Sincor ES

INFORMATIVO DIGITAL

Dia a dia

Ano II - Número 015 - Maio de 2024

6ª JORNADA CAPIXABA DO SEGURO DE VIDA

Sincor-ES e CVG-ES realizam a 6ª edição da jornada com apoio de seguradoras parceiras e mantenedoras.

A realização da 6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida foi um sucesso, consolidando-se como um evento de destaque no calendário de ações do Sincor-ES, CVG-ES e do mercado segurador do Espírito Santo. Este ano, o evento ocorreu em 09 de maio de 2024, no Hotel Senac, na Ilha do Boi, em Vitória.

Contamos com o apoio e o patrocínio exclusivo de importantes seguradoras e empresas parceiras, tais como Banestes Seguros, Banestes Corretora de Seguros, Icatu Seguros, Capemisa Seguradora, Tokio Marine Seguradora, Porto Seguradora, Bradesco Seguros e Allianz Seguros. Aproveitamos para agradecer a essas parcerias, que foram cruciais para garantir o sucesso e a qualidade do evento, pois sem o patrocínio, não teríamos como realizar este evento de excelência em nosso mercado.

O foco principal deste ano foi sensibilizar os corretores para o "Uso Estratégico de Ferramentas e Tecnologias Digitais", visando facilitar as vendas e a divulgação dos serviços oferecidos no ramo de seguros. Isso proporcionou aos corretores uma oportunidade única de aprendizado e capacitação.

Durante o evento, foram realizadas palestras, workshops e debates abordando temas pertinentes ao setor, com a participação ativa dos corretores ao longo do dia. Destacaram-se as intervenções de Cícero Macedo, Sergio Luiz de Magalhães e Souza, e do presidente do CVG-ES, Antonio Santa Catarina. Cícero, com 40 anos de experiência no mercado de seguros, destacou os desafios trazidos pela crescente parte tecnológica do setor, mas ressaltou a importância das orientações recebidas durante as palestras para a adaptação necessária às exigências do mercado. Serjão corroborou com a visão de Cícero, salientando a importância da jornada para despertar os corretores para as mudanças em curso no mercado segurador capixaba. Antonio Santa Catarina também enfatizou que os segurados mais idosos estão buscando cada vez mais por tecnologia e imediatismo, citando casos em que conhecidos optaram por produtos e serviços online devido à falta de oferta por parte de seus corretores tradicionais, como o seguro viagem.

Para os corretores de seguros, a participação na 6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida representou uma oportunidade única de crescimento e aprimoramento profissional. Além de adquirir novos conhecimentos e habilidades, os participantes tiveram a chance de expandir suas redes de contatos e estabelecer parcerias estratégicas com colegas de profissão e representantes das seguradoras parceiras do evento.

A tecnologia é a maior aliada no avanço do mercado de seguros

por Banseg

Carlos Roberto Rafael, Presidente da Banestes Seguros

Com o tema "O poder transformador das inovações tecnológicas no mercado de seguros: adapte-se ou desapareça!", o diretor-presidente da Banestes Seguros, Carlos Roberto Rafael, inaugurou com entusiasmo a 6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, um evento de grande relevância para o mercado capixaba de seguros e que ocorreu no dia 9 de maio, no Hotel Senac Ilha do Boi em Vitória.

Durante sua apresentação, Carlos Rafael não apenas enfatizou, mas também ilustrou de forma vívida a importância da evolução contínua nos processos e produtos do mercado segurador, especialmente em tempos marcados pela digitalização. Ele ressaltou enfaticamente que a agilidade e a adaptabilidade são virtudes cruciais para atender às crescentes expectativas de uma clientela cada vez mais exigente e informada.

Uma das mensagens centrais transmitidas pelo palestrante foi a necessidade de as empresas do setor concentrarem seus esforços no público-alvo, em vez de se preocuparem excessivamente com os concorrentes. "É vital estar atento às mudanças nos comportamentos da sociedade e oferecer produtos e serviços por meio de canais diversificados, sempre visando agregar valor para o cliente", sublinhou Rafael.

Além disso, o diretor-presidente da Banestes Seguros identificou e discutiu os desafios impostos por um mercado dinâmico e em constante transformação. Ele não apenas apontou esses desafios, mas também ofereceu soluções e estratégias práticas que podem ser implementadas, como a utilização de Análise de Dados, Automatização de Processos, Chatbots e Sistemas de Gestão de Relacionamento.

A apresentação ganhou ainda mais destaque com a inclusão do case da renomada insurtech americana Lemonade. Em 2023, a Lemonade provocou um verdadeiro alvoroço no mercado de seguros ao demonstrar sua capacidade de regular um processo de sinistro em meros dois segundos, graças ao emprego de tecnologias inovadoras, como inteligência artificial e aprendizado de máquina. Esse exemplo concreto ressaltou a urgência e a importância da adoção de novas tecnologias para aprimorar os processos e serviços dentro do setor de seguros.

Seguradoras oferecem soluções para Corretores de Seguros

A palestra "Tokio Transforma - Jornada Digital", apresentada por Rosângela Spak, Gerente Regional Vida Massificados da Tokio Marine Seguradora, foi um grande sucesso, pois deu sequência às informações já passadas pelo palestrante anterior. Segundo Rosângela Spak, os corretores têm à sua disposição ferramentas importantes e gratuitas para alavancar e aumentar seus negócios.

