

## 3º CONGRECOR: Sucesso garantido para corretores de seguros e seguradoras



O Congresso de Corretores da Região Centro-Oeste e dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo, que ocorreu em Brasília (DF) entre os dias 24 e 26 de abril de 2024, foi um grande sucesso! Após a abertura do evento, os corretores presentes puderam acompanhar o Painel das Autoridades "Conversando com o Mercado de Seguros", que contou com a participação de Armando Vergílio, Presidente da Fenacor, Dyogo Oliveira, Diretor-Presidente da CNseg, Lucas Vergílio, Presidente da Escola de Negócios e Seguros (ENS), e Joaquim Mendanha, Presidente do Instituto Brasileiro de Autorregulação dos Corretores de Seguros (Ibracor), Airton Almeida, diretor técnico da Superintendência de Seguros Privados (Susep), e o advogado e ex-governador de Brasília Paulo Octávio.

Mediado por Jackson Prata, Presidente do Sincor-DF, Armando Vergílio foi o primeiro convidado a falar. Para ele, foi um grande prazer, alegria e satisfação participar da terceira edição do CONGRECOR. Ele destacou ainda que a Fenacor tem se preocupado em ser uma provedora de soluções para os corretores de seguros. Além disso, Armando Vergílio enfatizou a importância do fortalecimento da Superintendência de Seguros Privados (Susep): "A prioridade da Fenacor e outras instituições, como a própria CNSeg, Escola de Negócios e Seguros, Ibracor, é alinhar o sentido de buscarmos a reestruturação da Susep. Não existe um mercado forte sem um órgão fiscalizador forte".

Seguindo o bate-papo, Dyogo Oliveira agradeceu o convite para participar do painel e reforçou que o corretor de seguros sempre será o principal protagonista no Mercado de Seguros, mesmo que o mundo esteja mais digital. O Presidente da CNseg também falou sobre o Open Insurance: "Acho que vai acontecer, tem que acontecer. Mas, temos que avaliar os riscos da modelagem do Open Insurance". Dyogo declarou que é fundamental alcançar mais pessoas, já que atualmente apenas 30 milhões de brasileiros têm seguro.

Participando do primeiro painel, Lucas Vergílio comentou que a Escola de Negócios e Seguros completa, em 2024, 53 anos e confere protagonismo ao corretor: "Se chegamos onde chegamos, é por conta dos corretores de seguros". O executivo também declarou que a ENS tem foco total nos corretores e na preparação deles frente às principais tendências do setor.

Airton Almeida, Diretor Técnico da Susep, pontuou a importância da Superintendência participar do 3º CONGRECOR. "A Susep tem, hoje, 80

mil corretores associados de pessoas físicas e 50 mil corretores de pessoas jurídicas. Então, a presença mostra a importância que a Superintendência enxerga no corretor de seguros dentro desse processo".

O ex-governador de Brasília Paulo Octávio também esteve presente no painel. Após dar as boas-vindas aos corretores e destacar a importância do Congresso, o político contou que foi corretor de seguros e que, ao longo dos anos, o mercado vem apresentando mudanças. "Sempre foi muito difícil em um país que nunca acreditou muito em poupança. Mas, aos pouquinhos, a coisa melhorou bastante e, hoje, dentro do PIB brasileiro, o percentual de seguros é representativo", disse ele.

Corretor há mais de 20 anos, Joaquim Mendanha destacou que a Ibracor é a única autorreguladora autorizada pela Susep e que o órgão tem as próprias disciplinas. "Muitos aqui, que são nossos associados, recebem um formulário para que todos possam estar respondendo e a gente detectar o que está fora das normas", finalizou.



# Seguradores investem em tecnologia para atender corretores de seguros

O 3º CONGREGOR reuniu executivos de importantes companhias seguradoras. O segundo painel do evento contou com as presenças de Ivan Gontijo, presidente do Grupo Bradesco Seguros; David Beatham, Diretor Executivo de Auto e Massificados da Allianz; Eduardo Dal Ri, presidente da HDI Seguros; Oscar Celada Rodríguez, CEO de Negócios da Mapfre Brasil; Rivaldo Leite, CEO da vertical de Seguro da Porto; José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine Seguradora. Os executivos abordaram o tema central do congresso: "Corretor de Seguros: Operacional, Tático ou Estratégico?"

Os gestores responderam a perguntas dos presentes dos Sincors organizadores: Jackson Prata, presidente do Sincor-DF; Vinícius Araújo, presidente do Sincor-GO; Gustavo Bentes, presidente do Sincor-MG; Fernando Faracco, presidente do Sincor-MS; Cristóvão Martins, presidente do Sincor-MT; e José Rômulo da Silva, presidente do Sincor-ES.

David Beatham destacou que a tecnologia tem sido uma das chaves de investimento da Allianz. "O objetivo é simplificar processos, produtos, o atendimento e o pós-venda do corretor de seguros, proporcionando a melhor experiência possível." Segundo ele, um desses investimentos resultou em um

processo 100% digital na comunicação de sinistro de automóvel, tornando o trabalho muito mais ágil e confortável, tanto para o cliente quanto para o corretor de seguros.

O presidente do Grupo Bradesco, Ivan Gontijo, informou que 94% dos resultados alcançados pela companhia advêm do trabalho dos corretores. "Vocês são fundamentais para o nosso negócio como o mais importante canal de distribuição de seguros. Para Ivan Gontijo, o corretor de seguros tem significativo papel operacional, tático e também estratégico. "Nós, seguradores, temos o dever de eliminar os gargalos para facilitar a contratação e a liquidação do sinistro."

