



Revista

CRESCIMENTO SEGURO

Ano 13 • Nº 64 • Março 2021

Falta de peças preocupa mercado de seguros

O mercado de seguros enfrenta um problema sério, que tem se agravado dia após dia: a falta de peças de reposição para diversas marcas de veículos. *Página 10.*



- Veja o mais novo benefício ofertado pelo Sincor-PR aos Corretores de Seguros: Certificação Digital. *Página 4.*
- Corretores podem alavancar novos negócios, seguindo tendências do mercado. *Página 6.*



sincor-pr.org.br



[SINCOR.PARANA/](https://www.facebook.com/SINCOR.PARANA/)



[sincorparana](https://www.instagram.com/sincorparana)

Mensagem do Presidente

Você está lendo uma nova edição da Crescimento Seguro. Neste número temos informações que podem fazer diferença para o seu dia a dia, não só profissional, mas também pessoal, pois incluímos um artigo do Professor Marins, muito interessante para os dias turbulentos que vivemos hoje. Ele ressalta a importância do diálogo para resolver inúmeras questões!

Há também, claro, muitas outras informações. Uma delas é sobre um tema que tem preocupado o mercado de seguros, que é a falta de peças para os veículos segurados. O Sincor-PR e o Sindseg-PR/MS estiveram reunidos recentemente para analisar este assunto e você pode ver detalhes na matéria. Além desse, há outros assuntos interessantes.

Se depois de ler quiser falar comigo, pode enviar um e-mail para presidente@sincor-pr.org.br. Boa leitura!



CCT 2021 reajusta salários em 5%

O Sincor-PR assinou a Convenção Coletiva de Trabalho (CCT 2021) com o Sindicato dos Securitários do Paraná no mês de março. O reajuste aplicado aos salários ficou em 5% (cinco por cento), sendo 2,5% retroativo, de janeiro a junho de 2021 e mais 2,5% a partir do mês de julho de 2021, ambos incidentes sobre o salário do mês de dezembro de 2020.

O reajuste no piso salarial, após decorridos 90 dias, ficou em R\$ 1.200,20, que representou um reajuste de 6,18%. Esta decisão eliminou um problema que ocorria todos os anos, pois ficava sempre abaixo do salário mínimo nacional, o que não é permitido pela legislação. Esta questão foi resolvida e foi levado em consideração para se negociar, com a concessão do percentual de reajuste em duas parcelas.

Este parcelamento em duas vezes foi necessário para gerar menor impacto financeiro aos Corretores de Seguros e permitir a manutenção de empregos. Além disso, representou um reajuste efetivo de 3,75%, que neste momento da pandemia se fez necessário, após muitas negociações e compreensão da entidade representativa dos securitários.

Na aplicação do percentual previsto poderão ser compensados todos os reajustes, aumentos, abonos e antecipações, compulsórios e espontâneos, concedidos no período de



janeiro a dezembro de 2020 e de janeiro a fevereiro/2021, exceto os aumentos ou reajustes decorrentes de promoção, término de aprendizagem ou experiência, equiparação salarial, recomposição ou alteração de salário resultante de majoração da jornada de trabalho.

Os benefícios (vale-refeição, vale-alimentação, vale-creche) também foram reajustados em 5,0%, em duas parcelas de 2,5% conforme os salários acima. Os valores constam na CCT 2021, que será disponibilizada nos próximos dias no site do Sincor-PR, após ser registrada em cartório.

A data-base ficou ratificada em 1º de janeiro e o Piso Salarial, após o período de experiência de 90 dias, ficou em R\$ 1.200,20.

É o Sincor-PR mais uma vez atuando na defesa e proteção dos Corretores de Seguros, buscando impactar em menores custos a folha de pagamento, colaborando com a manutenção de empregos, neste momento tão difícil.

Veja a [TABELA](#) com os valores definidos para a Convenção Coletiva de Trabalho (CCT) 2021.

