

Informativo do Sindicato do Corretores de Seguros e de Capitalização e Previdência Privada nos Estados do Amazonas e Roraima * Ano IX* nº 30



50º Fórum Manaus Seguros
 Seguros: novos canais
 Corretor: novos desafios

Apoio: **FENACOR** **SINDSEGNE**
 Realização: **SINCOR** AM+RR

Juntos fazemos a diferença!

DIRETORIA EFETIVA

Presidente: Jair Antonio Martins Fernandes
 Vice-Presidente: João Candido Gomes Neto
 Primeira Secretária: Elianete Florencio Gonçalves Batista
 Segundo Secretário: Joaquim Vidinha de Souza Filho
 Primeiro Tesoureiro: Francisco de Assis Silva de Sales
 Segundo Tesoureiro: Ernesto Pereira de Vasconcelos

DIRETORIA SUPLENTE

Antonio dos Reis Ventura
 Erico Leonardo Pereira Parente
 Mary Rodrigues Siqueira Torres

CONSELHO FISCAL EFETIVO

Primeiro membro: Álvaro Regis de Menezes Junior
 Segundo membro: Elias Brasilino de Souza
 Terceiro membro: José Raimundo Leão Prado

CONSELHO FISCAL SUPLENTE

Geneval Barreto da Silva
 Ulysses Rufino Taumaturgo Veiga
 Victor Sergio Pereira do Nascimento

DELEGADOS REPRESENTANTES

JUNTO À FENACOR

Primeiro Delegado: Gilvandro Guedes de Moura
 Segundo Delegado: Jair Antônio Martins Fernandes

SUPLENTE DE DELEGADOS JUNTO À FENACOR

Primeira Suplente: Anunciada Almeida Alves
 Segundo Suplente: Francisco das Chagas Castro

FUNCIÓNIARIOS

Audione Lima Brito (Gerente Administrativo)
 Walteberg Tavares Braga (Assistente Administrativo)
 Max Chandler R. de Oliveira (Auxiliar Administrativo)
 Fernanda Cauper Antas (Assistente Administrativo DPVAT)
 Cromwell Ferreira Gonçalves (Representante em Boa Vista-RR)



COORDENAÇÃO GERAL

Jair Fernandes e Victor Sergio do Nascimento

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Huylame Bruce

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Rafael Freire (N'Ativa Publicidade e Marketing)

PUBLICIDADE

Rafael Freire (92) 3233 5572 / 3232 5800 / 9 9102 0504

REDAÇÃO E EDIÇÃO

Jair Fernandes, Victor Sergio do Nascimento
 e Huylame Bruce

COLABORAÇÃO ESPECIAL

Crislaine Cambuí (CQCS)

TIRAGEM

3 mil exemplares

PERIODICIDADE

Trimestral



Editorial

Jair Fernandes - Presidente do Sincor AM RR
 Pós-graduado em Negociação

SERÁ QUE CUMPRIMOS COM O NOSSO PAPEL?

Vivemos numa época em que muitos acontecimentos manifestam-se ao mesmo tempo. Eles ocorrem na velocidade do pensamento e quando menos esperamos. Há também, aqueles que pararam no tempo, e outros que retroagiram. Anuncia-se um produto de informática de última geração, mas logo sabemos da existência de um com melhor performance. E quando falamos em filmes, se deixarmos para assistir um pouco depois do seu lançamento, é tarde demais, pois já saiu das telonas e outros filmes já estão em cartaz ocupando seu lugar. O carro zero Km, ao sair da concessionária já está desvalorizado, ultrapassado.

O que imaginamos estar no limite, ou achamos que não dá para piorar ou melhorar, revela-se como possível.

No futebol quando jamais imaginávamos sofrer outro vexame como o da década de 50, nos deparamos com a última copa que foi pior.

Os escândalos de corrupção na esfera pública adquirem proporções gigantescas, os milhões viram bilhões e a cada dia surgem novas notícias.

Enquanto habitantes da terra, lutamos ainda contra a miséria e buscamos a solução dos nossos variados problemas. Mas, em outra via há cientistas financiados para, num prazo de 10 anos, descobrirem vida extraterrestre.

