

REVISTA

# SINCOR-DF

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

Ano VI - Número 24 - julho 2012



# DPVAT

## ATENDIMENTO EFICIENTE

SINCOR-DF é responsável por mais de 95% dos atendimentos DPVAT no Distrito Federal

### EVENTOS

Dia Internacional da Mulher



p.7

### MERCADO

Não ao seguro pirata



p.10

### DICA

Seguro Viagem



p.15

**VENDER NUNCA FOI TÃO SIMPLES.  
E COM PONTOS E PRÊMIOS EM DOBRO FICOU AINDA MELHOR.  
PARTICIPE DA CAMPANHA MEGA PONTUAÇÃO.**

flag



## TOKIO MARINE SIMPLES EMPRESA VIDA EM GRUPO

Tranquilidade, benefícios e flexibilidade.  
Porque uma empresa é feita de pessoas

## TOKIO MARINE SIMPLES EMPRESA ACIDENTES PESSOAIS

Facilidade para contratar e tranquilidade  
para Sócios e Funcionários



Ganhe pontos em dobro no Programa  
Nosso Corretor e resgate muitos prêmios.  
Fale com a Sucursal que o atende e participe!



Tokio Marine  
**Vida**

Siga-nos no  | @tokiomarine\_cor

Saiba todos os detalhes sobre os produtos no *site*  
[www.tokiomarine.com.br](http://www.tokiomarine.com.br)

TOKIO MARINE SIMPLES EMPRESA  
Tranquilidade que gera oportunidades



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização. CNPJ: 33.194.027/0001-00. Vida em Grupo: SUSEP: 15414.100354/2004-09 e Acidentes Pessoais: SUSEP: 15414.000287/2010-74. Regulamento registrado no 9º Cartório de Registro de Títulos e Documentos e Civil de Pessoa Jurídica da Capital sob o número 1.142.788. Os pontos somente serão computados aos participantes do PNC.

## . 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

### . diretora 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 .

Eliene Martins Soares

## . SUPLENTES DA DIRETORIA

Rogério Miranda Bosco

Claúdio Antonio de Souza Troncha

João Pereira da Silva

Silas Leão Sanches

## . CONSELHO FISCAL EFETIVO

1º conselheiro . Paulo Celso Pereira de Moraes

2º conselheiro . Irineu Joaquim de Oliveira

3º conselheiro . Laerte Paulo da Silva

## . SUPLENTES DO CONSELHO FISCAL

Rubens Amaro de Souza Filho

Gelson Buhler

## . CONSELHO DE ÉTICA

Eulinda Maria de Moura Fonseca

Ciro Vanger Goulart

Cleber Wilson Pioto

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

Jafé Torres

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

Projeto gráfico e diagramação . Infólio Comunicação  
.61 3326 2828 . 3326 3414.

Revisão . Millena Dias

Para anunciar, sugestões e críticas .

.61 3323 4516 . 3323 6562.

informativo@sincordf.org.br

## PALAVRA DO PRESIDENTE

### É preciso fazer um alerta.

Temos de oferecer proteção integral para nosso cliente.

E por que eu digo isso?

Porque têm sido cada vez mais comuns os casos de proprietários de veículos com seguro contratado que são obrigados a arcar com o custo de indenizações por Danos Morais.

A questão é polêmica, mas o fato é que muitos advogados, ao representar clientes envolvidos em acidentes de trânsito, estão solicitando no Judiciário indenização por Danos Morais.

Sem querer julgar o mérito de solicitar Danos Morais em uma colisão entre dois automóveis, fica a constatação de que há juízes dando ganho de causa aos autores deste tipo de pleito.

A questão é que nós, corretores de seguros, temos a solução para o problema: oferecer a garantia de “Danos Morais” aos nossos clientes. A maioria de nós não faz isso porque não acompanha os desdobramentos judiciais das ações, portanto, não sabe do crescimento do número deste tipo de ação.

Um cliente nosso com apólice para o seu veículo e também para terceiros, com cobertura para Danos Materiais e Corporais, pode ser surpreendido em um tribunal com o pedido de indenização por Danos Morais. Nestes casos, alguns juízes têm isentado a companhia seguradora e transferido a responsabilidade para o segurado. Já outros dizem que se a garantia por Danos Morais não foi contratada, a responsabilidade do corretor de seguros é solidária com o segurado.



**Dorival Alves de Sousa**

Presidente do SINCOR-DF

Então, fica aqui o alerta ao profissional corretor de seguros para quando da contratação do seguro automóvel, oferecer ao cliente as garantias de Danos Materiais, Danos Corporais e Danos Morais. É um investimento pequeno diante dos prejuízos que podem ser evitados, além de ser nosso dever apresentar o que há de melhor ao segurado.

Dito isso, quero também chamar a atenção para a reportagem de capa desta edição sobre o Seguro DPVAT. A matéria mostra que, no Distrito Federal, mais de 95% dos atendimentos do Seguro Obrigatório DPVAT são feitos por meio do SINCOR-DF. Os dados são da Seguradora Líder DPVAT e mostram a eficiência do trabalho social prestado pelo SINCOR-DF para ajudar a população do Distrito Federal.

Acompanhe também o texto sobre o combate ao seguro pirata. Temos de sempre bater na tecla ‘seguro, só com corretor de seguros’. Não podemos perder espaços para os chamados “clubes”, “associações” ou “cooperativas”. Esta é uma luta do SINCOR-DF, mas que precisa da participação de todos.

Há muito mais nesta edição, desejo a você uma ótima leitura!

## SUMÁRIO

# 12

### **CAPA DPVAT**

SINCOR-DF é responsável por quase todos os atendimentos a vítimas e beneficiários do Seguro DPVAT no DF



