

**Fenacor e ENS realizam com sucesso
a 5ª edição do maior evento online do
mercado segurador brasileiro**

Conexão Futuro Segur



Conexão Futuro Seguro 2025 bate recorde de público e debate transformação no setor

Realizada no dia 11 de junho de 2025, a quinta edição do “Conexão Futuro Seguro” consolidou-se como o maior e melhor evento online do mercado segurador brasileiro. Com mais de 4,5 mil Corretores de Seguros de todas

as regiões do país conectados, a edição 2025 bateu recorde histórico de participação.

O evento é promovido pela Fenacor e pela Escola de Negócios e Seguros (ENS), e reuniu autoridades, lideranças e

especialistas para debater temas centrais para o futuro do setor, com foco especial nas novas legislações e nas mudanças regulatórias que impactam diretamente a atividade dos Corretores de Seguros.

Abertura e Connection Talk: desafios e transformações



Fotos: CQCS

Após o “esquenta” comandado por Erico Melo, o primeiro painel — intitulado “Desafios de um Setor em Transformação” — contou com a participação do superintendente da Susep, Alessandro Octaviani; dos presidentes Armando Vergilio (Fenacor), Dyogo Oliveira (CNseg) e Jorge Andrade (Capemisa); além de Marcelo Goldman (Tokio Marine). A mediação foi de Boris Ber, vice-presidente da Fenacor na Região Sudeste.

Durante o painel, Alessandro Octaviani anunciou que a Susep colocará em consulta pública, ainda em junho, minutas de normas que regulamentarão a Lei 15.040/24 (Marco Legal do Seguro) e a Lei Complementar 213/25 (regulamentação das cooperativas de seguros e associações

de proteção patrimonial). O superintendente defendeu uma regulamentação “mais enxuta” para ampliar o alcance do mercado: “Ninguém compra o que não confia ou não conhece”, afirmou.

Ele também citou a tragédia ocorrida no Rio Grande do Sul em 2024, com perdas estimadas em R\$ 100 bilhões, das quais apenas R\$ 6 bilhões foram pagos em indenizações — um exemplo da baixa penetração do seguro no país.

Dyogo Oliveira, da CNseg, destacou a necessidade de melhorar a comunicação com o público. Segundo pesquisa da confederação, apenas 15% da população entende o que significa o termo “prêmio” no contexto do seguro. “Vamos recomendar que as seguradoras utilizem uma

linguagem mais acessível”, disse.

Já Jorge Andrade (Capemisa) reforçou a importância de ouvir os Corretores antes de desenvolver novos produtos, destacando que a escuta ativa e a personalização são centrais para atender às reais necessidades dos consumidores. Marcelo Goldman (Tokio Marine) alertou para os desafios regulatórios que o setor enfrentará em 2025 e 2026, especialmente em relação à adequação às novas leis e à reforma tributária.

Armando Vergilio, presidente da Fenacor, celebrou os mais de 36 mil Corretores que participaram das cinco edições do evento. “O Conexão Futuro Seguro surgiu durante a pandemia e hoje é um marco consolidado no setor”, destacou.

Confira qual foi a programação 2025

A edição de 2025 abordou o tema “Nova legislação, novos operadores e impactos para o setor de seguros”. A programação iniciou-se com o Connection Talk mediado por Boris Ber e coordenado por Armando Vergílio. Também participaram Octaviani e Dyogo Oliveira.

O primeiro painel, “Corretor de Seguros como provedor de soluções e os novos operadores do mercado”, teve mediação de Lucas Vergílio, com os professores Ildebrando Neres (certificação), Ricardo Villaça (inteligência artificial) e Samy Hazan (inovação). E destacou o papel estratégico dos Corretores diante da evolução tecnológica. Ildebrando Neres incentivou os profissionais a atuarem também como planejadores financeiros. Ricardo Villaça ressaltou que a inteligência artificial será essencial para a hiperpersonalização do atendimento. Já Samy Hazan alertou para a importância de acompanhar os novos riscos gerados pelas transformações sociais e digitais: “O Corretor deixa de ser apenas um distribuidor e se torna um agente transformador.”

