



Salão de Reuniões da FENACOR-RJ

Delegação do SINCOR AM/AC/RR vai ao Rio de Janeiro e traz benefícios para a Categoria

Pág. 5

Palestra: De Corretor Para Corretor um sucesso de público e aprendizado.

Pág. 3



Vem ai 1º TAM-SEGS Torneio Amigos do Seguro

3ª Confraria do Seguro: Uma noite de descontração

Pág. 6



Salão do Clave de Sol

PARCEIROS

CLASSICOR

Para anunciar: sincoram@internext.com.br
Fone: (92) 3233-5572



Editorial

Tempo é tempo!

Muitas vezes, mais precioso do que o dinheiro, ou será que algum dinheiro vale mais do que sua família ou você mesmo? O desafio de diretores, gerentes e dos colaboradores é efetivamente otimizar o tempo para promover o equilíbrio entre as quatro questões básicas da necessidade humana, que são: física, social, mental, espiritual. O sucesso está no equilíbrio e, para isso, você precisa de tempo! Peter Drucker, pai da administração moderna, lança o seguinte desafio para uma reflexão sobre como anda sua administração do tempo:

1. O que eu estou fazendo que não precisa ser feito?
2. O que eu estou fazendo que poderia ser feito por outra pessoa?
3. O que eu estou fazendo que apenas eu posso fazer?
4. O que eu deveria fazer que não estou fazendo?


Junte a essas perguntas uma ferramenta de análise de prioridade das tarefas, de Stephen Covey, autor de dezenas de livros de auto-ajuda. Onde são classificadas como:

1. Urgente e Importante: crises, reuniões, problemas urgentes e inadiáveis, projetos com data marcada
2. Urgente e Não Importante: prevenção, criatividade, aprendizado, planejamento, desenvolvimento de relacionamentos, identificação de novas oportunidades
3. Não Urgente e Importante: interrupções, telefonemas, relatórios, correspondência, atividades populares, assuntos estressantes
4. Não Urgente e Não Importante: detalhes, pequenas tarefas, correspondência sem importância, atividades agradáveis

Claro, que temos que realizar tarefas dos quatro grupos, porém, pessoas eficazes concentram seu tempo na execução das tarefas dos grupos 1 e 2. A atuação das tarefas do grupo 2 diminui as tarefas do grupo 1. Esse é o ponto de partida para obter mais tempo.

Organização e planejamento são ferramentas importantes para administrar o tempo. Invista nelas e fique atento com as tarefas que consomem tempo desnecessário, os chamados ladrões do tempo, como e-mails e internet que muitas vezes são utilizadas para lazer. Também entra as reuniões desnecessárias, exagero em assuntos não profissionais, do cotidiano, celular, dentre outras.

Fica lançado um desafio: invista por um período nas atividades do Grupo 1 e 2. Após esse período você terá muito mais tempo!

Por fim, fica uma dica para uma auto-avaliação. Ao fim do dia faça a seguinte pergunta: "O que eu fiz que agregou valor para minha organização, para mim e para minha família?". Se você não souber a resposta tenha certeza que você precisa reavaliar a administração do seu tempo! 



Gilvandro Guedes de Moura
Presidente do SINCOR AM-AC-RR

EXPEDIENTE



SEDE PRÓPRIA

Endereço: Rua 24 de Maio, Nº 220
Ed. Rio Negro Center – Centro
4º Andar – Sala: 404 – Manaus – AM
E-mail: sincoram@internext.com.br

DI RETORIA

Presidente:
Gilvandro Guedes de Moura
Vice-Presidente:
Jair Antonio Martins Fernandes
1º Secretário:
Alvaro Regis de Menezes Junior
2º Secretário:
Elianete Flor. Gonçalves Batista
1º Tesoureiro:
Francisco de Assis Silva Sales
2º Tesoureiro:
Jacenira Leles Dias
Suplentes
Maria Lúcia do Vales Santos
Joaquim Vidinha de Souza Filho
Rosa Gisele Batista de Souza

CONSELHO FISCAL

Geneval Barreto da Cunha
Francisco das Chagas Castro
Antonio dos Reis Ventura
Suplentes
Nilton de Melo Balbi
Gilmar Serrão Pereira
Victor Sergio Pereira do Nascimento

DELEGADOS JUNTO A FENACOR

1º Delegado:
Gilvandro Guedes de Moura
2º Delegado:
Jair Antonio Martins Fernandes
3º Delegado:
Alvaro Regis de Menezes Jr.
4º Delegado:
Anunciada Almeida Alves

DI RETORES ADJUNTOS

Desenv. Profis.:
Jair Antonio M. Fernandes
Estratégia /Marketing:
Victor Sérgio P. Nascimento
Benefícios/Social:
Elianete Florêncio G. Batista



Informativo do Sindicato dos Corretores de Seguros e de Capitalização e Previdência Privada nos Estados do Amazonas, Acre e Roraima

Coordenador Geral:
Gilvandro Guedes de Moura

Coordenador:
Ernesto Pereira de Vasconcelos

Publicidade:
Jamil Diniz (92) 3233-5572

Colaboradores
Crônicas do Seguro: Angelo Monteiro
Coluna Jurídica: Dr. Jean Pierre Bessa
Victor Sergio Pereira do Nascimento
Alvaro Régis de Menezes Junior

Redação e Edição
Ernesto Vasconcelos
Jamil Diniz

Diagramação: Márcia R. Coimbra
Ponto Norte Comunicação
Fone: (92) 3237-1857
Impressão:
Neográfica - Fone: (92) 3664-0124
Tiragem: 3.000 exemplares



Agenda

Palestra

Tema: Seguro de Pessoas
Dia 21 de Maio
Palestrante Marcos Peres
Escola Nacional de Seguros e Sincor



Faça já sua
inscrição.
Não fique
de fóra!



