



Conheça os palestrantes da 5ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida

Tudo pronto para realização da 5ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, que acontecerá no dia 10 de agosto de 2023, no Hotel Senac - Ilha do Boi em Vitória. O evento realizado pelo Sincor-ES e CVG-ES, conta com o patrocínio das parceiras Banestes Seguros, Porto Seguro Seguradora, Tokio Marine Seguradora, Icatu Seguros, Capemisa Seguradora e Bradesco Seguros. Nesta edição, ficou decidido que não teremos as oficinas com as seguradoras parceiras, mas sim quatro palestras com profissionais atuantes na área de seguro de vida, que trarão conhecimento para que os presentes possam abrir horizontes na negociação e contratações de seguros de vida. "Será um modelo diferenciado dos anos anteriores, iniciando com palestras de profissionais das áreas e seguido de Talk Show, com direito a resposta das perguntas dos corretores presentes, aos debatedores (perguntas que não forem respondidas dentro do tempo, serão encaminhadas aos palestrantes para ser respondido posteriormente). Também diferente das outras jornadas, em 2023 teremos as instalações de estandes, que ficarão posicionados no Salão Penedo, onde todos poderão conhecer os produtos das patrocinadoras", disse Antonio Santa Catarina, presidente do CVG-ES.

Ao final serão realizados sorteios de brindes aos associados do Sincor-ES. Todos convidados participarão de café da manhã, almoço e café da tarde, que será servido no hotel. completou Santa Catarina.

A 5ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, terá início as 08:30hs com a entrega de material e do crachá de identificação. O convite e as inscrições, estão a cargo das seguradoras parceiras.

Apresentamos ao lado, os palestrantes que irão abrilhantar o nosso evento.



**5ª JORNADA
CAPIXABA DO
SEGURO DE VIDA**
VITÓRIA - ES, 10 DE AGOSTO DE 2023

Realização



Sincor ES



CLUBE VIDA
EM
GRUPO-ES

Palestrantes

MARCOS KOBAYASHI

Tema da palestra: "Seguro de Vida - O Futuro é o nosso Presente".

Com 39 anos de mercado e passagens por Golden Cross, Bradesco Saúde e as multinacionais Cigna, Allianz e Tokio Marine, iniciou sua carreira no Seguro Saúde, trabalhando posteriormente com os demais produtos de Seguro de Pessoas, principalmente no Seguro de Vida. Participou da criação da área comercial de Vida na Tokio Marine, dando início ao plano de expansão da carteira, com a formação da equipe de especialistas, divulgação da marca, produtos e crescimento sustentável no mercado, sempre com o firme propósito de conscientizar, aculturar e capacitar Assessorias, Corretores e Sociedade. Atualmente é Presidente do CVG-SP.



OSCAR BUSO

Tema da palestra: "Como vender seguro de vida sem falar de vida".

Formado em Economia, pós graduado em Mercado Financeiro e Gestão Empresarial. MBA em Inteligência Comercial. Mais de 20 anos de atuação comercial no segmento de Vida. Experiências nas áreas de Negócios, Gestão e Treinamento de Equipes, atuando no desenvolvimento de conteúdos e programas exclusivos alinhados às necessidades de equipes comerciais, acompanhamento de rotinas de atendimento e feedback constante para colaboradores, estruturação de equipes de alta performance e processos focados em eficiência, com foco em qualidade de atendimento, experiência e fidelização de clientes.



RENATO GONZAGA DE MAGALHÃES

Tema da palestra: "Despertar da necessidade do seguro de vida e contorno da objeções no momento da venda".

Formado em Engenharia Civil, área em que atuou por 15 anos em grandes empresas projetistas e de construção até o ano de 1998, quando iniciou sua jornada no mercado segurador, na Prudential do Brasil, como Master Franqueado na gestão de vendas de seguro de vida através dos Corretores Franqueados Life Planners. A partir de 2013, atuou como gerente de treinamento, sendo o principal responsável por estruturar a capacitação da força de vendas de parceiros da seguradora. Em 2019, tornou-se sócio da RJ Investimentos, onde era responsável pelo desenvolvimento interno dos Assessores de Investimentos e Head de Seguros de Vida Individual, sua última experiência até chegar na Icatu em setembro de 2022 como superintendente de Venda Consultiva.



FABIO LESSA

Tema da palestra: "Do mar vermelho ao oceano azul - A estratégia para se destacar no mercado de seguros de pessoas".

Graduado em Administração de Empresas, possui Pós-Graduação em Gestão da Qualidade e Produtividade pela FUNCEFET, MBA Executivo em Seguros e Resseguros pela ENS e formação no Programa de Desenvolvimento de Executivos pela Fundação Dom Cabral. Atua no mercado de seguros há 20 anos, com experiência em grandes seguradoras, dedicados sempre à área comercial. Na CAPEMISA está desde 2007, onde pôde contribuir para a construção dos processos comerciais da Seguradora e atualmente ocupa o cargo de Diretor Comercial.



Corretor de Seguros: um profissional a frente da tecnologia

Como trazer ferramentas digitais para o cotidiano real

Inteligência Artificial, a Internet das Coisas (IoT), ChatGPT e todos esses termos do mundo tecnológico mexem com as nossas vidas. É consenso que o setor de Seguros está entre um dos mais impactados com a evolução dos processos digitais, seja na comercialização dos produtos, seja nos processos operacionais e de entrega, como os de regulações de sinistro. O segredo, há quem diga, está em se preparar para saber tirar pleno proveito destas soluções. Os Corretores de Seguros podem utilizar esses novos cenários como aliados em seu dia a dia, entendendo como essas ferramentas poderão impulsionar seus negócios.

