



3º

CONGREGOR



SINCOR-ES participa do 3º CONGREGOR em Brasília e convida todos os corretores do Espírito Santo a participar.

No coração do Brasil

Com o tema "Corretor de Seguros: Operacional, Tático ou Estratégico?", o 3º CONGREGOR é uma realização dos Sincor's de Minas Gerais, Goiás, Distrito Federal, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e, a partir deste ano, também do estado de Espírito Santo, todos filiados à Fenacor.



O 3º Congresso Regional Centro-Oeste, Minas Gerais e Espírito Santo dos Corretores de Seguros (CONGREGOR) será realizado no Royal Tulip Alvorada, um dos mais tradicionais hotéis de Brasília (DF), localizado às margens do Lago Paranoá. Com o tema "Corretor de Seguros: Operacional, Tático ou Estratégico?", o 3º CONGREGOR é uma realização dos Sincor's de Minas Gerais, Goiás, Distrito Federal, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Espírito Santo, todos filiados à Fenacor.

Integrante da agenda oficial dos eventos do mercado de seguros no Brasil, o CONGREGOR chega à terceira edição com a missão de ampliar o olhar do corretor de seguros sobre o seu próprio negócio, contribuindo para a tomada de importantes decisões

envolvendo gestão, de um lado, e operação, de outro. Nesse contexto, as empresas seguradoras terão a oportunidade de atuar como protagonistas, apresentando soluções inovadoras e exclusivas para o aprimoramento do seu principal canal de distribuição de seguros.

Nos três dias de evento, as entidades representativas dos corretores de seguros nesses estados e no Distrito Federal promoverão um congresso de mais alta qualidade técnica. A estimativa é de que o 3º CONGREGOR receba, entre representantes de companhias seguradoras, corretores de seguros e autoridades, um público de aproximadamente 1,3 mil pessoas. Porém, o impacto do evento ocorre sobre toda a base de Corretores de Seguros que atuam nos seis

estados organizadores, de quase 20 mil profissionais.

As inscrições para o 3º CONGREGOR estão abertas e poderão ser parceladas em até 7 vezes no cartão e no boleto até o dia 10 de outubro. Os interessados também podem optar pelo pagamento por PIX e ainda ganhar um desconto no valor da inscrição mais hospedagem.

A inscrição inclui acesso à programação técnica e social, participação no sorteio de um carro zero quilômetro, para corretor PF e associado, alimentação e bebidas no evento, coquetel de abertura da feira, show de encerramento, passeio de catamarã, traslado interestadual (saindo das capitais dos estados organizadores: MG, MS, MT, GO, ES), além de hospedagem no Royal Tulip, com café da manhã.

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

As acomodações disponíveis estão divididas em duas categorias

As acomodações disponíveis estão divididas em duas categorias:

Categoria Superior: Piso vinílico, 1 cama king size ou 2 camas de solteiro, design diferenciado, mesa de trabalho, smart TV, telefone e mesa lateral. Conta também com espelho de aumento iluminado, enxoval Trousseau 300 fios e varanda com vista para a piscina e para o Lago Paranoá.

Categoria Standard: Piso vinílico, 1 cama king size ou 2 camas de solteiro, design diferenciado, mesa de trabalho, smart TV, telefone e mesa lateral. Conta também com espelho de aumento iluminado, enxoval Trousseau 300 fios e varanda com vista para os jardins internos do hotel com paisagismo de Burle Marx.



Royal Tulip Brasília-DF

O Royal Tulip Brasília Alvorada é um dos hotéis mais importantes do Distrito Federal. Com arquitetura assinada por Ruy Ohtake, ele está localizado às margens do Lago Paranoá, vizinho ao Palácio da Alvorada e a menos de 10 minutos do centro comercial de Brasília e da Esplanada dos Ministérios e a 15 minutos do Aeroporto Internacional de Brasília.

A construção, de 2001, rica em curvas e de cor vibrante, leva os hóspedes a uma atmosfera futurista e moderna. O hotel já recebeu importantes nomes da política mundial, como o ex-presidente dos Estados Unidos Barack Obama, o ex-presidente da França Nicolas Sarkozy e o então Príncipe Charles, da Família Real inglesa.

O restaurante do hotel, Herbs, é especializado em pratos internacionais. Há ainda o Bar do Capitão, em frente ao lago Paranoá e do lado da piscina; e o The Old Barr, ao estilo francês, especializado na gastronomia de bistrô e no ambiente intimista e descontraído.



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



Espírito Santo - O novo parceiro

O CONGREGOR chega à sua terceira edição com uma grande e feliz novidade, a integração, entre os Sincor's realizadores, do SINCOR-ES.

O Estado do Espírito Santo possui uma Economia diversificada e movimentada várias cadeias produtivas, como petróleo, gás, siderurgia, mineração, celulose, rochas ornamentais, setor moveleiro e automotivo, dentre outros. Tem destaque também no agronegócio, com ênfase nas produções de café e na floricultura. O Estado também dispõe de programa de incentivos fiscais que tem como objetivo contribuir para a expansão, modernização e diversificação dos setores produtivos, estimulando a realização de investimentos, a renovação tecnológica das estruturas produtivas e o aumento da competitividade Estadual, com ênfase na geração de emprego e renda e na redução das desigualdades sociais e regionais.



Mercado em crescimento

Entre 2021 (em plena pandemia de Covid 19) e o primeiro semestre de 2023, a Região Centro-Oeste e os Estados do Espírito Santo e de Minas Gerais foram responsáveis pela geração de R\$130,1 bilhões em prêmios de seguros, o que representa 19% de todo o volume pago pelo mercado nesse período no País. E os dados do setor

demonstram crescimento da média percentual no pagamento de prêmios de seguros por esta região entre 2021 e 2023 (vide tabela 1).