# 10

### **MERCADO SEGURO PIRATA, NÃO**

SINCOR-DF luta contra associações de proteção veicular



# 15

### **DICA SEGURO VIAGEM**

Seguro Viagem pode evitar transtornos



**3 . MERCADO ASTRAL**  
ASSESSORIA  
HISTÓRIA DE SUCESSO

**4 . MERCADO MBM**  
SEGURO DE  
PESSOAS  
MBM: NOVO SLOGAN

**5 . MERCADO MAPFRE**  
SEGUROS  
MALAS PRONTAS

**6 . MERCADO HDI**  
SEGUROS  
POTENCIAL  
INEXPLORADO

**7 . EVENTOS DIA**  
INTERNACIONAL DA  
MULHER  
DATA FESTIVA

**8 . LIVRO LANÇAMENTO**  
A LÓGICA

**9 . RÁPIDAS**  
LEGISLAÇÃO

**14 . MERCADO**  
AMPLIAÇÃO  
NOVOS RUMOS

**16 . EVENTOS**  
ANIVERSÁRIO  
20 ANOS DA REVISTA  
COBERTURA

**17 . MERCADO**  
MARÍTIMA SEGUROS  
MERCADO CRESCENTE

**18 . RÁPIDAS** MERCADO  
NACIONAL

**19 . REGULACÃO**  
RESPONSABILIDADE  
CIVIL  
REGULAMENTAÇÃO  
ATUALIZADA

**20 . JUSTIÇA** DECISÃO  
POSITIVA  
NÃO À VENDA CASADA

**21 . MERCADO** PORTO  
SEGURO  
NOVOS CORRETORES

**22 . ARTIGO** JOSIMAL  
SANTOS  
SOBRE A EIRELI

**24 . CLIQUE** DIA  
INTERNACIONAL DA  
MULHER

**MERCADO** Astral Assessoria

# HISTÓRIA DE SUCESSO

Astral Assessoria - 15 anos ao lado do corretor de seguros

inaugurada em 1997, a Astral Assessoria surgiu quando ainda não existia este seguimento consolidado em Brasília, onde se tornou pioneira. Com o passar dos anos, e após grande revolução tecnológica do mercado segurador, a Astral Assessoria investiu fortemente em tecnologia de ponta, em comunicação, equipamentos e ampliou a divulgação dos serviços nos principais canais de relacionamentos, como Twitter, Facebook e o site [www.astralseguros.com](http://www.astralseguros.com).

Além de contar hoje com profissionais eficientes e capacitados constantemente, estruturas modernas e aconchegantes, a Astral oferece a excelência no atendimento - marca registrada e conhecida por todos os corretores de seguros que são parceiros da empresa. A Astral Assessoria está na vanguarda do mercado de seguros e convida todo corretor a conhecer suas instalações e estrutura. A empresa fica no SRTVN 702 conjunto P sala 2080, Edifício Brasília Rádio Center.



SILNEI DA Silva e Paulo Tadeu da Silva, da Astral Assessoria

Você pode entrar em contato pelo telefone (61) 3328 2820 e e-mail [atendimento@astralseguros.com](mailto:atendimento@astralseguros.com).

## O FUTURO É O CAMINHO QUANDO SE ESTÁ BEM ACOMPANHADO.

*O Grupo MBM apresenta o seu novo slogan e mostra que segue crescendo para oferecer sempre soluções amigáveis e acessíveis aos seus Corretores, Clientes e Colaboradores.*

**62 anos.**  
*MBM. Ao lado do seu futuro.*



@insiders\_

0800.541.2555  
[www.mbmseguros.com.br](http://www.mbmseguros.com.br)

**mbm**  
Seguro de Pessoas

# MBM: novo slogan

Grupo MBM lança slogan que reflete o posicionamento da empresa e destaca a proximidade cada vez maior com todos seus públicos

**O** aniversário de 62 anos do Grupo MBM foi marcado também pelo anúncio do slogan permanente da marca. Com positividade, sinceridade e a promessa de uma parceria forte com Corretores, Clientes e Colaboradores, o MBM vê o futuro com otimismo, estando sempre presente para fazer com que todos sintam o quão importantes são para o Grupo.

A troca de marca do Grupo MBM, em 2009, assinalou uma época de transição. Para sinalizar este momento a todos os seus públicos, a empresa passou a utilizar o slogan “MBM. Evoluindo para cuidar do futuro”. Com a consolidação e o reconhecimento da nova marca, o Grupo MBM passa agora a empregar o seu slogan definitivo.

O novo slogan, “MBM. Ao lado do seu futuro”, mostra que o MBM se antecipa e acompanha o futuro de seus clientes. Está à frente do seu



**EQUIPE MBM:**  
Solange Calixto e  
Regina Pacheco

tempo e ao mesmo tempo ao lado dos seus segurados, de portas abertas e sempre disponível para oferecer soluções em seguros e previdência.

A maneira mais verdadeira de demonstrar amizade é estar próximo das pessoas e se mostrar sempre de portas abertas. É nesta posição que o Grupo MBM coloca-se, festejando o aniversário com novidades e ao lado de seus parceiros.

Atuando também em Brasília, a Filial do Grupo MBM é o espelho de uma Companhia que, embora esteja completando 62 anos de atu-

ação no mercado, é uma empresa jovem e que deseja acompanhar a evolução do mercado de seguros de pessoas no Brasil. Com novas instalações e em local já conhecido dos Corretores, a antiga sede do Sincor-DF, a equipe representada pela Gerente, Regina Pacheco, e Supervisora, Solange Calixto, está apta a atender, prospectar e a superar as expectativas dos nossos Corretores, para que nossos segurados tenham a segurança de estar em excelentes mãos em todas as etapas de suas vidas. 



O **Sincor-DF** e a **Apólice** selaram uma parceria para oferecer aos seus associados assinatura gratuita da revista por 1 ano. Entre em contato com o sindicato e solicite o link para preenchimento do cadastro.

# MALAS PRONTAS

Campanha da Mapfre Seguros leva 250 corretoras para Orlando

**E**m junho, a Mapfre Seguros realiza uma das maiores viagens de incentivo já realizadas pelo mercado segurador. Serão 250 corretoras e aproximadamente 700 participantes, entre sócios das Corretoras, acompanhantes e executivos da empresa, que terão a oportunidade de conhecer um dos principais destinos turísticos em todo o mundo: Orlando, nos Estados Unidos.

A região Centro-Oeste terá grande peso na viagem, com a participação de 44 pessoas de 21 empresas corretoras de seguros, que hoje é capitaneada pela jovem diretora Eliane Durante. Segundo Eliane, o resultado da campanha superou todas as expectativas, pois uniram-se ao grupo novas Corretoras que ainda não haviam tido a oportunidade de viajar aos excelentes destinos proporcionados aos vencedores

das campanhas anuais de incentivo da MAPFRE.

“Este panorama que vemos agora é fruto de um trabalho focado da equipe comercial da região e, principalmente, da credibilidade dos corretores” enfatiza Eliane. A executiva ainda agradece o comprometimento e confiança dos parceiros na Campanha Mega Mapfre DNA, nome dado à campanha de incentivos na empresa. 🌐

## VISITA - CENTRO AUTOMOTIVO AUTOMAIS



DIRETORIA DO SINCOR-DF visita o Centro Automotivo AutoMais Serviços, da Mapfre Seguros, no SIA trecho 2, lote 810, em 14 de maio

## DESTAQUE PROFISSIONAL NO DF

### Novidades no Mercado

A Laço Forte Consultoria e Assessoria em Seguros acaba de reforçar o seu time de profissionais, contratando Ana Cristina Moreira para o Cargo de Gerente Comercial.

*Ana Cristina* já é conhecida do mercado, tendo atuado em grandes seguradoras e agora assume o desafio de auxiliar no crescimento sustentável e consolidar a atuação da Laço Forte no Distrito Federal.



# Potencial inexplorado

Diretor de Automóveis da HDI Seguros diz que mercado de Brasília tem enorme espaço para crescimento

**C**om a presença de mais de 100 corretores reunidos no Kubitschek Plaza, foi realizada em abril a pales-

tra “Potencial do Mercado de Seguros de Automóvel no Brasil”.