Todo o segmento experimenta uma acelerada transformação, mas isso não significa que o Corretor perde sua posição de protagonista na relação com o cliente, na venda ou no pós-venda. Ao dominar essas tecnologias, faz uso de uma nova forma de entregar sua proposta de valor e melhorar a experiência do seu cliente, atingindo inclusive novas gerações que são nativas digitais. Mas como fazer isso?

Segundo a consultoria de pesquisa americana Super Office, 86% das pessoas estão dispostas a pagar um pouco mais por um tratamento que achem diferenciado, seja no ambiente digital ou não. A curadoria e o relacionamento próximo de um profissional bem capacitado conquistam em todo o mundo a grande maioria dos clientes, e este processo humano não será substituído por máquinas.

Veja o caso do Seguro de Pessoas. Não é natural para a população brasileira a contratação deste tipo de proteção de forma voluntária e consciente. Neste caso, o papel de um consultor especializado que mostre quais são as opções corretas de garantias a serem contratadas, para cada necessidade individual, é importantíssimo. Mas como o Corretor fará isso, qual será a experiência que ele irá proporcionar a este cliente pode ser fortemente impactada pela tecnologia. Vídeos tutoriais, apresentações dinâmicas, formulários automatizados, sistema de consulta, reuniões virtuais, criação de conteúdo em rede social, tudo isso gera modernidade neste processo.

É inevitável investir nisso, para se manter atualizado. É necessário um olhar atento às ferramentas de mensagens, formulários online, aplicativos diversos, etc... Essa ação reforça uma das mais importantes características na promoção de um Seguro: acesso e proteção o tempo todo.

Algumas tecnologias já estão acessíveis por baixos custos para os empreendedores, que podem contratá-las por assinatura. O Corretor, em alguns casos, pode gerar um banco de dados com as informações de seus segurados e aplicando os filtros adequados para pesquisas de oportunidades e análise de perfis, encontrar muitas possibilidades de negócios. Neste banco de dados, podem ser inseridas informações de indicações de seus próprios clientes, que serão trabalhadas com inteligência de dados para que uma indicação se torne de fato um lead a ser trabalhado.

Ferramentas como essas economizam muito tempo e, conseqüentemente, bastante dinheiro com uma maior assertividade nas ações comerciais, além do mais, evitam que o Corretor se concentre em tarefas repetitivas que podem ser substituídas por aplicativos e sistemas, liberando-o para se concentrar nas atividades que alavancam seu negócio.

O ChatGPT por exemplo é uma ferramenta gratuita e muito importante no dia a dia dos negócios atualmente. Ele pode, de forma humanizada, ajudar o Corretor na consulta sobre mercados, ações estratégicas de prospecção, construção de ideias para contatos com clientes, criação de estratégias, estruturação de fluxos de distribuição e até mesmo na construção de pitches adequados para determinados públicos.

Com a ajuda da IA, é possível coletar e analisar dados de clientes para entender melhor suas preferências e necessidades individuais. Isso permite que os Corretores de Seguros personalizem ofertas, desenvolvam campanhas de marketing direcionadas e melhorem a segmentação de clientes, aumentando as chances de sucesso nas vendas. Todo esse aparato tecnológico ajuda a

minimizar perdas e com isso aumenta a rentabilidade das operações.

Como falado anteriormente, o uso de questionários dinâmicos para análise de riscos e perfis, além de simuladores digitais, tende a deixar o fluxo de subscrição mais objetivo e barato, evitando inúmeros deslocamentos, diminuindo com isso o Custo de Aquisição de Cliente (CAC). No caso dos sinistros, com um mapeamento prévio realizado por ferramentas digitais e até mesmo Inteligência Artificial, o Corretor e, conseqüentemente a Seguradora, têm sob controle o cenário das indenizações, a documentação dos processos e afins, possibilitando uma regulação mais célere, melhorando em muito a experiência do cliente e sua percepção sobre a efetividade do mercado.

A missão social do Corretor é aconselhar seus clientes na correta securitização dos riscos em que ele está exposto, seja pela sua profissão, estilo de vida e/ou condição patrimonial. Usar ferramentas digitais estratégicas faz parte dos elementos desta nova trajetória de mercado. Leia, pesquise, veja o que melhor se encaixa no seu perfil profissional e sua capacidade de investimento, mas saiba que existem soluções para todos os bolsos. Conte com seu parceiro de negócios, a Seguradora, como aliado. A palavra é união, não se cresce sozinho, mas se pode alavancar muitos planos quando todos os envolvidos em um processo de trabalho estão em sintonia: Tecnologia + Cliente + Seguradora.



***Fabio Lessa, Diretor Comercial da CAPEMISA Seguradora.**

Fecomércio-ES e Corpo de Bombeiros-ES apresentam o projeto “Empresa Segura”

Segurança e criação de uma cultura de prevenção de acidentes nas empresas foram os temas de um encontro realizado no dia 27 de junho, na Fecomércio-ES. O Corpo de Bombeiros do Espírito Santo, representado pelo tenente-coronel Scharlyston Martins de Paiva, apresentou iniciativa da corporação para o setor, como o Empresa Segura, programa que busca prevenir acidentes nas companhias. O próximo passo do projeto Empresa Segura é estabelecer futuras parcerias com a Federação e o Sindicato dos Corretores de Seguros e de Empresas Corretoras de Seguros no Espírito Santo (Sincor-ES).

Participaram do encontro o presidente do Sincor-ES, José Romulo Silva; o diretor da empresa Correta Saúde e Seguros, Sérgio de Magalhães e Souza; o diretor de marketing e eventos do Sincor-ES, Ivo Tadeu Basilio; o diretor executivo da Fecomércio-ES, César Wagner Pinto; a Gerente Geral do Sincades, Ivete Paganini e a gerente de Comunicação e Relações Institucionais, Juliane Zaché.



