓRUM I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS – ZONA SUL	21/03/2012
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS – ARAÇATUBA	19/04/2012
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS – MOGI DAS CRUZES	24/05/2012
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS - SOROCABA	24/05/2012
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS – PIRACICABA	14/06/2012
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS- SÃO JOÃO DA BOA VISTA	26/07/2012
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS – NOVA ALTA PAULISTA	23/08/2012
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS – PRESIDENTE PRUDENTE	23/08/2012
I FÓRUM JURÍDICO PARA O CORRETOR DE SEGUROS – SÃO JOSÉ DOS CAMPOS	20/09/2012

Para o mês de outubro de 2012, está previsto o início do "II Fórum Jurídico para Corretores de Seguros", onde serão abordados novos temas que interferem no cotidiano do corretor de seguros.

Outra forma de mantermos o associado informado sobre as principais questões jurídicas que interferem no seu cotidiano é através da publicação mensal da coluna "Informação Legal" no "Jornal dos Corretores de Seguros", onde abordamos de forma didática as principais dúvidas enviadas pelos associados ao Departamento Jurídico do Sincor/SP, como, por exemplo: Responsabilidade do corretor no agendamento da instalação de rastreador no seguro de automóvel; prescrição no seguro de vida; suspensão da atividade do corretor de seguros por falta de cadastramento; assinatura do seguro na proposta do seguro; forma de publicidade do corretor de seguros; embriaguez ao volante; dirigir com habilitação suspensa, entre outros assuntos.

No ano de 2011, lançamos o site da Comissão Jurídica (http://www.comissoessincorsp.org.br/comissoes/comissao-juridica), que é mais uma ferramenta para mantermos os nossos associados atualizados, além de poderem ter acesso à palestra que é apresentada no Fórum Jurídico, às publicações da "Informação Legal", aos principais Projetos de Leis referentes ao mercado de seguros e estão em andamento no Congresso Nacional, bem como um espaço exclusivo para "Perguntas e Respostas" com as dúvidas mais frequentes dos associados do Sincor-SP. Ainda, foi criado o atendimento "on-line" para os associados, aonde conseguimos dirimir as suas dúvidas com maior agilidade e eficiência.

Além disso, a Comissão participou ativamente do assessoramento à Diretoria no tocante ao projeto de constituição de uma autorreguladora, análises de projetos de outras áreas e acompanhamento integral da atividade legislativa do Congresso Nacional com foco no setor de seguros.

C) OBJETIVOS OU DESAFIOS ENFRENTADOS

Além de dar continuidade às atividades acima expostas, a Comissão começa a desenvolver o modelo do II Fórum Jurídico, com provável implantação a partir de outubro de 2012 e com o objetivo de atingir o mesmo índice de satisfação que o associado vem demonstrando com a realização do I Fórum Jurídico. Deu início, também, a estudos com vistas a reeditar a consultoria que, em 1995-96, foi feita em parceria com o Sebrae e o Sindseg, com grande sucesso.

II.11 | Microsseguros

COORDENADOR

ADEVALDO CALEGARI

A) FORMA DE OPERAÇÃO

A Comissão encontra-se atenta aos movimentos sobre microsseguros. A resolução CNSP no. 244, de 6 de dezembro de 2011, definiu as operações de microsseguros, corretores e correspondentes. Recomendamos a todos os corretores que a leiam atentamente no portal da SUSEP (www.susep.org.br). Foi criado grupo de trabalho envolvendo profissionais de todas as áreas interessadas, para elaboração das circulares que definirão os procedimentos operacionais, técnicos e logísticos (inclusive com a participação da FENACOR).

B) CONQUISTAS DA COMISSÃO

Entendemos que o fato de ter despertado interesse em todas as esferas que envolvem o mercado de seguros já é uma grande conquista. Determinados os itens de relevância e interesse dos parceiros, aguardamos definições. Trabalhamos em vários setores na busca do equilíbrio necessário. Diversos encontros têm ocorrido com o objetivo de esclarecer o assunto, através de fóruns, palestras, reuniões, etc. As maiores entidades do mercado, aliados ao Sincor, buscam difundir os microsseguros.