A apresentação foi conduzida por Fábio Leme, Diretor de Automóveis da HDI Seguros, que contou também com a participação de Angelo Garcia, diretor regional da companhia e com os principais membros da diretoria do SIN-COR-DE.

Os dados estatísticos e os comparativos apresentados comprovam o enorme potencial ainda a ser explorado pelas seguradoras e corretores de seguros na carteira de automóveis.

As projeções de crescimento da venda de veículos, o aumento da renda da população e o investimento das empresas no Brasil são apenas alguns dos fatores que jus-

tificam esta expectativa altamente positiva que Fábio Leme transmitiu aos participantes do evento.

A utilização da Internet e das Mídias Sociais também foram alvos da discussão durante a apresentação. Já é evidente que são ferramentas que podem auxiliar o mercado de seguros a aumentar a sua comunicação com os consumidores e, com a maturação deste contato, se tornar inclusive uma forma bem sucedida de comercialização de seguros pelos corretores.

Fábio Leme aproveitou a ocasião para ratificar a importância do mercado do Distrito Federal para a HDI Seguros e comunicar aos presentes as próximas iniciativas da empresa na área do Relacionamento Digital com os corretores. 🌐



FÁBIO LEME, Diretor de Automóveis da HDI Seguros

**Há 18 anos,**  
o mais lido e discutido do mercado.

JORNAL NACIONAL DE SEGUROS



# DATA FESTIVA

Evento do SINCOR-DF celebra o Dia Internacional da Mulher

O SINCOR-DF ofereceu um almoço a todas as mulheres Corretoras de Seguros associadas ao Sindicato, em comemoração ao Dia Internacional da Mulher. O evento aconteceu no Restaurante Coco Bambu Frutos do

Mar, em 7 de março.

Antes do almoço, foi ministrada palestra com a consultora pessoal Sofia Rossi, com o tema: “Dicas de Postura e Comportamento”. Em um ambiente descontraído, foi falado sobre a postura que a mulher

deve ter no dia a dia, mostrando a maneira certa ao sentar, falar e dirigir-se ao outro. Houve também vários sorteios de brindes oferecidos pelas seguradoras parceiras e patrocinadoras do evento.

O presidente do SINCOR-DF, Dorival Alves de Sousa, fez um breve discurso onde enfatizou a importância da mulher no mundo e no mercado de seguros e finalizou parabenizando todas as mulheres presentes no evento. Confira na página 23 mais fotos do evento. 



## Leve o melhor de você para o trânsito.

No trânsito, pequenos conflitos são cada vez mais comuns. Uma fechada, uma freada brusca, alguém dificultando a passagem, que têm como resposta uma buzina, um xingamento. Atitudes que não resolvem nada ou, pior, muitas vezes levam a brigas e perseguições sem final feliz.

Por isso, o Porto Seguro Auto lançou a campanha Trânsito+gentil, uma iniciativa para incentivar os motoristas a agir com mais tolerância e adotar boas práticas no trânsito. Porque a gente sabe que nesse assunto existe muita coisa a ser feita. E melhorar a nossa convivência nas ruas já é um ótimo começo. Para participar e acompanhar tudo sobre a campanha, acesse [www.transitomaigentil.com.br](http://www.transitomaigentil.com.br).

**Trânsito  
+gentil**

Um trânsito melhor começa com você.



**PORTO  
SEGURO**  
AUTO



Siga @transitogentil no Twitter e compartilhe #transitomaigentil. Curta o Trânsito+gentil no [facebook.com/transitomaigentil](https://www.facebook.com/transitomaigentil).

# A LÓGICA

Livro de José Alberto de Souza Júnior ensina como ter sucesso no mercado de seguro pessoal

**A** chave para o sucesso no mercado de seguro pessoal. Esta é a melhor definição para o livro *A Lógica*, lançado por José Alberto de Souza Júnior na sede do SINCOR-DF, em maio.

Ele usou a experiência de mais de oito mil visitas de vendas porta a porta em 15 anos de trabalho para elaborar a publicação. “Acredito realmente e tenho a certeza de que quem buscar este caminho neste mercado e aceitar os desafios e dificuldades, terá seu nome registrado em nosso mercado, que clama por profissionais especialistas neste segmento”, garantiu.

José Alberto, hoje presidente da Mitraseg Corretora e da Life Consultoria em Seguros de Pessoas, começou cedo. Já aos sete anos de idade conheceu o mercado de seguros ao ter contato com os negócios do pai, dono de uma corretora. Aos 14, já acompanhava corretores em visitas. Ele enfatiza que o corretor precisa valorizar o seu trabalho. “A maior verdade para se ter sucesso na venda direta com seguro de pessoas é honrar sua própria história de vendedor, e que muitos não querem ser lembrados desta forma, achando que é depreciativo estar sempre no campo de trabalho diariamente até que tenha



CARLOS CAVALCANTE do Sindseg MG/DF/GO/MT, o autor José Alberto e Dorival Alves de Sousa, presidente do SINCOR-DF

oportunidade de montar sua própria equipe”, relatou.

Em *A Lógica*, que tem o subtítulo 10 + 1 Leis Essenciais para Ter Sucesso Profissional com Seguro de Vida, o autor define as regras para ser bem sucedido no ramo de seguros. “O mercado está a cada dia dando indícios de que está à procura destes profissionais que fazem acontecer, não somente dizem que fazem”, alertou.

O livro pode ser comprado, por R\$ 29,90, diretamente na Organização Brasileira de Coaching em Seguros (OBCS), pelos contatos [assessora@obcs.com.br](mailto:assessora@obcs.com.br), [www.obcs.com.br](http://www.obcs.com.br) e (51) 3076 7979 / 3076 7915. ☎

## AS LEIS DE JOSÉ ALBERTO SOUZA JÚNIOR PARA O SUCESSO

- 1 – Lei da Motivação
- 2 – Lei da Organização
- 3 – Lei da Persistência
- 4 – Lei da Atitude
- 5 – Lei do Objetivo
- 6 – Lei do Comprometimento
- 7 – Lei da Verdade
- 8 – Lei do Interesse
- 9 – Lei da Fome de Conhecimento
- 10 – Lei da Disciplina
- + 1 – Lei do Sucesso

# AGORA É LEI!

Lei 12.640, de 15 de maio de 2012  
Institui o Dia Nacional do Securitário.

**A PRESIDENTA DA REPÚBLICA**  
Faço saber que o Congresso Nacional  
decreta e eu sanciono a seguinte lei:

**Art. 1º** Fica instituído o Dia Nacional  
do Securitário a ser comemorado,  
anualmente, na terceira segunda-feira  
do mês de outubro.

**Art. 2º** Esta Lei entra em vigor na data  
de sua publicação.

Brasília, 15 de maio de 2012; 191º da  
Independência e 124º da República.