A Tokio Marine, mantendo seu compromisso com o desenvolvimento profissional dos corretores de seguros, visando ajudá-los a aumentar sua presença digital e impulsionar as vendas, criou a Tokio Transforma. A plataforma está disponível no Brokertech, que já conta com mais de vinte ferramentas que visam reduzir o trabalho operacional, aumentar a produtividade e gerar mais negócios para os Corretores.

A jornada de inclusão digital do corretor está completa com o lançamento da Tokio Transforma, através do Brokertech, plataforma de ferramentas digitais da Tokio, responsável por auxiliar na gestão da corretora, na gestão da carteira de clientes e no Marketing Digital. Com isso, a Companhia criou uma jornada completa de inclusão digital do corretor de seguros, na personalização de peças e vídeos, objetivando, em um primeiro momento, fortalecer a presença e a marca dos corretores nas redes digitais.

A Tokio Transforma está disponível para todos os corretores da Tokio Marine diretamente pelo Portal do Corretor e tem uma usabilidade muito fluida. A homepage da plataforma é bem simples e intuitiva. A ferramenta vai permitir que o corretor personalize o site de acordo com o perfil do seu público-alvo, de forma simples, intuitiva, com uma abordagem assertiva, sem nenhum custo e sem limite de utilização.

O corretor pode inserir o link para o site do produto, seja no Facebook, no Instagram ou em qualquer rede social de sua preferência. A plataforma possibilita personalizar vídeos e inserir também a URL (link) do site para que, no momento em que o cliente esteja assistindo ao vídeo, ele já possa clicar no link e ser redirecionado ao site. O corretor também pode personalizar o vídeo com a logo e os dados da corretora. A captação de Leads é possível graças aos vários campos editáveis para que o corretor personalize como quiser, por exemplo, inserindo um telefone ou e-mail de contato.

Um site é essencial para o corretor de seguros que quer aproveitar a internet para aumentar as cotações. Se o site tiver uma boa performance, o corretor entra na disputa com muito mais chances de aparecer para alguém que esteja buscando seguros online. Além disso, um site de seguros deve ser visto como uma ferramenta de geração de leads. O objetivo deve ser colocar o corretor na frente do maior número possível de clientes qualificados. O corretor só tem o trabalho de converter os leads em venda.

Rosangela Spak, Gerente regional Vida e Massificados da Tokio Marine Seguradora

Uso de redes sociais nos negócios para Corretores de Seguros

Estamos em uma era na qual criar valor para os clientes é essencial. Hoje, os corretores têm à disposição ferramentas poderosas para alcançar esse objetivo, utilizando o marketing digital para se conectar online. Vejo o corretor como um líder de influência: ele pode compartilhar seu conhecimento e oferecer consultoria, explorando o mundo digital para fortalecer seus relacionamentos, ampliar sua carteira de clientes e formar parcerias. A proposta é que ele ganhe mais reconhecimento como especialista na área de proteção social. A ideia é que ele possa obter mais autoridade como especialista na cultura da proteção da sociedade", declarou Fabio Lessa (Diretor Comercial Estatutário da Capemisa Seguradora), em sua palestra "Simplificando o Marketing Digital para Corretores de Seguros - Estratégias digitais para alavancar os negócios em sua Corretora".

A abordagem do executivo estava alinhada com o tema da jornada, trazendo aos profissionais capixabas oportunidades e estratégias emergentes com o avanço das ferramentas digitais, insights de vendas e outros temas relevantes e tendências de mercado. Em sua apresentação, Fábio Lessa abordou tópicos como qual a melhor rede social para conduzir negócios, os períodos de conexão online dos brasileiros, públicos de cada plataforma e criação de vídeos e texto utilizando a Inteligência Artificial. Tenha ferramentas para captar os leads com maior aderência ao seu negócio! Use dados para entender as características, localizar esses clientes e direcionar seus esforços, qualificando uma prospecção "outbound", que são as vendas ativas, que se referem a um modelo comercial em que os vendedores vão ativamente até os clientes em potencial para tentar vender algum produto ou serviço. Assim, você otimiza o seu tempo focando nas empresas já priorizadas por similaridade da sua carteira de clientes.

"Levar informação é ampliar o desenvolvimento dos profissionais. Somos mais de 131 milhões de usuários conectados à internet, utilizando a rede por mais de 859 bilhões de minutos por ano. As redes sociais são responsáveis por 41,44% deste volume. Por que não trazer essa realidade para os corretores e propor uma nova dinâmica de captação de clientes? Essa é a linha de ação que propomos, ou seja, um cenário plenamente favorável a novos ganhos", finaliza Fábio.

Fabio Lessa, Diretor Comercial Estatutário da Capemisa Seguradora

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 SEGURADORA

Criação de site profissional e de baixo custo

Os corretores de seguros devem se atualizar digitalmente, pois neste mundo moderno a criação de um site profissional e com baixo custo é a ferramenta principal para que a sua corretora possa crescer e ser reconhecida por seus segurados e futuros clientes. Pensando nisso, o palestrante Igor Zon Balbino apresentou a importância de um site profissional para corretoras de seguros.