Eduardo Dal Ri, presidente da HDI Seguros, falou sobre o gap existente na contratação de seguros pelos jovens. "O público mais jovem ainda está se formando como consumidor e de fato é um desafio desenvolver produtos para pessoas desse perfil, porque elas querem produtos simples", afirmou. O executivo ainda convocou os corretores de seguros a colaborarem com esse processo. "Primeiro é preciso que os corretores se interessem por produtos com tickets menores. Para isso, é preciso investir e acreditar em segmentos como o dos jovens."

Recém-chegado ao Brasil, Oscar Celada Rodríguez, CEO de Negócios

da Mapfre Brasil, alertou para a importância do corretor de seguros como canal de distribuição de seguros da companhia. "O seguro é uma condição necessária para o desenvolvimento da economia e para isso, o profissionalismo de vocês (corretores) é essencial." Assim como os demais executivos participantes do painel, Oscar citou o investimento em tecnologia como uma das grandes apostas da Mapfre no Brasil.

Rivaldo Leite, CEO da vertical de Seguro da Porto, frisou que a companhia atualmente é completamente voltada ao corretor de seguros. "Nós buscamos aperfeiçoar nosso sistema, torná-lo mais simples e intuitivo para o corretor de seguros. Somos a única companhia que não tem mais a obrigatoriedade do perfil, oportunizando ao corretor ter mais tempo para ofertar novos produtos."

Presidente da Tokio Marine Seguradora, José Adalberto Ferrara, citou que a companhia tem procurado investir na diminuição do trabalho operacional do corretor de seguros. Ele falou sobre soluções lançadas pela seguradora, como o Super App Tokio Marine. "Essa é uma ferramenta que ajuda o corretor a fazer tudo em um lugar só. Ele consegue fazer o chamado de assistência e outros serviços, o que faz com ele invista menos tempo no operacional e esteja mais focado nas vendas."



**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



# Salas de Negócios movimentaram os corretores de seguros



As atividades nas Salas de Negócios movimentaram boa parte do 2º dia do 3º CONGREGOR. Seguro Residencial, Agrícola e Previdência estiveram entre os temas abordados pelos executivos das companhias seguradoras. Melhores performances em vendas, consórcio, Open Insurance, Seguro de Vida e Automóvel completam as abordagens dos palestrantes que comandaram as atividades de hoje.

Verônica Matos e Alexander Barbosa, da Allianz, falaram em uma das rodadas das Salas de Negócios sobre como alcançar melhores e mais expressivos resultados na venda de Seguro Residencial utilizando estratégias mais eficazes e inovadoras. Segundo os executivos da companhia, este é um ramo com um espaço enorme de crescimento no mercado.

Os executivos da Bradesco Seguros José Pires, Marcelo Rosseti e José Luis abordaram o tema Planejamento Sucessório sob a ótica do seguro. Dentre as abordagens, eles destacaram como a Previdência Privada e o Seguro de Vida devem ser abordados frente ao envelhecimento populacional. "A população está vivendo mais e melhor. A Previdência surge como meio de manutenção do padrão da vida ativa e o Seguro de Vida, como prevenção. Entretanto, apenas 16% da população poupa para o futuro", destacou Rosseti.

José Pires apresentou as modalidades e os atributos da previdência privada,

frisando as vantagens desse modelo de seguro. "A previdência entra em nossa casa e em nossa vida. E somos nós que devemos mostrar para o cliente a importância dele planejar o futuro." O investimento em Previdência para o uso em vida foi outro aspecto abordado por eles.

O Diretor Executivo de Negócios da Porto Bank, Vertical de Negócios Financeiros da Porto, Tiago Violin, falou sobre o investimento da companhia em melhores modelos de atendimento e em dados visando melhorar a experiência tanto do corretor de seguros quanto do cliente. Na Vertical Porto Bank estão produtos como fiança, capitalização, consórcio imobiliário, cartão, consórcio auto, entre outros.

Alexandre Vicente da Silva, Diretor de Produto Vida do Grupo HDI, abordou os desafios da venda de Seguro de Vida para o mercado como um todo. Apesar da baixa penetração desse segmento de seguros no Brasil, o cenário está mudando. Segundo ele, hoje já há produtos customizados para a população nas faixas de renda C e D, por exemplo.

A partir de 2023, o Seguro de Vida ganha destaque como estabilidade financeira, atraindo jovens e mulheres. "Pesquisas mostram que as mulheres estão mais preocupadas com doenças graves e saúde mental; os homens, com o sustento dos dependentes; e os jovens sem filhos, com planejamento financeiro".

Uma das rodadas da Sala de Negócios

da Tokio Marine Seguradora contou com a presença da Gerente Comercial Rosângela Spak, que abordou o tema "Seguro de Vida – O futuro é nosso presente". Com uma experiência sólida de 27 anos no setor de Seguro de Vida, ela testemunhou uma transformação impressionante: o segmento emergiu como o principal segmento do mercado na companhia, conquistando uma fatia significativa de 33,3% dos negócios.

Rosângela acompanhou de perto esse crescimento constante, observando uma mudança crucial no comportamento do consumidor a partir de 2016. Hoje, enfatiza, há uma importância de integrar o seguro de vida no cotidiano de todos os corretores, destacando sua função como uma atividade de responsabilidade social. Para ela, a aquisição de seguro de vida representa não apenas uma transação financeira, mas uma mudança cultural fundamental para os brasileiros, uma tendência que espera ver florescer nos próximos anos. Além de seu painel inspirador, a Tokio Marine trouxe outras discussões relevantes para os corretores que visitaram seu estande durante o evento, demonstrando seu compromisso contínuo com a inovação e a educação dentro do setor.

As Salas de Negócios contaram ainda com palestras comentadas pelos executivos e gestores da AXA, Bancorbrás, ENS, Grupo A12+, Mapfre, Maxpar Assisências, Oceânica Seguros, Pasi, Capemisa e GC do Brasil.