DILMA ROUSSEFF

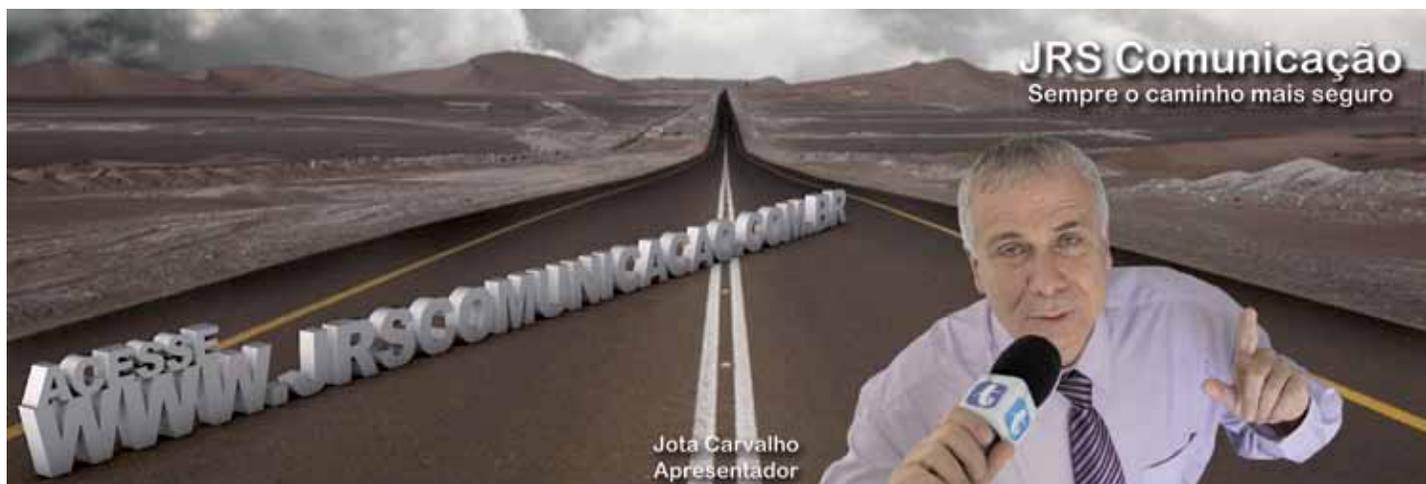
Carlos Daudt Brizola



# FIM DA RESTITUIÇÃO

O Conselho Diretor da Superintendência de Seguros Privados (Susep) decidiu pôr fim a uma distorção que penalizava o corretor de seguros em caso de cancelamento ou de devolução do prêmio. A regra, estabelecida desde 2000, obrigava o corretor ou a corretora a restituir a comissão à empresa seguradora em casos como estes. A medida foi apreciada pelo Conselho quando da aprovação, este ano, da nova regra que rege o registro de corretor e de sociedade corretora e a atividade de corretagem de seguros. O texto estaria em desacordo com o ordenamento jurídico. Segundo a Procuradoria Federal junto à autarquia, existem inúmeros dispositivos legais que regulam a profissão e que a resolução CNSP (Conselho Nacional de Seguros Privados) número 249/2012, que repetia, no artigo 21, o dispositivo da circular 127/2000, em seu artigo 19, não contemplava a regra em questão. O SINCOR-DF e os corretores de seguros aplaudem a decisão!

*Fonte: Susep.*



**MERCADO** Seguro Pirata, não

# NÃO AO SEGURO PIRATA

SINCOR-DF luta contra associações de proteção veicular



**D**evido ao crescimento da frota de veículos circulante no território nacional, agregado aos furtos e acidentes, a procura por seguros de automóveis vem aumentando cada vez mais, e com isso a proliferação dos chamados seguros piratas, título rotulado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). Uma das formas de identificação do seguro irregular é a publicidade e divulgação das associações e cooperativas de proteção veicular.

No mercado formal, o consumidor tem a garantia que irá receber o sinistro, pois são empresas que têm um balanço financeiro, nível técnico, patrimônio e capacidade de pagamentos constantemente avaliados e fiscalizados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep).

Já as associações e cooperativas automotivas de proteção veicular oferecem custos atrativos, muito abaixo do praticado pelas companhias seguradoras.

Na verdade, é omitido ao consumidor que não se trata de apólice de seguro. O consumidor irá

participar de rateios financeiros durante toda a sua permanência na associação. Vale destacar que o associado é responsável pelos rateios nos prejuízos de todos os participantes.

O custo final nas participações nos rateios pode superar em muito o valor de uma apólice de seguro, que é prefixado quando da contratação do seguro e, o mais importante, a atividade dos seguros piratas não é regulamentada por leis e não é fiscalizada por qualquer órgão do governo.

Para o governo, o combate ao seguro pirata é muito importante, pois o poder econômico que o segmento traz ao país é equivalente a 5,2% do Produto Interno Bruto (PIB).

A Susep vem atuando de forma rigorosa, multando as cooperativas e recentemente firmou uma parceria com a Polícia Federal para combater esse mercado marginal.

Enquanto o governo atua, o consumidor deve também ficar atento: A contratação de um corretor deve ser pesquisada para que ele atenda as suas necessidades.

Pesquise o máximo de informações sobre a Seguradora que quer contratar e, na dúvida, consulte o site da Susep, o [www.susep.gov.br](http://www.susep.gov.br).

Em defesa da legalidade O SINCOR-DF, considerando as diversas reclamações acerca do surgimento e proliferação de “associações”, “cooperativas” e “clubes” que atuam de forma mascarada ou até explícita, praticando ilegalmente o exercício da atividade seguradora, protocolou junto ao Ministério Público do Distrito Federal, em 28 de abril de 2008, pedido de providências tanto no âmbito administrativo quanto civil e criminal, para coibir este tipo de prática, prejudicial não apenas à ordem financeira e econômica, mas, principalmente, à coletividade dos consumidores de seguros.

Através de farta documentação encaminhada pelo SINCOR-DF ao Ministério Público do Distri-



to Federal, verificou-se que pessoas e entidades não autorizadas estão oferecendo as coberturas decorrentes de Contrato de Seguro, colocando em risco potencial todos os consumidores que contratam com tais empresas, além de contrariar a política nacional estabelecida em lei, que protege o mercado contra insolvência de quem oferece contrato de seguro.

Com efeito, tais entidades, estão atuando no mercado de seguros sem qualquer autorização, evidenciando claramente o exercício de atividade de sociedade seguradora.

Para o presidente do SINCOR-DF, Dorival Alves de Sousa, é preciso observar que a prática desautorizada e irregular das tais associações, cooperativas ou clubes, além de ser

ilegal e colocar em risco a ordem econômica e financeira do país, prejudica, por consequência, as atividades profissionais desenvolvidas pelos corretores de seguros.