Durante a apresentação, os participantes conheceram de perto os benefícios da Cloudsegs. A plataforma oferece uma série de recursos, como criação de sites responsivos e otimizados para buscas no Google, integração com ferramentas de terceiros, como Multicálculos, Google Analytics e CRMs, e a possibilidade de coleta de dados de visitantes (leads) através de formulários.

O palestrante destacou que o site vai além de apenas mostrar a presença da corretora online, tornando-se um canal de vendas poderoso. Ele permite que os clientes tirem dúvidas, façam cotações e fechem negócios de forma rápida e conveniente. "O site é uma ferramenta fundamental para nutrir leads, qualificar clientes e aumentar as conversões", explicou o especialista. Ele complementou: "Com as ferramentas e estratégias certas, as corretoras podem impulsionar suas vendas e se destacar no mercado competitivo."

O que é Cloudsegs?

É a solução criada por uma equipe de profissionais com décadas de experiência no mercado de seguros e tecnologia para atender às necessidades específicas das corretoras de seguros que buscam uma presença online profissional, mas enfrentam desafios em relação aos altos custos de desenvolvimento de um site. Nosso objetivo é oferecer soluções acessíveis e eficientes para garantir sua presença online em um mercado cada vez mais digitalizado. Entendemos as demandas do mercado de seguros e sabemos que estar online é essencial para competir e alcançar novos clientes.

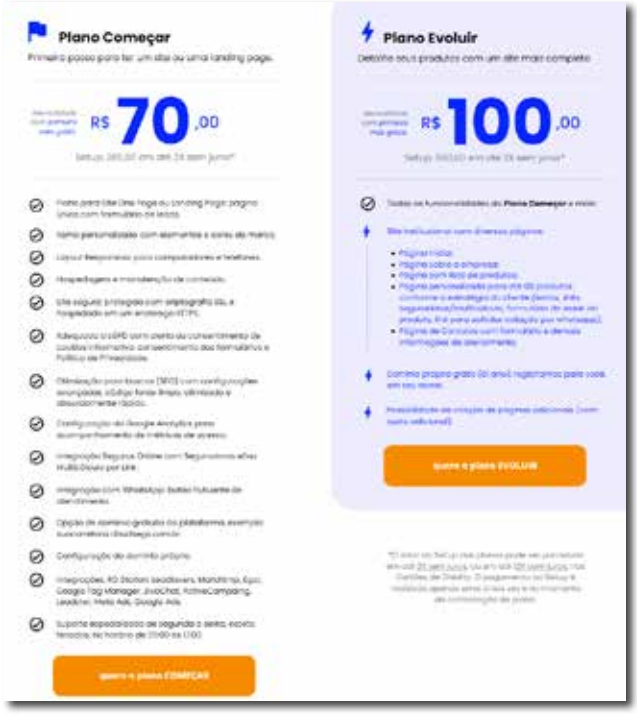
Com a Cloudsegs, você pode ter um site profissional, mesmo sem grandes investimentos em desenvolvimento. Nossa plataforma foi projetada para ser simples, permitindo que você tenha um site moderno e funcional em pouco tempo. Vamos ajudar você a marcar sua presença no mundo digital de forma eficaz e econômica. Seja você um corretor iniciante em busca do primeiro site ou um profissional experiente procurando por uma solução mais acessível.

O que o Cloudsegs oferece aos corretores que aderirem ao programa?

- Diversos temas profissionais responsivos e personalizados com os elementos da marca.
- Hospedagem do site, código otimizado e ultrarrápido + manutenção de conteúdo.
- Site seguro: protegido com criptografia SSL e hospedado em um endereço HTTPS.
- Adequada à LGPD com alerta de cookies, consentimento dos formulários e Política de Privacidade.
- Otimização para buscas (SEO) com configurações avançadas.
- Suporte humanizado com atendimento através de WhatsApp e e-mail.
- Integração de Seguros Online com Seguradoras e/ou Multicálculos via link.
- Integração com o WhatsApp através de links e botão flutuante de atendimento.
- Use seu domínio próprio ou um domínio gratuito da plataforma: nome.cloudsegs.com.br.
- Diversas Integrações: RD Station, JivoChat, Leadster, Google Ads, Meta Ads e mais.

Como funciona a contratação e o pagamento?

Para começar, você escolhe um dos nossos planos. Em seguida, a contratação é feita através da taxa de Setup, de forma totalmente online. Essa taxa cobre todos os custos iniciais da personalização do seu projeto, serviço de onboarding (implantação) e inclui o primeiro mês de hospedagem e manutenção. Após 30 dias, você passa a pagar a assinatura mensal, com valores de acordo com o plano escolhido.