# Corretores puderam compartilhar experiências de sucesso

No último painel do primeiro dia do 3º CONGRECOR, intitulado "De Corretor para Corretor: Estratégias de Sucesso", três empresários do setor compartilharam suas histórias de empreendedorismo e êxito. Os participantes tiveram o privilégio de ouvir os relatos inspiradores de Analice Silveira, Geisa Vale e José Carlos Silva, moderados pelo presidente do SINCORDF e anfitrião do evento, Jackson Prata.

Analice Silveira, fundadora da Terra Fértil Corretora de Seguros, sediada em Brasília e especializada em agronegócio, iniciou sua carreira no setor de seguros

aos 19 anos. Sua jornada, marcada por inovação e desafios, teve início em Unai, onde vendia doces e artesanatos desde os nove anos, com o apoio da mãe. Superando as barreiras de uma sociedade machista, ela se tornou uma referência no setor, destacando a importância de valorizar as pessoas que a auxiliaram em seu percurso. Para promover novas oportunidades para jovens, Analice apoia projetos voltados para mulheres no mercado de trabalho e no agronegócio.

Geisa Vale, da Geisa Vale Seguros em Goiânia (GO), compartilhou sua

experiência na área de Responsabilidade Civil, um segmento ainda pouco explorado no mercado de seguros. Além disso, ela desenvolveu a plataforma de cursos "Entendendo Sobre Seguros", enfatizando a complexidade e a necessidade de dedicação e conhecimento específico nesse ramo. Geisa ressaltou que a responsabilidade civil oferece oportunidades em todas as carteiras de clientes, pois é possível identificar riscos em diversas atividades.

José Carlos Silva, conhecido como o "Alfaiate do Seguro", compartilhou sua trajetória no mercado de seguros de pessoas desde 2008, atualmente como CEO da Your Broker Assessoria e Treinamento em Recife (PE). Com origens humildes na zona rural de Pernambuco, ele destacou como as oportunidades transformaram sua vida. Seu apelido peculiar foi explicado como uma analogia ao trabalho dos alfaiates, que criam roupas sob medida, enquanto ele cria seguros personalizados para seus clientes. José ressaltou como o seguro de vida pode transformar a vida tanto de quem o adquire quanto de quem o vende.



## Estandes lotados para prestigiar seguradoras

As seguradoras patrocinadoras do 3º CONGRECOR puderam, em seus estandes, proporcionar aos corretores presentes momentos de lazer e conhecimento. Na abertura da feira, os corretores participaram de um coquetel e puderam se divertir ao participar de jogos, sorteios e pegar brindes nos estandes das seguradoras, além de curtirem boa música.

Em seus estandes, a área comercial e os colaboradores das companhias apresentaram seus produtos e transformações aos corretores que participaram do primeiro dia do evento. Leonardo Freitas, diretor comercial da Bradesco Auto/RE, destacou a grandiosidade do congresso. "Nós estamos aqui com o estande, recebendo todos os nossos parceiros de negócio, tendo a oportunidade também de debater desafios e oportunidades da nossa indústria", contou.

Integrante da agenda oficial dos eventos do mercado de seguros no Brasil, o CONGRECOR 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. 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: o corretor.

Nos três dias de evento, as entidades representativas dos corretores de seguros nesses estados e no Distrito Federal promoverão um congresso da mais alta qualidade técnica, disse José Rômulo da Silva, presidente do Sincor-ES.





## Palestra com Nelson Freitas

Nelson Freitas mostra que a arte de se reinventar é a chave para o sucesso em todas as áreas. Trata-se de um palestrante inspirador e versátil, com uma trajetória marcada por superação e reinvenção. Na sua palestra apresentada durante o 3º CONGREGOR, Nelson aborda temas filosóficos, motivacionais, cultura e resiliência, compartilhando lições valiosas de sua jornada de sucesso.

Seu ponto forte está na habilidade de conectar-se com a audiência, transmitindo simpatia e simplicidade, o que o torna cativante para pessoas de todas as idades. Ao som instrumental de "I Got You (I Feel Good)" do norte-americano James Brown, o artista subiu ao palco e elevou o clima da plateia, que animada, aplaudiu o artista. O humorista apostou no improviso e abriu o coração para a plateia lembrando sua trajetória

acadêmica e profissional, incluindo alguns papéis como ator e humorista na teledramaturgia brasileira. "Tempo vai passando e quando você menos espera, você olha uma fotografia e diz: 'Tô velho'", brincou. Ele contou situações de sua velhice, como olhar no espelho e se enxergar velho, as dores de se abaixar para calçar os sapatos, a falta de memória recente, tudo em tom muito sereno. O ator também fez diversas interações com o público enquanto contava histórias pessoais do seu tempo de juventude, arrancando gargalhadas e reações espontâneas da plateia.

Nelson destacou a importância do riso no funcionamento do nosso corpo e como ele transforma nosso humor, relembando uma história pessoal. "Eu encontrei um lugar de fala onde a gente percebe que o riso nos favorece



muito. Depois que eu cresci e comecei a trabalhar com humor, eu percebi o quanto rir é o melhor remédio e (pude) entender como a biologia do riso transforma nossas vidas. Nós somos os únicos seres da Terra que temos capacidade de mudar o que a gente sente. O riso é contagioso", comemorou.

## Sorteio de motos e brindes surpresa

Durante o 2º dia de programação do 3º CONGREGOR, uma atmosfera de expectativa e animação tomou conta do evento com o tão aguardado sorteio de motocicletas elétricas modelo PT1, em parceria com a Shineray. O sorteio contemplou os corretores inscritos, respeitando o critério de serem "Pessoas Físicas" devidamente registradas junto à Susep.

Pela primeira vez em congressos de corretores de seguros no Brasil, o sorteio das motos elétricas marcou um momento especial no CONGREGOR. Seis motocicletas foram sorteadas, uma por estado organizador: Distrito Federal, Espírito Santo, Goiás, Minas Gerais, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. Além disso, as duas últimas motos foram sorteadas entre corretores de todos os estados, ampliando ainda mais as chances de vitória para todos os participantes.