Politicamente e economicamente quando pensamos que acertamos em eleger nossos representantes, logo com o passar do tempo, e diante das ocorrências públicas e notórias, percebemos que tudo voltara como antes, ou melhor, retrocedemos. O tempo passa e todos os problemas sociais que ouvimos falar, quando ainda adolescentes continuam sendo as mesmas questões contemporâneas, principalmente relacionados à educação, saúde, saneamento básico e gestão pública. Os problemas são infundáveis e ainda podemos adicionar aqueles relacionados aos fatores naturais, culturais, éticos, religiosos e filosóficos.

Percebo que a maioria das questões tem haver com o comportamento humano, pois este é o que se deixa corromper e se desvirtuar da ética e da moral, o que desencadeia a maioria dos conflitos e crises atuais.

Esses breves relatos me impelem a uma analogia, sobre a nossa importância e a nossa responsabilidade como cidadãos e profissionais do ramo de seguros perante à sociedade.

Será que estamos acompanhando as mudanças e exigências da atualidade?

O papel que desempenhamos está adequado à essas exigências?

Será que à frente de nossos atos, segue a ética e a moral?

RISCO

Cliente que contrata “proteção” de associações e cooperativas está contratando cilada

Fonte: CQCS, por Tunísia Cores

Associações e cooperativas não são autorizadas a comercializar Seguros para os clientes, aponta a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e condena o mercado de Seguros como um todo. Muitos clientes, talvez por falta de informação, talvez motivados principalmente pela diferença de preço, abrem mão de contratar um Seguro oficial e recorrem às chamadas “proteções”, não sabendo que a escolha é uma cilada uma vez que a SUSEP ressalta que não há qualquer tipo de acompanhamento técnico de duas operações.

Quando o Corretor se depara com casos de clientes que optam por esta troca, é importante ressaltar a ilegalidade da atuação das associações e cooperativas, deixando claro

que há grandes chances de o cliente ficar na mão “Já tive um cliente que contratou essas associações e falei ‘olha, não é legalizado, você está correndo um risco. Caso haja um sinistro maior, você vai ficar sem receber sua indenização porque não há o que os obrigue a pagar”, destaca o Corretor de Seguros Paulo Cesar Mascarelli sobre a irregularidade das empresas.

Em outro caso, o cliente cotou um Seguro para um carro que custou em torno de R\$ 58 mil e a apólice de Seguro saiu por quase 20% do valor do veículo. O cliente destacou que “infelizmente”, teria que recorrer às associações devido ao preço “elevado” de um Seguro oficial. “Olha, Seguro legalizado é isso. Eu digo que é melhor pagar caro e ter a garantia de que vai receber do que precisar e

ficar sem”, contra-argumentou Mascarelli.

O tema foi pauta de uma das mesas do 3º Ecoseg, realizado em Santa Catarina, na última semana. Os integrantes do painel foram, entre outros Armando Vergílio, presidente da Fenacor, Dorival Alves, presidente do Sincor Distrito Federal, e Antônio Pentead, advogado especializado em Seguros. Todos reforçaram a importância do Corretor e da SUSEP no combate a estas empresas. Em 2012, durante a Operação Prêmio, a Superintendência fechou 10 entidades e prendeu 11 pessoas. Em 2014, a entidade confirmou a representação contra 15 associações e cooperativas, e manteve multas que somavam, juntas, R\$ 331 milhões.

TRIBUTAÇÃO

PJ ou PF? Eis a questão

Fonte: CQCS, por Sueli dos Santos

Pessoa Física ou Jurídica? Muitos Corretores ainda têm dúvida sobre qual modalidade é melhor. A resposta é: depende. Cada caso é um caso. Existem diversos fatores que devem ser avaliados.

Affonso d’Anzicourt e Silva, professor da Funenseg alerta que um dos fatores importantes que o corretor deve levar em conta é o quanto ele paga de imposto de renda. “Se o corretor pessoa física trabalha com mais de uma seguradora, ele deve ao final de cada mês fazer o somatório das comissões recebidas para, com base na tabela do IR, saber o quanto ele deve pagar”.

Os corretores que atuam como autônomos, pessoa física, deverão fazer o recolhimento com base na tabela de um empregado. O valor da alíquota varia entre 7,50% (de R\$ 1.787,78 a R\$ 2.679,29) a 27,50% (para valores acima de R\$ 4.463,81).

