

REVISTA

SINCOR-DF

Revista do Sindicato dos Corretores de Seguros, Empresas Corretoras de Seguros, Capitalização e Previdência Privada no Distrito Federal

Ano VI - Número 22 - Novembro 2011

XVII CONGRESSO BRASILEIRO DOS CORRETORES DE SEGUROS

I CONGRESSO BRASILEIRO DE SAÚDE SUPLEMENTAR

Brasília recebe
o maior evento
do mercado
segurador

REGULAMENTAÇÃO

Vem aí o
microseguro

p. 18

JUSTIÇA

GOL pode pagar
indenização milionária

p. 16

MERCADO

Vistoria Prévia vira
problema no DF

p. 6



Um grande motivo para se orgulhar.

Mais de 160.000 vidas para comemorar.

A PreVQuali Administradora de Benefícios, uma das empresas do grupo PreVQuali, comemora um ano de existência, período em que conquistou uma carteira de 24.000 vidas em Planos de Assistência à Saúde Coletivos por Adesão. Com esse número, o grupo PreVQuali passa a atender mais de 160.000 vidas nos segmentos de Saúde e Odontologia.



Hot site personalizado para corretores, parceiros e clientes:

www.saudeservidor.com.br

Novo portal de serviços e e-commerce:

www.prevquali.com.br

PreVQuali. A Administradora do corretor de seguros.

ANS N. 41745-9

0800 601 1013

. DIRETORIA

. presidente .

Dorival Alves de Sousa

. 1º vice-presidente .

Domingos Sávio Machado

. 2º vice-presidente .

Francisco de Assis Parente

. 3º vice-presidente .

Farias Pereira de Sousa

. diretor administrativo .

Guilherme Lourenço Coimbra

. diretor administrativo-adjunto .

José Wenilton Ribeiro

. diretor financeiro .

Aderson Blanco Cinnanti

. diretor financeira-adjunta .

Renata Carneiro Valadares

. diretor de marketing e relação com o mercado .

Sérgio Luiz Viott

. diretor de desenvolvimento profissional .

Dirceu Bonecker de Souza Lobo Júnior

. diretor de benefícios e convênios .

José Carlos de Andrade

. diretor social, eventos e esporte .

Elene Martins Soares

. SUPLENTES DA DIRETORIA

1º suplente . Rogério Miranda Bosco

2º suplente . Cláudio Antonio de Souza Troncha

3º suplente . João Pereira da Silva

4º suplente . Silas Leão Sanches

. CONSELHO FISCAL EFETIVO

1º conselheiro . Paulo Celso Pereira de Morais

2º conselheiro . Irineu Joaquim de Oliveira

3º conselheiro . Laerte Paulo da Silva

. SUPLENTES DO CONSELHO FISCAL

1º suplente . Rubens Amaro de Souza Filho

2º suplente . Gelson Buhler

. CONSELHO DE ÉTICA

Eulinda Maria de Moura Fonseca

Ciro Vanger Goulart

Cleber Wilson Píoto

João Tomas Sant'ana

Augusto Escossia de Oliveira

Juan Manuel Barcena Saavedra

. SUPLENTES DO CONSELHO DE ÉTICA

Paulo César Gonçalves

Gustavo Saavedra Dias

Daniel de Mattos Rodrigues

Raimundo John Ferreira de Sousa

Alex de Lima Miranda

Fábio Gomes de Mesquita

. DELEGADOS JUNTO À FENACOR

1º delegado . Dorival Alves de Sousa

2º delegado . Farias Pereira de Sousa

. SUPLENTES DE DELEGADOS REPRESENTANTES JUNTO À FENACOR

1º suplente . Jafé Torres

2º suplente . Jackson de Melo Prata

. NOVA SEDE SINCOR-DF .

SCS Qd 01, Bloco D, Sala 51 a 54, Edifício JK - Brasília/DF .

Cep.: 70306-900 . Tel.: 61 3323 4516 . 3323 6562

Fax: 61 3325 6070 . sincordf@sincordf.org.br

Reportagem . Iara Rabelo e Marcio Peixoto

Edição . Marcio Peixoto

Revisão . Millena Dias

Projeto gráfico e Diagramação . Infólio Comunicação

.61 3326 2828 . 3326 3414.

Para anunciar, sugestões e críticas .

.61 3323 4516 . 3323 6562.

informativo@sincordf.org.br

PALAVRA DO PRESIDENTE

Questão de nomenclatura

Muito se tem falado na mídia especializada de seguros a respeito da obrigatoriedade da utilização das expressões “corretora de seguros” ou “corretagem de seguros”, na denominação social ou nome fantasia das corretoras, conforme o art. 8º da Circular SUSEP 127, de abril de 2000.

Importa esclarecer que a Circular é anterior à edição do atual Código Civil, cuja vigência se deu em 2003, carecendo, naturalmente, de algumas atualizações. Quanto ao teor do artigo 8º, a vedação é clara e direta, apenas, no tocante à denominação social e nome fantasia.

Segundo o Departamento Nacional de Registro do Comércio (DNRC), denominação social é um tipo do gênero nome empresarial, sob o qual a empresa exerce sua atividade e se obriga nos atos a ela pertinentes, identificando, também, o tipo jurídico da empresa. Nesse ponto, destaco que é importante que todos saibam como formar e proteger o nome empresarial.

Já fantasia é o nome que se dá ao estabelecimento comercial, ou ao seu local de atividades. Assim, não há que se expandir ou confundir tal entendimento aos sites e endereços eletrônicos (e-mail), por ausência de previsão normativa.

Essa, inclusive, foi a decisão do E. CRSNSP, por ocasião da 53ª Sessão de Julgamentos, realizada em março de 2004, nos autos do Recurso 0912 – Processo SUSEP 10.000119/01-63, Recorrente – Dolinger Administração e Corretagem de Seguros Ltda.,



Dorival Alves de Sousa

Presidente do SINCOR-DF

cujo acórdão transcrevo em parte:

“decidem os membros, por unanimidade, dar provimento ao recurso, uma vez que não se pode considerar o e-name como denominação social da corretora e tendo em vista, principalmente, que no rodapé da página da internet constava a verdadeira denominação da corretora. Também não é possível caracterizar o e-name como nome fantasia, seja por não constar no contrato social, seja porque a referida expressão limita-se ao uso na internet, não havendo prova nos autos de sua utilização em propostas ou qualquer outro material de divulgação”.

É certo que esta decisão não vincula à SUSEP, mas reforça a tese de que não existe qualquer disposição sobre a obrigatoriedade da inclusão das expressões “corretora de seguros” ou “corretagem de seguros”, nos endereços dos sites e e-mail. Entretanto, as sociedades corretoras de seguros devem veicular tais expressões no conteúdo de suas homepages, esclarecendo ao consumidor a atividade de “corretora ou corretagem de seguros” por elas exercida, justamente para evitar a propaganda enganosa – quando o segurado pode entender estar realizando uma operação de seguro com uma sociedade seguradora.