TELEFONES PARA CONTATO

Geral:..... 3233.5572
Fone/Fax:..... 3233.8259
Diretoria:..... 3184.2572
Presidência:..... 3184.2571

Em Notícia



UniverSeg

"O Universo
do
Conhecimento
do Seguro"

Na manhã do dia 10 de abril 150 convidados entre Corretores e Consultores de Seguros, estiveram presentes a PALESTRA DE CORRETOR PARA CORRETOR, numa iniciativa do SINCOR AM/AC/RR em parceria com a Bradesco Auto/RE Cia de Seguros. Ministrada pelo Palestrante André Santos com apoio do UniverSeg.



Jair A. M. Fernandes (Diretoria de Formação do SINCOR), Fco. Duarte Ferro (Superintendente Sucursal Manaus Bradesco Auto/RE Cia de Seguros), Gilvandro G Moura (Presidente do SINCOR AM/AC/RR), João Nobrega Interaminense Junior (Superintendente Executivo Norte/Centro Oeste da Bradesco Seguros e Previdência) e Sr. André Santos (Palestrante).



Auditório lotado e compenetrado



No sorteio de Inscrição para o Congresso Nacional dos Corretores de Seguros entre os Associados presentes: Jacenira Lelis (ganhadora).

Ao final "bola pra frente" Com a presença da equipe Supervisores de Produção: Cristovam, Thiago e Naira.



Contatos e Divulgações:

sincoram@internext.com.br

Fone: (92) 3233-5572

AUTO PRONTO LTDA.

OFICINA
LANTERNAGEM
E PINTURASERVIÇOS MULTIMARCAS
CONVÊNIO COM SEGURADORAS

Rua Major Gabriel, 1735 - Pça 14

Fone: 3633-3110 - Fax: 3633-3060

autopronto@vivax.com.br

Entrevistas

Eduardo César Parente (Maruaga Corretora)

Você é um dos fundadores deste Sindicato, como foi que surgiu a idéia? Houveram, muitas dificuldades?

A idéia de Sindicato surgiu através do senhor Edir Farias Maia, ele foi o precursor e a quem boa parte dos corretores hoje habilitados lhe são gratos. A minha participação ocorreu ao sair da Cia. Internacional de Seguros em outubro de 1989, ele me convidou a compartilhar da sua idéia em fundar o Sindicato dos Corretores de Seguros, no início, era apenas o Edir, Paulo Omena e eu. As dificuldades não foram poucas, os corretores na época, poucos mais que dez atuando, não acreditavam na possibilidade de fundação do SINCOR. Lembro que no dia da Assembléia de fundação o número de corretores, quase que não era suficiente para formação da primeira diretoria. Os nossos principais objetivos na época, além de organizar os corretores através da sua entidade de classe, era trazer o curso de corretor. Graças ao apoio da FENACOR após a fundação do sindicato, ele conseguiu que fosse realizado o curso em Manaus, com isso, novas dificuldades e enormes desafios.

Não tínhamos local para as aulas e nem pessoas qualificadas didaticamente para atender as exigências da FUNENSEG, o sindicato não tinha nada, principalmente dinheiro para comprar material, éramos nós quem bancava.

Decorrido este tempo e com sua

experiência qual sua perspectiva para a nossa entidade?

Ao longo desses anos coisas boas e erradas ocorreram, não vale a pena relatar, o importante é que hoje temos a nossa entidade consolidada, com sua sede própria, graças aos esforços de todos que por ai estiveram ao longo desses anos, todos tem a sua participação e estão de parabéns.

A Maruaga é um exemplo de Corretora, os moldes adotados entre os corretores que compõem a sociedade vem dando resultados, você acha que é um modelo a ser seguido, ou seja, a junção de duas ou mais corretoras?

Agradecemos as suas palavras em afirmar que a Maruaga é exemplo de Corretora. Quando idealizamos a nossa sociedade, já tínhamos a preocupação de que o mercado iria nos exigir organização e muita dedicação para que pudéssemos crescer, e continuar no mercado, se a Maruaga é um modelo a ser seguido, eu não sei, o que posso dizer é que o nosso modelo deu certo, porque tivemos convicção e estamos fazendo com seriedade, profissionalismo, respeito mutuo e com ajuda da nossa equipe, tratando-os como nossos parceiros, acreditamos que essa seja a química do nosso sucesso.

Com a sua sabedoria, o que você gostaria de dizer para a categoria de Corretores de Seguros?



Eduardo César Parente

Não sei se é sábio, mas o que eu posso afirmar com convicção é que, somente quem tiver organização, dedicação e profissionalismo, conseguirá continuar no mercado. "Quem conhece a sua importância, revela a mais profunda sapiência. Quem ignora a sua ignorância vive na mais profunda ilusão". Ao longo da minha vida, tentei entender a reação das pessoas. Percebi que, não importa o que aconteça, elas sempre respeitam o trabalho e o espaço de quem busca se organizar.

Agradeço pela oportunidade, sucesso a todos, em particular a essa diretoria sob a presidência do Gilvandro, e boa sorte a todos.

Carlos Cley dos S. Bravos (HDI Seguros S.A.)

Muita gente ainda faz "confusão" ou desconhece a HDI, explique é a antiga HSBC/Bamerindus? Uma nova Companhia?