Região altamente promissora para o crescimento do mercado de seguros em seus mais variados ramos, o Centro-Oeste Brasileiro e os Estados do Espírito Santo e Minas Gerais dividem entre si a tradição de ver o setor muito bem representado, considerando os resultados alcançados nos últimos anos

Considerando somente o ramo de seguro de automóveis, a região citada foi

responsável pelo volume de R\$ 13,3 bilhões em prêmios pagos no primeiro semestre de 2023. Pela ordem, o ranking dos cinco ramos de seguros mais rentáveis na região, exceto previdência, são o de automóvel, prestamista, vida em grupo total, responsabilidade civil facultativa de veículos e seguro agrícola. Além disso, a economia dos estados que integram o Centro-Oeste e Minas Gerais destaca-se pelo imenso potencial do agronegócio e do turismo, que atraem cada vez mais investidores. Um panorama extremamente favorável ao avanço do mercado de seguros.



Faça já a sua inscrição com preços promocionais

O Congrecor dentro do seu planejamento

7x

no cartão ou boleto*

*Para inscrições realizadas até 10/10/2023. Consulte condições em congreacor.com.br

Pacotes Associados

STANDARD INDIVIDUAL
R\$ 2.090,00

STANDARD DUPLO
R\$ 1.620,00

STANDARD TRIPLO
R\$ 1.570,00

Pacotes Associados

SUPERIOR INDIVIDUAL
R\$ 2.290,00

SUPERIOR DUPLO
R\$ 1.720,00

SUPERIOR TRIPLO
R\$ 1.670,00

Pacotes Não Associados

STANDARD INDIVIDUAL
R\$ 4.180,00

STANDARD DUPLO
R\$ 3.240,00

STANDARD TRIPLO
R\$ 3.140,00

Pacotes Não Associados

SUPERIOR INDIVIDUAL
R\$ 4.580,00

SUPERIOR DUPLO
R\$ 3.440,00

SUPERIOR TRIPLO
R\$ 3.340,00

Confira todos os detalhes sobre acomodações, formas de pagamento e inscrição em congreacor.com.br

3º CONGRECOR

Sincor

APOIO

Fenaccer

ens

Pacotes Associados

SEM HOSPEDAGEM
R\$ 960,00

Pacotes Não Associados

SEM HOSPEDAGEM
R\$ 1.920,00

Vamos lá Corretores Capixabas, não deixem para última hora!

Façam hoje mesmo a sua inscrição.

O Espírito Santo, vai POCAR* em Brasília.

* No Capixabê a palavra pocar, dentre outros significados, expressa que algo lotou, estava muito animado, deu certo, foi um sucesso. Os capixabas costumam dizer: "a festa pocou", "a balada está pocando", "essa noite vai pocar".



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

STF decide que sindicatos podem cobrar a contribuição assistencial

De acordo com a decisão, a contribuição pode ser instituída por acordo ou convenção coletiva, desde que seja assegurado o direito de oposição.

O Supremo Tribunal Federal (STF) julgou em decisão tomada na sessão virtual encerrada em 11 de setembro, a constitucionalidade da instituição, por acordo ou convenção coletivos, de contribuições assistenciais para todos os membros de uma categoria, ainda que não sejam sindicalizados, desde que assegurado o direito de oposição.

O novo entendimento, firmado no julgamento de embargos de declaração, altera a decisão de 2017 no Agravo no Recurso Extraordinário (ARE) 1018459, com repercussão geral reconhecida (Tema 935). Na ocasião, o Plenário havia julgado inconstitucional a cobrança da contribuição a trabalhadores não filiados a sindicatos.

Contribuição assistencial X imposto sindical

Em abril de 2023, ao analisar o pedido feito nos embargos, o relator, ministro Gilmar Mendes, aderiu aos fundamentos do voto do ministro Luís Roberto Barroso, especialmente em razão das alterações promovidas pela Reforma Trabalhista (Lei 13.467/2017) sobre a forma de custeio das atividades sindicais.

A mudança legislativa alterou, entre outros, o artigo 578 da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) para extinguir a contribuição sindical obrigatória (ou "imposto sindical"). Nesse novo cenário, os ministros passaram a entender que é constitucional a instituição, por acordo ou convenção coletiva, da chamada contribuição assistencial, imposta a todos os empregados da categoria, mesmo que não sindicalizados, desde que estes possam se opor a ela.

Segundo o relator, o fim do imposto sindical afetou a principal fonte de custeio das instituições sindicais. Como resultado, os

sindicatos se viram esvaziados, e os trabalhadores, por consequência, perderam acesso a essa instância de deliberação e negociação coletiva.

Por isso, a possibilidade de criação da contribuição assistencial, destinada prioritariamente ao custeio de negociações coletivas, juntamente com a garantia do direito de oposição, assegura a existência do sistema sindicalista e a liberdade de associação.

E foi nesse novo cenário, em que os trabalhadores não são obrigados a pagar o imposto sindical, que o Supremo analisou o caso. Em plenário virtual, por dez votos a um, decidiu que a contribuição

assistencial é constitucional. Isso permite a cobrança, inclusive, de membros não sindicalizados, desde que haja uma consulta prévia e que seja devidamente autorizada por eles.

O relator da matéria, ministro Gilmar Mendes fixou no voto que: "a contribuição assistencial só poderá ser cobrada dos membros da categoria não sindicalizados se pactuada em acordo ou convenção coletiva". Ou seja, vai ter que expressar claramente que aceita a cobrança. Mas o Supremo não detalhou como essa opção será feita: se por escrito ou presencialmente, por exemplo.