Entenda o que é o projeto “Empresa Segura”

É sabido por todos que um sinistro pode ganhar uma proporção que necessite, por exemplo, do apoio do Corpo de Bombeiros Militar do Espírito Santo (CBMES) e gerar ainda a necessidade das pessoas e funcionários realizarem o abandono do ambiente, com o intuito de evitar que algo aconteça de mais grave, como a perda de vidas. Por isso, essa certificação inovadora denominada selo “Empresa Segura”, elaborada pelo Corpo de Bombeiros Militar do Espírito Santo, tem como objetivo principal a mudança da cultura de prevenção a acidentes e sinistros diversos por meio da aplicação de conhecimentos ao público alvo, procurando desenvolver competências para uma atuação positiva e segura, além de desenvolver um conceito que até então só se via em países de primeiro mundo: o da “responsabilidade compartilhada”.

O projeto “Empresa Segura” oferece através de conteúdos programáticos que funcionários desenvolvam e aprimorem conhecimentos sobre temas importantes da vida cotidiana, como: noção de primeiros socorros, acidentes domésticos, combate a incêndio, abandono de área em caso de sinistro. O projeto ainda colabora, com orientação e o direcionamento, para que a Empresa

regularize sua edificação perante as normatizações de segurança contra incêndio e pânico exigidos pelo CBMES, obtendo, dessa forma, o Alvará de Licença do CBMES. Sendo esse momento, o primeiro para a busca do selo “Empresa Segura”.

O segundo momento é a capacitação de um certo quantitativo da população fixa da Empresa a fim que se tornem brigadistas eventuais, modalidade que promove ao indicado a capacidade técnica para atuar em situações que exijam conhecimento em primeiros socorros, combate a princípio de incêndio e ainda possam participar ativamente da construção e execução do Plano de Emergência.

O último e principal momento do projeto é a realização do Simulado Anual de Prevenção e Emergência, que acontece uma vez ao ano e coloca em avaliação todo o plano de emergência construído pela Empresa, sendo que a Empresa que cumprir todos os trâmites obrigatórios descritos no projeto terá o direito em exibir o selo “Empresa Segura”.

É importante ressaltar que o processo deverá ser motivado pela Empresa interessado em adquirir o selo “Empresa Segura”.

**QUER EMPREENDER
DE VERDADE?**

**TEMOS UM OCEANO AZUL
DE OPORTUNIDADES
PARA VOCÊ!**

Em 2021 milhares de Corretores assistiram a palestra “VISITA AO OCEANO AZUL”.
Desses, **66%** aumentaram significativamente a produtividade e os ganhos das suas Corretoras.

VENHA FAZER PARTE DESSE TIME DE CORRETORES VENCEDORES.

Entre em contato conosco e venha conhecer todo esse Oceano Azul de oportunidades.

Telefones: (27) 99802-1474 | (27) 99641-6405

E-mail: comercial.vitoria@capemisa.com.br

Visita ao
**Oceano
Azul**

CAPEMISA
SEGURODORA

Banestes Seguros tem novo diretor-presidente

Tomou posse o novo diretor-presidente da Banestes Seguros, Carlos Roberto Rafael. A cerimônia aconteceu durante assembleia extraordinária, na tarde de segunda-feira (03), na sede da seguradora, na Enseada do Suá, em Vitória. Estiverem presentes o presidente do Banestes, Amarildo Casagrande, e os atuais membros da diretoria da Banseg, Rômulo de Souza Costa, Valéria Carvalho e Silvano Márcio Kiefer.

Com a nova configuração, promovida pela alteração no ato societário da companhia de seguros, o então diretor-presidente, Rômulo de Souza Costa, assume a cadeira da Diretoria de Controles Internos (Dicon). Já a Diretoria de Operações permanece sob o comando de Silvano Márcio Kiefer.

Graduado em Direito, Carlos Roberto Rafael possui em seu currículo profissional vasta experiência como dirigente de entidades públicas e governamentais, tais como Superintendência dos Projetos de Polarização Industrial (Suppin), Centrais de Abastecimento do Espírito Santo (Ceasa) e Junta Comercial do Estado (Jucees).



Da esquerda para a direita: Diretor Silvano Márcio Kiefer; o novo diretor-presidente da Banestes Seguros, Carlos Roberto Rafael; e o diretor de Controles Internos, Rômulo de Souza Costa.

A marca mais lembrada em Linhares

A Banestes Seguros S.A., empresa do Sistema Financeiro Banestes, é mais uma vez a primeira colocada na preferência do consumidor de Linhares e região, segundo a pesquisa Recall de Marcas divulgada pela empresa Focalize Comunicações e Eventos. A seguradora capixaba obteve 41% da preferência dos entrevistados.

Esta é a 14ª vez que a Banestes Seguros é reconhecida no Recall de Marcas Linhares, alcançando a primeira colocação na categoria "Seguradora mais lembrada". O diretor-presidente da companhia, Carlos Roberto Rafael, destaca o comprometimento dos colaboradores e da força de vendas como peças fundamentais para mais essa conquista.

"É com grande satisfação que recebemos mais um troféu pelo 1º lugar na pesquisa, fruto do trabalho exemplar do nosso time interno e dos canais de vendas, representado pela rede de agências Banestes, Banestes Corretora e corretores de seguros, sempre incansáveis em nos apoiar na prestação de um serviço de excelência ao povo capixaba. É graças a eles, e aos nossos clientes, que a Banestes Seguros conquista resultados cada vez mais notáveis", ressalta Rafael.

Já o diretor de Operações da seguradora, Silvano Márcio Kiefer, lembra que os números em vendas obtidos na região de Linhares têm sido crescentes e refletem os bons resultados expressados na Pesquisa Recall.