A Bamerindus Seguros teve suas atividades encerradas em 97 quando foi comprado pelo Grupo HSBC, em 2005 a HDI Seguros comprou a HSBC Seguros Auto e Bens e passou a atuar em todo Brasil, pois atuava apenas nos Estados do Sul. Estamos a 28 anos investindo no Brasil e vamos continuar investindo sempre com muita responsabilidade. Portanto trata-se de uma nova Companhia.

A HDI vem despontando no mercado e conquistando posições no ranking, recentemente vocês fizeram uma apresentação aos corretores locais, como foi recebida?

Nossa expectativa foi totalmente superada e os Executivos da HDI que estiveram presentes não têm dúvidas do potencial que tem nosso mercado. Nosso próximo passo para a região é a abertura de um escritório da

HDI em nossa praça para 2008.

O foco da Cia. que você representa é o seguro de auto na categoria/uso particular de passeio. Mas estão abertos aos outros produtos, tipo: Residencial, Empresarial, Vida e Previdência?

Nosso foco realmente é Automóvel e, tenho a certeza que somos a melhor CIA do mercado com vários diferenciais, pois não entramos no mercado para ser mais uma opção e sim para ser a MELHOR OPÇÃO. Operamos também com a carteira de BENS (residencial, empresarial, condomínio, etc..), quanto a Vida e Previdência, não operamos.

Agora nos fale de você, nos dê o seu "currículo" em poucas palavras.



Ingressei no ramo de seguro em 92 na Bamerindus passando por todas as carteiras (operacional, técnica e comercial) em 97 a HSBC assumiu as operações do Bamerindus, em 2005 a HDI efetivou a compra da HSBC Seguros Auto e Bens e fui convidado pela HDI a ficar como Executivo de Contas responsável por Manaus e Boa Vista, com um compromisso de implantar um escritório em Manaus, que é o 1º passo para uma Filial.

Em visita

No dia 27 de março de 2007, a diretoria executiva do Bradesco Auto/RE Cia. de Seguros recebeu em sua matriz/sede (Rio de Janeiro) a delegação do SINCOR AM/AC/RR. Na oportunidade reafirmaram o apoio/parceria voltado para a Classe de Corretores de Seguros.

Em 02/04/07 recebemos do Sr. João Nobrega Interaminense Júnior (Superintendente Regional Executivo-N/CO) o seguinte e-mail: "Prezado amigo Gilvandro,

Gostaria de agradecer a sua presença e de sua Diretoria na nossa matriz no Rio de Janeiro.

Tenho certeza que você e sua diretoria engrandecem o mercado de corretores do Amazonas e do Brasil.

A Bradesco Seguros irá caminhar a passos largos e sempre de mãos dadas com toda categoria de corretores, fortalecendo assim a nossa parceria.

Conte sempre conosco".



Álvaro R. Menezes Jr. (Diretor Secretário do SINCOR), Marco Antonio Gonçalves (Diretor Gerente da Bradesco), Ricardo Saad Affonso (Diretor Geral da Bradesco), Gilvandro G. Moura (Presidente do SINCOR), João Nóbrega Interaminense Jr. (Superintendente Reg. Norte/Centro Oeste da Bradesco) e Jair A. Martins Fernandes (Vice-Presidente do SINCOR).



Sr. Ricardo Saad entre o Diretor de Desenvolvimento Profissional do SINCOR, Jair A. M. Fernandes, o presidente Gilvandro G. Moura, seguido do diretor Secretário, Álvaro R. Menezes Jr.

Em visita ao SINCOR AM/AC/RR representantes da Lincas Vistorias firmaram apoio ao Sindicato com a divulgação, via informativo e web de "Dicas ao Corretor", para um melhor aperfeiçoamento de todos.



Gilvandro G. Moura (centro) recebe o representante regional Antonio de Pádua (esquerda) e o franqueado em Manaus, Sérgio Krieger, da Lincas.

Delegação do SINCOR AM/AC/RR em atividade no Rio de Janeiro



Srs. Alvaro Regis M. Junior, Gustavo H. W. de Azevedo, Jair Antonio M. Fernandes, Claudio R. Contador e Gilvandro G. de Moura.

Nos dias 27 e 28 de Março a Delegação do SINCOR AM/AC/RR esteve presente ao Rio de Janeiro, para participar de Assembléia Geral Ordinária junto a Federação Nacional dos Corretores de Seguros.

Oportunamente foram mantidos excelentes contatos:

Na noite do dia 27 foi assinado o contrato entre o SINCOR AM/AC/RR e a ESSENIUS-Assessoria Estratégica em Web, mantenedora do site CQCS – Centro de Qualificação do Corretor de Seguros, para implantação da comunidade de Corretores de Seguros dos Estados da jurisdição, na internet.

O SINCOR representado pelo Presidente Gilvandro Guedes de Moura, intermediado pelo Sr. Victor S. Pereira do Nascimento, diretor de Estratégia e Marketing, e a ESSENIUS pelo Sr. Gustavo V. Doria Filho se uniram para disponibilizar para o Mercado de Seguros uma gama completa de serviços online.

A manhã do dia 28 foi aproveitada para contatos na ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS-FUNENSEG, e na ocasião o Vice-Presidente e Diretor de Desenvolvimento Profissional, Jair Antonio Martins Fernandes fechou com a Sra. Neyze Pereira Rocha, Gerente de Execução & Logística a realização em Manaus do próximo Exame para Habilitação de Corretores de Seguros, bem como entabulou com a Sra. Célia M. Pavão, consultora da diretoria executiva a parceria quanto ao Curso Preparatório aos Exames já no segundo semestre deste ano.