Sincor é o seguro dos corretores de seguros

A importância do sindicato para o corretor de seguros é total, em razão da sua representatividade. O corretor de seguros cumpre o seu papel perante o consumidor, mas tem que ter os seus pleitos representados, discutidos e defendidos via instituições associativas como os Sincors de todo o Brasil.

Em quase qualquer profissão, um dos questionamentos corriqueiros que o profissional se depara é se deve ou não contribuir com o sindicato de sua categoria, e quais os benefícios de ser filiado. Sempre há controvérsias sobre a atividade dos sindicatos, mas são entidades que nasceram da evolução da sociedade e continua evoluindo com a mesma, sendo alguns mais primordiais que outros, conforme a atividade profissional. No caso do sindicato dos corretores de seguros, quais as vantagens ao aderir?

Algumas das obrigações dos sindicatos, elencadas no Decreto-Lei nº 1402, vigente desde 1939, são muito úteis para os associados. A assistência judiciária é uma das mais relevantes e que faz toda a diferença quando acontece qualquer problema que envolva essa alçada.

Existem conquistas importantes alcançados pelo sindicato dos corretores de seguros em parceria com a FENACOR (Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros) que também servem de exemplo sobre como um sindicato pode fazer a diferença para todo o corpo de profissionais da área. Como a emissão de certificados digitais, por exemplo.

De qualquer lugar do Brasil, você pode optar pelo sindicato representante do seu estado e conseguir alguns benefícios, facilidades e apoio profissional. Para entender como um sindicato dos corretores de seguros pode te ajudar, confira a lista dos sindicatos em vários estados e os alguns dos principais benefícios que eles oferecem..

No Espírito Santo, os associados do sindicato podem aproveitar descontos em seguros de automóvel, seguro RC profissional, clube de benefícios, carteirinha do Sesc e muito mais.

CNC lança 2ª edição de cartilha sobre Lei Geral de Proteção de Dados

A Federação Nacional dos Corretores de Seguros (FENACOR), enviou para todos os sindicatos de corretores do país a 2ª Edição da Cartilha sobre a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais - LGPD

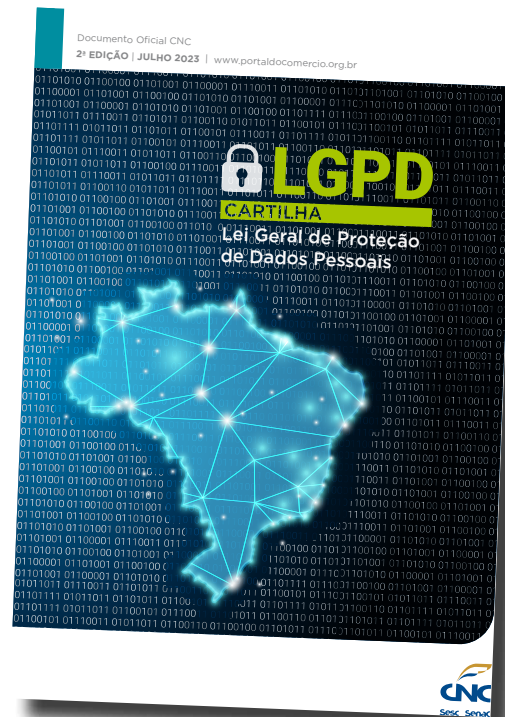
Produzida pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), a cartilha orientativa serve para contribuir no esclarecimento e na propagação dos conceitos e fundamentos da proteção e da privacidade de dados.

"Trata-se de cartilha com caráter orientativo, visando auxiliar as entidades integrantes do Sistema Comércio em seus processos de conformidade, não substituindo os termos previstos na Lei nº 13.709/2018 e demais legislações

aplicáveis". informou Armando Vergílio, presidente da Fenacor.

Cabe destacar a necessidade de implementação dos processos internos de governança e boas práticas de gestão, por todos os Sindicatos, o quanto antes, para mitigar os eventuais riscos de danos aos titulares dos dados por violação da lei, sob pena de sanções administrativas.

A cartilha será disponibilizada no site do Sincor-ES para que todos possam acessá-la, Para dúvidas e esclarecimentos a Confederação disponibilizou o contato da Encarregada pelo Tratamento de Dados Pessoais da CNC, através do e-mail encarregadolgpd@cnc.org.br.



Bradesco Seguros lança campanha voltada para caminhoneiros

Em comemoração ao Dia do Caminhoneiro, a Bradesco Seguros oferece desconto e condições especiais de pagamento para os clientes que contratarem o Bradesco Seguro Caminhão. A partir de 16 de setembro, os segurados terão até 10% de desconto no prêmio para novos negócios, e poderão parcelar o pagamento em até 10 vezes sem juros em todas as formas de pagamento. A oferta é válida até o dia 30 de setembro.

"O Seguro Caminhão é o produto ideal para proteger o bem de quem

leva a vida na estrada, com serviços personalizados e ampla rede de oficinas referenciadas," ressaltou Saint Clair Lima, diretor da Bradesco Seguros.

As coberturas básicas incluem colisão, incêndio, roubo/furto; Cobertura para Terceiros, Despesas médicas/hospitalares, e serviços de Assistência Dia e Noite e Assistência Funeral. Além disso, os segurados pessoa física podem contar com Assistência Residencial gratuita, com serviços para residência do cliente.

"O momento é ideal para a

comercialização do Seguro Caminhão, pois além da campanha, o produto foi reformulado recentemente. Tornamos o produto mais completo, voltado não apenas ao veículo, mas também ao próprio caminhoneiro e à sua família," explicou Leonardo Freitas, diretor comercial da Bradesco Seguros.



Faça Seguro com um corretor. É mais seguro!