"No ramo de automóveis, por exemplo, a Banestes Seguros cresceu, somente no município de Linhares, 62% no comparativo dos anos 2021 e 2022, considerando os contratos emitidos. É um excelente resultado, coerente com o market share nas demais regiões do estado e uma demonstração da força da marca Banestes Seguros diante de players nacionais e multinacionais que conosco disputam o mercado capixaba", avalia Kiefer.

O evento de premiação do Recall de Marcas de Linhares aconteceu no último sábado, 1º de julho, durante coquetel celebrativo na sede do município em que a pesquisa foi realizada. Aplicada entre os dias 23 de janeiro e 24 de fevereiro de 2023, em caráter espontâneo e por amostragem, nas áreas urbanas e rurais, a pesquisa apurou as marcas mais lembradas em 250 segmentos de mercado.



Na foto do coquetel de entrega da premiação estão a Gerente Comercial da Banestes Seguros, Maria Serrat Carvalho, e a coordenadora Comercial, Alessandra Margon.



Aplicativo Banestes Segurado: No Espírito Santo ou em qualquer lugar do mundo, junto com você.

- Informações da Apólice;
- Boleto e informações de pagamento;
- Acompanhamento do processo de sinistro;
- Notificações e alertas;
- Telefones úteis.

Baixe gratuitamente ou acesse:



www.banestesseguros.com.br/segurado

Ouvidoria Geral: 0800 727 0030



Sincor-ES participa de eventos nacionais

O Sincor-ES enviou seus diretores vice-presidentes, para reuniões que aconteceram em Brasília.

Sicomércio 2023



Entre os dias 11 e 14 de julho de 2023, foi realizado o aguardado evento Sicomércio 2023, um marco no cenário empresarial brasileiro. O encontro, que reúne todos os sindicatos empresariais do setor terciário do país, contou com a presença de renomados líderes e representantes do setor.

O Sicomércio 2023, aconteceu no Centro Internacional de Convenções do Brasil, em Brasília. Com sua abertura marcada por discursos inspiradores e promessas de avanços no cenário empresarial, o evento promoveu a troca de experiências, o networking e o fortalecimento dos sindicatos empresariais.

Durante os dias de evento, empresários de todo o Brasil

tiveram a oportunidade de participar de palestras, painéis de discussão e workshops que abordaram temas cruciais para o crescimento e desenvolvimento do setor terciário. O Sicomércio 2023 também contou com exposições de produtos e serviços, proporcionando um ambiente propício para negociações e parcerias estratégicas.

Além disso, a presença de presidentes, executivos e diretores de renomadas empresas do setor evidencia a relevância do Sicomércio 2023 como um ponto de encontro e interação entre os principais líderes empresariais do país. As discussões e trocas de ideias durante o evento têm o potencial de gerar insights e impulsionar o crescimento e a inovação no setor terciário. O Sincor-ES, foi representado pelo diretor 2º vice presidente, Nicolau Marino Calabrez, que na oportunidade representou o presidente do Sincor-ES, José Romulo da Silva.



III Congrecor - Centro Oeste

No dia 12 de julho de 2023, o Sincor-ES participou da reunião do CONGREGOR em Brasília-DF a convite dos membros da comissão. O Sincor-ES foi representado pelo vice-presidente, José Alexandre Cid Pinto, uma vez que o presidente em função de outros compromissos não pode se fazer presente. Também participaram da reunião, Jackson Prata (Sincor-DF), Anderson Cinnanti (eventos-Sincor-DF), Renata Valadares (financeira do Sincor-DF), José Cristovão Martins (Sincor-MT), Vinicius de Araujo Porto (Sincor-GO), José Fernando Barros Faracco (Sincor-MS) e Gustavo Bentes (Sincor-MG).

A reunião foi coordenada por Aline Carvalho, e teve como finalidade tratar de assuntos ligados a realização do III Congresso, previsto para acontecer em Brasília, entre os dias 24 a 26 de abril de 2024. Também ficou

consolidada a participação do Sincor-ES, como membro do evento e por conseguinte da região Centro Oeste, afirmou o vice-presidente.



FAÇA PARTE DE UMA PARCERIA DE SUCESSO!

Venha conhecer os benefícios de ser um corretor parceiro da MAG Seguros e desfrute da nossa experiência de mais de 185 anos no mercado.

Sucursal Vitória – (27) 3322-0478

MAG
SEGUROS

Receita cresceu 7,9% e indenizações avançam 3,58% até maio



O mercado de seguros, previdência aberta e capitalização faturou pouco mais de R\$ 148,8 bilhões de janeiro a maio deste ano. Segundo a Susep, essa receita é 7,9% maior que a registrada nos cinco primeiros meses de 2022.

Já o volume de indenizações, resgates e sorteios ficou pouco acima da marca de R\$ 96 bilhões no acumulado até maio, o que representa um crescimento de 3,58% em comparação ao mesmo período do ano passado.

De acordo com o superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, a consolidação da tendência do crescimento do mercado, que vem se repetindo há vários meses, "deve ser celebrada".

Contudo, ele alerta que a celebração deve ser acompanhada de alguns cuidados por parte dos consumidores. "O mercado segue em crescimento e muitas vezes um cenário positivo e de confiança no setor pode ser visto como oportunidade para golpes por parte de pessoas mal-intencionadas", adverte Octaviani, em comunicado divulgado pela autarquia.

Ele acrescenta que, por essa razão, antes da contratação de qualquer produto de seguro, "a Susep orienta que seja realizada uma pesquisa sobre a empresa para certificar que ela é autorizada pela autarquia".

Ainda de acordo com a autarquia, os segmentos de seguros de danos e pessoas, excluindo-se o VGBL, apresentaram crescimento de 13,3% até maio, em relação ao mesmo período de 2022, com uma arrecadação acumulada de R\$ 73 bilhões.

Já os seguros de danos continuam apresentando bom desempenho, com crescimento de 16% na arrecadação de prêmios na comparação do acumulado até o quinto mês de 2023 com o mesmo período de 2022.