Ainda na oportunidade, em dialogo com o Sr. Claudio R. Contador, diretor de pesquisa e desenvolvimento e Sr. Gustavo H. W. de Azevedo, coordenador de ensino e pesquisa se iniciou o calendário de palestras a serem desenvolvidas de maio/2007 a fevereiro/2008.



Sr. Jair Antonio Martins Fernandes (Vice Presidente SINCOR)

Festa Disco DO SEGURO

Abril 2007

O local de descompromisso do "pessoal do seguro"

Em noite alegre e descontraída, dia 14 de abril, Corretores, Securitários, Prestadores de Serviços e Convidados estiveram descompromissados e aproveitaram a Disc Fest, uma realização de Angelo Monteiro e Jamil Diniz, patrocínio: HDI, Tókyo Maryne, Bradesco Vida e Previdência, Auto Pronto, Lincos Vistoriadora, HapVida, Porto Seguro, entre outros, com apoio do SINCOR AM/AC/RR.



COMEMORE

Confira os Corretores de Seguros associados que aniversariam nos meses de abril e maio, é só agendar e comemorar! Parabéns!

ABRIL

- 03 - Gilson Palmeira Bezerra Junior
- 04 - Messias de Almeida
- 08 - Paula Xavier de Lima Vieira
- 13 - Rossi de Oliveira Andrade e Jose Nogueira de Lima
- 15 - Ana Erica Pessoa de Almeida
- 17 - Jose Raimundo Leão Prado e Kelly Roberta S. Almeida
- 18 - Fernando Vitor de Medeiros Langbeck
- 19 - Emerson Francisco da Silva
- 20 - Elias de Souza Cardoso e Raimundo José Barros
- 21 - Orlailson B. dos Santos e M^o do Socorro de Souza Gato
- 22 - Eduardo Cesar Parente
- 26 - Francisco de Assis Silva de Sales
- 27 - Francisco das Chagas Filatoff
- 29 - Marcio Roberto Soares do Nascimento
- 30 - Roseane Pimentel Mesquita

MAIO

- 04 - Antonio Santana De Souza
- 06 - Eder Ramos Barroncas
- 07 - João Leal Palheta
- 10 - Francisco Rodrigues De Melo
- 12 - Maria Francisca Da Silva Agostinho
- 13 - Rilds Mary Da Silva Sampaio
- 20 - Claudio Pereira Passos
- 21 - Paulo Lopes Da Silva
- 28 - Izaque Pereira Da Cunha
- 30 - Luiz Roberto Miranda Da Cruz



HDI

SEGUROS

Tudo pelo seu bem

www.hdi.com.br

Formação Profissional: Novidades



Dirijo-me a todos para divulgar as conquistas a favor da nossa categoria local junto a Escola Nacional de Seguros. No dia 28 do mês de março, acompanhado do nosso presidente e do nosso secretário, realizei visita naquela instituição para pleitear algumas palestras e cursos aos corretores em Manaus. Estivemos reunidos com a Sra. Neyze Pereira Rocha (Gerente de Execução e Logística), Sra. Célia M. Pivão (Consultora da Diretoria Executiva), Cláudio R. Contador (Diretor de Pesquisa e Desenvolvimento) e Gustavo Azevedo (Coordenador de Ensino e Pesquisa). Esses encontros foram significativos, pois proporcionaram várias conquistas. No mês de julho realizaremos em Manaus as provas de avaliação para habilitação de corretores de seguros e, no segundo semestre, serão realizadas tanto as provas quanto os cursos preparatórios.

Para preencher o nosso calendário na área de formação profissional, conseguimos que sejam realizadas a cada mês, durante todo este ano, palestras com temas do ramo de seguro e outras que agregam valores culturais à nossa categoria. Todas ministradas por profissionais de renome.

Aproveito para agradecer a Escola Nacional de Seguros, diretamente a essas pessoas citadas, pelo atendimento às nossas solicitações e pela calorosa recepção à nossa comitiva.

Dirijo-me, ora, a todos os corretores associados ao nosso sindicato para que prestigiem com vossas presenças as palestras e eventos que doravante farão parte do nosso calendário. Peço que acompanhem a programação através do nosso informativo, e-mail, e em breve, o nosso site.

Jair Fernandes - Diretor de Formação Profissional

CORRETOR, INVISTA EM CONHECIMENTOS, ASSOCIE-SE JÁ!

Atenção: Confirmada a realização das provas para os dias 24, 25 e 26 de Julho em Manaus. O período de inscrições será de 07/05 à 11/06 através do site da Funenseg.

Sincor AM contrata CQCS para implantar a sua comunidade na Internet

Foi assinado no Rio de Janeiro, o contrato entre o Sincor AM e a Essentia Assessoria Estratégica em Web para implantação da comunidade de Corretores de Seguros dos Estados do Amazonas, Acre e Roraima, na Internet.

O Sincor AM-AC-RR, representado pelo seu Presidente Gilvandro Cuelas de Moura, e a Essentia Assessoria Estratégica em Web, mantenedora do CQCS, representada por Gustavo Roberto V. Dória Filho, Sócio Administrador e gestor do CQCS, se uniram para disponibilizar para os Corretores de Seguros do Norte do Brasil uma gama completa de serviços online, como notícias, debates, soluções de problemas junto às seguradoras e divulgação de eventos locais e nacionais.

"Poder contar com o know how do CQCS para a nossa comunidade vai queimar etapas e possibilitar ao Corretor do Norte do Brasil ter um canal moderno, eficiente e dinâmico. Queremos juntar o nosso espírito de renovação com os recursos mais modernos disponíveis para os nossos Corretores" afirma Gilvandro.