SUMÁRIO

10

CAPA XVII
CONGRESSO
BRASILEIRO DOS
CORRETORES DE
SEGUROS



6

MERCADO
VISTORIA
PRÉVIA



MARCIO FEIXOTO

16

JUSTIÇA
COBRANÇA
INDEVIDA



BRIAN HILL

18

REGULAMENTAÇÃO
MICROSSEGURO
(DR. LUCIANO
PORTAL SANTANNA)



DIVULGAÇÃO

3 . QUALIFICAÇÃO FUNENSEG

40 anos

4 . MERCADO MAPFRE

Crescimento regional

5 . MERCADO MBM

Filial Brasília do Grupo MBM Seguros ganha nova sede

8 . MERCADO NOVIDADES

HDI avança no Distrito Federal
Liberty lança novos seguros

9 . ARTIGO DR. ANDRÉ VIDIGAL

O segurado tem direito ao reembolso da franquia

12 . MERCADO MARÍTIMA

Marítima Seguros anuncia nova filial em Brasília

13 . MERCADO HOMENAGEM

Personalidade do Ano

14 . MERCADO UNIMED

Seguros Unimed inaugura novo escritório no DF

17 . MERCADO SULAMÉRICA

SulAmérica investe em treinamentos

19 . MERCADO BRADESCO AUTO/RE

Em crescimento

20 . ARTIGO JOSÉ ALBERTO SOUZA DE SOUZA JÚNIOR

Líder útil é o Líder inútil?

22 . CLIQUE EVENTOS

24 . ARTIGO ANDRÉ SANTOS

Transforme o não em SIM!

QUALIFICAÇÃO Funenseg

40 anos

Funenseg comemora quatro décadas de existência em grande evento no Rio de Janeiro



DIVULGAÇÃO

No último 26 de julho, a Escola Nacional de Seguros (Funenseg) recebeu cerca de 500 convidados no Teatro Municipal do Rio de Janeiro para comemorar seus 40 anos de fundação. O presidente do SIN-COR-DE, Dorival Alves de Sousa,

foi um dos participantes.

Ao lado dos demais dirigentes da instituição – Renato Campos, Cláudio Contador, Maria Helena Monteiro, Paola Casado, Henrique Berardinelli e Lauro Faria – Robert Bittar, presidente da Funenseg, enalteceu o trabalho da diretoria

e também homenageou os presidentes que o antecederam, além de agradecer o apoio de todo o mercado de seguros.

Após o coquetel comemorativo, os convidados tiveram a chance de acompanhar um show do cantor norte-americano Bobby McFerrin. 🎤



Zurich Automóvel com Cobertura **GRÁTIS** de Desemprego

A Zurich acaba de lançar um benefício inédito no mercado: o Seguro Zurich Automóvel com Cobertura de Desemprego.

Com esse benefício, se o segurado perder o emprego, a Zurich paga as parcelas do seguro que faltam ser quitadas.

Só a Zurich tem isso. Aproveite e conquiste novos negócios.

Para mais informações, acesse www.zurich.com.br ou ligue para a Central de Serviços do Corretor: **0800 285 4243**.

 **ZURICH**
Seguros

Crescimento regional

De olho nas novidades na área de seguros condominiais e no crescimento do mercado imobiliário brasiliense, Mapfre investe na ampliação no Distrito Federal

Com a consolidação do Canal Corretor de Seguros no Distrito Federal, através do Atendimento da Sucursal Planalto, que é focada exclusivamente para este importante distribuidor Mapfre, a Diretoria Territorial Centro-Oeste investe em um novo conceito de Seguro Condomínio.

Consciente da crescente expansão do mercado imobiliário local, bem como da necessidade de adaptação à nova cobertura básica ampla, a Mapfre Seguros reuniu os principais corretores de seguros deste mercado para discutir o tema.

O cenário para os próximos anos é favorável à franca expansão, com acesso a crédito, financiamentos e programas de incentivo do governo federal. Além da segurança que as incorporadoras e construtoras

possuem para dar vazão a demanda do mercado local, a perspectiva é que o mercado imobiliário e, consequentemente, o de seguros para condomínios continuem a crescer. Para a diretora Territorial da Mapfre, Eliane Durante, o momento é de expansão. “O atual cenário e as perspectivas futuras são totalmente propícios para busca da liderança no mercado de seguros condomínio pela Mapfre”, avisa.

Este otimismo levou a Mapfre, junto com os corretores, a buscar soluções e estratégias para conquistar uma maior participação no mercado. Para isso, a empresa colocou à disposição dos seus parceiros toda a equipe comercial e técnica. A intenção é adequar o produto e as condições de comercialização para garantir o alcance da meta de liderança regional. 🌐

DIVULGAÇÃO



ELIANE DURANTE

Serviços de comunicação para você e sua empresa



- ⇒ Letras Caixa
- ⇒ Banner's
- ⇒ Adesivos
- ⇒ Materiais em acrílico
- ⇒ Impressos Gráficos

QSD 4 Lt. 11 - Taguatinga Sul
(61) 9201-5451 | 8163-1132
creatiodf@gmail.com

Corretores de Seguros associados do Sincor-DF, têm 10% de desconto em nossos serviços. Solicite um orçamento.

Filial Brasília do Grupo MBM Seguros ganha nova sede

Empresa ocupa agora o antigo endereço do SINCOR-DF, para facilitar a vida dos corretores



REGINA PACHECO CATANEO, GUACIR DE LIANO BUENO, FRANCISCO DE ASSIS PARENTE E NELTON HENRIQUE MONTEIRO LEDUR

O Grupo MBM realizou a inauguração da nova sede da filial Distrito Federal no dia 29 de setembro em um grande evento voltado para o mercado. A festa contou com a participação desde os tradicionais corretores pessoa física, que já trabalhavam com a empresa, até os corretores pessoa jurídica, que detêm o mercado de Vida em Grupo.

Diferente de outras capitais, o estreitamento da relação com as associações de órgãos públicos, sindicatos, entidades de classe, faz toda a diferença em Brasília. O mercado

da iniciativa privada na capital da República ainda é pequeno se comparado a outras grandes cidades. Observando isso, a atual gerência da filial DF vem buscando parceiros com entrada nestes entes, buscando um nicho ainda pouco explorado, que são as apólices de Vida em Grupo. Com base nisso, o evento contou com a presença das Corretoras Ativo Seguros, Bali, Brada, Brasil Método, Cotraseg, Executiva Seguros, Parlamento, Princesa, Próbonus, RBM, dentre outras.

Também estiveram presentes na inauguração o presidente do Gru-

po MBM, Guacir de Liano Bueno, e o diretor de Previdência e Produção, Nelton Ledur, além do segundo vice-presidente do SINCOR-DF, Francisco de Assis Parente.

A filial DF do Grupo MBM está agora localizada no antigo endereço do SINCOR-DF, no SCS quadra 2, bloco C, salas 502/503, Edifício Ariston, que passou por uma grande reforma para dar maior conforto e praticidade aos corretores. A intenção é aproveitar o endereço já conhecido pelos corretores, que assim terão facilidade no acesso às dependências. 