Na linha de seguros de pessoas, o seguro de vida teve destaque, atingindo o montante acumulado de R\$ 11,75 bilhões, valor que representa um crescimento de 10,9% em relação ao mesmo período de 2022.

As indenizações, resgates e sorteios dos segmentos supervisionados pela Susep retornaram à sociedade mais de R\$ 20 bilhões em maio de 2023. No acumulado dos primeiros cinco meses do ano, o total foi de R\$ 96,05 bilhões.

Informações mais detalhadas podem ser acessadas no relatório "Síntese Mensal" de maio, neste link: <https://www.gov.br/susep/pt-br/arquivos/arquivos-dados-estatisticos/sintese-mensais/2023/relatorioSinteseMensaldeMaiode2023.pdf>

Detalhes importantes sobre a contratação do seguro auto para PCD



O último censo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), realizado em 2010, constatou que existem, pelo menos, 45 milhões de pessoas com deficiência, mais conhecidas como PCD. Este número, apesar de estar desatualizado, representava cerca de 25% da população total do Brasil. À este grupo, a contratação de seguro automotivo pode deixar muitas dúvidas.

O especialista Márcio Dias, no quadro "Dúvidas no trânsito" do programa "RJ no ar", explicou que pessoas com deficiência podem, sim, contratar seguros de automóveis. No entanto, ao adquirir este serviço, é fundamental informar ao corretor que o veículo se trata de um veículo PCD. Esse aviso é importante, pois, infelizmente, algumas seguradoras não fazem coberturas para veículos com essa isenção de imposto.

O especialista esclarece de que maneira é feita a indenização, mediante a um sinistro no período de quatro anos da data de aquisição do veículo: "A seguradora vai recolher os impostos que foram dados de desconto ao segurado, pagar esses impostos e a sobra desses valores, a seguradora creditará na conta do segurado". Márcio Dias também explica que esse processo acontece dessa forma, pois existe um normativo que exige que o segurado (o proprietário do veículo PCD), tem que ficar quatro anos com o automóvel e não pode vender. Caso o segurado venda o veículo, ele deverá arcar com todos os impostos que teve desconto.

Márcio, durante o programa, ressaltou que, na hora da indenização, a seguradora vai pedir, ao segurado, as guias dos impostos para efetuar o pagamento, e, assim, posteriormente, creditará o valor na conta do segurado. "Se for após os quatro anos, o segurado receberá o valor 100% da tabela FIPE sem os descontos". Além disso, o especialista, ao finalizar, tranquiliza: "Seguindo estas orientações, o segurado não terá nenhuma surpresa na hora do desconto do pagamento do seguro".

TOKIO MARINE
SEGURADORA

tokiomarine.com.br
Tokio Marine Seguradora S/A
TokioMarineSeguradora

santaclara

TOKIO MARINE

VIDA INDIVIDUAL

CORRETOR, OFERECER

o Seguro Vida Individual com orientação médica online, Einstein Conecta, começa com você.

Quer saber mais?
Fale com seu
Gerente Comercial.

Uma Seguradora
completa para
você ir mais longe.



Seguro PASI completa 34 anos



Alaor Silva Junior, Presidente e Fundador do Seguro PASI

Com o propósito de proporcionar proteção e amparo para todas as pessoas, o Seguro PASI acaba de completar 34 anos. A atuação do PASI gera inclusão social e bem-estar através do desenvolvimento de coberturas e benefícios inovadores e da disseminação da cultura do seguro de vida no país. "Estamos muito felizes por cada conquista que obtivemos até aqui e queremos agradecer a todos colaboradores, corretores, clientes, segurados e suas famílias, que estão conosco nessa jornada", destacou o Seguro PASI em uma rede social.

"Quando lançamos o PASI, em 1989, a nossa expectativa era alcançar um novo mundo de produtos e serviços para o mercado segurador. Fomos ousados ao criar e materializar um modelo de seguro fundamentado no bem, visando a promoção e a inclusão social, que se tornou referência nacional no setor. E, nesse caminho até aqui, a criatividade e a inovação foram

importantes para a construção da nossa história.

Ao desenvolver este novo modelo de seguro, há 34 anos, não havia processos sistematizados, parâmetros, formulários ou orientações definidas. Eu desenhava os layouts dos documentos, ia às copiadoras, criava as malas diretas e, por meio de Telex, enviava os formulários às empresas e recebia as autorizações para as inclusões de propostas.

Tudo foi concebido, adaptado e estruturado por nós à medida que avançávamos.

Hoje, podemos contar com a tecnologia a nosso favor e devemos aproveitá-la o máximo possível. Temos todos os motivos para que dê certo: uma equipe profissional, confiante, ciente de sua responsabilidade social e institucional e que respeita a própria história.

O PASI é um laboratório de inovação e, com as novas tecnologias, iremos ampliá-lo para mais pessoas e lugares. Quero trazer todos os nossos 34 anos de história para a era digital de forma simples, didática e segura.

Somos protagonistas de uma responsabilidade social muito grande. A alma do PASI é a dignidade humana e a palavra que definirá o nosso futuro é a tecnologia. O produto já existe, é atraente e encantador.

Conhecemos o nosso consumidor final, sabemos quais as suas necessidades. Agora é continuarmos a abraçar a inovação, respeitar o que conquistamos e produzimos até hoje e aperfeiçoar os produtos e serviços. Fazendo isso da forma multiplicadora que a tecnologia nos permite, o PASI irá muito longe.

A lição que fica para todos nós,

em mais este ano que se soma à trajetória da empresa, é que um ser humano livre, quando tem Deus no coração e um propósito no bem, vence qualquer desafio. O futuro nos espera e, de mãos dadas, chegaremos lá!".