A Essentia já presta este serviço para o Sincor RJ e mais de 4 anos, com sucesso e grande aceitação e planeja fechar até o final deste semestre mais 3 comunidades online de Sindicatos de Corretores de Seguros. "Auxiliar os Sindicatos na sua comunicação via Internet faz parte da nossa missão e estamos muito felizes de poder fazer este trabalho com uma equipe tão motivada como a do Sincor AM", finaliza Gustavo Dória.

PARTICIPE!

Os corretores de seguros, associados ao SINCOR-AM/AC/RR gozam de benefícios:

- 1- Cartelhinha do Sincor AM - busque as vantagens
- 2- Seguro Saúde - Bradesco/Paraná/Sincor - condições especiais
- 3- Isenção das taxas de jurisdição no Sincor AM/AC/RR
- 4- Plano Dental - Sincor Am / Dental Vida (novidade) Informe-se
- 5- RC Corretor de Seguros - Tokio Marine/Paraná/Sincor (*)



**Em casa de ferreiro o espeto é de pau?
NEM PENSAR...**

(*) RC CORRETOR DE SEGUROS
O seguro de responsabilidade civil do
rendido feito sua medida para atender



TOKIO MARINE
SEGURODORA

as suas necessidades para exercer sua atividade na maior tranquilidade. E tem mais, o RC Corretor de Seguros é muito fácil e rápido de contratar. Aproveite esta oportunidade: busque, acesse e envie a proposta e entregue para o SINCOR.

Para contratar o seguro o corretor precisa ser sindicalizado.

Acidentes | Aeronáutico | Agrícolas | Automóvel | Consórcio Imobiliário | Decessos | Garantia
Lucros Cessantes | Obras Cíveis | Patrimonial | Previdência Complementar | RC Profissionais
Riscos Diferenciados | Riscos Residenciais | Transportes | Vida em Grupo | Vida Individual

Acesse nosso site
www.mapfre.com.br



**MAPFRE
SEGUROS**

Asseguramos sua qualidade de vida

0800 775 1000
4002 1000



Crônicas sem Cabelo

Seguro surreal

Um diálogo surreal entre um corretor e a seguradora em Manaus:

* *Ângelo Monteiro*

- Alô, bom dia ! Aqui é o Zé, da Apólice Corretora. É que tô precisando de um seguro de cascos. Vocês fazem?
- Não, meu amigo. Sabe como é... embarcação, anda no rio... pode afundar... aí o risco é muito grande!
- E, seguro de avião? Tem aceitação??
- Olha, aceitar nós até que poderíamos aceitar, desde que ele não voe. Sabe como é...um negócio tão pesado daqueles no ar, pode cair...aí o risco é muito grande!
- Mas então, vocês pelo menos tem como fazer o seguro da BMW do meu cliente?
- Aí nós aceitamos com algumas pequenas condições.
- Quais?
- Que haja rastreador via satélite, que o carro possua cinco tipos de anti-furto, que não ande durante a noite e nos finais de semana e que o motorista tenha, pelo menos, 50 anos de habilitação.
- É...aí fica complicado. Mas, me diga outra coisa: tenho a renovação de uma indústria de injeção plástica, com experiência de vários anos sem sinistro, sistema de segurança com extintores, hidrantes, sprinklers e brigada de incêndio . Tudo muito seguro. Vocês poderiam cotar?
- Bem, não temos aceitação para este tipo de risco. Sabe como é... plástico, pode pegar fogo, derreter. Aqui em Manaus é muito quente! Aí o risco é muito grande.
- Olha, pelo visto vocês não querem mesmo correr riscos. Podemos então fazer o seguro de incêndio de uma caixa d'água??
- Se for do conteúdo...

CORRETOR OFICIAL DE SEGUROS DESDE 1990, GRADUADO EM LÍNGUA PORTUGUESA PELA UFAM E CURSANDO MBA EM MARKETING.
COMENTÁRIOS E SUGESTÕES PARA ESTA COLUNA : angelo@acaputurismo.com

REFLEXÃO natural

Estudos registram que a terra possui um campo magnético, e este, exerce influência sobre o nosso organismo, mais precisamente, sobre o sistema nervoso e, também, na corrente sanguínea, daí a necessidade do contato direto com o solo.

Os nossos antepassados mostram que o homem exercia suas atividades em harmonia constante com a natureza; sua casa era de barro, coberta de palha e piso de terra batida ou nas cavernas. No ar não existiam os gases poluentes, os caminhos eram percorridos descalços e a alimentação de peixes, carnes e frutas naturais. O contato com a terra era rotina. Morria-se de velhice ou acidentes geralmente causados por animais selvagens. As grávidas pariam naturalmente, sem intervenções cirúrgicas, e muitos males eram curados com chás e ervas "milagrosas".

Com a modernidade o homem se distanciou mais e mais do convívio da natureza e passou a levar uma vida sedentária. Hoje, vive com os pés enfiados em sapatos de sola de borracha; pisando em concreto, asfalto e piso petrificado; desloca-se em veículos de estrutura férrea com pneus de borracha. Faz do estômago uma lixeira; come enlatados, fast-food, carnes e peixes congelados e frutas e verduras com agrotóxicos. Bebe refrigerantes, gaseificados e distrai-se fumando e ingerindo bebidas alcoólicas. Durante a semana é na internet, celular, reuniões, visitas e resolvendo vários problemas, a maioria deles de interesse pessoal. No final da semana, geralmente, senta-se,

por horas, à frente da TV, prepara uma "churrascada bem gordurosa" acompanhada daquela cerveja gelada e...dorme.