DIVULGAÇÃO

Regionalizar é a solução

Contratos nacionais das seguradoras com empresas de Vistoria Prévia dificultam trabalho de corretores de seguros no DF, que sugerem a contratação de empresas locais



MARCIO PEIXOTO

Imagine que você é vendedor de uma grande empresa varejista de móveis. Agora, pense que você deu um atendimento perfeito ao cliente, mostrando as várias opções de guarda-roupa, produto que ele deseja comprar, as vantagens de cada um deles e também as formas de pagamento. Satisfeito, o cliente escolhe um dos modelos e fecha o negócio. Pois bem, o guarda-roupa está disponível na fábrica, mas a transportadora simplesmente deixa de fazer a entrega para o cliente.

Embora hipotética, a insatisfação mostrada na historinha acima virou realidade para os corretores de seguro automotivo do Distrito Federal. Os corretores estão fazendo com zelo e competência a mis-

são de cativar os clientes, mas um item essencial para validar a negociação de um seguro de carro está muito a desejar: a Vistoria Prévia.

Sem ela, todo o trabalho do corretor cai por terra. Não raro, propostas de seguro têm perdido a validade simplesmente porque a vistoria não foi feita. O prejuízo é enorme, e em cadeia: perde o segurado, porque o bem não está protegido enquanto a vistoria não for feita; perde o corretor, que deixa de efetivar o negócio; e perdem as companhias seguradoras, que ficam sem o cliente.

Para entender o que está acontecendo no mercado de seguros de veículos de Brasília é preciso sair do Distrito Federal. A questão está,

prioritariamente, em São Paulo, onde fica a maioria das sedes das seguradoras. É lá que são fechados contratos nacionais para vistorias prévias, com empresas sediadas fora da capital da República.

As empresas que ganham esses contratos nacionais, porém, não têm escritórios em todo o país, e



CLAUDIO ARAÚJO



FRANCISCO PARENTE

CLÁUDIO ARAÚJO

avaliam que o custo de abrir unidades em todas as capitais é proibitivo. Então, elas saem distribuindo o atendimento em subcontratos. Assim, repassam parte dos valores dos contratos nacionais para companhias que nem sempre têm compromisso com o trade de seguros. Há até casos, em Brasília, de vistorias que acabam sendo feitas em lojas de acessórios automotivos.

O corretor Elienay Silva Marques confirma que a terceirização e até quarteirização das vistorias prévias no DF virou um problema. “Essas empresas pegam um tanto grande de serviços, não dão conta e gera vários contratemplos, como atraso, cancelamento de vistoria”, detalha. Ele também critica o atendimento nas lojas de acessórios: “Muitas vezes o cliente vai num destes locais e encontra uma fila de 20 pessoas. Ele espera até cinco horas da tarde, o vistoriador fala ‘olha, a gente fecha às seis horas, ainda tem mais quatro pessoas na sua frente, não vou poder te atender. Você volta amanhã’. Isso é normal acontecer”.

Outro corretor, Cláudio Antônio de Souza Troncha, acrescenta mais uma falha no modelo vigente em Brasília de vistorias prévias: o atendimento por turno. “Essas em-

presas não querem mais agendar o horário. Eles estão marcando a vistoria por período. Por exemplo, de manhã. ‘Eu vou pela manhã fazer a vistoria do seu carro’. Não te diz a hora, não te liga, e isso está causando dissabor, certa falta de respeito pelos clientes”, constata.

Quem conhece a questão de perto é a professora Isa Solano, moradora do Guará. Ela comprou um carro usado e a vistoria teve de ser feita em uma loja de acessórios e serviços. Além de ter de deslocar o carro – ainda sem seguro – até o local, precisou esperar por quase duas horas. “Eu cheguei lá meio-dia e 15 e o rapaz estava no almoço. Só voltou duas da tarde!”, reclama.

Ela diz que, ao final do processo de vistoria, ganhou uma cortesia de alinhamento e balanceamento do estabelecimento, mas o que parecia um consolo, virou outro transtorno. “Eu voltei depois para usar a cortesia, na mesma loja, e eles praticamente queriam trocar toda a suspensão do meu carro, que está em excelentes condições e tinha feito todas as vistorias na concessionária”, reclama.

O corretor Francisco de Assis Parente confirma que casos como



CLÁUDIO TRONCHA

CLÁUDIO ARAÚJO

o da professora Isa Mendes têm virado rotina. “Ele te dá uma cortesia para alinhamento e balanceamento. O cliente volta lá depois e essa loja condena várias peças do veículo, daí o cidadão fica revoltado e acaba reclamando do corretor”, relata.

Solução

O presidente do Sincor-DF, Dorival Alves de Sousa, alerta que a questão da Vistoria Prévia têm prejudicado muito o trabalho dos corretores de seguros de veículos de Brasília. Para os clientes, o problema é culpa do corretor, que, na visão deles, não consegue assegurar a realização da vistoria.

O corretor, porém, não é o único prejudicado. “A qualidade do serviço de vistoria oferecido está trazendo prejuízo para toda a cadeia do seguro. O corretor está perdendo negócio, as companhias estão perdendo segurados e o segurado está correndo o risco de não ter o seu veículo protegido. Até a realização da vistoria, o bem está sem seguro. Quem vai responder por isso se acontecer um sinistro neste período?”, questiona.

Uma solução para o problema, aponta Dorival Alves de Sousa, é a regionalização dos contratos de Vistoria Prévia. Assim, as companhias seguradoras contratariam diretamente as empresas de Brasília da área, que têm o know-how para executar o serviço. “A nossa reivindicação maior é que as companhias seguradoras pudessem aproveitar as empresas de vistorias prévias locais”, conclui o presidente do Sincor-DF. 

HDI avança no Distrito Federal

Empresa investe em atendimento e parceria com corretores para fazer a diferença

Há oito anos na HDI Seguros e há dois à frente da filial Brasília, o gerente Rodrigo Doche ressalta a importância da qualidade no atendimento aos segurados e a parceria com o corretor de seguros para o sucesso da operação.

Visando uma política de alta qualidade nos seguros de automóvel, aliada à preservação dos resultados operacionais, a HDI Seguros DF aposta na boa subscrição de riscos, com preços competitivos e estáveis.

“Temos que ficar atentos à alta

sinistralidade do mercado local, que pode comprometer os resultados da operação. Buscamos uma tarifa estável durante todo o ano, sem altos e baixos nos preços de seguros de automóvel, nossa especialidade. Assim, conseguimos manter a tranquilidade aos corretores no momento das renovações, sem grandes surpresas, mantendo um crescimento sustentável na carteira. Conseguimos aliar a agilidade da HDI Seguros em seus processos de emissões rápidas de apólices e endossos, sinistros com extrema agilidade e qualidade



RODRIGO DOCHE

DIVULGAÇÃO

de regulação através do Bate-Pronto e a simpatia da equipe, à parceria e confiança do mercado local, que vem cada vez mais confiando em nosso trabalho no DF. É gratificante trabalhar em um mercado tão competitivo e com corretores de alta capacitação profissional como no Distrito Federal e entorno! Em nome da equipe HDI Seguros, agradeço o apoio dos mais de 250 corretores parceiros da HDI, que a cada dia depositam a confiança em nossa prestação de serviços aos seus clientes”, ressalta Doche. 