Como regra geral, o imposto de renda devido na fonte sobre rendimentos de pessoas físicas está sujeito à tabela progressiva e deve ser retido pela fonte pagadora por ocasião do pagamento do rendimento. No caso do corretor de seguros, a fonte pagadora é a seguradora. Ou seja, sempre que a companhia for pagar a comissão ao corretor, ela fará o desconto do imposto de renda. Se essa comissão for paga mais de uma vez ao mês, o imposto incidirá a cada pagamento caso ele esteja na faixa incidente do imposto.

Por isso, o corretor deve analisar bem sua situação para fazer a escolha mais vantajosa. A partir desse ano o corretor pode fazer a opção pelo Simples, uma conquista para a categoria, como destaca d’Anzicourt. Mas se o corretor tiver um faturamento superior a R\$ 120 mil por ano, por exemplo, ele pode considerar fazer o recolhimento por lucro presumido. A vantagem desse modelo está no fato de que o

lucro poderá ser distribuído aos sócios isento de impostos.

O corretor pessoa jurídica tem vantagens na carga tributária ao fazer a opção pelo Simples porque tem ele uma incidência menor de impostos. Além disso, como d’Anzicourt sempre destaca ao falar desse assunto, o corretor que faz a opção pelo Simples tem muitas vantagens como a redução da carga tributária e a burocracia. Ao fazer a opção pelo Simples ele tem o recolhimento unificado dos impostos federais, estaduais e municipais (ISS, PIS, COFINS, IRPJ, CSLL, IPI, ICMS e ISS) além da contribuição patronal previdenciária.

D’Anzicourt defende que para o corretor pessoa física tornar-se pessoa jurídica é a melhor opção. “É mais vantajoso; se hoje ele paga 27,5% de IR para pessoa física sobre um ganho médio, por exemplo, de R\$ 15 mil por mês, com o Simples ele vai pagar 6% de impostos”, disse.



Bate - pronto.

HDI Seguros

É de bate-pronto.

HDI Bate-Pronto. Um centro de atendimento que libera em minutos o conserto do seu carro.

Consulte seu corretor. www.hdi.com.br

Processo Susep: 15414.001197/2004-41. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

SINCOR AM/RR inicia parceria com a Amazon Explorers



Representantes da Amazon Explorers visitaram o Sincor e selaram parceria. Na foto: Hillanda Brandão, Jair Fernandes e Eury Barros

Novo gestor da Unimed Seguros Manaus é apresentado



Evaldo Ribeiro foi apresentado como novo gestor da unidade Manaus. Na foto: Evaldo Ribeiro, Jair Fernandes e Isidoro Viana.

Tokio Marine reforça área comercial no norte



A nova gerente comercial, Amanda Franco (à esquerda, seguida de Jair Fernandes, Regiane Coelho e Cefas Paiva), atuará no ramo vida nos estados da Região Norte.

IMPASSE

FENACOR critica campanha da Susep patrocinada pela Caixa

O presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (FENACOR), Armando Vergílio, considera “inoportuna e equivocada” a decisão da Superintendência de Seguros Privados (Susep) de promover campanha publicitária com o patrocínio da CAIXA, estatal que controla seguradora e corretora fiscalizadas e supervisionadas pela autarquia.

Veiculada em canais de TV a cabo e redes sociais, a campanha teria como objetivo alertar a população sobre riscos da chamada “proteção veicular”, produto marginal comercializado por associações e cooperativas, mas, inadvertidamente chamado de “seguro não autorizado” na peça publicitária.

Mesmo frisando que a intenção “até parece correta e nobre”, Armando Vergílio afirma que a forma e o conteúdo da campanha são inapropriados, “tanto do ponto de vista legal quanto moral”, e questiona a Susep sobre o critério adotado para a escolha. “Isso pode levar a crer que apenas seguros operados pela CAIXA são autorizados, em detrimento das demais empresas legalmente autorizadas, tanto seguradoras quanto corretores de seguros”, observa.

Na avaliação dele, é questionável também o motivo que levou a Susep a associar sua imagem à CAIXA, exatamente no momento em que a estatal anuncia a predisposição em realizar IPO para

abertura do capital da sua seguradora.

Outra questão estranha, no caso, é que quem deveria ser punido – a CAIXA (que, em 2013, vendia produtos não autorizados e fazia venda casada) – foi, na verdade, muito beneficiado pelo órgão regulador.

Para o presidente da FENACOR, esse quadro gera situações de conflitos de interesses, que exigem um posicionamento das autoridades, que deveriam “estar atentas a propagandas dessa natureza, as quais trazem incertezas e inseguranças para o mercado”, comenta.