O segundo painel abordou a “Proteção Patrimonial Mutualista”, com foco na Lei Complementar 213/25, reunindo Carlos Queiroz (Susep), Alexandre Leal (CNseg) e mediação de Augusto Coelho (ENS). O terceiro painel tratou da Nova Lei do Contrato de Seguros (Lei 15.040/24), com participação de Jessica Bastos (Susep), Ernesto Tzirulnik (IBDS) e Glauce Carvalho (CNseg).

Lei Complementar 213/25 – Proteção Mutualista: O painel sobre a nova lei contou com Carlos Queiroz, Alexandre Leal e Augusto Coelho. A legislação regulamenta associações de proteção veicular e cooperativas de seguros, agora sob supervisão da Susep. Os especialistas alertaram sobre a

diferença em relação ao seguro tradicional, já que o risco, nesse modelo, é compartilhado. A capacitação dos Corretores será essencial para atuação nesse novo cenário.

Lei 15.040/24 – Contrato de Seguro: No último painel, Jessica Bastos, Ernesto Tzirulnik e Glauce Carvalho abordaram os impactos da nova lei, que consolida 134 artigos em seis capítulos. A legislação moderniza o setor ao incorporar entendimentos jurídicos consolidados, exigindo maior preparação técnica dos Corretores, que agora têm responsabilidades adicionais, como o prazo legal de cinco dias para se manifestar sobre informações prestadas.



Fotos: CQCS

Estudo destaca avanço da mulher no setor

A edição 2025 também trouxe a apresentação do 5º Estudo da Mulher no Mercado de Seguros, mediado por Maria Helena Monteiro (ENS), com participação de Liliana Caldeira (Sou Segura) e Simone Fávaro (ENS). O estudo revela que mulheres já representam 56% do setor, embora ainda haja desigualdade nos cargos de liderança. Em 2012, havia quatro homens para cada mulher em cargos de C-Level; hoje, a proporção caiu para 2,4.

As seguradoras vêm ampliando investimentos em programas de diversidade, e o estudo completo está disponível no site da ENS. “Equidade de gênero dá lucro — para as empresas e para o mundo que queremos construir”, enfatizou Maria Helena.



Cobertura completa no YouTube



Fotos: CQCS

A TV Fenacor transmitiu o evento com conteúdos exclusivos, entrevistas e análises. Os vídeos já estão disponíveis em: TV Fenacor. A cobertura inclui discussões aprofundadas sobre as leis 213/25 e 15.040/24, além de temas como inovação, protagonismo do corretor e atualização profissional.

Um dos momentos mais aguardados foi o sorteio de um carro zero km entre os Corretores de Seguros associados a um Sincor e com a contribuição associativa em dia. O vencedor foi José Gilberto Arruda, do Paraná, que celebrou emocionado: "Vibre de alegria! O evento foi excelente, com palestrantes de primeira."



Fenacor lança 5º ESECS



No dia 14 de maio, data em que o mercado comemora o "Dia

Continental do Seguro", a Fenacor disponibilizou a quinta edição do ESECS, o Estudo Socioeconômico das Empresas Corretoras de Seguros (ESECS-PJ).

Reconhecido como uma fonte de referência para pesquisadores e profissionais do setor, o ESECS-PJ é um trabalho consolidado que, mais uma vez, oferece uma radiografia detalhada das sociedades Corretoras de Seguros em todo o Brasil.

A pesquisa, realizada com integridade e absoluto sigilo, contribui de forma decisiva para orientar a atuação estratégica da Fenacor na defesa dos interesses da categoria.

Esta é a primeira edição do estudo após a pandemia e traz um panorama inédito sobre os impactos da crise sanitária no setor, as transformações tecnológicas e as perspectivas para o futuro das corretoras de seguros. Entre os destaques, estão o crescimento de 30% no número de empregos gerados pelas corretoras nos últimos cinco anos, o avanço da diversidade no setor e a tendência de investimentos em tecnologia e capacitação.