### Os ganhadores do sorteio por estado foram:

- Mato Grosso do Sul: Danielle Christina da Silva
- Mato Grosso: Waltyane Pinheiro Paissan
- Goiás: José Chaves Neto e Júnior
- Distrito Federal: Adão William Vieira da Silva
- Espírito Santo: René Neves Farias
- Minas Gerais: Miller Ricardo Oliveira
- Rio de Janeiro: Renato Faria Garrido

Além do sorteio das motos, outras seguradoras realizaram sorteios para a plateia, proporcionando momentos de emoção e alegria para todos os participantes do CONGREGOR.

O sorteio foi seguido pelo show de pop rock da banda Birinaite, que garantiu muita diversão para os mais de 1.300 congressistas presente ao evento.





Entre depois de bater.



É de bate-pronto.

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

www.hdi.com.br



# Para fechar com chave de ouro, passeio de Catamarã

O 3º CONGREGOR deste ano foi, sem dúvida, um sucesso retumbante, reunindo uma ampla gama de corretores de todo o Brasil em um evento verdadeiramente enriquecedor. Este foi mais do que um simples encontro; foi uma jornada de aprendizado, networking e celebração, que deixou uma marca indelével na indústria de seguros.

Durante os dias do evento, os corretores tiveram acesso a um vasto e diversificado conhecimento, oferecido através de palestras, workshops e painéis de discussão conduzidos por especialistas de renome. Essas sessões não apenas forneceram insights valiosos sobre as últimas tendências e desenvolvimentos do setor, mas também ofereceram oportunidades tangíveis de negócios,

catalisando parcerias estratégicas e colaborações frutíferas.

Além do aspecto educacional, o 3º CONGREGOR também proporcionou momentos de confraternização e networking, onde os participantes puderam compartilhar experiências, trocar ideias e fortalecer laços profissionais e pessoais.

E, é claro, não podemos esquecer do emocionante passeio de catamarã, que encerrou a programação em grande estilo. Navegar pelas águas cristalinas do lago Paranoá, enquanto desfrutava de vistas deslumbrantes foi o complemento perfeito para um evento tão memorável.

José Rômulo da Silva, presidente do Sincor-ES, reiterou o compromisso da organização em apoiar e fomentar eventos como o 3º CONGREGOR.

Ele destacou a importância dessas iniciativas como oportunidades cruciais para fortalecer e promover a atuação dos corretores e corretoras do Espírito Santo, consolidando ainda mais o papel fundamental que desempenham no cenário segurador nacional.

À medida que nos despedimos deste CONGREGOR extraordinário, levamos conosco não apenas novos conhecimentos e conexões valiosas, mas também uma renovada energia e entusiasmo para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades que o futuro reserva para a nossa indústria. O 3º CONGREGOR não foi apenas um evento; foi um catalisador de mudanças, um farol de progresso e um testemunho do poder da colaboração e da comunidade no mundo dos seguros.



Fotos: CQCS



# Sincor-ES e CVG-ES, iniciam Ciclo de Palestras



No dia 18 de abril de 2024, o Sincor-ES e CVG-ES, iniciaram o Ciclo de Palestras 2024, e trouxe a Couthe Luciana Malini, para ministrar a palestra "Ousadia e Inteligência Emocional". O evento aconteceu no Auditório Pedro de Paula Pinto, na sede do Sincor-ES.



## Inteligência Emocional

A inteligência emocional pode ser entendida como a capacidade de gerenciar as emoções,

tanto as individuais como as dos outros. Desenvolver essa habilidade é fundamental, pois pode determinar, na prática, nossa chance de felicidade e sucesso em diferentes aspectos da vida. Atualmente, as empresas valorizam muito os profissionais que têm a inteligência emocional bem desenvolvida, considerando-a uma junção dos vários tipos de inteligência.

Embora admita diferentes interpretações, que variam conforme a cultura e a abstração de sua complexidade, a inteligência emocional está bastante associada à inteligência social. Outro ponto é o fato de que a IE está intrinsecamente ligada ao autoconhecimento. É importante saber perceber as suas emoções e raciocinar a partir delas para então controlá-las. Por isso, é importante ter em mente que não são habilidades inatas e que podem sim ser desenvolvidas por cada um de nós. Ter consciência das emoções permite entender também quais são os gatilhos

de cada uma, como evitá-los ou como lidar.

Para desenvolver essas habilidades, é fundamental treinar o nosso cérebro para pensar em respostas sem agir por impulso. É importante equilibrar nossas fraquezas, entender limites pessoais e também elencar nossos pontos fortes. Dessa forma, você saberá como agir sem desespero em situações adversas, o que também vai te ajudar a refletir sobre como o outro se sente e a ter empatia.

Tudo isso torna os ambientes mais produtivos e agradáveis, e as relações mais verdadeiras, com pessoas mais resilientes. Você pode desenvolver essas habilidades sozinho, com o seu autoconhecimento, mas pode acelerar o processo com leituras, participando de cursos e palestras com especialistas, ou buscando um psicólogo, para que aos poucos passe a entender como dominar verdadeiramente a inteligência emocional e abraçar seus benefícios.

UM  
**SEGURO**  
PARA A  
**VIDA**  
PASI

Seja um **Influenciador PASI**

Escaneie o QR Code e saiba mais!



Instagram, Facebook, YouTube, LinkedIn icons  
/seguroPASI

# Diretores do Sindiseg RJ/ES fazem reunião com corretores e seguradoras no E.S.

Visita dos Dirigentes do SindSeg-RJ/ES ao Sincor-ES promove intercâmbio de ideias e perspectivas.



Foto da reunião realizada na sede do Sincor-ES, com a participação de corretores e seguradoras.