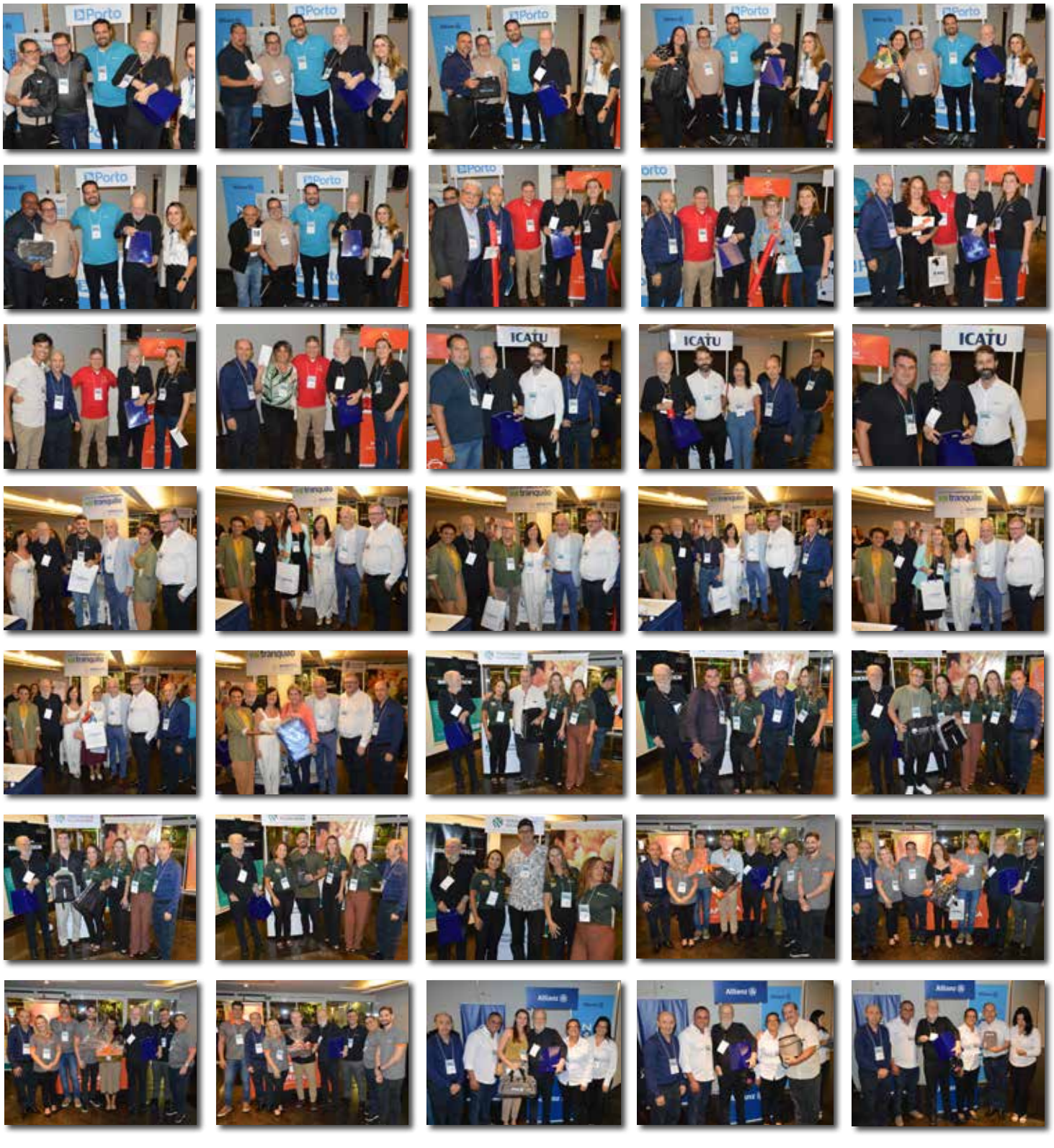
Talk Show e homenagens ao final das palestras

Ao final das palestras, os participantes do evento participaram de um talk show que foi conduzido pelo Presidente da Banestes Seguros, Carlos Rafael, que fez perguntas direcionadas aos palestrantes e também atendeu às perguntas feitas pela plateia. Logo após, o presidente do CVG-ES, Antônio Santa Catarina, e do Sincor-ES, José Rômulo da Silva, fizeram entregas de placas em homenagem aos palestrantes da 6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida. A jornada foi considerada um sucesso pelo Sincor-ES, CVG-ES e as seguradoras que patrocinaram o evento. O presidente do Sincor-ES, José Rômulo da Silva, avalia que desde a primeira edição, a jornada foi agregando valor e ficando cada vez melhor. Durante o evento, foi encaminhado a todos os participantes o link para preenchimento do formulário eletrônico de avaliação, contendo perguntas cujas respostas irão permitir aperfeiçoar ainda mais as próximas edições da jornada. O presidente espera que a maioria dos participantes responda à pesquisa de satisfação. "Para nós do Sincor-ES e do CVG-ES, é de suma importância que os participantes como um todo respondam, para que possamos, a partir das opiniões, críticas e sugestões, programar atividades que atendam aos anseios da categoria e dos nossos parceiros", afirmou.

Jornada Solidária

Graças a iniciativa da nossa colega Vanessa Del Piero, Gerente da Sucursal Vitória da HDI Seguros, corretores que participaram do evento, fizeram a doação de roupas, água mineral, alimentos, fraldas e materiais de limpeza, as vitimas das enchentes do Rio Grande do Sul. Todo o material arrecadado foi entregue no posto de coleta da cidade de Vila Velha (anexo ao posto Mobi Dick), e no mesmo dia seguiu para o Rio Grande do Sul.