Associados têm diversos benefícios à disposição

Os Corretores de Seguros Associados ao Sincor-PR têm uma série de benefícios à disposição. Confira alguns deles:

CERTIFICAÇÃO DIGITAL

Se você precisa fazer Certificação Digital fale com o Sincor-PR. Valores especiais para Corretores de Seguros Pessoa Física e Pessoa Jurídica. Peça informações pelo 4020-2284 (fone e Whats) ou escreva para certificacaodigital@sincor-pr.org.br.

PLANO ODONTOLÓGICO DENTALUNI

O principal benefício desta parceria é que você passa a contar com um Plano Odontológico com a qualidade e os diferenciais que só a DentalUni tem, em condições e preços especiais.

PLANO DE SAÚDE UNIMED

Os associados têm superdescontos na aquisição do plano de saúde Unimed, que possui uma rede credenciada de primeira linha com centenas de médicos, hospitais e clínicas.

DELL

O Sincor-PR também tem parceria com a Dell para que você possa adquirir computadores, notebooks e outros equipamentos de informática com descontos especiais! Todos os meses há ofertas incríveis para você.

ASSESSORIA JURÍDICA

Outro grande benefício do Sincor-PR é a Assessoria Jurídica para os Corretores de Seguros Associados. Em caso de necessidade de orientação jurídica para dirimir dúvidas em seu favor e/ou de seu segurado, entre em contato. Dependendo do lugar do estado em que você está, o Sincor-PR irá lhe indicar um advogado para lhe atender.

Benefícios

COMITÊ DE INTERLOCUÇÃO

O Corretor pode se deparar com negativas de indenização por parte das seguradoras ou outros casos que podem prejudicá-lo perante o cliente. Para isso o Sincor-PR tem o Comitê de Interlocução, que recebe estes casos, faz a devida análise da situação e, quando aplicável, atua com a intercessão junto à seguradora.

SEGURO RC CORRETOR

Os associados que estão em dia com suas contribuições têm desconto superespecial para contratar o Seguro RC Profissional para Corretor de Seguros. Afinal, quem trabalha com proteção também merece ter.

CLUBE DE BENEFÍCIOS - CBCOR

A Fenacor e os Sincor's criaram o Clube de Benefícios dos Corretores de Seguros. Trata-se de um clube de compras exclusivo para os profissionais associados aos sindicatos. Além de diversos descontos, a plataforma oferece cashback, ou seja, você recebe uma parte do valor pago para utilizar em outras compras no futuro.

SEGURO DE VIDA

O Sincor-PR, por intermédio da Fenacor, oferta um Seguro de Vida da MAG Seguradora (Grupo Mongeral Aegon) voltado especificamente para Corretores de Seguros. Uma das vantagens são os preços superacessíveis.

ESCOLA DE NEGÓCIOS E SEGUROS

O Sincor-PR tem parceria com a Escola de Negócios e Seguros (ENS) para ofertar diversos cursos com descontos especiais para os associados. São inúmeros cursos de formação e de aperfeiçoamento técnico-profissional para você ficar sempre atualizado.

LGPDCor

O Sincor-PR e a Fenacor disponibilizam aos Corretores do Paraná a melhor ferramenta para que você possa se adequar aos dispositivos da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) e evitar, dessa forma, ações judiciais, punições e multas elevadas que podem, em alguns casos, inviabilizar a continuidade da empresa. Trata-se do LGPDCor, que reúne as soluções específicas para as necessidades de empresas corretoras de seguros.

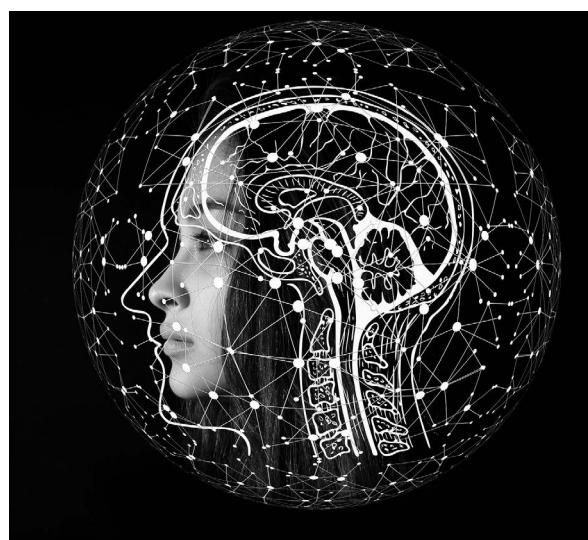
Associado, para saber mais sobre esses e outros benefícios ligue/Whats para 4020-2284 de qualquer lugar do estado. Ou acesse a página de Benefícios do site do Sincor-PR [AQUI](#).