Trato Legal fala sobre os primeiros anos do PASI

Em sua décima quinta edição, o programa Trato Legal do YouTube, recebeu Alaor Silva Júnior, criador desse modelo de venda de seguros, o PASI. Apresentado por Paulo Alexandre e com a participação do consultor econômico, Francisco Galiza, o programa da GRTV, canal de debate e notícias relacionados à gerência de riscos.

Dessa vez, falou sobre a criação do PASI seus primórdios passando pela materialização até a geração de um mercado. Sobre o programa, Galiza explicou que esse é o segundo de três blocos que falarão dos primórdios do PASI. "Nesse segundo, o Alaor continuará contando a história brilhante do PASI em seus primeiros anos qual foram os desafios, o que fez ele pensar e quais foram as estratégias", explicou.

Sobre os ajustes estratégicos na criação do PASI, Alaor disse que os ajustes aconteceram de forma muito natural. "Foi tudo da forma mais natural possível, eu jamais imaginaria que naquela materialização de se entregar rápido uma indenização geraria esse gigantismo da ideia que foi o PASI na sua sequência de avanços, operação o alcance social. Nós queríamos entregar em 24 horas para sentir a reação daquelas pessoas que estavam recebendo esse benefício e da entidade que estávamos entregando esse trabalho", disse.



Seja um Influenciador PASI

Escaneie o QR Code e saiba mais!



Instagram, Facebook, YouTube, LinkedIn icons and /seguroPASI

Bradesco Seguros é destaque em premiação



A quinta edição da premiação reconheceu a seguradora pela presença nas redes sociais e em campanhas publicitárias, além do bom relacionamento com corretores.

O Grupo Bradesco Seguros foi destaque na premiação '2023 Insurance Corp Awards – Melhores do Seguro e Resseguro' em três categorias: 'Atendimento aos corretores de seguros durante a pandemia', 'Redes Sociais como ferramenta voltada a simplificação e uso da tecnologia' e 'Divulgação de conteúdos e Campanhas publicitárias com grande amplitude'.

O grupo segurador ressalta o orgulho em receber os reconhecimentos, uma vez que vão ao encontro do trabalho constante desenvolvido para fomentar ainda mais a cultura do seguro e as soluções de proteção. A companhia tem ampliado sua atuação nas redes sociais, além de realizar campanhas publicitárias de grande alcance para impactar os mais diversos públicos. Outro destaque é o foco em promover iniciativas que geram ainda mais agilidade, produtividade operacional e especialização nos atendimentos dos seus principais parceiros de negócios: os corretores de seguros.

Esta é a quinta edição da pesquisa realizada pela Revista Insurance Corp, cujo resultado aponta o que é destaque nas seguradoras, resseguradoras e entidades representativas do mercado, e entre corretores de seguros, brokers de resseguro, profissionais e prestadores de serviços. No ano passado, o Grupo foi destaque nas categorias: 'Plano de Contingenciamento frente à pandemia', 'Formação e Capacitação dos Corretores' e 'Intensas Campanhas Publicitárias em Veículos de Comunicação do país'.

Confraria das Quintas

Além do encontro com almoço e cafezinho da tarde, que acontece todas as quintas-feiras no Shopping Vitória, os confrades acompanhados de suas respectivas esposas e filhos, se reuniram num final de semana para passear pela "Rota do Queijo de João Neiva", onde dividiram o aluguel de um ônibus confortável, que os levaram para conhecer as delícias do interior no nosso estado. No trajeto fizeram uma visita a estátua do "Grande Buda de Ibirapu", erguido à beira da BR-101 Norte. O monumento, com 35 metros de altura e cerca de 350 toneladas de concreto, aço e ferro, é a maior imagem já esculpida de Buda no Ocidente.



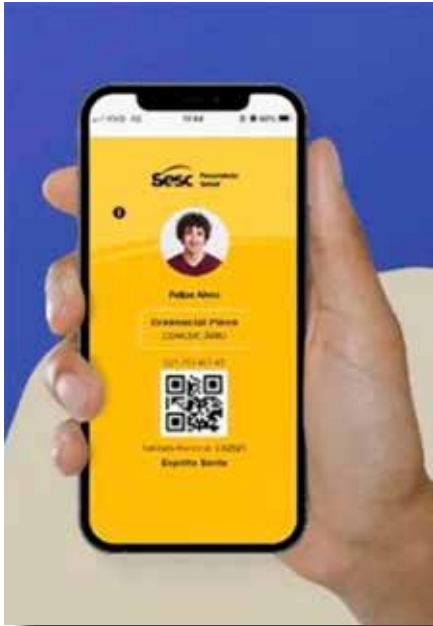
**DE BRAÇOS ABERTOS
PARA OS SEUS CLIENTES.
DE MÃOS DADAS COM VOCÊ.**

icatu.com.br/corretor



ICATU
Vida. Pra toda vida.

Carteirinha do Sesc agora é credencial on line



A credencial é o seu passaporte de acesso para as atividades e serviços que nós oferecemos. Quem faz a credencial tem acesso e desconto em todas as atividades promovidas pelo Sesc nas áreas de assistência, educação, saúde, cultura, lazer e turismo. Nosso objetivo principal é incentivar o bem-estar e melhorar a qualidade de vida da sua família.

Quem pode ter a credencial do Sesc?

Se você trabalha em corretora de seguros associada ou em seguradora parceira do Sincor-ES, você e sua família podem aproveitar os benefícios juntos. Veja abaixo quem pode ser seu dependente e também pode adquirir a credencial do Sesc.

- Cônjuge ou companheiro de união estável de qualquer

gênero;

- Pessoa sob guarda (definitiva ou provisória), tutela ou curatela do titular;

- Pai e mãe;

- Padrasto e madrasta;

Saiba a relação de documentos para adquirir a credencial

Titular - Funcionário de Corretora e/ou Seguradora parceira

Foto recente

Documento de identificação: RG / CNH/ Passaporte, etc.