C) OBJETIVOS OU DESAFIOS ENFRENTADOS

Acompanhando todo o processo de desenvolvimento dos microsseguros, garantir a presença do profissional corretor de seguros nas operações e comercialização dos produtos. Participar dos movimentos, operações e comercializações dos produtos. Informar os corretores as oportunidades que serão apresentadas.

D) SUGESTÕES OU DICAS PARA OS CORRETORES

Os corretores devem estar atentos aos microsseguros, participando dos fóruns, encontros e reuniões, a fim de entenderem e participarem do processo. Trata-se de uma nova oportunidade de negócios, envolvendo um mercado excepcional, seja pela quantidade de pessoas e também pela inclusão social de milhares de famílias.

ASSOCIE-SE A CREDICOR-SP

E SEJA SÓCIO DA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA DOS CORRETORES DE SEGUROS.

A SICOOB CREDICOR-SP É A COOPERATIVA DE CRÉDITO DOS CORRETORES DE SEGUROS. AS TAXAS PRATICADAS SÃO ABAIXO DO MERCADO, AS TARIFAS NÃO PESAM NO SEU BOLSO E VOCÊ AINDA PARTICIPA DAS SOBRAS (LUCROS).

AINDA TEM ALGUMA DÚVIDA? CONSULTE-NOS.

(11) 3188-5080/ 5071/ 5072

SICOOB CREDICOR-SP
Cooperativa de Crédito

COOPERATIVA DE CRÉDITO MÚTUO DOS CORRETORES DE SEGUROS DO ESTADO DE SÃO PAULO

II.12 | Oportunidade de Negócios

COORDENADOR

NIVALDO MAZONE

INTEGRANTES

ALCIR BAPTISTA CAMILLO

APARECIDA GOMES GARRIDO CADIMA

MAURO AUED

REGIS WALDIGE MAGALHÃES

A) OBJETIVOS

Os objetivos da comissão visam conscientizar o corretor de seguros sobre a importância de sua capacitação e organização, preparando-o para as oportunidades de negócios, desde as já existentes e que não são tão exploradas até os novos nichos, tais como: licitações, certificação digital, correspondente bancário, entre outros.

B) PLANEJAMENTO

O planejamento da comissão está montado em três fases:

• Estruturação do novo projeto, com organização interna; tentativa de sensibilização dos objetivos junto à Diretoria; nos contatos com as seguradoras pela receptividade de produtos, identificação de oportunidades institucionais, pelo fortalecimento da imagem dos Corretores de seguros, como integração do SINCOR-SP com a Polícia Militar do Estado de São Paulo, na campanha do DPVAT; e aproximação do Presidente do CRECI-SP, para o desenvolvimento de diálogo e projeção ao possível "Conselho Federal dos Corretores de seguros".

• A segunda fase, que está se iniciando, tem como meta divulgar, em maior escala, oportunidades de negócios já disponíveis ao "Corretor de seguros", principalmente sobre licitações, produtos em "prateleira das companhias" e a Certificação Digital. Esta última terá um painel específico no Congresso Nacional, sendo projetado para o Brasil todo e prevendo ações futuras de divulgação em grande escala. Outrossim, aumentar a interatividade com outras comissões do SINCOR-SP, pela busca de melhores resultados, dos referidos planejamentos.

• A terceira fase deverá acontecer bem mais adiante, onde o desafio maior será identificar algo diferente e impactante, do ponto de vista comercial, tornando-o possível a todos os corretores associados do SINCOR-SP. Os resultados futuros estarão intrinsecamente ligados à participação conjunta do mercado em ideias e ações.