ALTERNATIVA

Como “alternativa institucional”, Armando Vergílio propõe que, para resolver problemas dessa natureza, possam ser convidadas as entidades associativas e sindicais representativas do mercado de seguros, ou mesmo a Escola Nacional de Seguros - FUNENSEG, para participarem de movimento mais eficaz de combate ao mercado marginal, com propagandas institucionais em elaboradas.

Além disso, dada à “relevância do assunto para o mercado de seguros e sociedade em geral”, ele sugere também a criação de um fundo privado institucional, administrado pela FUNENSEG e supervisionado pelas entidades representativas do setor, visando ao efetivo combate aos crimes praticados pelas supostas associações e cooperativas que comercializam

produtos marginais.

PROTEÇÃO

Armando Vergílio critica também a impropriedade do uso, na campanha, da expressão “seguro não autorizado”. O presidente da FENACOR lembra que não existe seguro não autorizado. Na verdade, a suposta proteção veicular comercializada é um produto marginal, não um seguro. “Há, apenas, um conceito similar ao seguro, porém explorado, ilegalmente, por associações não autorizadas a comercializar produtos dessa natureza, o que se configura crime”, enfatiza.

Ele alerta que, ao contrário do que se pretende, a propaganda pode estar chamando a atenção de consumidores que sequer tenham conhecimento disso, com efeitos mais negativos ainda, levando pessoas a procurarem por tal proteção.

A FENACOR protocolou correspondência na Susep, solicitando o imediato encerramento da campanha. “Estamos indignados e manifestamos o veemente repúdio a esse lamentável episódio”, completa Vergílio.

SULAMÉRICA

SAÚDE E ODONTO PME.

INVESTIR NA SAÚDE

DO SEU CLIENTE

É UM ÓTIMO NEGÓCIO.

A vida é imprevisível. E isso é muito bom.



ANS - n° 006246

ANS - n° 0417815

CEPEX Brasil

Com os produtos SulAmérica Saúde e Odonto PME, você e seu cliente saem sempre ganhando. O processo de cotação é fácil e a emissão é rápida, o que facilita suas vendas. Você ainda conta com nosso apoio estratégico para fidelizar seus clientes, além de programas de incentivo com premiações e comissionamento altamente competitivos. Aproveite essas vantagens e boas vendas!

Viva o imprevisível e deixe o resto com a SulAmérica.

Ouvidoria: 0800 725 3374.



OFEREÇA SULAMÉRICA PARA O SEU CLIENTE.



Fórum Manaus Seguros brinda participantes com mais um show de palestras

A 5ª edição do maior fórum de seguros da Região Norte ocorreu no dia 11/06, no Centro de Convenções do Manaus Plaza Shopping, com grande participação do público

Mais uma vez o Sindicato dos Corretores de Seguros dos Estados do Amazonas e Roraima (SINCOR AM/RR) realizou com sucesso o Fórum Manaus Seguros. Assim como nas edições anteriores, o número de inscritos foi o máximo possível (317 nesta edição) e as palestras foram novamente apresentadas com sucesso, segundo avaliação de alguns participantes.

“O evento foi excelente. O tema foi explorado em todas as palestras e isso foi muito importante. Houve participação de todo o público em debates importantíssimos para a categoria. Esse é o propósito do Sindicato: promover esses eventos em prol dos corretores de seguros e discutir os assuntos pertinentes à categoria”, avaliou o presidente do SINCOR AM/RR, Jair Fernandes.

Palestras

Durante o Fórum, foram realizadas 7 palestras, divididas em dois painéis. Um pela manhã, voltado exclusivamente para Seguros Elementares. E outro pela tarde, que tratou somente de riscos diversos e de pessoas.

Na palestra de abertura, cujo tema foi o próprio tema do Fórum (Seguros: novos canais; Corretor: novos desafios) o presidente do SINCOR do Estado de São Paulo, Alexandre Camilo, apresentou reflexão aos corretores de seguros baseada em três questionamentos: Onde estamos? Para onde Vamos? E como vamos?

“O corretor tem papel invejável na sociedade, como poucos profissionais têm. Mas às vezes falta a ele a percepção desse papel. Minha proposta é despertar essa consciência para que a partir disso

a gente possa, de maneira equilibrada emocionalmente e orgulhosos do que já fizemos, avançar diante dos novos desafios e oportunidades que se avizinham sobre novas tecnologias, sobre formas de distribuição”, explica Camilo.