RECUPERACHOCK

A 30 ANOS NO MERCADO
4 ANOS DE GARANTIA NA PINTURA

(27) 3020-5900

 (27) 99964-1993

  /RECUPERACHOCK
SIGA NOSSAS REDES SOCIAIS!

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



CAPEMISA chega aos 63 anos com mais de 17 milhões de vidas seguradas



Jorge Andrade, presidente da Capemisa Seguradora

A Capemisa Seguradora chegou aos 63 anos com mais de 17 milhões de vidas seguradas. Todo esse movimento gerou prêmios diretos de R\$ 74 milhões, no primeiro semestre de 2023, com alta de 14% de evolução de seguros desde 2015 nos comparativos anuais, R\$ 118 e R\$ 135 milhões, respectivamente. Em relação ao pagamento de benefícios, foram pagos mais 70 milhões no 1º semestre de 2023, para manutenção da estabilidade de famílias dos segurados. Com um modelo de gestão orientada para resultados, obteve no primeiro semestre, lucro líquido de R\$ 43 milhões e reflete o otimismo para um crescimento sólido e sustentável ao longo dos próximos anos.

“Focamos nos pilares dos 3 C’s: Colaboradores, Corretores e Clientes. Queremos ser um exemplo de práticas corporativas diversificadas para todo o mercado. Por isso, nos orgulhamos de atender milhares de pessoas em todo o país, em um tempo médio de espera de 3 segundos e 7 minutos para a solução da solicitação, nos contatos diretos, e com pagamento de 91% dos sinistros em até 3 dias. Isso acontece porque temos uma equipe interna de mais de 450 pessoas que trabalham em sintonia e com a parceria de profissionais que são fundamentais para nos ajudar a disseminar a cultura securitária: os Corretores de Seguros”, explica o presidente da companhia, Jorge Andrade.

A empresa estimula a criatividade, inovação e a capacitação dos

funcionários. É certificada como uma das melhores empresas para se trabalhar, segundo a consultoria Great Place to Work (GPTW).

Especialista em Seguros para os Pequenos e Médios Empreendedores (PME’s), a seguradora investe em tecnologia para otimizar seus processos de interação: A Central do Corretor, o Meu Portal Capemisa, a Comunicação de Sinistro e atendimento pelo Whatsapp tornam as relações mais dinâmicas e produtivas, gerando negócios e promovendo uma comunicação eficiente.

Em junho, a empresa também lançou a assistente virtual Elisa, direcionada aos três públicos. É mais uma ferramenta para otimizar contatos e auxiliará nas informações sobre a atualização de dados de contato, download de documentos (extrato de plano, boletos e informe de rendimentos), consultas de informações dos produtos contratados e opções de avisos e acompanhamentos de sinistros.

Uma história que segue focada no social

Criada para apoiar a obra social Lar Fabiano de Cristo, a companhia preserva seu propósito de colaboração para a sociedade. O Lar possui mais de 43 unidades espalhadas pelo Brasil com a missão de desenvolver proteção social e educação transformadora, oferecendo atendimento social focado na família, em crianças, jovens e idosos que vivem em vulnerabilidade social. Neste ano, mais de 20 mil pessoas foram assistidas pela instituição até junho de 2023.

Capemisa Capitalização também comemora 12 anos

As comemorações pelos bons resultados também se repetem na Capemisa Capitalização. A empresa completou 12 anos, em 3 de agosto de 2023, do início de suas operações com R\$ 501 milhões de receita no

1º semestre de 2023. Também na comparação desde 2015, a alta acumulada ano a ano chega a mais de 33.377%: R\$ 3 milhões frente R\$ 1,07 bilhão, respectivamente. O lucro neste primeiro semestre alcançou R\$ 6,4 milhões.

“Estamos orgulhosos em poder anunciar também o repasse dos valores dos resgates cedidos pelos Clientes de R\$ 169 milhões, para instituições de apoio social através dos nossos títulos da modalidade Filantropia Premiável, até junho. Desde 2019, esse repasse cresceu 341% na comparação ano a ano e, em 2023, não será diferente. Temos ações desta modalidade em todo o Brasil, ajudando diversas entidades como: Pestalozzi, APAE, Hospital do Amor, entre outras. Além disso, com o pagamento das premiações de sorteios, injetamos 162 milhões na economia do país, somente no 1º semestre de 2023”, explica Andrade.

Com um plano de negócios também focado no crescimento da modalidade Incentivo, a Capemisa Capitalização fechou o 1º semestre de 2023 com aumento de receita de 40,39%. Foram mais de R\$ 20,7 milhões que envolveram parcerias bem-sucedidas, com grandes seguradoras, empresas varejistas, bens de consumo, entre outras. A empresa tem sido cada vez mais procurada por outras marcas que desejam ampliar vendas e impulsionar resultados por meio de promoções.

Todos esses resultados demonstram que o plano estratégico de investir fortemente em tecnologia vem rendendo bons negócios e ampliação de parcerias. Um exemplo é o CAP Negócios, o Portal de Negócios com parceiros e clientes, que conferiu mais rapidez na resolução de demandas dos premiados com inteligência artificial para análise de documentos e pagamentos e uso de contas digitais que puderam agregar brasileiros “desbancarizados” ao sistema da Capitalização.

Fraudes: Seguradoras em alerta com perdas*

As tentativas de fraude também afetam as seguradoras. Só em 2022, o segmento teve prejuízo de R\$ 824,9 milhões no País apenas com casos comprovados.

Quando se fala em todos os casos onde houve suspeita de fraude, o valor chega a R\$ 44,7 bilhões. Os dados são da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg).

O diretor-executivo do Sindicato das Seguradoras do RJ/ES (SindSeg-RJ/ES), Ronaldo Mendonça Vilela, explica que a fraude no seguro, além de se constituir um crime, tem reflexos sobre todos os segurados.