CPF

Comprovante de Residência (atualizado ou último 03 meses)

Carteira de trabalho física (espelho e último contrato) ou carteira digital

Contracheque: último ou de no máximo com 03 meses.

Declaração emitida pelo Sincor-ES informando que a corretora é associada e autorizando o credenciamento junto ao Sesc.

Dependentes

- Cônjuge ou companheiro de união estável de qualquer gênero

Foto recente

Documento de identificação: RG / CNH/ Passaporte, etc.

CPF

Certidão de Casamento ou termo de convivência ou declaração de união estável com reconhecida em cartório e assinatura de duas testemunhas.

- Filhos e Enteados

Foto recente

Documento de identificação: RG / CNH / Passaporte, etc.

Obs.: menores de 11 anos caso não possua o RG será aceito certidão de nascimento.

CPF (conforme legislação vigente: RFB N° 1548 – 2015).

Certidão de Nascimento

Observações

Dependentes a partir de 21 anos perdem o direito à carteirinha de dependente. Caso apresentem uma declaração que comprove que ainda são estudantes e dependentes financeiramente,

serão considerados dependentes até os 24 anos. Salvo quando o dependente com deficiência de qualquer condição, não se aplicam restrições de nenhuma natureza, incluindo o limite de idade.

Dependentes a partir de 21 anos perdem o direito à carteirinha de dependente. Caso apresentem uma declaração que comprove que ainda são estudantes e dependentes financeiramente,

serão considerados dependentes até os 24 anos. Salvo quando o dependente com deficiência de qualquer condição, não se aplicam restrições de nenhuma natureza, incluindo o limite de idade.

- Pai e mãe

Foto recente

Documento de identificação: RG / CNH/ Passaporte, etc.

CPF

Padrasto e madrasta

- Foto recente

Documento de identificação: RG / CNH/ Passaporte, etc.

CPF

Certidão de Casamento ou Termo de Convivência ou declaração de união estável com artigo 299 do código penal, com assinatura do casal com firma reconhecida em cartório e assinatura de duas testemunhas. Que comprove a união do pai ou da mãe do titular.



Fecha com a Porto



É hora de viver experiências fantásticas!
Campanha Fecha Com a Porto está no ar.
Acesse o Corretor Online e participe!

 Porto Seguro Bank

 Porto Seguros

 Porto Saúde

Sincor-ES visita a Recuperachok

O presidente do Sincor-ES, José Romulo da Silva, esteve no dia 11 de julho de 2023, visitando as dependências da empresa Recuperachok, a convite de seu proprietário e parceiro do sindicato,

Manoel Bessa, oportunidade em que pode observar o auto padrão de atendimento e profissionalismo de sua equipe de profissionais.

A Recuperachok é uma oficina

de alto nível que atende as cias seguradoras que operam no ramo de automóveis, com excelência no atendimento a mais de 30 anos.

A Recuperachok foi fundada pelo empreendedor Manoel Bessa, iniciando as atividades no fundo de um quintal na Praia do Canto em 1993. Pouco tempo depois, transferiu para a sede onde até hoje é localizada, na Praia do Suá. Logo no início do trabalho, Manoel foi pioneiro na recuperação de para-choques, que na época eram de Fibras, atendendo principalmente às seguradoras de veículos.

Com o passar do tempo, a Recuperachok foi crescendo, ampliando os serviços, aumentando a equipe de funcionários e, conseqüentemente, ganhando mais prestígio e reconhecimento como prestadora de serviços automobilísticos.



Manoel Bessa, proprietário da Recuperachok, ao lado do presidente do Sincor-ES, José Romulo da Silva

Jantar dos Corretores de Seguros

No dia 11 de Julho de 2023, um importante evento ocorreu em Cachoeiro de Itapemirim: O jantar dos Corretores de Seguros. A organização ficou a cargo de Eduardo Teixeira, gerente comercial da Porto Seguro, que recebeu a presença ilustre de Gabriel Baioco, gerente da sucursal Espírito Santo, juntamente com

onze corretoras.

O objetivo principal do jantar foi fortalecer a parceria entre a Porto Seguro e os corretores, além de discutir as oportunidades disponíveis na região. Cachoeiro de Itapemirim é reconhecida mundialmente pelo seu destaque no segmento de rochas ornamentais, e

esse evento ofereceu uma excelente oportunidade para troca de experiências e informações entre os participantes.

A Porto Seguro demonstrou seu compromisso em manter uma parceria sólida com os corretores, enfatizando a importância desses profissionais para o sucesso da empresa.



Faça Seguro com um corretor. É mais seguro!

RECUPERACHOK

A 30 ANOS NO MERCADO
4 ANOS DE GARANTIA NA PINTURA

(27) 3020-5900

(27) 99964-1993

/ RECUPERACHOK
SIGA NOSSAS REDES SOCIAIS!

Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 1717, Monte Belo-Vitória-ES



Você Sabia ?

Fim de semana estendido

A partir de novembro de 2023, a jornada de trabalho de quatro dias por semana será testada por empresas no Brasil. Advogada Trabalhista consultada explica que as empresas interessadas precisarão se inscrever, porém não há pré-requisito, como por exemplo, porte ou faturamento. "A prática já é adotada em alguns países como Alemanha e Holanda e tem gerado resultados positivos tanto para as empresas quanto para os funcionários.

Vitória entre os destinos mais procurados

Capital com vários atrativos, Vitória esta ganhando cada vez mais interesse dos turistas brasileiros.

Prova disso, é um levantamento feito pela Booking.com, que coloca a cidade no topo da lista de 10 principais destinos que são tendência para meados do ano.