As conclusões do ESECS 2024 já estão disponíveis no site da Fenacor. Clique neste link para acessar o estudo: <https://www.fenacor.org.br/download/ESECS-2025.pdf>

Anuário do Sistema Comércio 2025



A nova edição do Anuário do Sistema Comércio 2025 já está disponível e traz uma verdadeira radiografia da potência que move o setor de comércio de bens, serviços e turismo no Brasil. Muito mais do que uma

publicação institucional, o material é um convite à reflexão sobre o impacto social e econômico das ações desenvolvidas pelo Sistema CNC-Sesc-Senac, em parceria com as federações estaduais e os sindicatos empresariais.

Os números apresentados impressionam — e vão além das estatísticas. Eles contam histórias de transformação, inclusão e desenvolvimento. Revelam como a integração estratégica entre CNC, Federações, Sesc, Senac e sindicatos tem fortalecido a missão maior do Sistema: valorizar as empresas do setor terciário e promover qualidade de vida para milhões de brasileiros.

Com mais de 80 anos de história, o Sesc e o Senac reafirmam seu protagonismo nacional com uma atuação capilarizada e

essencial. A CNC, por sua vez, segue firme em sua missão de representar com excelência os interesses das empresas do comércio, garantindo que o setor seja ouvido e respeitado nas esferas pública e privada. Mas sua atuação vai além da representação. Como mostra o anuário, somos, todos, agentes de transformação social.

Cada página da publicação reafirma o compromisso do Sistema com o desenvolvimento do Brasil. Um trabalho feito com zelo, seriedade e propósito. E quem faz parte deste Sistema acredita na força da união, na busca pela excelência e no impacto positivo que podemos gerar juntos. O Anuário 2025, já está disponível em <https://portaldocomercio.org.br/>



Ofereça a melhor solução em Seguro de Vida para seus clientes.

ARCA
SEGURODORA

www.arcaseguradora.com.br

III Grande Prêmio Internacional de Dança do Espírito Santo



Entre os dias 22 e 25 de maio, o Teatro da UFES, em Vitória, foi palco de grandes talentos durante o III Grande Prêmio Internacional de Dança do Espírito Santo 2025.

Entre os destaques, Beatriz Santa Catarina mais uma vez encantou o público e os jurados, conquistando importantes premiações:

- 3º lugar no solo “Breeze”
- 2º lugar no conjunto “Amigas de Clara”
- 2º lugar no conjunto “Bailarinas de Degas”.

Graças a esse excelente desempenho, Beatriz foi selecionada para receber uma bolsa de estudos integral no renomado The Dallas Conservatory,

nos Estados Unidos.

Parabéns, Bia! Suas conquistas são motivo de orgulho para o Espírito Santo e para toda a sua família — especialmente para os avós Antonio Santa Catarina e Maida Santa Catarina, que acompanham com alegria e emoção cada passo da sua jornada.

O Grande Prêmio Internacional de Dança do Espírito Santo é um dos mais prestigiados festivais de dança competitiva do Brasil. O evento promove a arte da dança, incentiva o intercâmbio cultural e artístico, e abre portas para jovens talentos em grandes companhias e instituições de dança, nacionais e internacionais.

Lideranças visitam Centro Logístico da Maxpar no ES

Um grupo formado por presidentes de Sincors e seus respectivos delegados – além dos vice-presidentes da Fenacor, Maria Filomena Branquinho (Administrativo) e Robert Bittar (Financeiro) – visitou, no final da semana passada, o centro

logístico da Maxpar, no Espírito Santo.

Na ocasião, foram apresentados os serviços prestados pela empresa, que disponibiliza mais de 100 soluções em seu portfólio e tem parceria com as principais seguradoras do mercado brasileiro.

Houve ainda a apresentação dos benefícios oferecidos a Corretores de Seguros parceiros da rede e aos segurados, incluindo economia em caso de danos, tranquilidade e segurança na realização dos serviços.



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

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



Novos serviços reduzem valor do seguro do carro

Cobertura mais flexível permite pagar conforme riscos escolhidos, com opções mensais e cancelamento a qualquer momento

As seguradoras estão lançando coberturas mais flexíveis para os consumidores, com modalidades que podem reduzir em até 50% o valor do seguro de automóveis. Entre as estratégias adotadas estão facilidades no pagamento e coberturas personalizadas, ajustadas às necessidades específicas de cada cliente.