Corretores podem alavancar novos negócios, seguindo tendências do mercado

O investimento em tecnologia é um dos grandes focos do mercado de seguros e deverá continuar assim ao longo de 2021. O mercado aposta em soluções que simplifiquem as atividades dos Corretores de Seguros e que melhorem a experiência dos clientes durante a jornada de atendimento.

O cenário para a economia global em 2021, especialmente para o ramo de seguros, se mostra construtivo. Nesse aspecto, o papel do Corretor se torna ainda mais essencial e relevante.

O Diretor da Organização de Vendas do Grupo Bradesco Seguros, Leonardo de Freitas, destaca cinco projeções para os Corretores de Seguros neste ano. Confira!



1- AMPLIE A CONSCIÊNCIA DA POPULAÇÃO EM TORNO DO SEGURO

Há anos, um dos grandes desafios enfrentado pelo mercado segurador, para obter um crescimento exponencial, é a questão da consciência da população em torno da proteção - ou seja, o entendimento da importância do seguro em meio aos imprevistos. Entretanto, para Freitas, o cenário atual é propício para oferta de seguros ainda poucos explorados, pois a pandemia começou a despertar essa percepção dos riscos na população. *"É comum que assim que uma pessoa compre um carro, ela adquira um seguro de automóvel; mas a concepção de seguros vai muito além da proteção de bens e patrimônios, pois a segurança deve fazer parte de todos os momentos da vida"*, destaca.

2- ESTEJA NOS CANAIS DE VENDAS QUE O SEU CONSUMIDOR ESTÁ

A tecnologia pode trazer enormes ganhos de eficiência e produtividade, e todos têm a ganhar com isso. *“A tecnologia mesmo sendo um grande desafio para os Corretores, também é uma grande oportunidade; por isso, os profissionais precisam continuar adaptando-se às inovações, e principalmente, ao novo consumidor”*, ressalta.

3- ACOMPANHE AS TENDÊNCIAS DO MERCADO

Em um momento de tantas transformações, a capacitação continua sendo necessária para que os Corretores aprimorem novas habilidades e competências no mercado segurador. *“É importante que o profissional se mantenha constantemente atualizado às novidades”*.

4- CRIE UM RELACIONAMENTO MAIS PRÓXIMO DO CLIENTE

Em se tratando de comunicação com o cliente, é preciso investir em estratégias de aproximação; conhecer e entender o momento de vida do consumidor é essencial para entregar o produto certo. *“Busque fortalecer ainda mais o relacionamento com os seus clientes”*, diz.

5- OFEREÇA UMA EXPERIÊNCIA DE CONSULTORIA PERSONALIZADA

Os Corretores que possuem resultados mais significativos em suas vendas são aqueles que focam suas energias em gerar valor para o consumidor a todo o tempo. Trata-se de ir além de oferecer produtos, e sim soluções - opiniões, anseios e necessidades do cliente devem ser consideradas. *“Para isso, deve o Corretor oferecer uma experiência de consultoria personalizada e em diferentes plataformas de atendimento”*, ressalta Leonardo.



DE OLHO *no mercado...*



RELATÓRIO FINANCEIRO DO SETOR DE SEGUROS

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) divulgou a primeira edição do [Relatório Financeiro](#) do Setor de Seguros, com dados de 2020. O objetivo do documento é apresentar aspectos de desempenho e de saúde financeira dos setores de seguros, resseguros, previdência complementar aberta e capitalização.