C) OPORTUNIDADES

• **Licitações.** Oportunidade de negócios para a maioria dos corretores de seguros, ao explorar na prefeitura de sua cidade um seguro seja de qual modalidade for (predial, automóvel, vida etc). Na modalidade carta-convite, por exemplo, o valor/ano alcança até R$ 80.000,00, dando uma verba mensal de R$ 6.666,67, o suficiente para alcançar a maioria de prêmios pagos/mês dos seguros efetuados por essas Prefeituras. Este é o dever da Comissão Oportunidades de Negócios, ao mostrar para o corretor de seguros onde ele pode encontrar a sua oportunidade.

• **Certificação digital.** Uma grande oportunidade de negócios para o corretor de seguros é ele se credenciar como uma Autoridade de Registro de certificados digitais. O atendimento aos requisitos preliminares determinadas pela ICP Brasil (entidade responsável pelo estabelecimento e execução das Políticas de Certificados e normas técnicas e operacionais na Certificação Digital) para se tornar uma AR visa, principalmente, fortalecer a qualificação do prestador de serviço, mantendo assim os princípios de segurança, credibilidade e idoneidade que a função exige.

D) DICAS (EXPLORE O POTENCIAL DE SUA CARTEIRA)

Há quem diga que mentes são como paraquedas – só funcionam abertas! Com as oportunidades na área de seguros acontece situação semelhante. Elas são inúmeras! Entretanto, muitas vezes o corretor de seguros foca seus negócios em determinada situação e perde inúmeras possibilidades de expandir sua carteira, com isso prejudicando o aumento da sua rentabilidade e, principalmente, perdendo novas chances de atender seus clientes.

Neste tom pode parecer que focar os negócios em determinado nicho seja algo ruim (ou mesmo errado), não é bem assim. O ponto em questão é o quanto seus negócios podem ter sinergia com outros serviços e produtos, mesmo que sua opção seja por atuar em determinado ramo de seguros.

Vamos pegar o exemplo mais simples: imagine um corretor de seguros totalmente direcionado para seguros de automóveis, por mais que seja tentador, esta empresa (ou profissional fictício), por questões próprias, não atua com seguros de pessoas, patrimoniais ou outros. No pensamento desse colega, seus rendimentos já são bastante satisfatórios e não há motivos para abrir outras frentes... Mas, dentro do próprio filão mencionado (seguro de automóveis) podem coexistir oportunidades de negócios incríveis.

Imaginemos que muitos clientes podem querer trocar de carro. Por que não estar presente e oferecer um consórcio ou financiamento de veículos? Por que não oferecer alarmes para aumentar a proteção para clientes em potencial?

Enfim, existirão sempre inúmeras formas do corretor de seguros ampliar seu leque de produtos e serviços, atender seus clientes cada vez melhor e obter mais resultados.

Ao invés de perderem seus clientes para a concorrência, estejam sempre atentos, pois, pior que não ter um paraquedas na hora da necessidade é não saber abrir.

II.13 | Político-Parlamentar

COORDENADOR
EVALDIR BARBOSA DE PAULA

INTEGRANTES
AMÂNDIO S. MARTINS
ROSELI GRASSETTI PEZZUOL
JOÃO CARLOS GOLIZIA

A) FORMA DE OPERAÇÃO

A Comissão tem por finalidade interagir, examinar, acompanhar e sugerir assuntos relacionados aos projetos de leis, iniciados por órgãos governamentais e entidades não governamentais, de interesse dos corretores de seguros ou ainda elaborados pelas comissões técnicas do Sincor-SP, Fenacor e outros órgãos de representação da categoria.

B) CONQUISTAS DA COMISSÃO

De cinco dispositivos desfavoráveis para a nossa atividade profissional, elencados no PL 3555/2004, conseguimos reformá-los conforme segue: Corretor de seguros obrigatório na intermediação de seguros privados; Comissão de seguros sempre devida; Exclusão de procuração conferida pelo segurado ao corretor de seguros para agir em seu nome.