Liberty lança novos seguros

Empresa acrescenta itens na lista de serviços para pequenos negócios

A Liberty Seguros apresentou para os corretores de Brasília, em 8 de novembro, os lançamentos da linha Liberty Seu Negócio: salões de cabeleireiro, livrarias e papelarias.

Além dos seguros para pequenas e médias empresas (PMEs) citadas, a Liberty conta com outros 13 seguros para segmentos econômicos específicos, como lavanderias, petshops e floriculturas.

O gerente da filial Brasília, Sebastião A. Marciano, destaca a aprovação dos corretores que participaram do evento às coberturas e serviços específicos dos seguros Liberty Seu Negócio. Segundo ele, os corretores ficaram motivados com a oportunidade de aumentar as vendas.



SEBASTIÃO MARCIANO

DIVULGAÇÃO

Já o diretor de Produtos da Liberty Seguros, Paulo Umeki, afirma que os novos seguros são fruto de muito trabalho e estudo: “Fizemos muitas pesquisas, ouvimos muitos consumidores, donos de pequenos e médios negócios, para só então propor as reformatações e os novos produtos, que são realmente inéditos no mercado segurador nacional”. 



O segurado tem direito ao reembolso da franquia

A lei garante que nenhuma pessoa é obrigada a suportar prejuízo que não deu causa, e então surge a questão: o pagamento da franquia, qualquer que seja o valor, por representar diminuição do patrimônio do segurado, pode ser reposto? Quem deve suportar tal prejuízo a fim de que o segurado possa ser devidamente ressarcido?

A solução do tema passa inicialmente pela demonstração dos fins que justificam a cobrança da franquia.

A franquia pode ser definida como valor certo e predeterminado que o segurado terá que participar no caso de sinistro do bem segurado, desde que não haja perda total ou que não ocorra determinada hipótese estabelecida em contrato. Assim, franquia é uma parte do valor do bem segurado não coberto pela seguradora no caso de sinistro do bem segurado, e que não será pago pela seguradora.

Desta forma, a franquia possui função pedagógica porque ao impedir que a cobertura securitária seja acionada para a reposição de pequenos danos, estimula o segurado a ser mais cuidadoso na diminuição do risco. O segurado ao adotar medidas para evitar o pequeno dano, que é limitado ao valor da franquia ajustada, acaba por contribuir para que

se diminua o risco de ocorrência do grande dano.

Possui ainda importante função econômica, porque ao evitar que a seguradora reduza seus riscos, permite redução do valor do prêmio a ser cobrado. Com efeito, é muito menos provável que o bem segurado venha a sofrer perda total do que venha a sofrer pequenos, quase irrisórios danos, que são normais no cotidiano de uso do bem segurado.

Então a franquia é a efetiva participação do segurado na cobertura do sinistro ocorrido, e sendo assim, caso o valor do dano seja inferior ao valor da franquia, tal pagamento será de exclusiva responsabilidade do segurado. Caso o valor do dano ultrapasse o valor da franquia, tal será coberto pela seguradora no que ultrapassar o valor da franquia.

Porém, existem casos em que o segurado não é o responsável pelo dano causado e a lei garante a possibilidade de ser ressarcido no valor gasto na reparação de tal dano. O valor que o segurado desembolsa a título de franquia representa dano material ao seu patrimônio, e assim deve ser ressarcido com base no art. 186 combinado com o art. 927, ambos do Código Civil do Brasil.

Desta forma, pode-se concluir e afirmar que quando o segurado paga o valor da franquia, pode



exigir do culpado pelo sinistro o ressarcimento dos valores pagos em contribuição na reparação dos danos. Por sua vez, caso o terceiro causador e culpado pelo sinistro possua seguro de responsabilidade civil, poderá repassar tal prejuízo à sua seguradora.

O fato indiscutível é que quem paga franquia possui o direito de receber do culpado pela ocorrência do sinistro a devida reparação do dano patrimonial em que se consubstancia o pagamento da franquia.

Caso tal obrigação não seja reconhecida e satisfeita pelo culpado pelo sinistro, deve então o interessado ajuizar a competente ação cível, sendo certo que terá o reconhecimento judicial de que merece ser reparado pelo dano material que sofreu.

Seguro em debate

XVII Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, 16ª Exposeg e I Congresso Brasileiro de Saúde Suplementar reúnem em Brasília, por três dias, a cúpula do setor de seguros brasileiro

Em novembro, Brasília está na agenda dos principais atores do seguimento de seguros do país. Por três dias, de 23 a 25, a capital da República vai sediar os principais eventos do setor: o XVII Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros e a 16ª Exposeg. Aos dois tradicionais encontros vai se juntar o I Congresso Brasileiro de Saúde Suplementar.

O Congresso deste ano, que tem como tema central “Autorregulação: Realidade e Perspectivas”, tem o jornalista Sidney Rezende como mestre de cerimônias. Ele será, também, um dos palestrantes. Rezende fará uma análise do cenário econômico brasileiro e como o setor de seguros se insere nesse panorama. Os painéis e palestras do XVII Congresso, aliás, são um grande atrativo, com temas importantes como lei geral de seguros, redes sociais, fraudes e riscos declináveis. Também serão realizados vários workshops, em áreas como seguro de auto, seguro de garantias e seguro de pessoas. Confira a programação completa na página ao lado.

O Congresso conta ainda com uma animadíssima programação cultural, que inclui shows de Jota

Quest, Renato Teixeira e Diogo Nogueira. Os participantes do encontro terão ainda a chance de ver o que está acontecendo atualmente no mercado durante a 16ª Exposeg, que reunirá as principais seguradoras do país, empresas parceiras e órgãos do mercado de seguros.

Todos estarão em um só espaço para mostrar produtos, propostas e projetos. Serão 29 stands, com tamanhos de 24 a 112 metros quadrados. Tradicionalmente, as empresas utilizam a Exposeg para lançar produtos e serviços mais relevantes e para estreitar o relacionamento com os corretores.

Armando Vergilio dos Santos Junior, presidente da Fenacor – que promove o evento, enfatiza que a edição de Brasília é especial. “Em primeiro lugar, estamos preparando o maior e melhor congresso da categoria, e, em segundo, pelos assuntos que serão tratados. O que muda na sua vida, corretor e corretora, com a autorregulamentação?”, indaga Armando Vergilio, enfatizando a importância da participação dos corretores nos debates que serão realizados.

Ao lado do XVII Congresso e da 16ª Exposeg, será realizado

também o I Congresso Brasileiro de Saúde Suplementar. O segmento apresenta expressivas taxas de crescimento nos últimos anos e a tendência é de que o mercado permaneça assim por um bom tempo. O tema do Congresso de Saúde Suplementar é “Corretor de Seguros x Saúde Suplementar”.

Armando Vergilio também resalta a importância da área de saúde suplementar: “É uma oportunidade ímpar para que você, corretor de seguros, se aproxime deste mercado que é o que mais cresce no setor de seguros. É importante que você conheça, que você saiba, que você se contextualize”.