No documento inédito são apresentados números do setor em demonstrações relacionadas a receitas, sinistralidade, rentabilidade, provisões técnicas, perfil de investimentos, capital e transferência de riscos. A autarquia disponibiliza, ainda, em seu site ([acesse aqui](#)), a Síntese Mensal dos principais dados relativos ao desempenho dos mercados de seguros, de produtos de acumulação e de capitalização.



SEGUROS PARA GRANDES RISCOS

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) publicou a [Resolução CNSP 407/2021](#) que dispõe sobre princípios e características gerais para a elaboração e comercialização de contratos de seguros para cobertura de grandes riscos. O novo normativo, com a [Circular nº 621/2021](#), pretende segregar a regulação de seguros para cobertura de grandes riscos e massificados dadas as diferentes complexidades destes seguros.

São mudanças, segundo a Susep, com o objetivo de desregular o setor, aumentar o número de produtos oferecidos, a cobertura do seguro no país, e, conseqüentemente, reduzir o preço final do produto para o consumidor.



ENS MUDA ALTO ESCALÃO

Em reuniões extraordinárias do Conselho de Administração, realizadas em março a direção da Escola de Negócios e Seguros (ENS) promoveu diversas mudanças no alto escalão da Instituição. O novo presidente será Lucas Vergilio e o vice, Antonio Carlos de Melo Costa, respectivamente. O então Presidente, Robert Bittar, manifestou interesse em não renovar seu mandato.



SEGURO RURAL

O Conselho Nacional de Seguro Privados (CNSP) consolidou as regras válidas para o Seguro Rural e o Fundo de Estabilidade do Seguro Rural – FESR. Segundo a Resolução 404/21, publicada em março, o novo marco válido para o Seguro Rural terá vigência a partir do dia 3 de maio. O texto consolidado ratifica que o seguro rural abrange as modalidades agrícola, pecuária; aquícola; de florestas; penhor rural; benfeitorias e produtos agropecuários; e vida (destinado ao produtor e devedor de crédito rural, com vigência limitada ao período de financiamento, tendo como beneficiário o agente financiador).



DADOS DA COMISSÃO NO SRO

As seguradoras terão até dois dias úteis para registrar no Sistema de Registro de Operações (SRO) dados referentes à emissão de apólices, certificados, bilhetes e endossos. Outra informação a ser inserida será liquidações financeiras de prêmios, comissões dos corretores, despesas e sinistros, registro de aviso de sinistro e conclusão da avaliação inicial, parcial ou final sobre um sinistro pela seguradora. Esses dados estão na nova Circular da Susep, de número 624/21, publicada no mês de março.

Seguradoras enfrentam problemas com falta de peças e situação já compromete mercado

O mercado de seguros enfrenta um problema sério, agravado dia a dia: a falta de peças de reposição para diversas marcas de veículos. Essa situação vem sendo denominada de “peças em B.O”. tem ficado cada vez mais complicada, em razão da pandemia. A imprensa tem noticiado falta de matéria-prima para fabricação de diversos itens e até embalagens. O fechamento de algumas montadoras no Brasil, como a Ford, por exemplo, e as férias coletivas dadas aos funcionários no último mês, por várias outras, agravou a questão.

Isso tem dado muita dor de cabeça aos Corretores de Seguros, que têm enfrentado problemas com seus segurados que se envolveram em algum evento e precisam ter seus veículos consertados. O resultado são clientes extremamente insatisfeitos com a demora ou até mesmo a falta de resposta de prazo de entrega das peças solicitadas. Outra questão é que isso resulta em um aumento no custo médio da peça muito acima da inflação (IPCA).

O Presidente do Sincor-PR, Wilsinho Pereira, alerta para que, sempre que possível, o Corretor oriente seu segurado a contratar seguro com carro reserva sem limite de dias ou com prazos mais longos possíveis. *“Não resolve o problema todo, mas minimiza, caso seja pre-*

ciso esperar um tempo maior por uma peça”, explica.