Este homem moderno distanciou-se não só das coisas naturais, mas, também, do próprio ser humano; do convívio harmônico e fraterno, do respeito e da atenção pelas pessoas. Esquece, muitas vezes, de pequenas coisas que são muito importantes na vida, ou seja; o bom dia, desculpa, obrigado, dá licença, eu te amo... O resultado dessa vida moderna que levamos sem a atenção por estes valores e pela falta de contato com a natureza vem contribuindo com o aumento da irritação, preocupação, nervosismo, insônia, tensão, gastrite, úlcera, hipertensão e tantos outros males. Acredito, porém, que as nossas decisões e ações positivas podem melhorar a nossa saúde e a nossa vida de um modo geral e, assim, ajudarmos a construir um mundo melhor. Sugiro, portanto:

- Vamos andar descalço na areia! - Tomar banho de rio, de mar, de cachoeira...
- Visitar os amigos, bater papo! - Ouvir as pessoas, dar atenção, olhar nos olhos!
- Vamos dar gargalhadas! - Praticar esportes, se exercitar!
- Visitar os doentes! Ajudar o próximo!
- Divertir-se com a família; correr, pular, nadar, dançar... ORAR.
- Vamos, por uns instantes, desligar a TV, o celular, o computador, se desligar dos problemas e olhar um pouco para os pássaros, para as plantas e tudo que está ao nosso redor e buscar os seus valores...
- Somos seres iluminados e eternos, temos poderes para transformar e fazer acontecer é só agirmos e acreditarmos.

Jair Fernandes - Corretor Profissional Pleno

Direito & Seguro

Roubo de carga: de quem é a responsabilidade?

Gostaria de me desculpar pela coluna passada. Tivemos alguns erros de digitação que dificultou a leitura e a compreensão da mesma, mas no próximo número voltaremos a falar de prazo para liquidação de sinistros.

Semana passada fui procurado por um senhor que estava assustado com uma carta que recebera de uma determinada seguradora, cobrando-lhe um valor considerado, a título de ressarcimento pelo que havia pago quando do roubo de uma carga que pertencia a seu segurado, e que estava sendo transportado pelo caminhão pertencente ao senhor a que me referi anteriormente.

Nesse caso, devemos primeiro saber de que forma ocorreu o roubo e se a transportadora de algum modo contribuiu ou mesmo não tomou as precauções necessárias para que o fato não ocorresse.

Segundo entendimento consolidado, o roubo de carga constitui força maior, suficiente para excluir a responsabilidade da transportadora perante a seguradora do proprietário da mercadoria transportada. O transportador tem a obrigação de fazer chegar incólume ao seu destino à mercadoria transportada por força do contrato. Contudo, não tendo havido desvio de rota ou dado ele causa a fatos não necessários que possam evitar ou impedir o dano, e ocorrendo o roubo, não se caracteriza qualquer negligência do transportador, caracterizando-se, portanto, o caso fortuito que o exime de indenizar a outra parte contratante.

No caso do meu cliente, existia mais um atenuante, a própria empresa, proprietária da carga, para que não tivesse onerado o valor do transporte, mencionava na "carta-convite" que a transportadora não precisaria de seguro. Tendo em vista o valor que estava sendo cobrado, mais de R\$ 100.000,00 (Cem mil reais), foi difícil tranquilizar meu cliente de que ele não sofria nenhuma ameaça de ter que desembolsar esta quantia, mas temos que concordar: Que dá medo, isso dá!

Jean Pierre Bessa - Advogado
bessaassociados@vivax.com.br



Dúvidas ou contribuições para esta coluna podem ser enviadas para o e-mail sincoram@internext.com.br, discriminando no campo do ASSUNTO o nome da coluna, ou pelo fone: (92) 3233-5572

CLASSICORCLASSICORCLASSICOR

Vendo Honda Fit LX
Automático 2004/2004 em excelente estado de conservação; totalmente revisado; único proprietário. Falar com Arlindo Lima no cel. 8123-4567

Vendemos três aparelhos usados de ar condicionado
Para janela, sendo 2 de 10.000 btu e 1 de 18.000 btu. Tudo por R\$ 1.200,00. Tratar na Acapu Seguros, com Ângelo (8123-9584) ou Arlindo (8123-4567), ou ainda na corretora com Luci (3633-6686, 3633-4257).

O Corretor Consciente

Responda rápido: o que vale mais? O patrimônio de seu cliente ou a sua vida? Certamente você vai responder que a vida dele não tem preço. E você tem razão: nada pode substituir a perda de uma vida. Já o seu patrimônio pode ser estimado e segurado pelo produto adequado.

Esta é uma visão bastante comum entre nós, brasileiros, e que impede que vejamos que, de fato, uma vida pode e deve ser segurada por um valor que permita amparar os familiares e entes queridos dessa pessoa. Culturalmente, no Brasil, seguramos apenas nossos bens, mas não nossas vidas... É essa mesma mentalidade que faz com que, por exemplo, a carteira de automóveis desponte em primeiro lugar no ranking de seguros. Logicamente, isso pode ser explicado pela necessidade que as pessoas têm, devido às características de nossa sociedade, de proteger os seus bens patrimoniais. Não levamos em conta, porém, que os riscos que envolvem o patrimônio podem estar relacionados também à vida humana.

Por trás dessa mentalidade, está também um dado cultural forte, construído durante anos de instabilidade no sistema monetário brasileiro. Diante dos altos e baixos, o brasileiro se protegia de forma imediatista culturalmente, fomos educados para pensar o aqui e o agora. "O futuro a gente vê depois", costumávamos dizer.