O levantamento registrou aumento de mais de 274% no volume de buscas por Vitória como rota de passeio para as férias de 2023, em relação ao mesmo período do ano de 2022. O top 10 dos destinos levou em consideração pacotes e lugares que tem sido os preferidos para os períodos de recesso.

Restaurante Popular

Após seis anos fechado, o Restaurante Popular de Vitória vai ser reaberto e irá oferecer cerca de duas mil refeições diárias a preços acessíveis.

Em meados de 2024, o restaurante irá funcionar na Ilha de Santa Maria todos os dias das 11hs às 21hs. O valor do prato ainda não foi divulgado.

Doenças do frio

Com a chegada do inverno, doenças respiratórias como pneumonia, bronquite e até gripe ocorrem com maior frequência, o que pode aumentar o risco de infarto, afirmam os médicos.

Essas doenças podem facilitar a inflamação dos vasos sanguíneos, causando rompimentos de placas de gordura.

Novo Carlos Gomes

O Teatro Carlos Gomes no centro da capital-Vitória, passará por uma restauração e ganhará uma cafeteria no 3º andar, que ficará aberta diariamente. Uma nova iluminação também será instalada no local. Após ficar fechado por seis anos, a revitalização teve início, com previsão de duração de 30 meses (dois anos e meio).

Aquaviário no Centro da Capital - Vitória

O projeto de implantação da estação do aquaviário na avenida Beira-Mar, próximo a praça Pio XII, está concluída e passa por análise conjunta entre o governo do Estado, Prefeitura Municipal e VPort, empresa que assumiu o Porto de Vitória. A outra estação, com projeto em andamento, será na rodoviária de Vitória.

Cigarro Eletrônico

O consumo de cigarro eletrônico tem aumentado no Brasil, principalmente entre adolescentes e crianças, comportamento que tem preocupado médicos e especialistas de saúde. Os Dispositivos Eletrônicos Para Fumar tem atraído cada vez mais jovens pela modernidade, opções de cheiros e sabores.

Sesc Domingos Martins: opção de hospedagem nas montanhas capixabas



Para quem está em busca de paz, o Sesc Domingos Martins é uma ótima opção. Cercado de mata nativa e localizado a apenas 49 km do Centro de Vitória e a 2 km da sede do município de Domingos Martins, o hotel conta com acomodações aconchegantes e confortáveis, de onde é possível curtir o clima europeu, contemplar as belas paisagens e até ouvir o canto dos pássaros.

Com uma estrutura com estilo germânico, típico das antigas construções da cidade, o Sesc Domingos Martins possui 5 blocos de edificações e apartamentos, com opção de varanda. Todos são mobiliados com decoração alemã e têm ar-condicionado, televisão e frigobar. O local também conta com estacionamento, lagos, praças, lancheteria e bistrô, para você saborear as delícias da região.

Para garantir a diversão em família e amigos, o local também conta com piscina aquecida com teto retrátil, espaço de convivência e salas de tv e de jogos. Além disso, do alto dos dois mirantes, é possível curtir as belezas naturais.

Os adeptos da atividade física podem percorrer a trilha ecológica, a pista de caminhada ou treinar na estação de academia ao ar livre.



Entre depois de bater.

HDI Seguros

É de bate-pronto.

HDI Bate-pronto.
O centro de atendimento que libera em minutos o conserto do veículo.

www.hdi.com.br

CVG-ES, Sincor-ES e parceiras realizam última reunião antes da 5ª Jornada do Seguro de Vida



No dia 13 de julho de 2023, foi realizada no auditório Pedro de Paula Pinto na sede do Sincor-ES, a reunião de trabalho do CVG-ES e Sincor-ES, junto com as seguradoras parceiras (antecedido de café da manhã), para definir e ajustar os últimos detalhes antes da realização da 5ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, que será realizada no dia 10 de agosto, no Hotel Senac - Ilha do Boi em Vitória.

A reunião foi comandada pelo presidente do CVG-ES, Antonio Santa catarina e do presidente do Sincor-ES José Romulo da Silva e secretariada

pelo diretor de ambas instituições, Luiz Amaury Gontijo.

Iniciando a reunião, o presidente do CVG-ES, agradeceu a presença dos convidados que estiveram conosco e solicitou que fossem finalizadas o encaminhamento das fichas de inscrição de seus convidados, para preparação do material que será entregue e também confecção dos crachás.

Na sequência o presidente do Sincor-ES, José Romulo da Silva, solicitou para que os presentes confirmem a participação na outra

reunião que acontecerá no dia 17 de agosto, também no Hotel Senac - Ilha do Boi, a convite do diretor executivo da Fecomércio -ES, Cezar Wagner Pinto e do tenente-coronel do Corpo de Bombeiros do Espírito Santo, Scharlyston Martins de Paiva, e que será antecedido de Café da Manhã. A reunião irá tratar do projeto "Empresa Segura", que é um assunto de muito interesse para as empresas seguradoras que atuam no nosso estado.

Estiveram presentes a reunião conjunta, Luiz Amaury Gontijo, Marcelo Miranda, Ivo Tadeu Basilio, Joaquim Cunha, Sandro Torres da HDI Seguros, Maria Serrat da Banestes Seguros, Adriana Santos da Bradesco Seguros.

Após o agradecimento dos presidentes do Sincor-ES e do CVG-ES, pela presença de todos, foi encerrada a reunião.



**5ª JORNADA
CAPIXABA DO
SEGURO DE VIDA**
VITÓRIA - ES, 10 DE AGOSTO DE 2023



O CVG-ES, tem por objetivo incentivar e desenvolver as relações culturais e recreativas entre seus associados visando à preservação e fortalecimento das Instituições de Seguro de Pessoas, Seguro Saúde, Previdência Privada e Capitalização.

Corretor, venha fazer parte do CVG-ES