Há opções como a flexível, que pode ser cancelada a qualquer momento, a que oferece suporte apenas a terceiros e a que protege o veículo exclusivamente nos casos de furtos e roubos, entre outras.

As novas opções foram criadas para se encaixar no orçamento do consumidor, segundo Bernardo Vilar Câmara, vice-presidente do Sindicato das Seguradoras do Rio e do Espírito Santo (Sindiseg/RJ-ES).

“O segurado deixava de fazer o seguro por vários motivos: porque o carro era antigo ou porque o custo da contratação era alto. Com essas novas ofertas, que cobrem parte dos riscos, o valor do seguro pode cair até pela metade”, afirma.

No “seguro por assinatura”, por exemplo, o cliente realiza pagamentos mensais e pode cancelar a cobertura a qualquer momento, pelo celular ou computador.

Outra modalidade permite escolher quais riscos o cliente deseja cobrir, contratando apenas o que considera necessário. “No Rio, roubo e furto têm maior impacto no preço do seguro. Já no Espírito Santo, colisões pesam mais no custo final. Assim, o cliente pode optar pelos riscos que deseja cobrir, ajustando o seguro ao seu

orçamento”, explica o executivo.

Para Voltaire Marenzi, advogado especializado em direito securitário e autor de livros como “O Seguro no Direito Brasileiro”, optar por coberturas limitadas pode ser vantajoso, mas não é o ideal.

“Desde que a seguradora permita reduzir os riscos cobertos no contrato, a redução no prêmio é possível. Porém, a cobertura mais completa é o seguro compreensivo, que inclui diversas situações, como quebra de peças e abaloamento — colisão entre veículos”, destaca.

Voltaire também lembra que, em 9 de dezembro deste ano, entrará em vigor o novo marco legal dos seguros, que incluirá 134 novos artigos e deve trazer mudanças importantes para o setor.

Fique por dentro

Seguro por assinatura

Permite pagamento mensal e cancelamento a qualquer momento, sem fidelidade anual. Ideal para quem quer flexibilidade. Renato Oliveira, empresário e proprietário da BRZ corretora há 14 anos, destaca que “a modalidade traz muitos benefícios ao consumidor, que consegue inserir o seguro no orçamento familiar mensal”.

Roubo e furto

É uma cobertura mais tradicional e acessível, que protege contra os principais riscos de perda do veículo por roubo e furto. Garante indenização ou reposição do automóvel, mas é necessário ler a apólice porque nem todos os planos cobrem ambos os crimes.

Seguros para terceiros

Cobre custos de reparação ou indenização causados por um motorista a outras pessoas, veículos ou imóveis, além de despesas com processos judiciais, caso haja acionamento da Justiça. É recomendado para condutores que trafegam em áreas urbanas ou de tráfego intenso, onde o risco de colisões é maior.

Indenização integral

Além do roubo e furto, cobre perdas totais por colisão, incêndios, roubos sem recuperação ou danos cujo reparo ultrapasse cerca de 75% do valor do automóvel. O cliente assume o risco apenas no caso de colisões parciais.

Colisão com perda total

Cobre exclusivamente as colisões que resultam em perda total do veículo. É uma opção mais barata do que o seguro total, mas não cobre furto, incêndio ou danos a terceiros, a menos que essas coberturas sejam contratadas separadamente.

Compreensivo com rede referenciada

Tipo de seguro mais completo, mas com redução nos custos de reparos porque o segurado deve usar oficinas referenciadas e peças especificadas no contrato, o que resulta em preço mais baixo do seguro. As peças de reposição não necessariamente são originais, mas a qualidade do reparo deve ser garantida.

Assistência 24h exclusiva

Cobre apenas custos de assistência, que pode ser acionada a

qualquer hora do dia, durante toda a semana. Oferece atendimentos como guincho, troca de pneu, chaveiro, socorro mecânico, e reboque em caso de pane ou acidente. Pode ser acionado através de aplicativo ou por telefone.

Isenção de primeira franquia

É uma cobertura adicional à modalidade de seguro compreensivo, explica Renato Oliveira. “Em caso de colisão, o cliente não paga primeira a franquia do seguro, que é a participação do segurado no contrato. É uma opção confortável ao consumidor e atraente para o consumidor”.