A abertura do I Painel de Palestras abordou um dos temas mais comentados ao longo do Fórum: educação dos clientes. A proposta de Oscar Buzo, da Porto Seguros, foi levar aos corretores a necessidade de mudança na oferta de seguros de Vida e Previdência. “Nós devemos deixar de vender e passar a educar os clientes a comprarem de nós, com uma abordagem diferenciada de não usar jargões de venda, mas educar o cliente a comprar”, explica Buzo.

Segundo ele, todo local é propício para isso. “Eu digo sempre que uma sala de aula é em qualquer ambiente. Pode ser



Quinteto de Metais Amazonas



Gilvandro Guedes - Vice Regional FENACOR



Roseane Rocha - Representante FUNENSEG



Fabio Lucio - Presidente da Associação Comercial PA



Diretoria da Sincor AM/RR



Representantes de Seguradoras



Alexandre Camilo - Presidente SINCOR SP



Jair, Rose, Camillo e Cristina



Fabrizio, Catulo, Thiago, Gilvandro, Raul, Jair, Junior, Duilio, Fabio, Rafael e Edson



Oscar Buzo - Porto Seguro



Mauro Jose e Marilene



Porto Seguro

a sala da sua casa. A ideia de educar o consumidor hoje é aproveitar todo momento e todo ambiente. E como eu poderia educar meu cliente a comprar de mim? Quando eu o convido a construir o conceito de proteção familiar. Eu não estou vendendo. Eu estou educando ele a pensar diferente”, acrescenta.

A segunda e última palestra do I Painel, ministrada por Fábio Miranda Daher, da Bradesco Seguros, tratou de “Inovação ao Mercado de Seguros”. “O ponto principal é as pessoas inovarem no comportamento e na forma de se relacionar com seus atuais e futuros clientes, porque hoje o corretor tem que deixar de ser apenas um receptor de

demandas dos clientes e ter realmente uma atuação mais proativa para oferecer soluções securitárias integradas para o cliente”, expõe Daher.

De acordo com ele, a missão do corretor é identificar todas as necessidades que o cliente possui, de fato. Para isso, o palestrante recomenda a realização de um estudo analítico e adequado para ofertar soluções adequadas. “A gente sempre sugere, na verdade, ter um relacionamento próximo e contínuo com o cliente para entender realmente qual é o momento que ele vive, se é casado ou solteiro, se tem ou não filhos, quais bens possui, enfim, fazer realmente uma

pesquisa qualitativa das necessidades para dessa forma entregar a solução mais adequada para o mesmo”, finaliza.

Quem abriu o II Painel de Palestras do dia foi Adailson Cordovil, da HDI Seguros, para falar sobre “O Promissor Futuro do Mercado de Seguros”. Ele destaca que o setor está na contramão do que está acontecendo atualmente no Brasil. “Enquanto a gente vê esses cenários negativos em torno da nossa economia, o mercado de seguros cresce a 17% ao ano no país. E na nossa Região está melhor ainda, crescendo a 32% ao ano. É um mercado promissor, que tem muito a crescer, com muito trabalho”, argumenta.

Em seguida, César Luiz da Silva,



Rosiane, Jair, Rosana e Miguel



J Malucelli



Tadeu(Mapfre), Jair (Sincor AM/RR), Cesar(Icatu) e Adailson(HDI)



Icatu Seguros



Premiação Bradesco



Claudia (Tokio Marine) e Elias (SINCOR)



Mongeral



Candido, Ulíssys e Vidinha - SINCOR



palestrante da Icatu Seguros, apresentou uma das possibilidades a serem exploradas em momentos de crise econômica como o atual: a previdência e proteção familiar. “A previdência sempre foi o melhor negócio para a proteção da

renda e a proteção familiar como um todo. E não é só por causa do momento. Os recursos aplicados em previdência certamente estão muito mais protegidos do que quando eu faço qualquer outro tipo de investimento no mercado que

não me traga esse arcabouço de proteção propriamente dita”, assegura ele.

A terceira e última palestra do II Painel deixou novamente aos corretores a mensagem de que o mercado está cheio de oportunidades a serem exploradas.



Duilio, Camilo, Jair, Faio, Gilvandro, Junior, Raul, Catulo, Thiago e Fabio Daher

A distância aqui é um mero detalhe.