"Essa é uma realidade do Brasil, um comportamento muito arraigado em nossa sociedade, que só conseguimos mudar com muitas campanhas e com grande dedicação", diz Ricardo Biondani, Superintendente Executivo da Bradesco Vida e Previdência, responsável pela área empresarial de Seguros de Vida e pelo relacionamento com os Corretores. "No Brasil, o mercado de seguro de pessoas tem grande potencial e pode crescer muito. Mas é preciso conscientizar a população e os corretores sobre a importância dessa proteção".

E isso se faz, de acordo com Biondani, com **informação** de qualidade, dados atualizados **sobre o Brasil** e o mundo. Nos Estados Unidos e Japão, por exemplo, a comercialização de **seguros** de pessoas é o negócio que mais **movimenta** as seguradoras, muito mais do que outros ramos.

Ricardo Biondani: "Corretor que respeita seu cliente, zela por sua vida, preocupa-se com a proteção de sua família"



Bem estar social

"Incluir o seguro de pessoas em seu portfólio é, mais do que uma questão de mercado, realizar uma ação em prol do bem estar social. É como uma boa ação do Corretor para com seu cliente. E isso não é mero discurso. Os Corretores que oferecem produtos do Vida estão mostrando preocupação com a segurança de seus clientes. Esse esforço todo tem um significado muito importante porque mostra que o Corretor respeita seu cliente, zela por sua vida, preocupa-se com a proteção de sua família", ressalta Biondani.

Mas tornar-se um Corretor Consciente, aquele que busca oferecer os produtos ideais aos seus clientes, que está atento às oportunidades de negócio e, conseqüentemente, que tem um faturamento cada vez maior, não é tarefa fácil. Mas não impossível. Para começar, observe as chances que se apresentam para a venda de seguro de pessoas e formule sua argumentação de vendas em relação a ele.

Na hora de vender o seguro do carro, se você ainda não o faz, ofereça também a seu cliente uma proposta de Seguro de Pessoas. Afinal, você tem no mínimo um contato por ano com esse público, e poderá aproveitar esse momento para ampliar a sua oferta. Ou seja, sem onerar seus custos de prospecção, você aumenta seu leque de produtos. Com isso, ganha seu cliente em proteção e ganha você com a venda maior no ramo Vida.

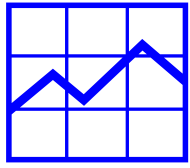
"Quando o Corretor está diante do cliente tem que lembrar que ele tem o produto que lhe falta, que é o seguro de pessoas, para proteção total", destaca Biondani. "Esta é a oportunidade para o Corretor fidelizar o seu cliente, ampliar sua proteção e mostrar seu potencial como consultor de finanças e até de segurança pessoal e familiar. Este é verdadeiro Corretor Consciente", afirma.

"Por que quando compramos um carro novo nos preocupamos em fazer rapidamente um seguro do veículo? E por que continuamos sem seguro de vida?", questiona Biondani.

Aproveite as vantagens de ser corretor Bradesco Vida e Previdência.

Para ser líder, a Bradesco Vida e Previdência oferece a mais completa linha de benefícios para os consumidores. E também um completo pacote de produtos para os corretores, que ainda contam com comissionamento diversificado, suporte de marketing e vendas, cursos de especialização e muita agilidade em todos os processos. Se você ainda não está aproveitando todas essas vantagens, cadastre-se hoje mesmo.

Para mais informações, ligue para a sucursal de negócios Bradesco Vida e Previdência nos telefones: (61) 3218-1245, em Brasília-DF; (31) 3214-3303, em Belo Horizonte-MG; (19) 3735-1372, em Campinas-SP; (41) 3222-8330, em Curitiba-PR; (47) 3026-9957, em Joinville-SC; (51) 3026-9118, em Porto Alegre-RS; (21) 2503-5410 ou 2503-5416, Rio de Janeiro; (71) 3327-7322, em Salvador-BA; (11) 3265-5651 ou (11) 3265-5952, em São Paulo-SP.



área técnica



Corretoras já podem certificar empregados

Início da atividade seguradora no Brasil

A atividade seguradora no Brasil teve início com a abertura dos portos ao comércio internacional, em 1808. A primeira sociedade de seguros a funcionar no país foi a "Companhia de Seguros BOA - FÉ", em 24 de fevereiro daquele ano, que tinha por objetivo operar no seguro marítimo.

Neste período, a atividade seguradora era regulada pelas leis portuguesas. Somente em 1850, com a promulgação do "Código Comercial Brasileiro" (Lei nº 556, de 25 de junho de 1850) é que o seguro marítimo foi pela primeira vez estudado e regulado em todos os seus aspectos.

O advento do "Código Comercial Brasileiro" foi de fundamental importância para o desenvolvimento do seguro no Brasil, incentivando o aparecimento de inúmeras seguradoras, que passaram a operar não só com o seguro marítimo, expressamente previsto na legislação, mas, também, com o seguro terrestre. Até mesmo a exploração do seguro de vida, proibido expressamente pelo Código Comercial, foi autorizada em 1855, sob o fundamento de que o Código Comercial só proíbe o seguro de vida quando feito juntamente com o seguro marítimo. Com a expansão do setor, as empresas de seguros estrangeiras começaram a se interessar pelo mercado brasileiro, surgindo, por volta de 1862, as primeiras sucursais de seguradoras sediadas no exterior.

Estas sucursais transferiam para suas matrizes os recursos financeiros obtidos pelos prêmios cobrados, provocando uma significativa evasão de divisas. Assim, visando proteger os interesses econômicos do País, foi promulgada, em 5 de setembro de 1895, a Lei nº 294, dispondo exclusivamente sobre as companhias estrangeiras de seguros de vida, determinando que suas reservas técnicas fossem constituídas e tivessem seus recursos aplicados no Brasil, para fazer frente aos riscos aqui assumidos.