FECHAMENTO DE FÁBRICAS

- Parte do problema foi ocasionado pelo fechamento das fábricas da Ford em Camaçari-BA e Taubaté-SP. A rede de distribuidores da marca já sente os efeitos no pós-venda. A Associação Brasileira de Distribuidores Ford (Abradif), indicou, em circular, a falta de peças de componentes para os modelos Ka, Ka Sedan e EcoSport, que foram retirados de linha com o fechamento da planta baiana.

A situação dos proprietários de carros da Ford vai se complicando, dia após dia. Além da desvalorização acelerada com o fim da produção e consequente saídas dos produtos do mercado, a falta de peças é um problema ainda maior. A rede continua funcionando e dando assistência aos donos de carros da marca. Porém, sem peças e componentes, fica difícil



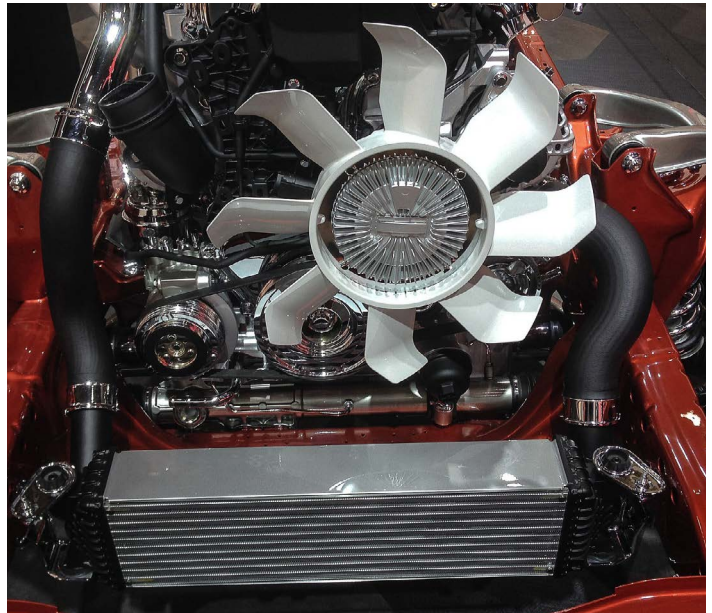
manter a manutenção dos veículos que entram nas oficinas.

No caso da Renault, estima-se impacto sobre 100 mil automóveis no mundo e regularização de fornecimento só no segundo semestre. Falta de peças já afeta produção do Honda Civic.

SEMICONDUCTORES - Um exemplo disso é a escassez global no mercado de semicondutores, que leva o setor automotivo brasileiro a paralisar ou interromper a produção de veículos no país. A situação, de acordo com estimativa da Renault, deve piorar neste segundo trimestre, já que o restabelecimento do suprimento é previsto para depois de junho.

Honda e General Motors anunciaram recentemente a parada da linha de montagem e férias coletivas a funcionários da produção de veículos. Isso deve acarretar problemas de peças, num futuro breve.

A falta de matéria-prima para a produção de veículos é considerada um efeito colateral da pandemia do coronavírus, que levou a China, principal produtora dos semicondutores, a redirecionar parte de sua produção ao mercado interno e a regiões e segmentos econômicos com maior poder de compra. Segundo Milad Kalume, gerente de desenvolvimento de negócios da consultoria Jato, o setor automotivo, nessa dinâmica, perde a preferência para setores como os de celulares, TVs, monitores e games. *“Para a indústria automotiva, semicondutores e derivados têm um valor agregado menor do que dentro de celulares e outros eletrônicos. Em tempos de escassez, essas outras indústrias, que pagam mais*



pela matéria-prima, são priorizadas e a indústria automotiva fica em segundo plano”, explica.

Kalume diz que o fato de mesmo montadoras com histórico de bom planejamento, que buscam diversificar os fornecedores para evitar riscos, terem parado a produção, é mau sinal. A consequência, no curto prazo, pode ser o aumento de preços dos veículos mesmo em meio a um cenário de demanda fraca.