Tudo pronto para o início de mais uma aula!



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 e administração.

Principais vantagens do Ensino a Distância

- 🔘 Estudar em qualquer tempo e lugar
- 🔘 Ambiente de aprendizagem on-line
- 🔘 Material didático com linguagem clara
- 🔘 Tutoria de dúvidas
- 🔘 Conteúdos interativos e vídeos



Cursos Oferecidos

- 🔘 Técnicos
- 🔘 Preparatórios para Exames de Certificação Internacional
- 🔘 Preparatórios para Exames de Certificação Técnica - Corretoras
- 🔘 Preparatórios para Exames de Certificação Técnica - Seguradoras
- 🔘 Preparatórios para Exames para Habilitação de Corretores de Seguros
- 🔘 Extensão
- 🔘 Corporativos



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

NOSSA CATEGORIA



Palestrante Fabio Daher - Bradesco



Palestrante Adailson Cordovil - HDI



Palestrante Cesar Luiz - Icatu



Wanderson Nascimento - Presidente SINCOR BA



Palestrante Tadeu Vieira - MAPFRE



Palestrante Rosana Nerci - FUNENSEG

“Existe uma falta de oferta. O consumidor está querendo comprar, sim, está apto a comprar. O que está faltando é a oferta desses seguros, principalmente os seguros mais vendidos, como automóvel, residencial e propriamente o vida”, alerta Tadeu Vieira, da Mapfre Seguradora, que palestrou sobre “Perfil do consumidor:

como aproveitar as oportunidades”.

Mais uma vez a palestra de encerramento, intitulada “O impacto do atendimento nos negócios”, foi realizada por Rosana Nerci Sá, da Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG). Segundo ela, as pessoas esperam dos corretores uma postura

diferenciada no atender. “Daí vem a importância de se ter competências técnicas e também competências comportamentais. O atendimento humanizado e profissionalizado”, destaca.

Como dica, ela recomenda que o

NOSSA CATEGORIA



Encerramento

corretor faça o atendimento mais objetivo que conseguir. E acrescenta. “Independentemente do tamanho da empresa, se ela é pequena, média ou grande, a corretora, a seguradora, a área, a unidade da área, nós temos que criar indicadores de atendimento. Cada um pode criar a sua forma, porém precisa ser possível de ser medido. Aquilo que é medido pode ser melhorado, senão ficaremos falando de atendimento sempre de maneira muito subjetiva. Vale a pena entender para atender”, garante a professora da FUNENSEG.

Além das palestras, os participantes do Fórum puderam também interagir durante os intervalos das apresentações, em alguns dos stands montados por patrocinadores do evento ou nos momentos em que realizaram as refeições do dia. Foi comumente o momento utilizado por eles para falarem sobre a qualidade do conteúdo do que os palestrantes apresentavam. Para Jonas Neves Moura, colaborador da Corretora New Life, os temas abordados lhes trouxeram muito aprendizado.

“Cada palestra veio, de certa forma, completar todo o ciclo de conhecimento que vai contribuir muito na carreira daqueles que vieram para buscar conhecimento, para se aprimorar mais, e poder assim se tornar um profissional melhor para contribuir com nosso Estado, com nosso País”, afirma ele.

Quem também aproveitou o momento para enriquecer a bagagem de conhecimentos, foi a corretora da Lesley Corretora de Seguros, Lesley de Meneses Arruda, que destacou especialmente uma palestra. “Todos os assuntos foram muito bem apresentados, muito bem explorados. Mas o que mais me chamou a atenção foi a questão da abordagem para a venda de novos produtos já conhecidos no mercado. A questão de se educar o cliente para realizar as compras prendeu a atenção da plateia”, destaca.

Assim como o Fórum é uma excelente oportunidade de adquirir conhecimento, alguns executivos aproveitam o encontro com os diversos profissionais do mercado de seguros da Região para estreitar

laços com a categoria e para mostrar aos corretores a importância que a capacitação tem para o crescimento profissional deles. O diretor da JMalucelli Seguradora, Marcelo Queiroz de Oliveira, dá um bom exemplo disso.