"Ela provoca uma alteração no preço dos seguros para que as seguradoras possam compensar a Ela (a fraude) provoca uma alteração nos preços dos seguros para que haja compensação do custo de operação Ronaldo Vilela, diretor do Sindseg elevação do seu custo de operação em decorrência do aumento das indenizações, pagas indevidamente porque são oriundas de fraudes."

Ele explica que as práticas variam

e vão desde pequenas concessões de segurados em favor de terceiros até a formação de quadrilhas que montam verdadeiros esquemas de fraudes contra as seguradoras.

"Os seguros que mais são alvo dos fraudadores são o de automóvel e de saúde, este último com o aumento preocupante nos últimos meses", detalha.

O aumento também é apontado pela Associação Brasileira de Planos de Saúde (Abrange), que observou um salto de R\$ 6 bilhões em pedidos de reembolso aos planos de saúde em 2019 para quase R\$ 11 bilhões em 2022.

Um exemplo de caso de suspeita de fraude no Estado foi divulgado pelo Ministério Público do Estado (MP-ES) no ano passado: uma empresária de 51 anos foi acusada pelo MP-ES de ter fraudado um seguro de vida em nome do marido.

As investigações do ministério teriam descoberto que quem pagava os boletos mensais do seguro seria a empresária, e não o marido, que foi assassinado em Guarapari com 10 tiros.



Ronaldo Vilela,
diretor do Sindseg

*Matéria reproduzida em partes do Jornal A Tribuna.

A mulher não conseguiu receber uma indenização de R\$ 4 milhões após a irmã da vítima questionar na Justiça os motivos que levariam o falecido a fazer um seguro de vida com benefício exclusivo para a mulher, mesmo tendo três filhas.

Ela teria agido com um corretor, que teria, segundo o MP-ES, confessado que a contratação do seguro teria sido feita por ele e pela denunciada.

SAIBA MAIS

Força-tarefa federal

A força-tarefa Previdenciária, composta pelo Ministério de Previdência Social, Polícia Federal e Ministério Público Federal, realizou, desde 2018, oito operações para combater fraudes contra a Previdência Social. O prejuízo estimado aos cofres públicos causados pelos investigados em cinco das oito operações, foi de cerca de R\$ 15,8 milhões. Os valores das outras não foram informados. Segundo dados do Ministério da Previdência Social, em 2022, foram realizadas 59 ações conjuntas em todo o País, que resultaram em 103 prisões. Além disso, foram cumpridos 594 mandados judiciais. As fraudes representaram prejuízo superior a R\$ 288 milhões aos cofres públicos, só naquele ano.

Exemplos de fraudes comuns em seguros de automóveis

AUTORROUBO OU FACILITAÇÃO

Nesse caso, o condutor vende o veículo para um desmanche, por exemplo, e depois afirma que o veículo foi roubado. Há ainda a facilitação da ocorrência do crime, onde a porta é deixada aberta ou a chave na ignição. É comum as seguradoras observarem o tempo entre a comunicação do sinistro e a data em que o fato ocorreu, já que uma demora

em comunicar o seguro é algo considerado suspeito.

INVERSÃO DA RESPONSABILIDADE

Ocorre quando uma pessoa sem seguro bate em outro carro com a cobertura. Então, os envolvidos acordam que o motorista com seguro vai assumir a culpa e o responsável pelo acidente vai arcar com o montante da franquia. Além disso outro caso comum é o aproveitamento da chance para consertar danos que não têm relação com o abaloamento (choque ou colisão) em questão.

Exemplos de fraudes comuns em seguros de saúde

PEDIDOS DE REEMBOLSO FEITOS POR CLÍNICAS E CONSULTÓRIOS

Muitas vezes, por comodidade, beneficiários aceitam ceder seus dados de acesso à plataforma dos planos de saúde aos funcionários das áreas administrativas do local da consulta para que eles se encarreguem de todo o processo de reembolso - sem, no entanto, se atentar aos riscos. Por meio desta prática, prestadores de serviços podem manipular o valor do reembolso (solicitando o valor máximo pago pelo convênio, e não o valor justo ou de mercado do atendimento em questão) ou

mesmo pedir reembolsos de consultas que não ocorreram.

REEMBOLSO SEM PAGAMENTO PRÉVIO

Neste caso, também chamado de reembolso sem desembolso, o consultório ou clínica oferece um rol de serviços e permite que o cliente não pague pelo procedimento no ato, mas apenas quando for reembolsado. Por outro lado, os estabelecimentos superfataram os preços. Além do valor o contrato firmado entre segurado e seguradora e de muitas vezes também estar atrelada ao compartilhamento de dados de acesso ao aplicativo do convênio, esta prática contraria o pressuposto lógico de que o beneficiário primeiro precisa desembolsar um valor para depois ser reembolsado.

DIVISÃO OU ADULTERAÇÃO DE RECIBOS

Clínicas e consultórios cometem uma ilegalidade quando sugerem ao cliente dividir o valor de uma consulta em dois recibos diferentes ou, ainda pior, quando realizam um procedimento que não tem cobertura da operadora de saúde, mas informam outro procedimento no recibo alegando que "este o plano cobre".

Fonte: Sindseg, Polícia Federal, INSS.

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



Icatu Seguros promove semana de curso para corretores no Sincor-ES



Aconteceu entre os dias 11 e 15 de setembro, no auditório Pedro de Paula Pinto, localizado na sede do Sincor-ES, o curso da Icatu Seguros, para um grupo seleto de corretores. O curso foi ministrado pelo Superintendente de Vendas Consultivas da Icatu, Renato Gomes, e o executivo tem o desafio de fortalecer e sensibilizar a relação entre corretor de seguros e o cliente.