Os três eventos vão ser realizados no Centro de Convenções de Brasília e têm expectativa de reunir, nos três dias, milhares de pessoas de todos os cantos do Brasil. O presidente do SINCOR-DF, Dorival Alves de Sousa, dá as boas-vindas ao grupo. “Brasília e, principalmente, o setor de seguros da capital da República estão de braços abertos para este magnífico evento promovido pela Fenacor. Vamos, com certeza, realizar o mais importante encontro do setor”, conclui Dorival Sousa. 



PROGRAMAÇÃO

DIA 23/11 - QUARTA-FEIRA

- 09h00 - Abertura do Credenciamento
- 13h30 às 19h30 - EXPOSEG
- 19h30 às 21h00 - Abertura Solene
- 21h00 às 23h00 - Jantar Patrocinado pela Bradesco Seguros
- 21h00 às 22h00 - Reabertura da EXPOSEG
- 23h00 - Show - Jota Quest

DIA 24/11 - QUINTA-FEIRA - MANHÃ

XVII CONGRESSO

- 08h30 às 10h00 - Paineis 01 - Político: Lei geral de seguros
- 10h00 às 10h30 - Coffee Break
- 10h30 - Paineis 02: Autorregulação
- 12h00 às 13h30 - Almoço Patrocinado HDI Seguros

SAÚDE SUPLEMENTAR

- 10h00 às 10h30 - Coffee Break
- 10h30 às 12h00 - Painel 01: A Importância da Saúde Suplementar para os Brasileiros
- 12h00 às 13h30 - Almoço Patrocinado HDI Seguros

DIA 24/11 - QUINTA-FEIRA - TARDE

XVII CONGRESSO

- 13h30 às 15h00 - Painel 03: Economia
- 15h00 às 22h00 - EXPOSEG**
- 15h00 às 15h30 - Intervalo
- 15h30 às 16h30 - Painel 04 - Motivacional: Palestrante: Luigi Cani
- 16h30 às 18h00 - Painel 05: Redes Sociais
- 20h30 às 22h00 - Coquetel Patrocinado pela SulAmerica
- 22h00 - Show do Renato Teixeira

SAÚDE SUPLEMENTAR

- 13h30 às 15h00 - Painel 02: Planos Odontológicos
- 15h00 às 22h00 - EXPOSEG**
- 20h30 às 22h00 - Coquetel Patrocinado pela SulAmerica
- 22h00 - Show do Renato Teixeira

DIA 25/11 - SEXTA-FEIRA - MANHÃ

XVII CONGRESSO

- 08h30 às 10h00 - Workshops Simultâneos
Workshop 01 - Seguro de Auto
Workshop 02 - Seguro de Garantia
Workshop 03 - Seguro de Pessoas
Workshop 04 - Seguros Empresariais
- 10h00 às 10h30 - Coffee Break
- 10h30 às 12h00 - Painel 06: Oportunidades, Tendências de Consolidação da Corretagem e Comercialização de Produtos Correlatos - Cartão de Crédito, C. Digital Consórcios.
- 12h00 às 13h30 - Almoço Patrocinado pela HDI Seguros

SAÚDE SUPLEMENTAR

- 08h30 às 10h00 - Painel 03: O Corretor no Cenário da Saúde Suplementar
- 10h00 às 10h30 - Coffee Break
- 12h00 às 13h30 - Almoço Patrocinado pela HDI Seguros

DIA 25/11 - SEXTA-FEIRA - TARDE

XVII CONGRESSO

- 13h30 às 15h00 - Painel 07: Riscos Declináveis
- 15h00 às 22h00 - EXPOSEG**
- 15h00 às 16h00 - Painel 08 : Quem está disposto a fraudar?
- 16h00 às 16h30 - Intervalo
- 16h30 às 18h30 - Painel 09: Talk Show
- 20h30 às 22h00 - Jantar Patrocinado pela FENACOR
- 22h00 - Show do Diogo Nogueira

SAÚDE SUPLEMENTAR

- 13h30 às 15h00 - Painel 04: Perspectivas para a Saúde Suplementar e o Consumidor do Futuro (Talk Show)
- 15h00 às 22h00 - EXPOSEG**
- 20h30 às 22h00 - Jantar Patrocinado pela FENACOR
- 22h00 - Show do Diogo Nogueira

REALIZAÇÃO:
FENACOR

APOIO INSTITUCIONAL:
FenaSaúde

PATROCINADORES:



PRODUÇÃO: **idealizar** & Comunicação | xviicongresso@fenacor.com.br | Tel: 21 2523-0304 / 21 2247-1485

Marítima Seguros anuncia nova filial em Brasília

Seguradora reforça expansão regional e investe no mercado da capital da República

DIVULGAÇÃO



PÂMELA MARA
MORAIS

A Marítima Seguros, uma das maiores companhias de seguro do Brasil, anuncia a abertura de sua nova filial em Brasília. O comunicado acontece durante o XVII Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, que acontece nos dias 23, 24 e 25 de novembro no Centro de Convenções Ulysses Guimarães, e faz parte do projeto de expansão geográfica e incremento da rede de atendimento em novos mercados. A nova unidade na capital federal será a 53ª

da seguradora, que está investindo no incremento de recursos de tecnologia de ponta e na presença mais expressiva em regiões em que o segmento de seguros apresenta franca expansão.

A nova unidade será inaugurada no primeiro trimestre de 2012, e estará sob a coordenação de Pâmela Mara Moraes, gerente da área de negócios para filial de Brasília. Formada em administração de empresas, Pâmela tem amplo conhecimento do segmento de seguros, com quase uma década de experiência de atuação no mercado local. 



CORRETOR DO DF TEM COBERTURA GRÁTIS

Amigo corretor, adquira gratuitamente a sua assinatura anual da Revista Cobertura! Serão 12 edições todos os meses na sua corretora.

Para ganhar a sua assinatura basta visitar nosso site www.revistacobertura.com.br e clicar no botão PARCERIA SINCOR-DF e preencher o cadastro.



Personalidade do Ano

Marcus Vinicius, da Zurich Seguros, recebe homenagem durante o XIV Prêmio Cobertura



DIVULGAÇÃO

Na noite em que o mercado de seguros celebrou a XIV edição do Prêmio Cobertura – Performance 2011, Marcus Vinicius Martins, CEO de Autos e Seguros Gerais da Zurich Seguros, foi eleito a Personalidade do Ano, em uma solenidade que reuniu em 7 de novembro mais de 500 profissionais do setor no Centro Fecomércio de Eventos, em São Paulo. Durante o evento foram reconhecidos e premiados os trabalhos de seguradora, corretoras e empresas prestadoras de serviço.

Marcus Vinicius recebeu o troféu das mãos de Armando Vergílio, presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fena-cor), quando agradeceu aos colegas

do mercado de seguros pela confiança e reconhecimento do trabalho que vem desempenhando ao longo da sua carreira, em especial na Zurich Seguros.

“Tenho a inquietação produtiva como uma característica pessoal e vejo que isso me motiva a aceitar e a superar novos desafios. Foi assim que cheguei à Zurich, esta empresa que está presente em mais de 170 países e que sabe reconhecer o potencial do mercado brasileiro e, por isso, tanto investe neste país”, comentou Marcus Vinicius.