Como se não bastasse, tais entidades afrontam disposições do Código Civil Brasileiro:

Art. 757. Pelo contrato de seguro, o segurador se obriga, mediante o pagamento do prêmio, a garantir interesse legítimo do segurado, relativo à pessoa ou a coisa, contra riscos predeterminados.

Parágrafo único. Somente pode ser parte, no contrato de seguro, como segurador, entidade para tal fim legalmente autorizada (Grifo nosso).

Desta forma, tem-se claro que sem a autorização legal ninguém pode oferecer a terceiros a garantia inerente aos Contratos de Seguros.

GRADUAÇÃO | PÓS-GRADUAÇÃO | HABILITAÇÃO DE CORRETORES | CURSOS TÉCNICOS | CERTIFICAÇÃO | PREPARATORIOS | ENSINO A DISTÂNCIA | PUBLICAÇÕES

## ESTUDE ONDE E COMO QUISER! **ENSINO A DISTÂNCIA**

### 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

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.

**Mais informações**

[www.funenseg.org.br](http://www.funenseg.org.br) 0800 025 3322



**ESCOLA NACIONAL de SEGUROS**  
FUNENSEG

# EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO

SINCOR-DF é responsável por quase todos os atendimentos a vítimas e beneficiários do Seguro DPVAT no DF

**N**a capital da República, mais de 95% das indenizações do seguro obrigatório são pagas por meio do serviço prestado pelo Sincor-DF. Este é um percentual que impressiona e mostra a força e a competência do atendimento oferecido pelo Sindicato para quem precisa usar o DPVAT.

Os dados são da Seguradora Líder, responsável pelo pagamento do DPVAT em todo o Brasil.

E, o mais importante, é tudo de graça, como enfatiza o presidente Dorival Alves de Sousa: “Esse é um serviço de utilidade pública prestado pelo SINCOR-DF, sem qualquer custo para as pessoas. A maioria dos nossos atendimentos é para cidadãos e cidadãs carentes, que precisam muito do dinheiro. E



o trabalho do Sindicato é reconhecido pela sociedade, tanto que em locais como hospitais, delegacias e IML, ou mesmo no ponto do acidente de trânsito, os agentes públicos sempre orientam a população a procurar o SINCOR”.

Para dar visibilidade ao serviço, o Sindicato conta com a parceria da imprensa e dos órgãos públicos, onde é possível ver cartazes e receber folhetos que divulgam o atendimento gratuito para recebimento do DPVAT. O resultado é uma média de 50 novos processos de indenização abertos semanalmente.

Se forem considerados os retornos para entrega de documentos

e, especialmente, as dezenas de esclarecimentos diários por telefone, o total de atendimentos semanais prestados pelo SINCOR-DF supera os 500.

A credibilidade do serviço extrapolou as fronteiras. Frequentemente, moradores de outros estados vêm a Brasília para dar entrada no pedido do DPVAT. A atendente do SINCOR-DF, Izabela Karoline, explicou que o pedido pode ser feito no DF, mas o cidadão precisa pensar bem: “Outro dia um senhor do Pará veio aqui para pedir o DPVAT de um sinistro lá no estado dele. Explicamos que, se houver alguma movimentação no proces-



so ou se ele precisar resolver algo, ele tem de vir aqui. Então, a gente sempre dá a informação completa, porque o ideal é dar entrada no local mais próximo, mas se, mesmo assim, a pessoa quiser, a gente cuida sim e atende”.

E os casos são cuidados com atenção e zelo pela equipe. O senhor Manoel Moreira dos Santos procurou o SINCOR-DF para receber o seguro em decorrência da morte do filho em um acidente. “Isso aqui é muito importante, a gente não tem dinheiro para pagar advogado e eles dão entrada e cuidam de tudo”,

explicou. Já a família de Eber Rodrigues Dias recebeu a indenização máxima de R\$ 13,5 mil pela invalidez permanente do rapaz, que teve o carro capotado.

A mãe Elza Rodrigues Dias ficou impressionada: “o pessoal é muito educado e rápido. Em 20 dias a gente recebeu, é um dinheiro que ajudou a cuidar do Eber, porque agora ele está preso à cama”.

A preocupação com o ser humano é uma marca do trabalho feito pelo SINCOR-DF com o DPVAT. A atendente Laiane Martins confirma: “É impossível não se

envolver. Eu atendi o caso de uma senhora viúva que perdeu o filho único num acidente. A gente via o sofrimento dela e ficava torcendo para dar tudo certo, trabalhando por isso e é gratificante saber que a gente pode ajudar um pouquinho a diminuir a dor dessas pessoas”.

### Saiba mais

A indenização do DPVAT é de R\$ 13,5 mil para casos de morte, de até R\$ 13,5 mil para situações de invalidez (varia de acordo com a gravidade do caso) e de até R\$ 2,7 mil para reembolso de despesas médicas (que precisam ser comprovadas por notas fiscais).

A indenização sai, em média, em até 30 dias, mas em alguns casos o prazo pode chegar a 60 dias. É preciso ficar atento: o pedido de recebimento do DPVAT tem de ser feito em até três anos da data do acidente.

Para utilizar o serviço DPVAT gratuito do SINCOR-DF basta ir ao Edifício JK, na Quadra 1 Bloco D do Setor Comercial Sul.

O atendimento acontece na sala 57. Informações também podem ser obtidas pelo telefone (61) 3323 1211. 📞



**PORTAL NACIONAL DOS  
CORRETORES DE SEGUROS**

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

**A maior audiência da  
Internet do segmento**

# NOVOS RUMOS

Atuação como Autoridade de Registro de certificação digital abre mercado para corretor de seguros

**A** AR Cinnanti, empresa do diretor Financeiro do SINCOR-DF, Aderson Blanco Cinnanti, abre um novo mercado de oportunidades. Desde 29 de maio, com a publicação do Diário Oficial da União, a empresa está credenciada como Autoridade de Registro Cinnanti, subordinada à hierarquia da Autoridade Certificadora BR. A companhia está localizada na SRTVN Quadra 702, conjunto P, salas 1072 e 1073, Asa Norte, em Brasília.

Corretor de seguros há 12 anos, Aderson Cinnanti acredita que o ramo da certificação digital é uma grande chance. “Fiquei conhecendo esta oportunidade de negócios no Congresso Brasileiro dos Corretores, realizado aqui em Brasília. O que me chamou a atenção foi o fato de ser um produto do qual todas as empresas vão necessitar e há a renovação dele, o que possibilita formar uma importante carteira”, disse. Cinnanti também pretende unir o útil ao agradável, trazendo novos e grandes clientes para a corretora, que terão a oportunidade de conhecer outros produtos que um empresário necessita.

A AR Cinnanti se preparou para o novo negócio com a contratação de três funcionários. “E fiz, juntamente com eles, o curso de agente

de validação. Eles que vão trabalhar na AR, mas quero conhecer o processo e poder exigir o trabalho da equipe”, adiantou.