Por um período o mercado segurador questionou a necessidade do corretor de seguros diante dos avanços digitais e do autosserviço. Questionamentos esses que se cessaram com o avanço cada vez maior do setor, sobretudo do seguro de pessoas. Com uma ampla demanda e uma população ainda com pouco conhecimento sobre os produtos e serviços, o corretor se fez necessário como o principal consultor especialista. É neste cenário de evolução que a Icatu anuncia o novo superintendente de vendas consultivas, Renato Gomes, que tem o desafio de fortalecer e sensibilizar a relação entre corretor e cliente.

"Com o crescimento do mercado de seguros no pós-pandemia, vimos surgir muitas dúvidas sobre o seguro de vida, previdência e capitalização,

e é justamente o corretor que atua no trato humano, como consultor, que irá trazer o máximo de informação e customização possível para o cliente final, algo que nenhuma tecnologia substitui. Queremos criar uma cultura de venda consultiva, ou seja, de escuta empática, para entrar nas particularidades financeiras do cliente e, assim, entender as suas reais necessidades. E o corretor é o principal agente protagonista dessa incrível jornada. É assim que vamos desenvolver um trabalho que vai fazer a diferença não só na Icatu, mas no país", afirma Renato Gomes, que conta com mais de 24 anos de atuação no mercado segurador.

Renato é 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.

Com o propósito de democratizar o acesso a soluções de proteção e planejamento financeiro, a Icatu vê os corretores como parceiros fundamentais para ampliar cada vez mais essa missão. "Para 2023, estamos com a agenda completa de treinamentos, em diversos estados do Brasil, justamente para trazer essa força consultiva para os corretores e fomentar a cultura do seguro no Brasil. Nesse primeiro momento serão turmas menores, para que a gente consiga falar olho no olho com cada um e acompanhar suas jornadas.", conta Renato. Até o final do ano o objetivo é ter 250 corretores treinados.

Alcatu tem como um dos grandes focos na frente de treinamento avançar no conceito de lifelong learning, que é o desenvolvimento contínuo de conhecimentos e habilidades que as pessoas experimentam após a educação formal e ao longo de suas vidas. A sua proposta de qualificação para os corretores é capacitá-los para gerenciar sua própria aprendizagem em uma variedade de contextos, temas e sensibilizações ao longo de sua jornada, sempre buscando o máximo de humanização nos argumentos, entendimento das dores e profundidade no diagnóstico com os clientes. "Dentro desse contexto, também há o conceito de on the job training que eu gosto muito, que consiste no corretor consolidar o aprendizado teórico e prático absorvido em ambiente interno de treinamento, mas agora na experiência real e direta na venda consultiva junto aos clientes. Entendo isso como aprender fazendo. Dessa forma, ele adquire conhecimento a partir das suas próprias experiências, gerando um aprendizado contínuo", explica Renato Gomes.

Corretores de Seguros devem usar IA como estratégia para manter a relevância

Quando a história da existência humana é analisada, há um ponto de convergência conceitual entre todos os momentos que impulsionam o florescimento do progresso: esse ponto é a inovação. É fato que cada época da humanidade foi definida por uma inovação que mudou o curso da história. Da descoberta do fogo, passando pela invenção da eletricidade, do automóvel, do computador e chegando até a modernidade com a invenção dos smartphones, os seres humanos buscam moldar sua realidade para não permanecerem em situações desconfortáveis. Essa é a mola propulsora do desenvolvimento.



Conformismo não transforma realidades, fatos nem pessoas

Sabendo que a evolução é decorrente da necessidade de os indivíduos vivenciarem mais do que aquilo que experimentam no momento presente e que é justamente essa a característica responsável pela evolução da sociedade ao longo dos séculos, é factível concluir que o conformismo às formas ultrapassadas de realizar coisas – seja na vida ou nos negócios – não transforma realidades, fatos nem pessoas. A consequência disso é a involução, o declínio de resultados nas ações.

Desafios impuseram transformações na indústria de seguros

Portanto, já que “Tudo muda o tempo todo no mundo”, como diz uma estrofe da famosa música “Como uma onda” do cantor Lulu Santos, é preciso dar passos em relação às mudanças, não afastá-las. Nos negócios e especialmente no ramo segurador, não poderia haver conceito mais legítimo que esse. Antes considerada relativamente previsível, a indústria seguradora mudou permanentemente face aos riscos emergentes e às exposições em evolução. O aumento das ameaças à cibersegurança, as instabilidades sociais e políticas, as rápidas mudanças na regulamentação e a crescente ansiedade do consumidor moderno por novos produtos, serviços e formas de abordagem são alguns dos desafios que impuseram essas transformações.

Mudou a maneira como os clientes consomem

Como parte do pacote de transformações estruturais do setor, as macrotendências relacionadas com a pandemia, as alterações climáticas, a sustentabilidade e um futuro digital prioritário mudaram a forma como os clientes individuais e empresariais escolhem, comprometem-se e interagem com as suas seguradoras.

Corretores precisam se ajustar aos novos tempos

À semelhança de outros setores que enfrentam as consequências de uma revolução disruptiva causada por mudanças significativas nos padrões de consumo da sociedade, impulsionadas e aceleradas pelo progresso tecnológico, os corretores de seguros precisam se ajustar. O avanço tecnológico não representa, de modo algum, uma ameaça à existência dos corretores de seguros, mas sim requer deles uma adaptação proativa.