No dia 4 de abril de 2024, o Sindicato das Empresas de Seguros Privados, de Resseguros e de Capitalização dos Estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo (SindSeg-RJ/ES) e o Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado do Espírito Santo (Sincor-ES) estreitaram laços em um encontro marcante no auditório Pedro de Paula Pinto, na sede do Sincor-ES.

A reunião, que contou com a presença dos dirigentes do SindSeg RJ/ES, Saint'Clair Pereira Lima, Carlos Roberto Rafael, Livia Prata N. Borgatte e Ronaldo Mendonça Vilela, junto ao corpo diretores e gerencial da Banestes Seguros e representantes de outras seguradoras convidadas, proporcionou um espaço de diálogo franco e construtivo sobre os desafios e oportunidades do mercado segurador.

Em um ambiente de colaboração mútua, o presidente do SindSeg RJ/ES, Saint'Clair Pereira Lima, destacou o potencial do Espírito Santo para se destacar no cenário nacional, ressaltando suas características sociais, econômicas e políticas favoráveis ao desenvolvimento do setor de seguros.

Um dos pontos altos do encontro foi a sessão de perguntas e respostas, na qual o presidente da Banestes Seguros e corretores de seguros presentes puderam direcionar questões diretamente aos dirigentes do SindSeg RJ/ES, promovendo um debate rico e esclarecedor.

Esse diálogo estratégico não apenas fortalece os laços entre os sindicatos e as empresas do setor, mas também contribui para o avanço e aprimoramento do mercado segurador no Espírito Santo, consolidando como uma referência para o país.

"O encontro entre o SindSeg-RJ/ES e o Sincor-ES representa um passo importante na construção

de parcerias sólidas e na busca por soluções inovadoras para os desafios do mercado segurador, demonstrando o compromisso mútuo com o crescimento e a excelência do setor no estado e no país," Disse José Rômulo da Silva, presidente do Sincor-ES.

## Reunião com representantes de seguradoras no ES

No mesmo dia, pela manhã, os dirigentes da Sindiseg RJ/ES estiveram reunidos com os representantes de seguradoras no estado do Espírito Santo, num encontro realizado na sede da Banestes Seguros em Vitória, contando com a presença dos presidentes do Sincor-ES e CVG-ES.



Foto da reunião realizada na sede da Banestes Seguros em Vitória.



## 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](http://www.banestesseguros.com.br/segurado)

Ouvidoria Geral: 0800 727 0030





# Porto recebe parceiros de negócios na nova sede na Enseada do Suá



Bem mais do que uma mudança de endereço, a nova sede da Porto na capital capixaba é um espaço moderno, acolhedor, com ótima visibilidade, projetado para receber corretores e parceiros de negócios. E a nova sede da Porto já está em pleno funcionamento. Durante toda semana de 09 a 12 de abril, a seguradora promoveu um momento especial em que recebeu corretores no novo endereço.

Ao longo da semana, vários profissionais do setor visitaram o novo espaço. A infra-estrutura do local também é composta por salas de treinamento e ambientes exclusivos para reuniões. "Se o corretor precisar levar o cliente para uma negociação comercial nossa sede oferece essa opção, ou seja, oferecemos um atendimento personalizado que representa confiança", explicou o Diretor RJ/ES da Porto, Marcos Antonio. O

executivo mostrou-se muito feliz em receber a visita de tantos corretores: "isso representa o resgate de nossa essência que é estar sempre muito próximo ao corretor de seguros no mercado".

O Gerente Sucursal Espírito Santo, Gabriel Baioco, também destacou que o objetivo da nova estrutura é receber cada vez melhor os corretores e seus clientes em um espaço confortável e aconchegante. "Como é bom ver o retorno positivo dos corretores nessa nova fase da Sucursal. Isso é um excelente combustível para que juntos, possamos ser cada vez mais um Porto Seguro na vida das pessoas e seus sonhos".

A Porto convida a todos os corretores e parceiros de negócios a visitarem a nova sede da Seguradora que fica na Rua Alfeu Alves Pereira, nº 79, Ljs 1,2 e 3, Edf. Maxxi 2, na Enseada do Suá, capital Vitória.



# CAPEMISA Seguradora comemora 15 anos da Sou + Você e traz novidades para corretores

**Campanha de incentivo, na sua edição de 2024, amplia a quantidade de grupos, aumentando as chances dos Corretores em ganharem prêmios**

A CAPEMISA Seguradora anuncia mais uma edição da Campanha queridinha dos Corretores de Seguros: a Sou + Você. A iniciativa chega a 2024 trazendo muitas novidades e possibilidades de premiação aos profissionais.

“Nossa mensagem aos Corretores é que todo esforço pode ser recompensado com pontos, que se transformam em dinheiro e em uma variedade de prêmios adicionais como viagens, moto e carro zero, notebooks, entre outros”, declara o Diretor Comercial da Companhia, Fábio Lessa.

## Novidades para 2024

“Há novidades, mas mantendo a essência desta Campanha, que é ser democrática e quer premiar os nossos parceiros. Para entendermos como a Sou + Você é impactante, em 2023, chegamos a distribuir um valor impressionante de mais de R\$ 175 mil em um único mês. Não medimos esforços para premiar quem trabalha com a CAPEMISA e é um dos responsáveis pelo nosso sucesso, disseminação de produtos e da cultura do Seguro. Todos ganham”, declara Fábio Lessa.

Em 2024, foram inseridos novos grupos de Corretores, podendo concorrer Ferro, Bronze, Prata, Ouro, Platina e Diamante. Os Corretores pontuam com a produção de todos os produtos da Companhia: Individuais, Vip Mais, Vip Resgatável + Vida, Bilhete Premiável CAPEMISA. Assim como os coletivos: Viva Flex, CIA – Proteção Corporativa, Global Flex, PME, Facility, Vida Eventos e Seguro Escolar.