“A JMalucelli há três anos inaugurou a filial aqui de Manaus e o ponto de partida para nossa atuação aqui foi o Fórum Manaus Seguros. A partir dele, tudo melhorou para nós. Contamos com indicação do SINCOR AM/RR para abrir nossa filial, bem como com indicação de pessoas. E no Fórum nós fazemos contato com os corretores. Isso abriu um pouco as portas. Essa já é a minha terceira participação. E temos colhido muitos frutos dessas participações”, relata.

ABRIL

Aldenora Marques Barbosa (25)
Ana Érica Pessoa de Almeida (15)
Edson Babosa Cardoso (11)
Eduardo Cesar Parente (22)
Fernanda Melo Barbosa (18)
Fernando Vitor de M. Langbeck (18)
Francisco das Chagas Filatoff (27)
Francisco de Assis Silva de Sales (26)
Gilson Palmeira Bezerra Júnior (03)
Gilton Herman Martias Solart (03)
Janaiana Katiucia de S. Gomes (11)
Jean Ricardo Ribeiro Lira (21)
José Raimundo Leão Prado (17)
Josiane Oliveira Nunes (16)
Leonorzina Augusta C. Ortiz (10)
Luciana Alves Rodrigues (18)
Luciana Teixeira Polard (26)
Maria do Socorro de S. Gato (21)
Messias de Almeida (04)
Neliane Rodrigues Froes (29)
Robson Monteiro da Silva (05)
Sheila Cristina da Silva (29)
Weslany de Oliveira Fernandes (07)

MAIO

Aline Amaral da Cruz (20)
Barbara Cristina da S. Farias (19)
Eder Ramos Barroncas (06)
Elcimar de Freitas Alves (26)
Eric Larry Cavalcante Azevedo (06)
Faride Sobreira da Silva (22)
Francisco Rodrigues de Melo (10)
Generosa Viana de Oliveira (02)
Helcio Nascimento Marques (06)
Izaque Pereira da Cunha (28)
Joao Bosco Miranda de Mattos (04)
Laura Luana de Souza Viera (04)
Luana Brandao Cavalcante (01)
Luiz Roberto Miranda da Cruz (30)
Maria Francisca da S. Agostinho (12)
Paulo Lopes da Silva (21)
Rilds Mary da Silva Sampaio (13)
Romylda Fernandes Albuquerque (01)
Rosângela da Silva Monteiro (12)

JUNHO

Alexandre Godinho de Souza (01)
Alexsander A. C. Guimarães (12)
Alexsandro G. C. Guimarães (12)
Ciene Rodrigues I. Beraldo (02)
Clicilene C. de Almeida (29)
Francisco da Silva Costa (28)
Geneval Barreto da Cunha (25)
Hucilene de Souza Castro (21)
João Inacio da Silva (24)
José Alberto P. de Oliveira (06)
Luis Claudio da Silva (15)
Maria do P. S. S. de Oliveira (24)
Mirlene Alves Ferreira (08)
Nadia Oliveira Campelo (05)
Olavo Gomes Gomes (27)
Pedro Quirino Farias (29)
Ramayama Cardoso de Azevedo (24)
Rosimeri Cavalcante Tavares (28)
Sylk Nagawo Pinheiro (11)

Parabéns!

Uma data tão querida não poderia passar despercebida!

Seja um corretor de seguros associado!





Seja um corretor associado e perceba as vantagens de fortalecer a nossa categoria

CONVÊNIOS/ PARCERIAS

Carteira do Associado
SESC - AM
SEBRAE – AM
Planos de Saúde
Seguro de Vida – Mongeral Aegon
Seguro de Responsabilidade Civil Profissional – Ace Seguradora
Plano de Previdência Mapfre
Projeto Corretor – Atendimento Seguro DPVAT
Ótica Avenida
Ótica “Minha ótica”
Assessoria Contábil e Assessoria Jurídica

AÇÕES/EVENTOS

Curso de Habilitação do Corretor de Seguros
Palestras em parcerias com a FUNENSEG, destinadas aos corretores
Fórum Manaus Seguros (o maior evento do mercado local)
TAMSEG (Torneio de Futebol Amigos do Seguro)
Troféu Vitória Régia (Premiação dos melhores do mercado)
Atividade Esportiva e de Lazer
Espaço do corretor nos informativos do Sincor
Encontro dos Corretores
Descontos nos Congressos Nacionais e CONEC
Descontos e preferências em cursos, fóruns, congressos e eventos diversos.
Apoio a corretores com serviços de fax, telefone, computador, Xerox, etc.