Durante o evento, Marcus revelou que a indicação ao prêmio o deixou bastante feliz e que compartilha o resultado do prêmio com os corretores que, na visão do

gestor, são os grandes parceiros de toda seguradora. “Existem pessoas que são fora de série, como o Steve Jobs. Mas, para a grande maioria, e eu me incluo neste grupo, o sucesso está diretamente relacionado à vontade e à disposição em pagar o preço. Eu estou disposto a pagá-lo e tenho certeza que qualquer um que também esteja será bem sucedido em qualquer área que atuar”, disse.

Promovido pela Revista Cobertura, o prêmio chegou à 14ª edição entregando 59 troféus a profissionais e empresas que se destacaram em 2010, em especial no que tange ao desenvolvimento de soluções inovadoras e na prestação de serviços com qualidade. 

Seguros Unimed inaugura novo escritório no DF

De olho no mercado de seguros de Brasília, empresa abre novo escritório regional

Com um coquetel comemorativo, a Seguros Unimed inaugurou em 30 de agosto o novo escritório regional, na capital do país. Com a chegada a Brasília, a empresa passa a contar com 26 unidades distribuídas estrategicamente pelo Brasil.

Além dos corretores e players do mercado local, a solenidade contou com as presenças de Carlos Eduardo Pedrosa Martins, superintendente de Negócios da Seguros Unimed, Ana Cláudia D'Arce Lima, representante da Organização das Cooperativas Brasileiras, e Adriana Domingues Graziano, diretora de Imprensa do SindMédico-DF. Quem também participou foi o presidente do SINCOR-DF, Dorival Alves de Sousa.

A Seguros Unimed iniciou as operações em 1989, com o objetivo de atender as demandas do sistema Unimed, formado pelas 373 cooperativas, 110 mil médicos cooperados e 17 milhões de clientes em todo o Brasil. Com matriz em São Paulo, além dos 26

escritórios em estados e agora no Distrito Federal, a empresa visa expandir os negócios e atender as necessidades do mercado em geral por meio da melhoria contínua de processos, da valorização dos colaboradores e do compromisso com os clientes.

A companhia possui atualmente 6,1 milhões de clientes e oferece 33 produtos nos segmentos de vida, previdência e saúde. Com estes números, a Seguros Unimed já está entre as maiores do setor, sendo a quarta colocada em saúde, 13ª em vida e a 14ª em previdência privada. Outro destaque na história da empresa é a classificação em nono lugar no ranking das maiores seguradoras do Brasil não ligadas a bancos, de acordo com o jornal O Estado de S. Paulo.

O novo escritório regional da Seguros Unimed fica na Asa Sul, na SEPS 702/902, conjunto B, bloco A, térreo do Edifício General Alencastro, e atende pelo telefone 3323-1616. A unidade está sob o comando de Fabiana Magalhães. 

MARCIO PEIXOTO



SEGUROS UNIMED:
novo escritório regional

Parabéns

aos profissionais
que asseguram o bem-estar
de muitas famílias.

12 de Outubro

Dia do Corretor
de Seguros

Corretor



Conheça o que temos para oferecer.

Você ajuda seus clientes a investir
no futuro e em qualidade de vida.

- Rede de Convênios com ofertas para o cliente aproveitar a vida e pagar menos
- Planos de Pecúlio (que não entra em inventário)
- Seguros de vida e acidentes pessoais
- Empréstimo Consignado
- Mensalidades acessíveis

E o GBOEX investe em você.

- Campanha TOP DE VENDAS 2011: prêmios em dinheiro e, no fim do ano, 01 carro 0km
- Excelente comissionamento
- Atendimento diferenciado
- Treinamento individualizado

0800 541 2483

www.gboex.com.br

gboex@gboex.com.br

Unidade de Negócios Brasília: SCS Q4 – Bl. A
Edif. Bernardo Sayão, 216 - Lojas 220 e 226
Centro - Fone: (61) 3223.1398
unbrasil@gboex.com.br

Desde 1913
GBOEX
PREVIDÊNCIA PRIVADA
A proteção certa
para os seus clientes

GOL Linhas Aéreas pode pagar indenização milionária por cobrança irregular de seguro

Sem conhecimento dos passageiros, empresa aérea embutia valor no preço da passagem e agora pode ser punida em mais de R\$ 100 milhões

Uma iniciativa do Ministério Público do Distrito Federal e Territórios (MPDFT) comprova: seguro, só com corretor de seguros. Em agosto, o MPDFT entrou com ação civil pública no Tribunal de Justiça do DF contra a GOL Linhas Aéreas em função da cobrança de “assistência a viagem premiada”. Na verdade, a taxa é um seguro de vida cobrado de forma disfarçada pela empresa de quem comprava passagem pela internet.

A decisão de ir à Justiça contra a forma de cobrança do seguro é da 4ª Promotoria de Justiça de Defesa do Consumidor (Prodecon). A alegação é de que a GOL induzia os consumidores a aderirem ao seguro, sem dar a opção de escolha pela contratação do serviço. O promotor de Justiça Guilherme Fernandes Neto explica: “O Código de Defesa do Consumidor dispõe, no artigo 31, que a oferta e apresen-

tação de produtos ou serviços deve assegurar informações corretas, claras, precisas, ostensivas e em língua portuguesa sobre suas características, composição e preço, entre outras”. Nada disso aconteceu na cobrança do tal seguro pela GOL.

Agora, a companhia aérea pode ser condenada a desembolsar uma indenização superior a R\$ 100 milhões. A ação do Ministério Público cobra o ressarcimento em dobro dos valores pagos por cerca de 4 milhões de pessoas pelo “seguro assistência a viagem”, além de reparação por danos morais individuais. O MPDFT também requer indenização por danos morais coletivos, no valor de R\$ 39 milhões, destinada ao Fundo de Defesa do Consumidor. O promotor Guilherme Fernandes

reconheceu que o processo contra a GOL é o maior já apresentado contra uma empresa no Distrito Federal.

Procurada pela redação da Revista Sincor-DF, a GOL Linhas Aéreas se limitou a enviar a seguinte explicação: “A GOL informa que o seguro-viagem é um produto oferecido aos seus clientes independentemente da oferta de passagens aéreas”. 

A conta

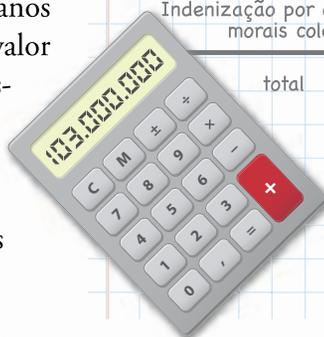
4 milhões de consumidores

Devolução em dobro do valor pago 24 milhões

Indenização individual de R\$ 10 por danos morais 40 milhões ⁺

Indenização por danos morais coletivos 39 milhões ⁺

total R\$ 103 milhões



SulAmérica investe em treinamentos

Empresa acredita que qualificação dos corretores de seguro faz a diferença no mercado do Distrito Federal

A SulAmérica Seguros, Previdência e Investimentos aposta cada dia mais no relacionamento com os corretores de seguros. Para capacitar os profissionais nos produtos oferecidos na companhia, a seguradora está realizando uma série de treinamentos pelo Brasil.