Quanto aos dois dispositivos restantes encaminhamos duas Emendas à Comissão Especial da Câmara dos Deputados em Brasília, através do Dep. Federal Arnaldo Faria de Sá com o objetivo de: Exclusão do Agente de Seguros; Proposta de Seguro somente escrita.

Há ainda outros PL em tramitação com grandes chances de êxito: PL 339/2010 âmbito Estadual - Dep. Estadual Fernando Capez (sugerido pelo Sincor-SP); PL 1717/2011 - Dep. Federal Bruna Furlan (apoio do Sincor-SP); PL 7942/2010 - Dep. Federal Arnaldo Faria de Sá (criado pela Comissão de Vida e Previdência – Sincor-SP) e o PL 3007/2011 (criado pela Comissão de Vida e Previdência – Sincor-SP).

C) OBJETIVOS OU DESAFIOS ENFRENTADOS PELA COMISSÃO

Sobretudo, cinco podem ser citados: Encontrar parlamentares com apoio das Diretorias Regionais, principalmente, da esfera federal com visitas periódicas a Brasília-DF; participação de Encor's regionalmente, dentro da conveniência e oportunidade do tema; Conhecimento dos Regimentos Internos do Congresso Nacional; Participação na agenda do Sincor-SP, Fenacor, trabalho em conjunto com o Sincor-DF.

II.14 | Promeseg/Perfil de um Corretor Moderno

COORDENADOR

SHIRTES PEREIRA

INTEGRANTES

CARLOS RAPOZO

DAVID TREVISAN

JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO

NILSON MORAES

A) FORMA DE OPERAÇÃO

A Comissão tenta não perder o foco que motivou a constituição da PROMESEG- Padronização, Readequação e Organização para o Mercado de Seguros, priorizando assuntos do maior interesse do Empresário Corretor de Seguros. Nossas decisões são sempre o Benefício Econômico e Técnico da nossa Categoria e Classe Profissional, valorizando a instituição SINCOR-SP, com critérios éticos de busca, identificação e viabilização destes Valores.

B) PRECEITOS BÁSICOS

- Difusão constante das razões que levaram à formação da PROMESEG;

- Analisar sugestões encontradas no Mercado como um todo e/ou dos membros da PROMESEG;

- Definir por Ações de real importância, de peso profissional e empresarial;

- Consulta a Departamentos Técnicos do SINCOR-SP, opiniões de colegas e membros de outras comissões para afinar objetivos e metas;

- Estar alerta e receptivo a reformulações e manifestações, mudanças e decisões do próprio meio;

- Manter o Hot Site da PROMESEG no Portal www.sincorsp.org.br atualizado e integrado aos trabalhos realizados e a realizar. Divulgar este espaço para questionamentos e interatividade, aberto a crítica e sugestões.

C) CONQUISTAS DA COMISSÃO

Sem dúvida alguma, o Primeiro Projeto, o Estudo do C.A.A.C. – Custo Administrativo da Apólice para o Corretor de Seguros – é, até então, a maior conquista desta Comissão. O C.A.A.C. passa a fazer parte da história do SINCOR-SP e dos Corretores de Seguros, por sua relação de grandeza, valor e mobilização empresarial da nossa categoria. Particularmente, foi de uma felicidade total a escolha deste "pleito" e as ações empreendidas para levá-lo a êxito. Estima-se que em 2011, houve repasse de receita adicional de R$ 300 milhões para os Corretores de Seguros de todo Brasil (somente no Estado de São Paulo, R$ 130 milhões). Trata-se de um "ganho" econômico-empresarial muito importante, que nos enche de orgulho e motivação.