Seguradoras parceiras montaram stands e fizeram sorteios de brindes



*Todas as fotos do evento, estão disponíveis no site www.sincor-es.com.br

PortoBank PortoSeguro PortoSaúde

CSP-MG participa da 6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida

Antonio Santa Catarina (presidente do CVG-ES), José Rômulo da Silva (presidente do Sincor-ES), João Paulo Moreira de Mello (presidente do CSP-MG) e Nicolau Marino Calabrez (2º vice-presidente do Sincor-ES).

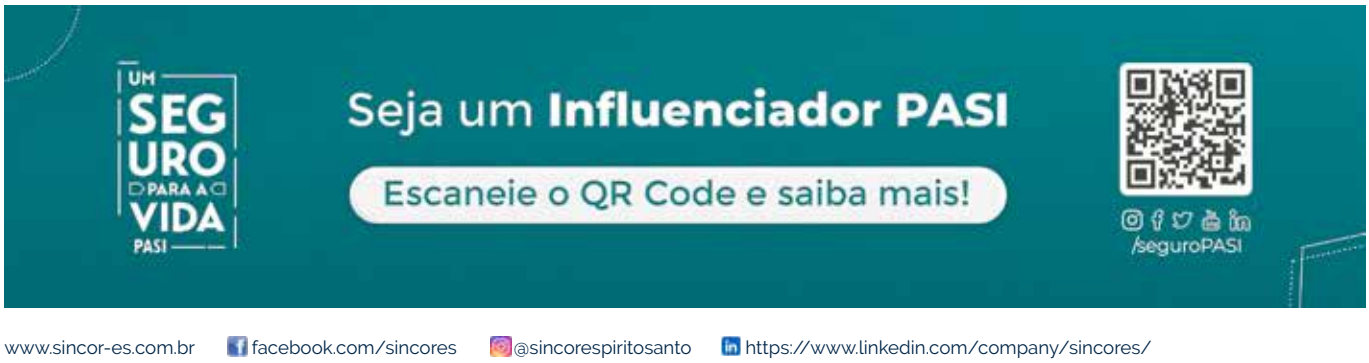
O CSP-MG teve presença marcante na 6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, um evento de destaque no calendário do mercado de seguros do Espírito Santo, organizado pelo Sindicato dos Corretores de Seguros do Espírito Santo (Sincor-ES) em conjunto com o Clube de Vida em Grupo do Espírito Santo (CVG-ES). Realizado no dia 9 de maio, no elegante Hotel Senac Ilha do Boi, em Vitória/ES, o evento trouxe como tema principal "Marketing Digital na Venda de Seguro de Vida", explorando oportunidades, estratégias emergentes e o avanço das ferramentas digitais, bem como insights de vendas e outras questões relevantes e tendências do mercado.

O diretor-presidente da Banestes Seguros, Carlos Roberto Rafael, foi o palestrante principal, inaugurando a jornada com uma palestra inspiradora sobre "O poder transformador das inovações tecnológicas no mercado de seguros: adapte-se ou desapareça!", enfatizando a necessidade das empresas evoluírem seus processos e produtos para atender às expectativas dos clientes em um mercado cada vez mais exigente e voltado para soluções rápidas.

Além da contribuição de Carlos Roberto Rafael, o evento contou com palestras de especialistas renomados, incluindo Rosangela Spak, gerente regional Vida Massificados da Tokio Marine Seguradora; Fabio Lessa, diretor comercial da Capemisa Seguradora; e Igor Zon Balbino, CEO da plataforma de serviços Cloudsegs.

Para João Paulo Moreira de Mello, presidente do CSP-MG, a jornada foi uma experiência enriquecedora, fornecendo reflexões e insights valiosos que auxiliaram os participantes a compreenderem as transformações do mercado de seguros de vida, além de ampliarem suas perspectivas de carreira e negócios.

Mello também elogiou a escolha do tema do evento, destacando a qualidade das palestras e sua relevância para o corretor, enfatizando a importância da tecnologia na escalabilidade das vendas e no desenvolvimento da carteira de clientes. Além disso, ele ressaltou o valor do networking proporcionado pela jornada, que permitiu interações qualificadas com corretores e executivos de seguradoras que patrocinaram o evento, muitas das quais são beneméritas do CSP-MG. Ele expressou gratidão às entidades organizadoras pelo convite e parabenizou-os pelo excelente evento.



SPVAT: reformulação do Seguro Obrigatório e suas Implicações

As reservas do antigo DPVAT esgotaram-se, interrompendo os pagamentos às vítimas desde novembro. Agora, o seguro será reintroduzido sob o novo nome de Seguro Obrigatório para Proteção de Vítimas de Acidentes de Trânsito (SPVAT).

O Senado Federal aprovou, em 8 de maio, o projeto de lei que reformula e viabiliza a retomada da cobrança do seguro obrigatório para veículos terrestres, o DPVAT. Após ter sido aprovado pela Comissão de Constituição e Justiça (CCJ), o texto segue para sanção do presidente Luiz Inácio Lula da Silva (PT).

A cobrança do seguro, obrigatória para todos os proprietários de veículos, foi suspensa no início do governo do ex-presidente Jair Bolsonaro, em 2020. Desde então, a Caixa Econômica Federal passou a administrar os recursos já arrecadados.