IA oferece insights com base em dados, simplifica processos e automatiza tarefas

Dentre as diversas tecnologias disponíveis para o corretor utilizar a seu favor, é importante destacar a IA (Inteligência Artificial) porque atualmente a IA está em tudo. Para os corretores, a IA oferece insights com base em dados, simplifica os processos operacionais e automatiza as tarefas rotineiras. Ao incorporar essas ferramentas e plataformas digitais, os corretores podem ganhar uma vantagem competitiva, melhorar a eficiência de atendimento ao cliente e reduzir os riscos.

Dominar a IA para otimizar produtividade e criar conexões com clientes

A estratégia de uso da IA pelos corretores deve estar em dominar essa tecnologia para otimizar a produtividade e liberá-los das tarefas que consomem tempo, permitindo que eles concentrem seus esforços nas áreas onde podem realmente fazer a diferença – criando conexões significativas com os clientes e oferecendo um serviço personalizado que supere as expectativas.

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

icatu.com.br/corretor



ICATU
Vida. Pra toda vida.

Sala de visitas

No dia 11 de setembro de 2023, o presidente do SINCOR-ES recebeu a visita de Renato Gomes, Superintendente de Vendas Consultivas da Icatu. O profissional participou da 5ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, como palestrante convidado pela Icatu Seguros. Renato, esteve entre os dias 11 e 15 de setembro, no auditório do Sincor-ES, ministrando curso para um grupo seletivo de corretores de seguros. O executivo tem o desafio de fortalecer e sensibilizar a relação entre corretor de seguros e o cliente.



A quarta Edição do "Conexão Futuro Seguro" vai discutir o tema "A Inteligência Artificial Potencializando Negócios Para o Corretor de Seguros".

O evento reunirá conceituados especialistas e lideranças do setor, em painéis imperdíveis, para mostrar como é possível utilizar a AI para gerar novos negócios, aprimorar

o atendimento e fidelizar seus clientes. O evento acontece no dia 10 de outubro, a partir das 16h30 e as inscrições já estão disponíveis em <https://www.conexaofuturoseguro.com.br>.

Você não pode perder essa oportunidade! Inscreva-se já e aproveite!

COMO ESSE EVENTO VAI AJUDAR VOCÊ?

DIGITAL

Com um foco direcionado nas transformações digitais, você terá a oportunidade de explorar as últimas inovações tecnológicas que estão redefinindo a maneira como a indústria de seguros opera. No evento, será indicado como os Corretores de Seguros podem otimizar seus ganhos e atendimentos, fidelizar seus clientes e ampliar sua carteira de negócios através dessas inovações.

CAPACITAÇÃO E FORMAÇÃO

O "Conexão Futuro Seguro" é uma oportunidade imperdível para ampliar sua capacitação e formação no setor de seguros. Com um ambiente enriquecedor para aprofundar seu conhecimento e habilidades, aprenda com especialistas e explore tendências emergentes. Não perca a chance de se capacitar e se preparar para os desafios e oportunidades do setor de seguros.

EMPREENDEDORISMO E NEGÓCIOS

Este evento irá oferecer insights sobre como fortalecer suas iniciativas empreendedoras no setor de seguros. Palestras e interações com especialistas irão fornecer estratégias essenciais para enfrentar desafios e explorar oportunidades de crescimento. Junte-se a nós para capacitar seu empreendimento!

RELACIONAMENTO

O "Conexão Futuro Seguro" é sua chance de aprimorar as habilidades de relacionamento no setor de seguros. Desenvolva conexões valiosas e aprenda com especialistas que dominam o setor de seguros. Este evento é uma plataforma única para potencializar seu networking e construir conexões que impulsionarão seu sucesso no mercado de seguros.

Seja um Influenciador PASI

Escaneie o QR Code e saiba mais!

[@seguroPASI](#)

Você Sabia ?

NOVO AQUAVIÁRIO

Entregou em operação no último dia 21 de agosto, o modal aquaviário que liga Vila Velha, Vitória e Cariacica melhorando a mobilidade urbana da Grande Vitória.

Alguns passageiros entrevistados relataram redução de até uma hora no trajeto entre Vitória e Vila Velha utilizando as barcas. São duas embarcações fazendo duas linhas entre três estações.

ANSIEDADE EM MULHERES

As mulheres e os jovens são mais afetados pela ansiedade, segundo pesquisa Datafolha. Nas mulheres 27% já tiveram diagnóstico de ansiedade, enquanto que nos homens esse percentual é de 14%.

Já entre os jovens de 16 a 24 anos, cerca de 24% estavam diagnosticados com ansiedade, dado que se repete entre os de 25 a 34 anos

VARIANTE ÉRIS

Está circulando uma nova variante da Covid-19, a chamada Éris. São Paulo foi o polo position de uma idosa de 71 anos que estava em dia com as vacinas. Já se ventila a possibilidade de retorno das máscaras em lugares com muita gente. O que preocupa o Ministério da Saúde é a teimosia da maioria das pessoas em não se vacinar, mesmo tendo vacinas sobrando nas Unidades Básicas de Saúde –(UBS)-. Ficar sem vacinar é uma espécie de roleta russa.

CAPITAL DO AGROTURISMO

Venda Nova do Imigrante foi reconhecida oficialmente como a capital nacional do agroturismo, após lei aprovada no Senado Federal, sancionada pelo presidente da república e publicada no Diário Oficial da União.

A cidade da região serrana do Estado do Espírito Santo se destaca pela produção de produtos artesanais e por preservar a cultura italiana.

OBESIDADE E CÂNCER

A obesidade pode provocar 18 tipos de câncer, é o que aponta uma pesquisa recente.

Pesquisas anteriores mostravam que 13 tipos de tumores estavam relacionados com a obesidade, mas agora, mais cinco estão associados com o ganho de peso, Leucemia, linfoma não Hodgkin, mieloma múltiplo, bexiga, cabeça e pescoço.