De acordo com Cinnanti, o investimento na AR gira em torno de R\$ 100 mil até agora, valor que ele espera recuperar até o fim do ano, com muitos negócios. O empresário prevê gastar mais R\$ 80 mil na abertura de outra unidade da empresa, na Asa Sul – o processo de criação da filial já foi disparado com o início das obras em um imóvel.

“Muitos clientes estavam aguardando o credenciamento da AR Cinnanti para fazer sua certificação digital. Estou fazendo parceria com vários contadores, que irão encaminhar seus clientes. Acho que é o melhor canal para conseguir negócios, pois são os contadores que orientam o cliente, sei disso porque comigo foi assim, meu contador me ligou, disse que eu precisava ter um certificado digital, e me indicou onde ir”, avaliou.

Cinnanti adiantou que a atuação como Autoridade de Registro não vai afetar a atividade de seguros ou mesmo o trabalho sindical no SINCOR-DF. Mas garante que vai acompanhar de perto também a certificação digital: “Vou monitorar os funcionários e fazer a certificação digital de alguns clientes



**ADERSON CINNANTI**  
acredita que o ramo da certificação digital é uma grande chance

VIPs. Temos na corretora clientes importantes, que vale a pena eu atender pessoalmente, até mesmo com a validação externa, indo até a casa ou empresa deles, pelo menos na primeira visita, pois há o bate-papo e, com isso, estreitamento de relacionamento”. 

*Fonte: Rede ICP Seguros, com adaptações.*

**DICA** Seguro Viagem

# FÉRIAS PROTEGIDAS

Seguro Viagem pode evitar transtornos

**J**ulho chegando e todo mundo pensa: Vou viajar e me divertir.

O que ninguém imagina é que o projeto de diversão pode virar um transtorno. Um dos problemas mais comuns que afetam os turistas é o extravio de malas. Segundo a Agência Nacional de Aviação Civil (ANAC), em 2011, foram registradas 7.170 problemas com bagagens nos aeroportos do país – uma alta de 74% em relação ao ano anterior. Já em 2011, o total de queixas nos aeroportos de São Paulo, Rio de Janeiro, Distrito Federal e Mato Grosso saltou para mais de 22 mil.

O problema, porém, não está restrito aos aeroportos, há também casos de perda ou roubo de bagagem nas rodoviárias. Nos terminais de ônibus, porém, o controle é mais rígido, já que as malas só são entregues mediante a devolução do

tiquete recebido na entrega da bagagem no terminal de origem.

Uma ótima alternativa para os problemas com as bagagens é a contratação de seguro de viagem. O benefício, em geral, oferece uma proteção muito maior, que inclui auxílio jurídico, proteção médica e indenização em caso de morte.

A contratação do seguro é muito comum para voos internacionais, mas o que muito passageiro não sabe é que ele está disponível também para viagens domésticas. Enquanto o seguro para um trecho rumo a outro país está

na faixa de US\$ 30, para uma viagem dentro do Brasil é de apenas R\$ 6. O investimento é baixo diante dos transtornos que podem ser evitados. 



**SEJA SÓCIO** de uma das maiores Corretoras de Seguros de Varejo do Brasil  
Conheça a melhor solução para Corretores do país

**Quais são os benefícios para os sócios?**

- Redução de custos administrativos;
- Sistema Exclusivo 100% online;
- Acesso às principais seguradoras do país;
- Acesso à programas de Capacitação Exclusivos;
- Fazer parte de um grupo seleto de Corretores.

**Atuação:**

- Rio Grande do Sul;
- Santa Catarina;
- Paraná;
- São Paulo;
- Distrito Federal.



Acesse: [lojacorr.com.br](http://lojacorr.com.br)

# 20 anos de Cobertura

Importante publicação do mercado de seguros, a Revista Cobertura acaba de completar duas décadas

O presidente do Sincor-DF, Dorival Alves de Sousa, esteve presente no evento que celebrou os 20 anos de cobertura jornalística da Revista Cobertura, a mais antiga publicação independente do mercado de seguros. Realizada no dia 24 de maio, no Espaço Traffô, na Vila Olímpia, em São Paulo, a comemoração reuniu cerca de 250 executivos de seguradoras, corretores, líderes de entidades, profissionais de comunicação de seguradoras e representantes das principais assessorias de imprensa de todo o País.

Durante entrevista à CobTV, mantida pela Revista Cobertura, Dorival lembrou a parceria pioneira estabelecida entre o veículo e o sindicato para disseminar informações entre os corretores, que também possibilitou expandir a gama de lei-



tores em Brasília. “A parceria que une a Revista Cobertura e o Sincor-DF nos proporcionou grandes benefícios. Foi o primeiro ponto que nós elencamos em nosso prospecto de que todo associado ao SINCOR-DF recebe a Revista sem custo”, disse.

Fundada no formato de um jornal tabloide, a Revista Cobertura tem sua trajetória marcada por inovações e pioneirismo, razão pela qual recebeu homenagens de importantes órgãos como a Assembleia Legislativa do Estado de São

Paulo, entidades de classe do setor como o Sincor-DF e instituição de ensino, caso da Uniban Brasil.

Da inserção de cores ao movimento das redes sociais e à disponibilização do acervo digital, a inovação foi um ponto forte nestes 20 anos de trajetória da publicação. Em 2011, foi a primeira publicação do setor a disponibilizar todo o seu acervo de forma digital, mais um marco do investimento em tecnologia e facilidade de acesso às informações aos leitores. 



## 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](http://www.revistacobertura.com.br) e clicar no botão PARCERIA SINCOR-DF e preencher o cadastro.



# MERCADO CRESCENTE

Marítima Seguros inaugura filial em Brasília



EQUIPE MARÍTIMA  
Seguros

**S**etor Comercial Residencial Norte, Quadra 704/705, Bloco D Loja 48. Este é o local onde a Marítima Seguros instalou o seu QG em Brasília. A mais nova filial da Companhia, inaugurada no dia 8 de maio, está sob a coordenação de Marcelo Araújo Braz, diretor regional da Marítima, e Pâmela Mara Morais, gerente da área de negócios para a unidade. A festa de inauguração da sede da filial foi realizada no Espaço Unique, no setor de Clubes Esportivos Sul, com a presença de 250 pessoas.

O presidente do SINCOR-DF, Dorival Alves de Sousa, e toda a diretoria da entidade estiveram no evento, prestigiando a Companhia em seu plano de expansão geográfica e incremento da rede de atendimento em novos mercados.



No Distrito Federal, as perspectivas de negócios para a Marítima são ótimas, pois o setor de seguros está crescendo na capital do país. De acordo com a Superintendência de Seguros Privados (Susep), só no ano passado, o mercado de seguros da região alcançou cerca de R\$ 2,5 bilhões em Prêmios Diretos. Outro dado – esse da Codeplan –, que motiva a Companhia em sua operação no Distrito Federal, diz respeito ao perfil da população: 52%

é composta por mulheres, 38% está na faixa etária entre 20 e 39 anos e 22% têm entre 40 e 59 anos – idades economicamente ativas e que demandam uma série de serviços de seguros.