D) ETAPAS DO CAAC

• O C.A.A.C. nasceu com a PROMESEG em 2007;

• O C.A.A.C. nunca desejou ser item ou pauta de reivindicação do Custo de Apólice que, à princípio, sempre esteve diretamente relacionado com as seguradoras;

• Trabalhamos os fatos, números, exposições, tempo, despesas e os recursos da empresa corretora de Seguros; mensurando o "Custo Efetivo da Equiparação" em todas as etapas de contratação;

• O C.A.A.C. tem como "Mérito" a conquista pela força, persistência e confiança da nossa Equipe. Como "Prêmio" o momento histórico do mercado segurador que culminou com o reembolso da "Equiparação" em 20% em até no máximo R$ 20,00 (vinte reais);

• Um resumo, ou parte das análises, do C.A.A.C. está no "Hot Site" da PROMESEG no Portal do SINCOR-SP. As demonstrações revelam um número um pouco maior que a equiparação concedida – R$ 24,47 (Vinte e Quatro Reais e Quarenta e Sete Centavos).

E) OBJETIVOS OU DESAFIOS ENFRENTADOS PELA COMISSÃO

Com a implantação do C.A.A.C., a partir de 1 de junho de 2010, passamos a monitorar as formas de sua efetiva aplicação, abrangência e contundência, bem como cobrança das seguradoras que não vinham aderindo à decisão. Era hora de um novo projeto. Dedicamo-nos ao estudo do Colaborador ou Produtor Autônomo de Seguros na empresa corretora de seguros (sem vínculo empregaticio) figura que criamos pela imaturidade de conhecimentos empresariais e a falta ou imprecisa avaliação de ordem trabalhista e comercial. Imediatamente sentimos a necessidade de criar informações que pudesse realizar todo um processo de evolução empresarial com a participação e valorização da nossa Instituição SINCOR-SP. Surgiu então o "EMPRECOR" como um desafio de viabilizarmos um planejamento educativo e de qualificação / capacitação profissional para nossa categoria empresarial. A ideia avança para que o SINCOR-SP, seja o condutor principal deste Projeto, fortalecendo ainda mais seu canal UNISINCOR. Este terceiro projeto, além de consolidar o segundo, poderá nos colocar na vanguarda do nosso mercado de seguros. O desafio maior é consolidar estas informações a título de cumprimento dos objetivos de avançarmos nossas bases empresariais e profissionais para atingirmos um mercado mais responsável e estruturado ao Corretor de Seguros.

Outro ponto que investimos foi a interação com as demais Comissões Técnicas do SINCOR-SP, no sentido de expandir estudos e resultados.

F) AÇÕES & EVOLUÇÕES

• Tivemos uma estreia marcante ao ver o C.A.A.C. implantado;

• Desenvolveremos Fóruns para levar os detalhes destas análises e considerações ao Corretor de Seguros e, por conseguinte, levar adiante a proposta de Qualificação e Capacitação profissional como proposta de Universidade Corporativa UNISINCOR.

A PROMESEG estará sempre em busca dos Temas ideais, que sintetizam os maiores e melhores anseios da Classe. Ações que vão nos conduzir ao "Futuro da Representatividade Ideal" que a sociedade espera de nós.

II.15 | Social

COORDENADOR
ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO

INTEGRANTES
EDUARDO FREIRE DO PRADO
JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA

ASSISTENTES
ABC – Santo André
Lucia Rodrigues Shaffer
Adamantina
Eugênio Tadashi Morishigue
Araçatuba
Francisco Flavio Machado
Araraquara
Luiz Fabiano Anuchi
Assis
Reinaldo Gasparini
Barretos
Rodrigo Otavio F. Mendes
Bauru
Paulina Mangialardo Lima
Campinas
Maria Guadalupe A. S. Gomez
Franca
Marcia Regina da Silva
Guarulhos
Cláudia F. Costa Anastácio
Jundiaí
Maria Angela P. De Toledo Fagnani
Marília
Juraci Alves
Mogi das Cruzes
José Thiago Neto P. Dias
Nova Alta Paulista
Eugênio Tadaschi Morishigue
Osasco
Jurandir Lopes Júnior
Piracicaba
Jonas Silveira
Presidente Prudente - Marinópolis
Marcos Roberto Orrigo
Santos
Maria Inez Franca da Cruz
São Carlos
Erick Diógenes S. O. Mendes
S.J. dos Campos
Jefferson Fernandes Correa
S. J. do Rio Preto
Fernanda Padalino Moswchetta
Sorocaba
Jose Basílio Chamiço
Taubaté
Antônia Helena Couto Silva
Zona Central
Patrícia Silvia Cogliati Boccardo
Zona Leste
Laudiceia Cardoso Paiva
Zona Norte
Luiz Antônio De Castro
Zona Oeste
Paulo Raposo Pimentel
Zona Sul
Crystian Ferraz