Algumas empresas estrangeiras mostraram-se discordantes das disposições contidas no referido diploma legal e fecharam suas sucursais.

O mercado segurador brasileiro já havia alcançado desenvolvimento satisfatório no final do século XIX. Concorreram para isso, em primeiro lugar, o Código Comercial, estabelecendo as regras necessárias sobre seguros marítimos, aplicadas também para os seguros terrestres e, em segundo lugar, a instalação no Brasil de seguradoras estrangeiras, com vasta experiência em seguros terrestres.

Jair Fernandes - FONTE SUSEP

A Escola Nacional de Seguros (Funenseg) começa, a partir de maio, a atuar na certificação técnica no mercado das empresas de corretagem de seguros, como a legislação obriga para os empregados que trabalham nas áreas da regulação e liquidação de sinistros, no atendimento ao público e na venda direta de seguros, títulos de capitalização e planos de previdência complementar aberta.



Entre os dias 11 e 13 de outubro deste ano, acontece o XV Congresso Brasileiro de Corretores de Seguros, que será realizado no Centro de Convenções de Vitória (ES). O programa técnico será divulgado em abril. O tema central do congresso é "Planejamento, Ação e Qualificação". Associados Sincor têm desconto especial, aproveite. Não perca!

Prestigie!

Associe-se ao SINCOR-AM/AC/RR, veja alguns dos benefícios já disponíveis:

Parceria entre o SINCOR e o SESC-AM (Serviço Social do Comércio do Estado do Amazonas), para oferecer atraentes descontos aos corretores associados.

O SESC-AM oferece aos filiados do SINCOR-AM/AC/RR e aos seus respectivos dependentes, o acesso às suas unidades da capital e Interior do Estado. Nessas unidades são desenvolvidos programas nas mais diversas áreas: alimentação, saúde, cultura, esportes, lazer, férias, turismo social, educação ambiental, educação infantil informal e terceira idade.

Os corretores de seguros estarão enquadrados na categoria Matrícula de Interesse Social. A matrícula dos corretores de seguros dará a eles o direito de participarem de todos os serviços e atividades do SESC no Estado do Amazonas.

INVESTIMENTO

Custo individual - R\$ 5,00 (anual)

INFORMAÇÕES PARA INSCRIÇÃO

Matrícula de Interesse Social: Enquadram-se na categoria os associados Corretores Pessoas Físicas.

Dependentes - Filhos até 21 anos e Cônjuges.

A carteirinha terá validade de 12 meses.

Associados - Deverão solicitar da secretaria do SINCOR autorização e encaminhar ao SESC.

Relação de Documentos:

- Pagamento da taxa;

- Foto 3x4;

- Xerox simples de RG, CPF e Comprovante de Residência;

- Xerox simples de certidão de casamento (em caso de inclusão de cônjuge);

- Xerox simples de certidão de nascimento (em caso de inclusão de filhos);

SEGURO SAÚDE BRADESCO / FENACOR / SINCOR

Seguro Saúde com valores subsidiados e condições especiais, para associados pessoa física e jurídica, extensivo aos sócios da jurídica e funcionários. Segue tabela e resumo geral.

NOVA TABELA PLANO DE SAÚDE AOS CORRETORES ASSOCIADOS

| APÓLICE BRADESCO SAÚDE - FENACOR | |
|----------------------------------|---------------------------------------|
| Nº da Apólice | Sincor |
| 8548 | Amazonas/Acre/Roraima - Pessoa Física |
| Plano | Custo |
| Q523 | 305,47 |
| R503 | 378,70 |

Bradesco Seguro - Auto Corretor

O Bradesco Seguro Auto Corretor está oferecendo condições imperdíveis na contratação e renovação de seguros individuais dos veículos de propriedade de Corretores de Seguros, Pessoa Física e Pessoa Jurídica, cadastrados na Bradesco Auto/RE. Com o Bradesco Seguro Auto Corretor, você ganha um superdesconto sobre o prêmio líquido dos ramos Auto, RCF e APP, além de todos os benefícios do Bradesco Seguro Auto. Confira estas vantagens através do SAB e site 100% Corretor.

O Bradesco Seguro Auto Corretor é mais uma iniciativa do Programa de Relacionamento com Corretores Auto/RE.

Seguros e Previdência

COMO UTILIZAR O PLANO DENTALVIDA

TABELA DE REDUÇÃO DE CARÊNCIA PARA CORRETORES DE SEGUROS

| | |
|---------------------------------------|----------|
| URGÊNCIA..... | 24 horas |
| DIAGNÓSTICO (exame inicial)..... | 15 dias |
| PREVENÇÃO (orientação bucal)..... | 15 dias |
| ORTODONTIA (aparelho)..... | 15 dias |
| DENTÍSTICA (restaurações)..... | 15 dias |
| PERIODONTIA (trat. de gengivas)..... | 15 dias |
| RADIOLOGIA (Rx)..... | 15 dias |
| ODONTOPEDIATRIA (Trat. infantil)..... | 15 dias |
| CIRURGIA (dentes inclusos)..... | 30 dias |
| ENDODONTIA (canal)..... | 45 dias |

PREÇO POR PESSOA R\$ 20,00

PLANO PARA CORRETORES DE SEGUROS SINCOR-AM COMPROVADOS.

MAIORES INFORMAÇÕES ENTRE EM CONTATO COM O SINCOR, PELOS FONES 92 3233-5572 OU 3184-2572.

→ CLASSICOR

Para anunciar:

sincoram@internext.com.br

Fone: (92) 3233-5572