“Além disso, os corretores vêm demonstrando cada vez mais interesse pelos nossos produtos”, assinala Marcelo Braz. Segundo ele, com a nova filial, a Empresa poderá trabalhar mais e melhor com os corretores, atendendo-os em suas demandas específicas.

Reforçando essa expectativa positiva, Francisco Caiuby Vidigal Filho, presente na comemoração, destacou que o mercado segurador brasileiro movimentou mais de R\$ 218 bilhões no ano passado e tem perspectiva de aumentar expressivamente sua participação no PIB do Brasil. 🌐

Fonte: Marítima Seguros.



DIRETORIA DO SINCOR-DF presta homenagem ao presidente da Marítima Seguros, Francisco Vidigal, e ao vice-presidente, Francisco Vidigal Filho

## PRESENÇA NACIONAL

**F**undado em 24 de maio de 1913, com sede na Rua Sete de Setembro, 604 em Porto Alegre, Rio Grande do Sul, o GBOEX está presente em todo o Brasil, mantendo uma rede de 24 unidades próprias nas principais cidades brasileiras. O GBOEX possui aproximadamente 200 mil associados em todo o país. Suas atividades são administradas através de uma estrutura altamente informatizada.

GBOEX-UN Brasília teve suas instalações inauguradas em 29 de setembro de 1999 e abertura do salão de vendas para corretores (físicas e jurídicas) em 1º de maio de 2011; e ainda conta hoje com 5.000 associados, administrando uma carteira de pecúlio/seguros previdenciários entre militares das Forças Armadas e civis oriundos de órgãos públicos federais. As gerências estão representadas por João Paul Syllos (Produção) e Adriano Ferreira dos Santos (Comercial) na gestão de produtos, oferecendo VIDA LONGA - segurança para você e sua família.

## PEQUENOS E VALIOSOS

**O** mercado de seguros para notebooks, tablets e telefones celulares deve crescer nos próximos anos. A procura por esses serviços tem sido cada vez maior, impulsionada pela popularização dos aparelhos portáteis. Atentas a este cenário promissor, as seguradoras têm desenvolvido novos produtos com foco neste público.



Se você não trabalha com o **GBOEX**, venha conhecer o que uma empresa com quase **100 anos** tem a oferecer.

\*Assistência Financeira ao Participante. Consulte condições.



**Previdência - Seguros de Pessoas - Empréstimo\***  
**Rede de Convênios - Campanhas de Incentivo**

End.: SCS Q4 - Bl. A - Edif. Bernardo Sayão, 216 - Lojas 220 e 226 - Centro - Brasília/DF  
Fone: 021-61-3223.1398 - unbrasil@gboex.com.br

**0800 541.2483 | [www.gboex.com.br](http://www.gboex.com.br)**



GBOEX - Grêmio Beneficente - CNPJ Nº 92.872.100/0001-26. Os planos de previdência estão registrados na SUSEP e são divulgados no site ([www.gboex.com.br](http://www.gboex.com.br)). O registro dos planos na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo à sua comercialização.

# REGULAMENTAÇÃO ATUALIZADA

### Susep padroniza seguro facultativo de responsabilidade civil

O Conselho Diretor da Susep (Superintendência de Seguros Privados) aprovou a padronização para o seguro facultativo de Responsabilidade Civil Geral, voltado a pessoas físicas ou jurídicas que sejam responsáveis civilmente a pagar indenizações a terceiros. A medida atualizou as condições contratuais, contemplando a legislação em vigor e a evolução do mercado.

A regra antiga, de 1981, contemplava apenas 17 coberturas básicas – hoje o mercado oferece mais de 90. Além disso, havia omissões e

conflitos legais, surgidos no decorrer dos últimos 31 anos.

Outra questão pendente tratava da escolha do advogado pelo segurado, nas ações civis. A antiga norma restringia a questão à seguradora, apesar da Susep, em Carta Circular de 2006 atualizada em 2008, já ter decidido pela liberdade de escolha do segurado.

À norma também foi incluída cláusula da Carta Circular de 2007 que veda a exclusão de cobertura, nos seguros de responsabilidade civil, dos danos causados pelo segurado em decorrência de atos



praticados em estado de insanidade mental, alcoolismo ou efeito de substância tóxica.

Entre outras mudanças, também foi necessário incluir diversas cláusulas exigidas em normativos recentemente aprovados, como aceitação de proposta, forma de contratação, renovação, franquias e carências. 

Fonte: Susep.



Ótimo para quem quer entender previdência.  
Ideal para quem quer vender previdência.  
Perfeito para quem quer os dois.

Conheça o Previdência sem Blá Blá Blá, o novo portal da SulAmérica que esclarece todas as dúvidas sobre previdência com a ajuda de um dos maiores especialistas no assunto. Fácil, clara e interativa, essa iniciativa vai tornar a previdência privada muito mais simples de entender e muito mais fácil de vender. Confira o conteúdo exclusivo para você, corretor de seguros, no [portaldocorretor.com.br](http://portaldocorretor.com.br) e em breve o aplicativo para iPad na Apple Store.

[Acesse \[previdenciasemblablaba.com.br\]\(http://previdenciasemblablaba.com.br\) e saiba mais.](http://previdenciasemblablaba.com.br)

SulAmérica Previdência. Se aborrecer pra quê?

# NÃO À VENDA CASADA

Banco é condenado por prática abusiva na venda de seguro

A 3ª Turma Recursal dos Juizados Especiais do Distrito Federal confirma sentença proferida pelo juiz do 7º Juizado Cível de Brasília condenando instituição financeira a devolver valor em dobro, acrescida de correção monetária e juros, por condicionar a concessão de empréstimo à contratação de seguro. Da decisão não cabe recurso.

O autor ajuizou demanda requerendo a condenação da instituição financeira pleiteando a devolução em dobro dos valores pagos em decorrência do contrato de seguro firmado por meio da própria instituição financeira, pela caracterização de venda casada.

Ao analisar os autos, no que tange à venda casada, o juiz entendeu que apesar da instituição bancária alegar ilegitimidade, uma vez que o contrato foi entabulado com outra empresa, este foi por ela oferecida, ainda que a beneficiária seja uma terceira. Ao que acrescenta o magistrado: “A imposição da empresa de seguros, sem a liberdade de escolha do autor, é que caracteriza a venda casada”.

Por essa razão, deverá o banco suportar os prejuízos que o autor arcou.

Acordam os desembargadores da 3ª Turma Recursal dos Juizados Especiais do Tribunal de Justiça do Distrito Federal e dos Territórios

que demonstrada a existência de relação jurídica de consumo havida entre as partes, é patente a legitimidade passiva *ad causam* do fornecedor em ação deflagrada pelo consumidor visando a restituição de valores que entende indevidamente pagos.