Trata-se de um programa de benefícios diferenciado onde os Corretores recebem prêmios em dinheiro mensalmente, sem concorrência, disputa ou ranking. Todos os cadastrados na CAPEMISA estão automaticamente inscritos na Campanha e serão inseridos em grupos distintos de acordo com o

nível de produção e relacionamento com a Seguradora.

No modelo ponto a ponto, a cada 4.500 pontos (R\$ 450,00 em vendas), o valor pago em comissionamento é de R\$ 200,00 de premiação. Assim, a Sou + Você segue como a queridinha dos Corretores e quem já conquistou seus prêmios faz esse reconhecimento.

A Campanha tem diversidade de premiações, desde as mensais e trimestrais, até as anuais, em um compromisso de reconhecimento constante do desempenho dos corretores. Além das premiações em

dinheiro, que utilizam um critério de conversão da produção em pontos e depois em prêmios, também é possível conquistar ao final da Campanha bicicletas elétricas, moto ou carro zero quilômetro. Ao final, os mais destacados ganham uma viagem para a tradicional festa de entrega dos prêmios.

A edição 2024 da campanha Sou + Você vale até o dia 31 de dezembro e já contempla as produções realizadas desde janeiro. O regulamento completo está na Central do Corretor: [centraldocorretorcapemisa.com.br](http://centraldocorretorcapemisa.com.br).

O MELHOR INCENTIVO DO ANO COMEÇOU E AGORA COM

**+GRUPOS  
+CHANCES  
+PRÊMIOS  
+POSSIBILIDADES**

**SOU + VOCÊ 2024**

Chegou o seu momento de brilhar e aumentar as suas vendas para ganhar ainda mais.

Você pode ganhar uma viagem com acompanhante, R\$ 10.000,00 em dinheiro, moto 0 Km, notebooks e até mesmo um carro.

Participe!  
[centraldocorretorcapemisa.com.br](http://centraldocorretorcapemisa.com.br)

CAPEMISA SEGURADORA



## Presidente da Banestes Seguros abrirá a 6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida



# 6ª JORNADA CAPIXABA DO SEGURO DE VIDA

por Fernando Almeida de Abreu



**Carlos Rafael, Presidente  
da Banestes Seguros**

O diretor-presidente da Banestes Seguros, Carlos Roberto Rafael, foi convidado como palestrante principal para abertura da 6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, agendada para o próximo dia 9 de maio no Hotel Senac Ilha do Boi.

Promovido pelo Sindicato dos Corretores de Seguros do Espírito Santo (Sincor-ES), em parceria com o Clube de Vida em Grupo do Espírito Santo (CVG-ES), o encontro já se estabeleceu como parte integrante do calendário do mercado de seguros no Espírito Santo, reunindo corretores e executivos das principais seguradoras do país para discutir o cenário atual e as tendências futuras do setor.

Em sua palestra, Carlos Rafael vai abordar o tema "O poder transformador das inovações tecnológicas no mercado de

seguros: adapte-se ou desapareça!" destacando a importância das empresas evoluírem seus processos e produtos, se adaptando às expectativas dos clientes em um mercado cada vez mais exigente e em busca de soluções rápidas.

O tema geral do evento será "Marketing Digital na Venda de Seguro de Vida", que contará também com as palestras de Rosângela Spak, Gerente Regional Vida Massificados da Tokio Marine Seguradora, com o tema "Tokio Transforma - Jornada digital"; Fabio Lessa, Diretor Comercial Estatutário da CAPEMISA Seguradora, com o tema "Simplificando o Marketing Digital para Corretores de Seguros - Estratégias digitais para alavancar os negócios em sua Corretora"; e Igor Zon Balbino, CEO da plataforma de serviços Cloudsegs com o tema "Site para venda de Seguros - Desbloqueando definitivamente o potencial do seu negócio".

Após as palestras, Rafael será o mediador de um talk show com os demais palestrantes, onde comandará conversas que aprofundarão ainda mais os temas discutidos durante as apresentações.

As inscrições para o evento estão abertas no site [www.sincor-es.com.br](http://www.sincor-es.com.br).

## Fenacor anuncia 1ª grande atração do 23º Congresso



Está confirmada a primeira grande atração da programação cultural do 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, que será realizado entre os dias 10 e 12 de outubro, no Rio de Janeiro.

Trata-se do cantor e compositor Diogo Nogueira, um dos mais admirados por fãs de todas as faixas etárias e que, em 15 anos uma vitoriosa carreira, lançou sucessos como "Pé na Areia", "Eu e Você Sempre", "Clareou", "Lama nas Ruas" e "Deixa eu Te Amar", entre muitos outros.

Diogo Nogueira fará o grande show do primeiro dia do Congresso (10 de outubro).

Você não pode perder esse showzaço. Então, fique atento! E lembre-se: com uma única inscrição, será possível participar do 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, com ampla programação técnica e a presença das maiores lideranças e principais personalidades e autoridades do mercado, assegurando a possibilidade de plena qualificação, atualização e aperfeiçoamento profissional; da EXPOSEG, a maior feira de negócios do setor de seguros, com presenças já confirmadas das maiores seguradoras do País.

Faça agora mesmo sua inscrição no site [www.congressodoscortores.com.br](http://www.congressodoscortores.com.br).



## RECEBA O SEU SEGURO DPVAT COM RAPIDEZ E SEGURANÇA!

TELEFONE DE CONTATO E WHATSAPP  
(27) 99753-7982 - Ivo  
e-mail: [ivotadeu@gmail.com](mailto:ivotadeu@gmail.com)



## Banestes Seguros conquista Recall de Marcas em Baixo Guandú e Marilândia

A Banestes Seguros, empresa do Sistema Financeiro Banestes, é a marca mais lembrada do segmento "seguradora" nos municípios de Marilândia e Baixo Guandu, no norte do Espírito Santo. Os resultados fazem parte de pesquisas realizadas pela empresa Focalize Comunicações, divulgadas neste mês.