De acordo com o governo, os fundos disponíveis foram suficientes para cobrir os pedidos de seguro das vítimas de acidentes de trânsito até novembro do ano passado, momento em que os pagamentos foram interrompidos. A nova regulamentação permitirá tanto a retomada da cobrança quanto dos pagamentos do seguro.

O que é o SPVAT?

O SPVAT, antes conhecido como DPVAT, é um seguro nacional obrigatório que todos os proprietários de veículos devem pagar anualmente, assemelhando-se a um imposto. Até 2020, a cobrança ocorria anualmente em janeiro, com valores variáveis de acordo com o tipo de veículo e ajustados anualmente.

Qual é a função do SPVAT?

Os recursos arrecadados com o seguro são destinados às vítimas de acidentes de trânsito, independentemente da culpa ou do tipo de veículo envolvido. Entretanto, os pagamentos de benefícios às vítimas foram suspensos devido ao esgotamento dos recursos arrecadados.

A reformulação do seguro visa restabelecer os pagamentos, agora rebatizado como SPVAT. Este cobrirá uma gama de despesas, incluindo indenizações por morte ou invalidez, reembolso de despesas médicas, fisioterapia, próteses, despesas funerárias e reabilitação profissional. No entanto, indivíduos já assistidos por seguros privados ou planos de saúde não serão elegíveis para receber auxílio.

Funcionamento e Penalidades

O pagamento do SPVAT será obrigatório para proprietários de carros e motos, com multa por infração grave para quem não o pagar. O licenciamento do veículo, transferência de propriedade e baixa do registro serão condicionados ao pagamento do seguro.

A Caixa será responsável pela cobrança e administração do fundo, podendo contratar empresas terceirizadas para auxiliar na operação. Os estados poderão fechar convênios com a Caixa para realizar a cobrança junto com o licenciamento ou o IPVA, recebendo uma parcela da arrecadação.

Valor do Seguro e Regras para Benefícios

O valor exato do SPVAT ainda será definido pelo CNSP, mas estima-se que variará entre R$ 50 e R$ 60. A solicitação do seguro exigirá prova simples do acidente e do dano causado. A cobertura incluirá indenizações por morte ou invalidez permanente, reembolso de despesas médicas, serviços funerários e reabilitação profissional.

Conclusão

A reformulação do SPVAT visa restabelecer a proteção às vítimas de acidentes de trânsito, garantindo cobertura adequada e reintroduzindo a obrigação de pagamento do seguro. Com uma série de medidas e penalidades, o novo sistema busca garantir a efetividade e a acessibilidade do seguro para todos os proprietários de veículos no Brasil.

Banestes Seguros e o caso Mimoso do Sul: os desafios impostos pelas mudanças climáticas

Por Banseg

Fotos da tragédia de Mimoso do Sul-ES, no mês de abril de 2024.

No mês de abril, municípios do Sul do Espírito Santo vivenciaram uma enchente de grandes proporções, atingindo as cidades de Apiacá, Bom Jesus do Norte e Mimoso do Sul, uma das mais afetadas, impondo desafios à operação da Banestes Seguros, seguradora estatal que é líder de mercado na região.

Mais recentemente, desde o início de maio, a tragédia que atinge o estado do Rio Grande do Sul, também em função do volume acentuado de chuvas, já é considerada o maior sinistro da história do país, de acordo com informações apuradas pela BBC News Brasil.

Em ambas situações, estão sendo registradas ações emergenciais com suporte abrangente que vão além dos processos habituais, visando reduzir o tempo de avaliação dos danos e assegurar a assistência ou pagamento de indenização aos clientes com a maior brevidade possível.

No caso de Mimoso do Sul e municípios adjacentes, a Banestes Seguros executou uma operação especial responsável por regular 100% dos 183 processos de sinistros abertos em 45 dias. Dentre as ações emergenciais adotadas, foi criada uma sala de situação entre a equipe da Banestes Seguros e prestadores de serviço de guincho, carro reserva, limpeza e vistoria. Outra iniciativa para acelerar o processo de regulação de sinistros foi a abertura de um canal de atendimento exclusivo para segurados e seus corretores, além da destinação de dois pátios exclusivos, próximos ao município, para higienização dos veículos.

Mais recentemente, em âmbito nacional, o mercado segurador reúne esforços para amenizar o impacto da tragédia ocasionada pelas chuvas no Rio Grande do Sul, com medidas que abrangem desde a extensão de prazo contratual e de cobertura, até a reserva de pátios de veículos dedicados à recepção e higienização dos veículos afetados.

O diretor-presidente da Banestes Seguros, Carlos Roberto Rafael, enfatiza a atuação do mercado segurador em meio ao cenário de catástrofes climáticas, contribuindo para mitigar os impactos financeiros decorrentes dessas situações.

"As ações de enfrentamento adotadas pela Banestes Seguros diante dos sinistros ocorridos na região Sul do Espírito Santo em abril, assim como as que temos observado no estado do Rio Grande do Sul, priorizam a celeridade do atendimento ao cliente com ações concretas, em meio a um cenário atípico, assegurando o cumprimento do contrato e atenuando a tensão do momento", analisou o diretor-presidente da Banseg.