A) FORMA DE OPERAÇÃO

A comissão tem a seguinte forma de atuação:

• Capacitação de novos sócios e manutenção – treinamentos com as secretarias regionais.
• Envolvimento em projetos sociais: com o agente do bem-estar social não apenas serão unidos os corretores de seguros de São Paulo, mas também suas ações de responsabilidades sociais. Deste modo, serão canalizadas ideias e atividades de um movimento maior.
• Reunião on-line e presencial.

B) CONQUISTAS DA COMISSÃO

Consolidação da marca "Corretor de Seguros – Agente do Bem-Estar Social", por meio de diversas ações realizadas e bem-sucedidas. Abaixo, momentos marcantes das ações sociais:

2005

• Lançamento da marca Agente do Bem-Estar Social;
• Formação da equipe da comissão;
• Projeto Aprendiz, com a introdução de jovens no mercado de trabalho; 15 jovens no mercado de seguros – Parceiros: SINCOR-SP, ESPRO e INDIANA.

2006

• Dia Internacional da Mulher;
12º Conec – Lançamento do Passaporte do Bem;
• 5.100 cestas básicas às entidades carentes entregues em 29 regionais;
• Projeto Aprendiz – 20 (vinte) jovens no mercado de seguros;
• Curso de Capacitação profissional – Panificação Artesanal;
• Torneio dos Campeões - O torneio visa a prática sadia do esporte, a integração do corretor de seguros aliado a bons hábitos e à qualidade de vida;
• Natal Solidário - Entrega de equipamentos especiais.

2007

• Dia Internacional da Mulher – Renda revertida para as ações;
• Campanha do Agasalho. Distribuídas 11.000 peças;
• Pesquisa de dosagem alcoólica. Com o lema "Beber e dirigir não é seguro", orientações sobre o risco da bebida. Rádios e outras mídias foram convidados a presenciar e a divulgar o fato (2.500 entrevistas);
• Kit padarias - Padarias "Agente do Bem-Estar Social". Diversos anos;
• Projeto Aprendiz – 22 (vinte e dois) jovens no mercado de seguros.

2008

- Dia Internacional da Mulher – Renda revertida para as ações;
- 13º Conec – Passaporte do Bem - 100 kits padarias;
- Projeto Aprendiz – 19 (dezenove) jovens no mercado de seguros;
- Santa Catarina. 2.600 artigos de higiene e 4.000 garrafões de água;
- Curso de capacitação – 1.000 pessoas capacitadas no curso de panificação.

2009

- Dia Internacional da Mulher – Renda revertida para as ações;
- DPVAT – Atendimento à comunidade;
- Torneio dos Campeões;
- Campanha do Agasalho.

2010

- Dia Internacional da Mulher – Renda revertida para as ações;
- XIV Conec, 100 kits padarias - Padarias "Agente do Bem-Estar Social";
- Natal Solidário – Todos os anos.

2011

- Dia Internacional da Mulher – Renda revertida para as ações;
- Curso de capacitação – 1.300 pessoas capacitadas no curso de panificação;
- Entrega de 185 kits padaria.

2012

- Dia Internacional da Mulher – Renda revertida para as ações;
- Equipe - Campanha Corretor Melhor é Corretor Sincor-SP;
- XV Conec, Passaporte do Bem.