Os levantamentos foram efetuados em novembro e dezembro de 2023, utilizando metodologia que abrangeu moradores de todos os bairros e ramos profissionais dos municípios. A pesquisa de Marilândia contou com a participação de entrevistados das cidades vizinhas de Governador Lindenberg, São Domingos do Norte, São Gabriel da Palha, Pancas e Alto Rio Novo, enquanto a de Baixo Guandu atingiu as cidades mineiras de Aimorés e Resplendor, regiões

onde a Banestes Seguros também comercializa seus produtos.

Em Marilândia e região, 39% dos entrevistados indicaram a Banestes Seguros como a marca de maior destaque no segmento "seguradora". A segunda colocada teve 28% dos votos e a terceira, 26%. Em Baixo Guandu a liderança da seguradora foi ainda maior, alcançando 42% das menções, contra 28% da segunda colocada e 23% da terceira.

O diretor-presidente da Banseg, Carlos Roberto Rafael, afirma que esses prêmios são uma conquista de toda a equipe. "Recebemos com muito entusiasmo esse reconhecimento. Eles são fruto de um trabalho feito com muito planejamento, comprometimento e dedicação de todas as áreas envolvidas", afirmou Rafael.



**Alessandra Margon, coordenadora comercial da Banseg, que representou a seguradora na entrega da premiação em Baixo Guandu e Marilândia**

## Sala de visitas



No dia 11 de abril de 2024, o Sincor-ES recebeu a visita de Adriana A. dos Santos, Gerente Comercial da Bradesco Vida e Previdência, Karen Letícia Nichel, Superintendente comercial da Bradesco Vida e Previdência, Danyela Arroxellas, Superintendente Regional Bradesco Saúde, Deividi de Andrade Brollo, Superintendente comercial Bradesco Saúde, Fernanda Félix Boechat, Instrutora de Capacitação Bradesco Seguros. A equipe da Bradesco Vida e Previdência que estiveram conosco, para apresentar o programa Universeg.

O UniverSeg – Universo do Conhecimento do Seguro- é baseado no know-how da Organização Bradesco na área de treinamento e tem como objetivo principal capacitar corretores e funcionários do conglomerado para um mercado cada vez mais competitivo e que exige constante agilidade e renovação na busca pelo sucesso.



No dia 5 de abril de 2024, o Presidente do Sincor-ES recebeu a visita de Lucas Vinicius Paulino, o novo executivo da Seguradora AXA no Espírito Santo. Paulino compareceu ao Sincor-ES para se apresentar como representante da seguradora no estado e buscar parcerias com o Sincor-ES e os corretores locais.



# Programa de Educação Continuada

## Capacitação para impulsionar o setor de seguros no Espírito Santo.

Em um mundo de constantes transformações, a adaptação e a atualização são essenciais para o sucesso profissional em qualquer setor. No mercado de seguros, onde a dinâmica é marcada por mudanças rápidas e desafios constantes, investir em educação continuada é fundamental para manter-se à frente da curva. É nesse contexto que o Sincor-ES (Sindicato dos Corretores de Seguros) e o CVG-ES (Clube Vida em Grupo do Espírito Santo) unem esforços para desenvolver um "Programa de Educação Continuada" inovador e abrangente.

O objetivo central deste programa é promover o aprimoramento profissional e a constante atualização dos agentes do mercado de seguros, capacitando-os para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades que surgem em um ambiente em constante evolução. Com isso em mente, o programa oferece palestras mensais ministradas por profissionais qualificados e especialistas renomados, no conforto do auditório do Sincor-ES, e o melhor de tudo, de forma totalmente gratuita

para os associados do Sincor-ES e mantenedores do CVG-ES.

Mas o que torna este programa tão especial? A resposta está na abordagem colaborativa e participativa adotada pelos organizadores. Reconhecendo a importância de ouvir e atender às necessidades específicas dos corretores de seguros, o Sincor-ES e o CVG-ES lançaram uma consulta aberta, convidando os interessados a sugerirem temas e palestrantes de seu interesse. Essa abordagem garante que o programa seja verdadeiramente relevante e alinhado com as demandas reais do mercado.

Ao investir na capacitação dos profissionais do setor, o Sincor-ES e o CVG-ES não apenas cumprem seu papel como entidades representativas, mas também contribuem para tornar a atividade de seguros mais produtiva, segura e rentável. "Ao fortalecer o conhecimento e as habilidades dos corretores e demais profissionais do setor, estamos construindo as bases para um futuro mais promissor e sustentável para a indústria de seguros no Espírito Santo.", disse

José Rômulo da Silva, presidente do Sincor-ES.

Em resumo, o programa de educação continuada desenvolvido pelo Sincor-ES e pelo CVG-ES é mais do que uma simples iniciativa; é um compromisso conjunto com a excelência profissional e o progresso do setor de seguros. "Ao oferecer acesso gratuito a conhecimento de qualidade e oportunidades de aprendizado contínuo, essas instituições estão capacitando os agentes do mercado de seguros a enfrentar os desafios do presente e a construir um futuro ainda mais promissor.", disse o presidente do CVG-ES, Antonio Santa Catarina.

Para participar da consulta e contribuir com sua opinião, todos os corretores associados receberam um e-mail do Sincor-ES solicitando que indiquem os temas mais interessantes. O prazo para recebimento das respostas é até o dia 29 de maio de 2024. Os temas mais votados serão analisados, visando trazer o melhor para o mercado de seguros. Junte-se a nós nessa jornada de aprendizado e crescimento!



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.