Foto da tragédia do Rio Grande do Sul-RS, no mês de maio de 2024.

TRT 17ª Região e premiada na Semana Nacional de Execução Trabalhista

O Tribunal Regional do Trabalho da 17ª Região (ES) alcançou um feito inédito ao receber três premiações de primeiro lugar pelo seu desempenho na 13ª Semana Nacional da Execução Trabalhista, realizada de 18 a 22 de setembro de 2023.

Com quase R$151 milhões arrecadados, o TRT-17 ficou em primeiro lugar entre os tribunais de pequeno porte. Os outros dois prêmios foram conquistados pela Vara do Trabalho de Linhares, que obteve o primeiro lugar entre as varas com 1001 a 1500 processos, e pelo Cejusc de 1º grau, que arrecadou mais de R$15 milhões durante a semana.

A cerimônia de premiação ocorreu no Tribunal Superior do Trabalho (TST), em Brasília, no dia 14 de maio. O evento foi organizado pela Comissão Nacional de Efetividade da Execução Trabalhista (CNEET) e aconteceu durante o 2º Seminário Caminhos para a Efetividade da Execução Trabalhista.

A presidente do TRT-17, desembargadora Daniele Santa Catarina, agradeceu a toda a equipe do Tribunal. "É um dia de muita felicidade e comemoração, e tudo isso devemos ao esforço e dedicação de todos os servidores e magistrados do nosso Tribunal."

A juíza coordenadora do Cejusc 1º Grau, Ana Paula Luz, também expressou sua gratidão a todos os envolvidos, incluindo juízes do trabalho, servidores, equipe do Cejusc, advogados trabalhistas, empresários, trabalhadores, sindicatos, e todos que confiaram no trabalho realizado. "Esse prêmio nos dá mais ânimo, desejo, mais fôlego para seguir em frente. Vem aí a próxima Semana Nacional da Conciliação, e contamos com esse esforço conjunto, que nos trouxe essa conquista e trará muitas outras," disse Ana Paula.

A desembargadora-presidente Daniele Santa Catarina e a juíza Germana de Morelo receberam o prêmio de melhor tribunal de pequeno porte. A juíza Ana Paula Luz e o servidor Enzo Queiroz foram premiados pelo desempenho do Cejusc 1º grau.

O coordenador da Comissão Nacional da Efetividade da Execução Trabalhista (CNEET), ministro Cláudio Mascarenhas Brandão, destacou a importância da premiação como instrumento de reconhecimento do esforço conjunto dos tribunais. O ministro parabenizou o tribunal capixaba pela tríplice conquista.

Na foto: A Desembargadora Daniele Santa Catarina, acompanhada da juíza Germana de Morelo e de ....

Recorde nacional

Com o slogan "Processos são vidas - A Justiça além dos números", a 13ª edição da Semana Nacional da Execução Trabalhista atendeu mais de 397,4 mil pessoas em todo o país, movimentando mais de R$4,3 bilhões nos cinco dias de evento. Este valor é um recorde para uma única edição, superando os R$2,8 bilhões do ano anterior.

No Espírito Santo, foram realizadas mais de 1.493 audiências, homologados 478 acordos e promovidos 27 leilões de bens para quitação de dívidas trabalhistas de devedores.

RECEBA O SEU SEGURO DPVAT
COM RAPIDEZ E SEGURANÇA!

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

HDI Seguros apresenta novidades de programas para corretores de seguros

Programa "Cresça Corretor" irá oferecer suporte para impulsionar as vendas, evoluir a eficiência operacional e expandir o conhecimento dos parceiros da companhia

A gerente da HDI Seguros Vitória, acompanhada de funcionários e de corretores de seguros.

Para reforçar o lançamento do Cresça Corretor, novo programa de relacionamento com os corretores do Grupo HDI, a companhia iniciou uma série de encontros com parceiros com o intuito de apresentar os benefícios do projeto e potencializar ainda mais o sucesso dos profissionais. O encontro em Vitória aconteceu no dia 15 de maio de 2024, na sede do GWM Vitória.

Com o mote "Juntos Crescemos + Fortes", o Cresça Corretor tem o objetivo de fortalecer o relacionamento com parceiros de todo o Brasil, a fim de expandir seus negócios e oferecer cada vez mais suporte para impulsionar as vendas, evoluir a eficiência operacional e aumentar o conhecimento dos profissionais por meio de uma parceria sinérgica.

A gerente do Grupo HDI Seguros Filial Vitória, Vanessa Del Piero, destaca que o Cresça Corretor é uma iniciativa que reflete o compromisso contínuo do Grupo HDI em apoiar o desenvolvimento profissional dos seus parceiros. "O programa é estruturado em três pilares principais: Crescer nosso Conhecimento, com ações de treinamento, aprendizado e trocas de experiências; Crescer nossa Eficiência, com soluções digitais que viabilizam a operação do corretor e melhoram as experiências dele e dos clientes; e Crescer nossas Vendas, com campanhas de incentivo, produtos e serviços competitivos. Com o Cresça Corretor, buscamos não apenas aprimorar as habilidades de nossos corretores, mas também fornecer as ferramentas e o suporte necessário para que eles possam prosperar em um mercado cada vez mais competitivo." A seguradora acredita que o caminho para a transformação do mercado e o sucesso sólido dos negócios é construído em sintonia com esses profissionais.