DESEMPREGO

A CNC prevê que a implantação do Imposto sobre Valor Agregado –(IVA)- com alíquota de 25% proposto na reforma tributária pode causar o desemprego de 3,8 milhões de trabalhadores. O dado foi divulgado no jornal Correio da Manhã.

Tokio Marine faz doações a vítimas de ciclones no RS

Desde a última semana, o Rio Grande do Sul tem sofrido as consequências da passagem de um forte ciclone extra tropical. Dessa vez, o fenômeno climático já causou destruição e transtornos em mais de 100 municípios, deixando mais de 25 mil pessoas desalojadas ou desabrigadas e 47 mortes. A fim de ajudar a população atingida pelas chuvas e cheias dos rios na região do Vale do Taquari, a Tokio Marine realizou, nesta quarta-feira, dia 13, a doação de mais de 5 toneladas de materiais de limpeza e itens de higiene pessoal, seguindo a orientação da Defesa Civil do estado. A distribuição dos itens em locais como Roca Sales, Muçum e Lajeado ficou a cargo do próprio órgão estadual.

Outra frente de atuação da companhia, tem sido a priorização dos atendimentos aos clientes afetados pelos ciclones. As vistorias em veículos danificados, por exemplo estão sendo feitas de forma digital para evitar o deslocamento até as oficinas. A Companhia também agilizou o processo de sinistros, especialmente no que diz respeito ao envio de documentos, para efetuar o pagamento imediato das indenizações. Além disso, as regiões mais afetadas contam com 3 bases de apoio para remoções de carros sinistrados.

Até o momento, a Tokio Marine totaliza 105 atendimentos realizados pelos prestadores e 216 avisos de sinistros em 63 municípios. O valor previsto das indenizações é de cerca de R\$ 9,8 milhões. "Nesse momento de extrema fragilidade, além de priorizar o atendimento aos nossos Segurados, buscamos também auxiliar a população local a atenuar o sofrimento material e retomar sua rotina", declara a Diretora de Pessoas, Planejamento e Sustentabilidade da Tokio Marine, Luciana Amaral.



TOKIO MARINE
SEGURADORA

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

TOKIO MARINE

VIDA INDIVIDUAL

santaclara

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.



Sincor-ES e CVG-ES, promovem reunião mensal com parceiras



No dia 14 de setembro de 2023, foi realizada na sala vip do cafeteria Monte Líbano, na Praia do Canto em Vitória, a reunião de trabalho do CVG-ES e Sincor-ES, junto com as seguradoras parceiras, para tratar de diversos assuntos não deliberativos.

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.

Estiveram presentes a reunião conjunta, José Romulo da Silva, Antonio Santa Catarina, Ivo Tadeu Basilio, Renato Silva Bittencourt, Luiz Amaury Gontijo, Rene Neves Farias, Guilherme Moraes Rueda, Luiz Claudio Firme Pina, Joaquim Cunha, Marcelo Miranda, Sandro Torres, Jobson Peruch de Azevedo (Bradesco Auto Re), Adriana Santos (Bradesco Vida e Previdência), Deividi de Andrade Brollo (Bradesco Saúde), Nelson Rodrigues (Capemisa Seguradora), Gabriel Baioco (Porto Seguro), Cinthya Franco, (Tokio Marine), Silvana Teixeira (Icatu Seguros) e Fabiano Christo de Siqueira (Banestes Seguros).

Assuntos tratados na reunião

- **5ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida** - apresentação dos resultados da pesquisa de satisfação (dados recolhidos dos participantes) e na próxima reunião será apresentados o pré-orçamento para realização da 6ª edição da Jornada em 2024;
- **Confraternização de final de ano** - definição de local e data de sua realização. Entrega de homenagens em agradecimento;
- **Torneio de futebol do mercado segurador capixaba** - homenagem aos corretores e seguradoras, definição do local, data, horário e custos;
- **Formação de chapa para concorrer ao eleições do CVG-ES, biênio 2023/2025** - a relação dos candidatos da chapa 01, serão apresentados na próxima reunião conjunta;
- **Conexão Futuro Seguro 2023** - reiterada solicitação aos presentes solicitando que repassem nosso comunicado aos corretores, sindicalizados ou não sobre a palestra que estará sendo realizada em 10 de outubro virtualmente, com patrocínio da Fenacor;
- **3º CONGREGOR** - 3º Congresso dos Corretores de Seguros da Região Centro Oeste da qual o SINCOR-ES é participante, e que será realizado em Brasília-DF, entre os dias 24 e 26 de abril de 2024. Inscrições abertas com descontos especiais para associados;
- **Palestra OAB/Bradesco Seguros** - a palestra acontecerá no dia 19 de outubro no auditório do Sincor-ES, e o tema será, "Consequências jurídicas da embriaguez nos sinistros Auto e Vida", coordenada pelo consultor jurídico do Sincor-ES, Dr. Elias Moscon;
- **CONEC 2023 em São Paulo** - realizado pelo Sincor-SP, em outubro, restando poucas vagas para inscrição.
- **Novos Convênios** - o Sincor-ES ampliou o número de convênios, ampliando os já ofertados aos seus associados e funcionários premiando também no mesmo patamar os executivos locais das parceiras e seus funcionários;
- **Venda direta de veículos Fiat** - através de consultor credenciado com apresentações de forma pessoal aos interessados;
- **Relação das sociedades seguradoras autorizadas a operar pela SUSEP e participantes do SANDBOX;**
- **13ª Feijoada do Sincor-ES e CVG-ES** - apresentação do modelo da camisa ingresso que os convidados deverão estar trajando para adentrar ao Ilha Buffet, as referidas camisas serão entregues na próxima reunião conjunta de diretoria.



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