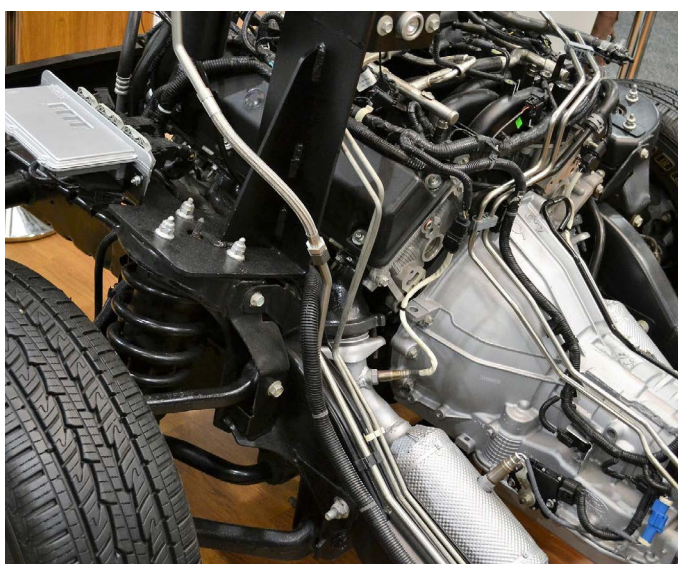
A GM diz que todo o setor automotivo na América do Sul *“tem sido impactado pelas paradas de produção durante a pandemia e pela recuperação do mercado mais rápida que o esperado. Isso tem o potencial de afetar de forma temporária e parcial nosso cronograma de produção”.*

Na fábrica de São José dos Campos, o sindicato dos metalúrgicos diz que a GM propôs layoff (suspensão temporária de contratos) para até 600 funcionários que atuam no segundo turno da linha de produção por dois meses.

Mercado

A Abla, associação que reúne as locadoras de veículos, relata que muitos de seus associados estão com dificuldades para encontrar peças de reposição para a manutenção da frota. Entre os componentes em falta, estão faróis, lanternas, para-brisas e para-choques, que não chegam com a rapidez necessária e inviabilizam a locação de veículos que podem ficar parados por semanas à espera de reparação.

Segundo a Abla, atualmente um



farol quebrado pode fazer um veículo ficar parado por semanas, uma mangueira de ar-condicionado furada pode inviabilizar a locação por quase um mês até que a peça de reposição seja encontrada. A associação calcula que a demora de 60 dias, por exemplo, para a reposição de uma peça representa a perda de 20% de toda a vida útil do veículo de locação. *“As maneiras de reduzir e administrar prejuízos gerados por carros parados é hoje mais um dos grandes desafios das locadoras”*, aponta o presidente da Abla, Paulo Miguel Junior.

Na opinião do Presidente Wilsinho Pereira, a esperança é que com o crescimento da aplicação das vacinas tudo possa voltar ao normal. *“À medida que a vacinação ocorra, e mais pessoas sejam imunizadas, isso também possa refletir na economia. Que o mercado possa se recuperar mais rapidamente e que isso tudo seja uma das dificuldades que surgiram com a pandemia, mas que, como tudo, possa ser passageiro”*.

Reunião entre Sincor-PR e Sindseg-PR/MS discutiu o assunto

No dia 30 de março houve uma reunião intersindical, entre o Sincor-PR e o Sindseg-PR/MS, sobre este assunto. Foi solicitado que o tema seja levado à FenSeg, para atendimentos diferenciados e esporádicos. Foram sugeridos estudos para possibilitar utilização de peças alternativas/homologadas e até a possibilidade de poder pagar o valor das peças em espécie, desde que o segurado aceite e se responsabilize. *“Esta seria uma última opção. Como não é uma decisão que possa ser tomada regionalmente ficaram de enviar para suas áreas técnicas de matriz e também para a FenSeg avaliar, em conjunto”*, diz o Presidente Wilsinho Pereira. O Sincor-PR irá continuar acompanhando este assunto. A reunião contou com as participações, pelo Sincor-PR, de Wilson Pereira, José Antonio de Castro, Dilermando Garcia e Edison Bertolazo. Pelo Sindseg-PR/MS, Altevir Dias do Prado, Ramiro Fernandes Dias, Moacir Abbá de Souza, Luiz Rogério Lobo Borba e Vanderlei Scarpanti.