A filial Brasília é referência em participação. Durante este ano, mais de 300 corretores lotaram o auditório da empresa na cidade para aprender mais sobre os seguros Saúde, Automóvel, Vida e Previdência.

“As apresentações ampliam o conhecimento dos corretores nos produtos da SulAmérica, o que ajuda a aumentar

o poder de argumentação durante o processo de venda das apólices”, explica o gerente da filial de Brasília, Vitor Gomes Correa.

O sucesso da iniciativa foi tanto que a empresa já programou mais uma série de treinamentos para 2012. A partir de janeiro, o calendário de encontros estará disponível na unidade. ☺



VITOR GOMES CORREA

ENCHENTE

DIVÓRCIO

BALA PERDIDA

DESLIZAMENTOS

TURISMO

EDUCAÇÃO

O SEGURO COBRE?

DESCUBRA EM

tudosobreseguros

Conheça tudosobreseguros.org.br, o portal com informações sobre seguros, previdência privada aberta e capitalização, em linguagem clara e direta. Ele acaba com qualquer dúvida!

www.tudosobreseguros.org.br

Acesse, confira e indique.
O mercado de seguros e a sociedade só têm a ganhar.

Uma iniciativa da



ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS
FUNTECO

Vem aí o microsseguro

Conselho Nacional de Seguros Privados deve aprovar em novembro a resolução que regulamenta a modalidade

O Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) deve aprovar, em 29 de novembro, a resolução para regulamentar a comercialização de microsseguros no Brasil. Depois disso, caberá à Superintendência de Seguros Privados (Susep) editar os atos complementares. “Até março esses atos serão publicados”, afirma o superintendente da autarquia, Luciano Portal Santanna.

A proposta de regulamentação do microsseguro foi elaborada pela Susep com base no estudo realizado pelo grupo de trabalho montado pela autarquia e composto por representantes do órgão regulador e entidades do setor privado.

De acordo com Luciano Portal Santanna, a norma trará três pontos importantes: a possibilidade de comercialização do microsseguro por meios remotos, tais como a internet e celulares; a formação de corretores especializados em microsseguros e a redução do aporte exigido para a abertura de uma empresa.

No caso dos novos corretores, a habilitação será feita em moldes mais simples do que os exigidos na formação dos profissionais plenos. Luciano Portal Santanna assegura, contudo, que qualquer corretor poderá operar nesse segmento. “O corretor que tem competência plena poderá atuar no microsseguro. No entanto, vamos estimular também a formação do corretor de microsseguro, cuja atuação será limitada e deverá ter o mesmo perfil, linguagem e cultura dos moradores de comunidades carentes, para as quais o microsseguro será destinado”, assinala o superintendente da Susep.

Para reduzir o custo da operação, será revisto para baixo o aporte exigido para a abertura de seguradoras especializadas em microsseguros. “Vamos diminuir para 20% o total estipulado, em comparação com as companhias tradicionais”, explica.

Dessa forma, uma seguradora de microsseguro que pretenda ter uma atuação nacional precisará de aporte inicial da ordem de R\$ 3 milhões. Já aquelas com atuação



**DR. LUCIANO
PORTAL
SANTANNA**

regional ou estadual precisarão de recursos bem inferiores, girando em torno de R\$ 700 mil.

Luciano Portal Santanna aposta que essas novas regras trarão para o mercado supervisionado pela Susep algumas empresas que hoje atuam, por exemplo, na comercialização da assistência funeral.

Ele acrescenta que a forma de pagamento deverá ser definida pelas próprias seguradoras, dentro de sua estratégia comercial. “A dinâmica do mercado trará inovação no meio de pagamento do microsseguro”, conclui. 

Em crescimento

Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros supera marca dos 3,5 milhões de clientes no seguimento automóveis e já chega a 1,8 milhão na área residencial

A Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros, que integra o Grupo Bradesco Seguros, é uma das principais seguradoras nos segmentos de automóvel e de ramos elementares do país, com faturamento de R\$ 2,9 bilhões até setembro de 2011.

Nos nove primeiros meses do ano, atingiu a marca de 3,6 milhões de clientes. No ramo residencial a evolução foi de 49% em relação ao mesmo período de 2010. A carteira superou a marca de 1,8 milhão de residências seguradas.

Pelo segundo ano consecutivo, o seguro residencial da Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros foi considerado a 'Escolha Certa' por levantamento realizado pela ProTeste – Associação Brasileira de Defesa do Consumidor. Na avaliação final, em que foram analisados seis perfis de propostas de seguros e algumas coberturas adicionais, a Seguradora obteve a melhor pontuação.

João Nóbrega Interaminense Júnior, superintendente Regional Executivo da Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros, comemora

os resultados: “A qualidade do produto, além dos serviços que levam comodidade e conveniência aos nossos segurados, explica a ótima aceitação do nosso seguro residencial no mercado”. ☺



**JOÃO NÓBREGA
INTERAMINENSE
JÚNIOR**



O início de uma vida saudável começa pelo sorriso.

A DentalShow oferece planos odontológicos com custo acessível e uma ótima cobertura para a saúde do seu beneficiário e sua família.

Visando a alta qualidade de seus planos odontológicos, a DentalShow destaca-se pela agilidade em autorizar os procedimentos odontológicos, reembolso de urgências nacionais e internacionais e em realizar os mais rápidos pagamentos de procedimentos para a rede credenciada.

Corretoras interessadas na comercialização, entrar em contato pelo comercial@dentalshow.com.br.

0800 940 4455
www.dentalshow.com.br



Líder útil é o Líder inútil?

Acho que este título pode, e muito, servir para se fazer uma reflexão bastante profunda!

Faz sentido que o verdadeiro Líder é aquele que se torna inútil? Qual o papel e o que representa liderar equipes de vendas porta a porta de seguros de pessoas de alta performance?

O verdadeiro Líder, como diz Malagan (uma referência mundial em vendas diretas), tem o poder de delegar tudo, porém, usando o seguinte conceito: confiar, mas conferir!

O verdadeiro Líder faz os outros fazerem, sabendo pela prática e experiência de campo como deve ser feito para que tudo o que foi solicitado e acordado com sua equipe saia da melhor forma possível, para chegar a resultados extraordinários e muitas vezes incalculáveis.

Quando um Líder se torna inútil, e não é um inútil pela falta de capacidade, habilidade, condição, responsabilidade, entre tantos outros, mas sim pelo simples fato de que após ter trabalhado muito e colocado tudo no seu devido lugar, gerando os resultados esperados e superando as expectativas, além de promover o excelente andamento do negócio, provavelmente estará na hora de buscar outra e maior

oportunidade de crescimento e de superar novos desafios.

Ouse ir além e o poder lhe será dado!