# Você Sabia?

## **PESQUISA DO IBGE**

Segundo a pesquisa do IBGE, a média de horas de trabalho voluntário por semana ficou em 6,6 horas em 2022, a mesma média de 2019.

O trabalho voluntário feito individualmente aumentou. O percentual de pessoas acima de 14 anos que o fazem subiu de 9,4% em 2019 para 13,6 em 2022.

## **FLAGRADOS SEM HABILITAÇÃO - MAIS DE 20 MIL MOTORISTAS**

Dirigir veículos sem possuir Carteira Nacional de Habilitação-(CNH), Permissão para dirigir-(PPD) ou da Autorização para Conduzir Ciclomotores-(ACC). Nos anos de 2023 até abril de 2024, foram mais de 20.000 condutores aqui no estado, conforme os números abaixo.

### **Os Números de condutores sem habilitação no estado:**

Em 2023 - 17.229 condutores;

Em 2024 - 3.400 condutores (de janeiro a março)

Somando um total de 20.629 condutores

## **PLANEJAMENTO**

Que é comum pensar que um planejamento patrimonial e sucessório só é vantajoso para grandes fortunas. No entanto, especialista em Direito Empresarial e Societário, desmistifica esse pensamento. "Na verdade, o planejamento se aplica a todos, inclusive nos pequenos patrimônios. Independente do tamanho do patrimônio e da família, quando bem elaborado, ele é capaz de reduzir gastos com processos e burocracias, organizar a transferência do patrimônio aos herdeiros, evitar que a família fique desamparada na ausência, entre outros benefícios.

## **MUDANÇAS NO CÓDIGO CIVIL**

Uma Comissão de 36 juristas foi instituída pelo Senado para elaborar uma proposta de atualização do Código Civil Brasileiro que é de 2002.

A Comissão deve votar o relatório final apresentado no último dia 26 de março. O grupo presidido pelo ministro do Superior Tribunal de Justiça-(STJ)- Luis Felipe Salomão, tem até o dia 12 de abril corrente para apresentar a minuta do projeto para reformular a lei. Após isso, ela será apresentada ao Senado, que iniciará as discussões entre os parlamentares.

Com mais de 2 mil artigos, o Código Civil Brasileiro regula todos os direitos relativos a personalidade do indivíduo e às relações em sociedade, incluindo temas como casamentos, contratos, heranças e direitos das empresas dentre muitos outros.

## **TEMPORAL NO ESPIRITO SANTO**

Você sabia que o temporal ocorrido entre os dias 23 e 24 do mês de março/24 em 13 cidades da região Sul do Estado arrastou veículos e derrubou muros e casas, deixando ao menos cerca de 20 mortos e mais de 19 mil pessoas fora de casa

Um dos Municípios mais atingidos foi Mimoso do Sul.

## **OPERAÇÕES CONTRA CONTRABANDO DE CIGARROS**

A Polícia Rodoviária Federal (PRF), no Estado do Espírito Santo tem intensificado as ações de combate ao contrabando de produtos como o cigarro.

Número de cigarros apreendidos no Estado:

Em 2022 foram 25 mil unidades, Em 2023, foram 25 milhões de unidades e já em 2024 foram 12 milhões de unidades apreendidas.



**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





# Reunião conjunta CVG-ES, Sincor-ES, Seguradoras e mantenedores



Estamos a todo vapor para a realização da 6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, evento que se tornou um marco no calendário de ações do Sincor-ES, CVG-ES e do mercado segurador capixaba. A jornada deste ano está marcada para o dia 09 de maio de 2024, e acontecerá no Hotel Senac, na Ilha do Boi em Vitória.

Contando com o apoio e o patrocínio exclusivo das seguradoras e empresas parceiras: Banestes Seguros, Banestes Corretora de Seguros, Icatu Seguros, Capemisa Seguradora, Tokio Marine Seguradora, Porto Seguradora, Bradesco Seguros e Allianz Seguros. Parcerias cruciais para garantir o sucesso e a qualidade do evento.

A 6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida promete ser mais um evento de excelência do nosso mercado, pois o objetivo principal deste ano será abrir os olhos dos corretores para o "Uso Estratégico de Ferramentas e Tecnologias Digitais", com o objetivo de facilitar as vendas e a divulgação dos serviços oferecidos

no ramo de seguros, proporcionando aos corretores de seguros uma oportunidade única de aprendizado e capacitação.

Ao longo do evento, serão oferecidas palestras, workshops e debates abordando temas pertinentes ao setor. Para os corretores de seguros, a participação na 6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida representa uma oportunidade ímpar de crescimento e aprimoramento profissional. Além de adquirir novos conhecimentos e habilidades, os participantes terão a chance de expandir sua rede de contatos e estabelecer parcerias estratégicas com colegas de profissão e representantes das seguradoras parceiras do evento.

No total, serão dez horas de trabalhos intercalados, com palestras, coffee break e visita aos stands, almoço, Talk Show e sorteio de brindes ao encerramento.

"Outra novidade que teremos este ano será a abertura de inscrições para corretores não associados

mediante pagamento de inscrição. Com isso, esperamos uma média de 150 participantes no evento", disse Antônio Santa Catarina, presidente do CVG-ES.

## Vantagens para os associados

Se você é corretor de seguros, de pequeno ou grande porte, e busca se destacar em um mercado cada vez mais competitivo, não perca esta oportunidade de participar da 6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida. As inscrições serão abertas e este ano os corretores de seguros associados ao Sincor-ES terão mais vantagens em comparação aos não associados. Portanto, associe-se já ao Sincor-ES e não perca esta chance.

Se você é corretor de seguros e ainda não é associado ao Sincor-ES, associe-se e mantenha suas mensalidades em dia. O Sincor-ES e o CVG-ES estão sempre unidos para trazer à categoria de corretores de seguros conhecimentos e atualizações ao nosso mercado segurador capixaba.



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**