DIALOGAR em vez de agredir



Luiz Marins

A palavra diálogo tem sua origem no grego dia = através/entre + logos = sabedoria/conhecimento manifesto pela palavra. Assim diálogo é a troca de conhecimento entre duas ou mais pessoas. Platão, principal discípulo de Sócrates escreveu seus famosos diálogos. Cada diálogo está dedicado a um tema (o de Parmênides aborda a questão das ideias, o de Fedro trata do amor, o Banquete é uma reflexão sobre o bem e o mal, e a República, um tratado sobre a justiça). Assim, já dizia Sócrates, o diálogo é o mais seguro caminho para o conhecimento e a sabedoria.

Escrevo isso porque nunca vi tanta incapacidade de dialogar como tenho visto hoje. As pessoas partem logo para a acusação, para a agressão verbal, como se isso fosse o normal, o aceitável e o desejável. Com isso todos se mantêm na própria ignorância.

Não há crescimento, não há evolução, não há abertura de mentes.

É preciso redescobrir o diálogo verdadeiro, respeitoso, que permite ideias contraditórias, que faz com que as partes se sintam livres e até incentivadas a ex-

pressar seus pensamentos. A incapacidade de dialogar está tornando a vida quase insuportável. Basta olhar as postagens e os comentários nas redes sociais. Impera a agressão verbal, a acusação, a intolerância à opinião alheia.

Até mesmo entre casais e amigos de longa data o diálogo está difícil. Sem respeito não há diálogo e sem diálogo não pode haver respeito. É uma guerra constante!

Vejo o mesmo acontecer nas empresas. Sem diálogo, pessoas se acusam, pessoas ofendem e se sentem ofendidas, o cliente é mal atendido, a qualidade desaba. Na política nem vale a pena comentar. O diálogo parece ter morrido por falta de oxigênio.

Você é capaz de dialogar com pessoas que pensam diferente de você? Você é capaz de ouvir a opinião de alguém e discordar dela sem agredir, sem acusar, com calma e serenidade?

Você é uma pessoa que se acha dona da verdade? Você é capaz de dialogar? É preciso redescobrir o diálogo. É preciso deixar que a razão volte a dominar as conversas. Todos nós ganharemos muito.