Com efeito, se é entabulado contrato de mútuo, não é dado ao fornecedor condicioná-lo à contratação de seguro a qual o contraente não possui interesse. A nulidade do negócio é flagrante e impõe ao fornecedor a devolução em dobro dos valores vertidos pelo consumidor, conforme regra do parágrafo único do art. 42 da Lei n. 8.078/90, haja vista a ausência de engano justificável ou boa-fé objetiva, destacando-se o fato de que a instituição financeira sequer juntou aos autos cópia do contrato.

Sobre a matéria, confira-se a clara lição do precedente do Superior Tribunal de Justiça, que possui a atribuição constitucional de pacificar a interpretação da legislação federal, *verbis*: “(...) 2. O art. 39, I, do CDC, inclui no rol das práticas abusivas a popularmente denominada “venda casada”, ao estabelecer que é vedado ao fornecedor “condicionar o fornecimento de produto ou de serviço ao fornecimento de outro produto ou serviço, bem como, sem justa causa, a limites quantitativos”.

3. Na primeira situação descrita nesse dispositivo, a ilegalidade se configura pela vinculação de produtos e serviços de natureza distinta e usualmente comercializados em separado, tal como ocorrido na hipótese dos autos. 4. A dilação de prazo para pagamento, embora seja uma liberalidade do fornecedor – assim como o é a própria colocação no comércio de determinado produto ou serviço –, não o exime de observar normas legais que visam a coibir abusos que vieram a reboque da massificação dos contratos na sociedade de consumo e da vulnerabilidade do consumidor. 5. Tais normas de controle e saneamento do mercado, ao contrário de restringirem o princípio da liberdade contratual, o aperfeiçoam, tendo em vista que buscam assegurar a vontade real daquele que é estimulado a contratar. 6. Apenas na segunda hipótese do art. 39, I, do CDC, referente aos limites quantitativos, está ressalvada a possibilidade de exclusão da prática abusiva por justa causa, não se admitindo justificativa, portanto, para a imposição de produtos ou serviços que não os precisamente almejados pelo consumidor. (...)” (REsp 384.284/RS, Rel. Ministro HERMAN BENJAMIN, SEGUNDA TURMA, julgado em 20/08/2009, DJe 15/12/2009). 

Fonte: TJDFT, com adaptações de Dorival Alves de Sousa, presidente do SINCOR-DF

# NOVOS CORRETORES

Porto Seguro lança mais uma edição da campanha para futuros corretores



**LUIS AMADEU** Saraiva, ex-aluno da Funenseg e corretor de seguros, recebe das mãos do gerente da sucursal Brasília da Porto Seguro, Marcos Centin, o cheque referente à primeira edição da campanha, na presença do presidente do SINCOR-DF, Dorival Alves, e da coordenadora regional da Funenseg, Rosiane Rocha

**A** Porto Seguro lançou em 13 de março, junto com a Funenseg/DF, a Campanha para Futuros Corretores, edição 2012. Com a campanha, a Porto Seguro e a Funenseg visam estimular o bom desempenho dos novos profissionais corretores de seguros por meio do pagamento de 50% do curso para aqueles que obtiverem, durante o ano letivo, as melhores classificações.

Ao todo, serão cinco contemplados nesta edição, sendo dois alunos de cada uma das turmas do curso Pleno e um aluno da turma do curso Complementar. Em 2011, na primeira edição da campanha, outros cinco estudantes foram contemplados. 

## CAMPANHA PARA FUTUROS CORRETORES DA FUNENSEG

O custo com seu curso pode ficar

**50%**

mais barato



# SOBRE A EIRELI



JOSIMAL SANTOS

**A** Lei nº 12.441/2011, publicada no dia 12 de julho, e que entrou em vigor no dia 09 de janeiro de 2012 criou a empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI), empresa constituída por apenas uma pessoa.

Conforme o art. 980-A do Código Civil, a empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI) será constituída por uma única pessoa, com capital social totalmente integralizado, que não poderá ser inferior a 100 (cem) salários-mínimos a época da sua constituição.

A criação da empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI) tem como objetivo principal evitar as fraudes realizadas na constituição de sociedades (inclusão de familiares, com percentual simbólico do capital social, para na prática a atividade ser exercida por somente um sócio), ao limitar a responsabilidade do sócio ao capital social, distinto e separado do seu patrimônio pessoal.

Ao contrário do empresário individual, o sócio único da EIRELI

só pode ser responsabilizado até o limite do capital de sua empresa, ou seja, o capital das pessoas natural e jurídica não se confundem.

Requisitos da EIRELI:

1. Possuir apenas um sócio, que detém a totalidade do capital social;
2. O capital social deve ser integralizado na instituição da empresa e no montante equivalente a pelo menos 100 salários mínimos;
3. Utilização da expressão “EIRELI” no nome empresarial, ao final da firma ou da denominação social (para diferenciá-la das demais empresas);
4. A limitação à participação de cada pessoa em apenas uma empresa individual de responsabilidade limitada, ou seja, quem for sócio de uma EIRELI pode ter outras empresas individuais ou ser sócio em empresas de outras espécies, mas não de mais uma EIRELI.

Sobre as formas de atuação/tributação, a Eireli, como empresa, poderá atuar como:

1. Empresa enquadrada no Simples Nacional, como ME ou EPP, desde que se enquadre dentro das exigências legais
2. Como Lucro Real;
3. Como Lucro Presumido.

Há vedação apenas para o enquadramento na modalidade de microempreendedor individual (MEI), que só pode ser empresário individual (art. 18-A, § 1º, da LC nº 123/2006).

**Josimal Bezerra dos Santos** é contador, auditor e perito contábil. Professor de Contabilidade da Funenseg, é proprietário da Cedro Contabilidade e Auditoria Empresarial, empresa especializada em contabilidade aplicada às corretoras de seguros.

CORRETORA  
SEGUROS  
BRB

É DE BRASÍLIA. É MAIS SEGURO.

3322.2215  
www.segurosbrb.com.br



# CLIQUE Dia Internacional da Mulher





# CLIQUE Dia Internacional da Mulher



# Seguro Obrigatório DPVAT



EM CASO DE ACIDENTE DE TRÂNSITO,  
LIGUE E SAIBA COMO RECEBER A INDENIZAÇÃO

**ATENDIMENTO GRATUITO**

**(61) 3323-1211**

**SINCOR-DF**

Sindicato dos Corretores, Empresas Corretoras de Seguros, Capitalização e Previdência Privada no DF  
SCS - Quadra: 01 - Edifício: JK - Sala: 57 - Asa Sul - Brasília - DF  
[www.sincordf.org.br](http://www.sincordf.org.br)

[dpvat@sincordf.org.br](mailto:dpvat@sincordf.org.br)

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