Se for o caso de um corretor de seguros que se dedica ao crescimento permanente de sua carteira de clientes, podemos dizer que seria a formação de novas equipes em mercados por ele ainda não explorados, afinal, é um especialista em “gente” e extrair o mais íntimo potencial do ser humano passa a ser natural e maravilhoso para sua vida, deixando um legado: desenvolver pessoas buscando no interior de cada um seu mais subconsciente sonho.

Os resultados positivos e o sucesso de um verdadeiro Líder sempre devem ser compartilhados com sua equipe, motivando, promovendo o desenvolvimento e formando novos e valiosos líderes.

A maturidade de um Líder se baseia em formar novos e preparados líderes que possuem seguidores!

Se fizer sentido a todos, acredito que seria bastante importante querer nos tornar líderes inúteis depois que tudo que planejamos e executamos tenha dado certo, assim devemos alçar “vãos” mais altos e mais desafiadores, afinal, um



**JOSÉ
ALBERTO
SOUZA DE
SOUZA JÚNIOR**

verdadeiro campeão precisa sempre superar seus próprios limites e não só o limite do que busca como resultado para seus superiores, a empresa na qual trabalha ou seu próprio negócio.

Lembre-se sempre de não se esquecer que nunca ser inútil foi receita de sucesso, talvez agora poderá ser! Mas só se fizer sentido para você.

Sucesso a todos os verdadeiros líderes de seus próprios sonhos mais profundos!

ACE, UMA DAS MAIORES SEGURADORAS DO MUNDO, INICIA OPERAÇÃO EM BRASÍLIA



Alexandre Lemos: filial tem autoridade para tomar decisões localmente

A ACE, uma das maiores companhias de seguros do mundo, acaba de inaugurar em Brasília a sua mais nova filial, que atuará exclusivamente no Distrito Federal. Para obter uma boa performance na

região, a empresa está destacando para os corretores locais a sua capacidade de oferecer produtos inovadores, com soluções pioneiras em diversos setores.

Com esta iniciativa, a ACE dá prosseguimento a um ambicioso plano de expansão geográfica que prevê a abertura de diferentes estruturas regionais com autoridade para tomar decisões localmente. “A ideia é oferecer soluções rápidas e sob medida para cada tipo de demanda”, diz Alexandre Lemos, gerente da filial. A ACE já conta com 15 unidades no País. As últimas sete foram abertas em menos de um ano.

Melhor seguradora especialista

A ACE conta com mais de 5 milhões de clientes no Brasil. Em 2009, a compa-

nhia foi considerada pela Fundação Getúlio Vargas a melhor seguradora especialista do País. Nos últimos três anos, a ACE foi posicionada no mais alto nível do rating da agência de classificação de riscos Moody's: Aaa em escala nacional.

No mundo, a ACE obteve em 2010 um faturamento de US\$ 19,5 bilhões. Com sede na Suíça, a companhia possui cerca de 10 mil funcionários, está presente em 50 países e conduz negócios em mais de 140 nações.

Excelente localização em Brasília

A nova Filial da ACE está localizada no Centro Empresarial Brasil 21, no centro de Brasília: SHS Qd. 6 Bloco “E” Salas 1512/1513 – Ed. Brasil 21 – Asa Sul. Telefone: (61) 3034-8020

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 ■ Transportes ■ Linhas Financeiras ■ Responsabilidade Civil

Seja bem vindo a um futuro livre de riscos.

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



ace seguros
INSURING PROGRESS





BOM Te ver Bem

Nos Negócios.

É o que a Marítima Seguros deseja a você e por isso, em breve, Brasília poderá contar com 68 anos de tradição no mercado segurador, consagrados pela excelência no atendimento ao parceiro corretor e pela concretização de excelentes negócios!

Marítima
seguros

Siga a Marítima nas redes:



www.bomteverbem.com.br

Transforme o não em SIM!

Como neutralizar as principais objeções colocadas pelos compradores de seguros

Dariamente o corretor de seguros é surpreendido com as mais variadas formas de objeções por parte dos compradores, na maioria das vezes, quando eles ainda estão indecisos em relação ao seguro proposto. Embora possam ser apresentadas em palavras diferentes, as objeções pretendem, invariavelmente, ser uma defesa do comprador para apenas cinco motivos: (1) quando ele não conhece muito bem a relação de custo-benefício que as proteções securitárias proporcionam, (2) não considera o produto importante, (3) porque ele acredita que “não precisa”, (4) porque não conhece ou não confia em quem está vendendo ou (5) porque prefere protelar sua decisão de compra em função de alguma insegurança.

Sendo assim, mesmo considerando a experiência que o corretor adquire em sua atividade, se faz necessário reciclar alguns argumentos, descobrir novas formas de neutralizar os intermináveis “nãos” e aprender algumas técnicas para lidar melhor com a rejeição, mudando a atitude do cliente – de objeção, para aceitação, transforman-

do o NÃO em SIM!

Quando o cliente coloca alguma objeção, não significa necessariamente que você perderá a venda – o que pode acarretar isso é o fato de não saber lidar com elas de maneira positiva.

Nesse momento, você precisa redobrar a atenção e agir com delicadeza e cautela, acompanhando as emoções e seguindo o raciocínio do possível cliente. Faz-se necessário controlar a ansiedade para explorar as objeções com tranquilidade e ser firme, sem ser rígido.

Costumo dizer que existe uma linha muito tênue que separa até onde se pode ir, do ponto que você não pode ultrapassar. Ou seja, é importante contra-argumentar, mas tomando cuidado para não “apertar” demais e a venda espanar. Esse limite mostra até onde posso ir e onde começo a ficar chato e insistente, irritando o cliente e perdendo a venda.

No meu último livro, “Transforme o Não em Sim”, você encontrará quarenta e duas objeções colocadas pelos clientes e os argumentos que podem ser utilizados para neutralizá-las. Eu recomendo esse livro como ferramenta de trabalho



DIVULGAÇÃO

indispensável para o aumento da produtividade do corretor de seguros que busca o sucesso constante.

Boas vendas!

André Santos é corretor de seguros e palestrante, além de autor dos livros: “Seguros de Vida e Previdência – Modernas estratégias de venda”; “Seguros: Como vender mais e melhor!”; “Dicas de Venda de Seguros” e “Transforme o não em SIM”. Especialista em comunicação de venda, é também diretor da Treinaseg Consultoria e Treinamentos em Seguros. Contato (11) 3662 0756 - www.treinaseg.com.br - andre@treinaseg.com.br



DIVULGAÇÃO



100% garantido
que sua mulher
vai adorar.



100% garantido
que seu vizinho
vai reclamar.



100% garantido
que seu cliente
vai ficar satisfeito.

Garantia de Serviços SulAmérica. Mais um motivo para indicar o seguro com menos aborrecimentos do mercado.

O Seguro Auto SulAmérica é o único do mercado que oferece certificado de garantia dos serviços utilizados. Agora, todo reparo realizado no C.A.S.A, nosso Centro Automotivo de Super Atendimento, tem qualidade assegurada. Um compromisso SulAmérica para dar ainda mais tranquilidade a você e aos seus clientes.

Se aborrecer pra quê?

SulAmérica

associada ao **ING** 