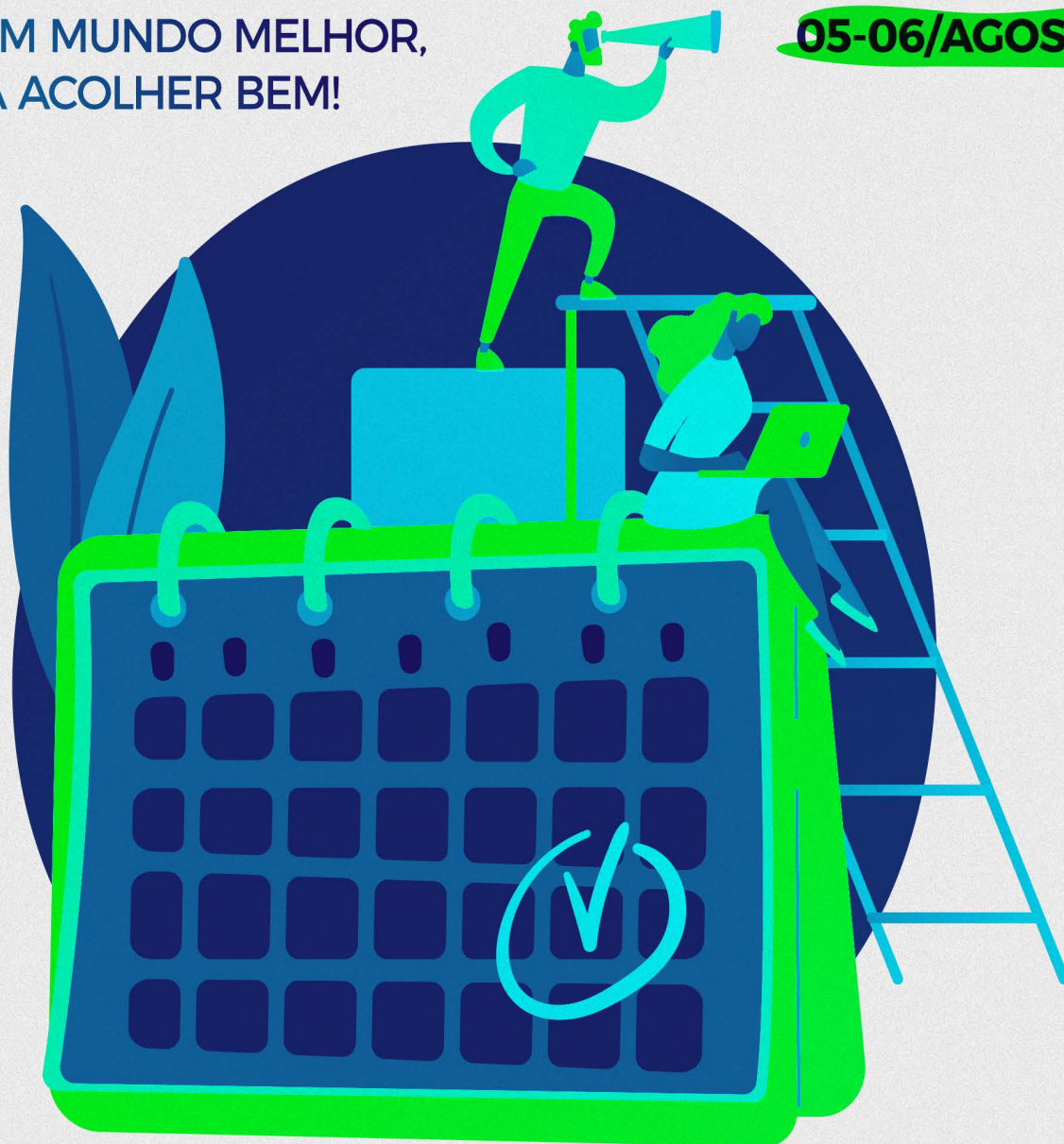
Pense nisso. Sucesso!

NÓS ESTAMOS
OLHANDO PARA O FUTURO
PARA FAZER O MELHOR CONGRESSO
DO MERCADO SEGURADOR DA REGIÃO
SUL, O **BRASESUL!**



TEMOS UMA NOVA DATA,
EM UM MUNDO MELHOR,
PARA ACOLHER BEM!

05-06/AGOSTO/2021



CONGRESSO SUL BRASILEIRO
DOS CORRETORES DE SEGUROS
Brasesul
2020



mais informações brasesul.com.br

Confira as últimas edições da revista **Crescimento Seguro**

Revista
CRESCIMENTO SEGURO
Ano 13 • Nº 62 • Janeiro 2021

**Apesar das incertezas,
2021
pode ser promissor para
o mercado de seguros!**

O ano de 2020 foi desafiador. E mesmo com tantas dúvidas,
2021 pode ser muito melhor. *Página 12.*

Veja uma retrospectiva do ano
de 2020 do Sincor-PR. *Página 4.*

sincor-pr.org.br [SINCOR.PARANA/](https://www.facebook.com/SINCOR.PARANA/) [sincorparana](https://www.instagram.com/sincorparana)

EDIÇÃO DE JANEIRO

Revista
CRESCIMENTO SEGURO
Ano 13 • Nº 63 • Fevereiro 2021

**Mercado já pode ofertar combos
com vários seguros em apólice única**

A partir deste mês de março as seguradoras terão liberdade para
oferecer aos consumidores pacotes de seguros com a combinação de
várias coberturas. Este é o resultado da desregulamentação do setor,
promovida pelo governo federal, por meio da Circular 621. *Página 3*

Entenda quais as contribuições que
você paga ao Sincor-PR. *Página 9.*

sincor-pr.org.br [SINCOR.PARANA/](https://www.facebook.com/SINCOR.PARANA/) [sincorparana](https://www.instagram.com/sincorparana)

EDIÇÃO DE FEVEREIRO