C) OBJETIVO DA COMISSÃO

Aumento do número de associados por meio da campanha "Corretor Melhor é Corretor Sincor".

II.16 | Tributos

COORDENADOR

WILSON FRANCISCO BEZUTTE

INTEGRANTES

LUIZ OTAVIO BRUNO

ELAINE DE LOURDES ARRUDA

A) OBJETIVO DA COMISSÃO

A Comissão de Tributos trabalha para obter, informar e orientar os Corretores de Seguros, Pessoa Física-PF ou Pessoa Jurídica-PJ, com as melhores opções de:

• Carga Tributária sobre as Comissões recebidas das Cias. Seguradoras mensalmente, possibilitando o pagamento do menor valor possível dos encargos tributários.
• Contabilidade sobre sistema de Tributação entre Lucro Real e Lucro Presumido.
• Societária. Constituição, alteração, composição societária e formas jurídicas de sociedade.

B) FORMA DE ATUAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

1) Apresentação da Palestra: "Tributação na Corretagem de Seguros" disponibilizada para a Capital e todo o Estado de São Paulo, geralmente na Sede do SINCOR e nas dependências dos Escritórios Regionais, sob solicitação e interesse dos Corretores de Seguros.
2) Atendimento via e-mail: tributos@sincorsp.org.br para orientação e solução de dúvidas sobre Tributação, Contabilidade e Sociedade.
3) Atendimento pessoal e personalizado.
4) Participação no "Fórum do Empreendedor", ao lado da FIESP, OAB, SINDCONT, na luta constante da diminuição da Carga Tributária.
5) Atuação Política e Administrativa para redução do ISS, em todo o Estado de São Paulo, e enquadramento da Corretagem de Seguros no SIMPLES.

C) CONQUISTAS DA COMISSÃO

O interesse, presença e participação do Corretor de Seguros nas Palestras e nos demais canais de atendimento, possibilitando a orientação até o momento a mais de 2.000 profissionais.

A redução da alíquota do ISS, incidente sobre a Corretagem de Seguros, de 5,0% para 2,0%, nos Municípios de São Paulo, Ribeirão Preto, Monte Azul Paulista, São José do Rio Preto, Guarulhos, Piracicaba e ABCD.

D) CARGA TRIBUTÁRIA

• Lucro Real
COFINS - 4,0%
PIS - 0,65%

IRPJ - 15,0%
CSLL - 9,0%

• Lucro Presumido

COFINS – 4,0%
PIS - 0,65%
IRPJ - 2,4% para Receita Bruta até R$120.000,00/ano. Acima deste valor, a alíquota é de 4,8%.
CSLL - 2,88

E) SUGESTÕES

• Pessoa Física

É possível trabalhar como Corretor de Seguros-PF até o patamar de Faturamento Mensal de R$ 5.000,00, com a utilização efetiva de controle do Livro Caixa.

• Pessoa Jurídica

A Corretagem de Seguros tem somente duas opções de regime Tributário: Lucro Real e Lucro Presumido.

O Lucro Real é interessante para a Empresa que tenha uma incidência de despesas muito grande. O Lucro Presumido, ao contrário, é interessante para a Empresa que não gera maiores despesas.

• Como optar entre LR e LP?

Até o limite de Receita Bruta anual de R$120.000,00, se a sua Empresa tem acima de 78% de despesas para dedução, opte pelo Lucro Real. Acima deste limite, se a sua Empresa tem 68% de despesas para dedução, opte pelo Lucro Real. Abaixo destes percentuais, a melhor opção é o Lucro Presumido.

Consultoria externa:
Francisco Galiza - Rating de Seguros
www.ratingdeseguros.com.br

Sinta o impacto.
Não mande SMS enquanto dirige.
O risco de acidente é 23,2 vezes maior,
dados do National Highway Traffic Safety.
www.mapfre.com.br
GRUPO SEGURADOR BB E MAPFRE
Seguro
MAPFRE | AUTO

SINCOR SP

www.sincorsp.org.br