Na foto: Leane Barreto e Edmar Cadete, executivos de contas da HDI Seguros, e Vanessa Del Piero, gerente da Sucursal Vitória.

Você Sabia?

DIVÓRCIOS NO ESPIRITO SANTO
Segundo dados das Estatísticas do Registro Civil divulgados em março deste ano pelo IBGE, foram realizadas no Estado do Espirito Santo mais de sete mil divórcios em 2022.
Serra e Cariacica foram as idades com mais uniões desfeitas.

CASTELO EM ESTILO MEDIEVAL
Atração no Caparaó.
O castelo tem quatro andares, além de 12 torres, sendo oito com o contorno arredondado e quatro no formato quadrado.
A estrutura é dividida em 26 cômodos, sendo oito quartos. Possui ainda nove janelas, três varandas e três sacadas.

CURIOSIDADES DA PECUÁRIA - OVO DE AVESTRUZ
Com peso que pode superar 2 quilos e equivalendo a mais de 20 dos ovos de galinha, o ovo de avestruz é produzido no Espirito Santo. Rico em proteínas pode pesar até 2,26 quilos e chega a ser vendido por R$ 600,00.
Apesar de pouco presente no consumo brasileiro, o ovo de avestruz já é criado em nosso Estado e chega a ser exportado para o exterior.
No Espirito Santo, o Criatório Gonoring em Domingos Martins é especializado em aves ornamentais e domésticas, incluindo o avestruz.
O proprietário do criatório conta que, apesar de não comercializar a carne do animal, eventualmente efetua a venda de ovos para o consumo que chega a custar R$ 600,00 a unidade. O valor é alto por ser o avestruz um animal caro que não se acha em qualquer lugar, sendo de difícil reprodução. Um casal adulto chega a custar R$ 20.000,00.

PICHAÇÃO DE PATRIMÔNIO
Pichar patrimônio publico ou privado, é um ato socialmente reprovado, como alerta a Policia Militar.
Além disso a policia cita que o artigo 65 da Lei nº 9.605 de 12 de fevereiro de 1998, prevê a detenção de três meses a um ano, e multa para quem pichar, grafitar ou por outro meio sujar edificações ou monumentos urbanos, sejam elas privados ou do poder público.

70 ANOS DE MÚSICA
A faculdade de música do Espirito Santo (FAMES), comemorou 70 anos com agenda e eventos gratuitos, entre master classes, palestras, oficinas, abordando área como musicologia, composição, educação musical e diversidade. A programação acontece entre os dias 07 e 29 de maio na sede do HubES no centro da capital.

DIVIDAS
Quase 80% das mulheres no Brasil estão endividadas, segundo pesquisa realizada pela CNC. O índice atribuído a gastos iniciais de ano, maior oferta de crédito e mais mulheres responsáveis pelo orçamento familiar.

Confraria das Quintas

Corretores de seguros, membros da Confraria das Quintas, participaram da 6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida no dia 9 de maio de 2024 e aproveitaram para se reunir no restaurante do hotel Senac Ilha do Boi, em Vitória. Já no dia 16 de maio, a reunião ocorreu no Shopping Vitória, local já tradicional dos encontros semanais.

"Se você quer participar dos encontros da Confraria das Quintas, basta comparecer à praça de alimentação do Shopping Vitória, lembrando que cada participante é responsável por pagar somente pela comida que irá consumir e pela rodada de café, caso seja a sua vez de pagar", disse José Rômulo da Silva, presidente do Sincor-ES.

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

CVG-ES agradece o patrocínio e a participação das seguradoras na realização da 6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida

Os presidentes do CVG-ES e do Sincor-ES, ao final da 6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, fizeram uma singela homenagem às seguradoras que ajudaram no patrocínio e na realização do evento.

"Sem a ajuda crucial das seguradoras parceiras do Sincor-ES e mantenedoras do CVG-ES, não teríamos como realizar mais este grandioso evento. O estado do Espírito Santo é abençoado por termos pessoas competentes à frente das suas companhias seguradoras, que têm o compromisso e o zelo de trazer aos seus corretores credenciados o conhecimento e a atualização do mercado como um todo", disse Antonio Santa Catarina, presidente do CVG-ES.

"As seguradoras são verdadeiras parceiras e estão sempre participando conosco, nos eventos que promovemos para os corretores associados do Sincor-ES, assim como nos eventos solidários destinados às crianças da Casa Lar Walter Barcelos e na arrecadação de donativos", afirmou José Rômulo da Silva, presidente do Sincor-ES.

Além disso, durante o evento, foram discutidas as últimas tendências do mercado de seguros de vida, estratégias para a melhoria dos serviços prestados e a importância da inovação tecnológica no setor. Houve também palestras ministradas por especialistas renomados. A jornada se destacou não apenas pelo conteúdo técnico de alta qualidade, mas também pelo fortalecimento das relações entre os profissionais do setor e o incentivo à colaboração contínua para o desenvolvimento sustentável do mercado de seguros.

CLUBE VIDA em GRUPO-ES

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