Acidentes pessoais de passageiros

É geralmente contratado por empresas de transporte para proteger os passageiros, e a cobertura é válida no momento do embarque ao desembarque.

Garante indenização em caso de morte acidental, invalidez permanente ou se houver despesas médico-hospitalares geradas em acidente durante o trajeto. É obrigatório em muitos tipos de transporte coletivo, e também para motoristas de aplicativo.

Grupo HDI amplia presença com linha completa de Vida



Corretor. Operadores de corretoras também serão recompensados com até R\$ 50,00 por apólice Yelum emitida, e corretores com destaque em emissões HDI concorrerão a um vale experiência de até R\$ 1.000,00.

O Grupo HDI, através de suas marcas HDI e Yelum, demonstra seu foco em um portfólio abrangente com uma linha completa de Seguros de Vida para clientes individuais e empresariais. A companhia busca atender diversas necessidades com variadas opções de coberturas e assistências, incluindo proteção para doenças graves, telemedicina com pronto atendimento digital e descontos em serviços de saúde, além de assistência funeral estendida aos pais do segurado.

Para fortalecer o relacionamento e impulsionar o crescimento de seus parceiros, o Grupo HDI promoveu os Encontros Regionais de Vida em diversas cidades como Londrina, Maringá, Porto Alegre, Campinas e Goiânia, nos meses de abril e maio. As iniciativas contaram com a participação do Diretor de Produto Vida, Alexandre Vicente, e equipes comerciais regionais.

Adicionalmente, a empresa lançou a primeira edição da Campanha Cresça com o Vida em 2025, oferecendo incentivos de vendas para corretores, filiais e equipes comerciais da Yelum e HDI. A campanha distribuirá 54 prêmios, com valores de até R\$ 3.000,00 no cartão Cresça

“A troca constante com os corretores é essencial para a companhia se manter sempre atualizada e de acordo com as demandas dos clientes”, afirma o diretor de Produto Vida do Grupo HDI, Alexandre Vicente. “Por isso, buscamos garantir que os produtos da companhia atendam às reais necessidades do mercado por meio de um time de especialistas distribuídos pelo Brasil, que identificam as dores das pessoas. Ao priorizar a escuta ativa e a troca de experiências com os nossos parceiros, reforçamos nosso compromisso em desenvolver coberturas cada vez mais aderentes ao perfil de cada segurado”.

Com uma presença nacional abrangente, alcançando 98,9% dos municípios brasileiros e liderando em presença nas regiões Sul, Norte e Nordeste, o Grupo HDI ocupa a segunda posição no ranking da Susep. A empresa integra o grupo alemão Talanx, que tem investido significativamente no Brasil, consolidando o país como sua maior operação fora da Alemanha. O Grupo HDI reafirma seu objetivo de ser a melhor seguradora do Brasil, oferecendo um portfólio completo para segurados, corretores e parceiros.

Seguro de Pessoas movimentou o mercado

O mercado de seguros de pessoas arrecadou R\$ 18,5 bilhões em prêmios no primeiro trimestre de 2025, segundo a Fenaprevi, com base em dados da Susep. O valor representa alta de 8,3% em relação ao mesmo período de 2024, confirmando a tendência de crescimento do setor.

Entre os produtos com maior expansão no período, destacam-se o seguro para Doenças Graves (+18,5%), Vida Individual (+12,9%) e seguros de Viagem (+9,2%).

Os seguros de Vida (individual e coletivo) seguem na liderança, com 47% do total arrecadado, seguidos pelos seguros Prestamista (28%) e Acidentes Pessoais (13%).

Pagamentos de benefícios ultrapassam R\$ 4 bilhões

O setor também demonstrou solidez no cumprimento de suas obrigações, com R\$ 4,2 bilhões pagos em benefícios — alta de 14,9% na comparação anual. O seguro Prestamista registrou crescimento de 43,6% nos sinistros pagos, e o Vida Individual, de 32,5%.

Do total desembolsado, 52% foram relativos a seguros de Vida, 23% ao Prestamista e 11% aos de Acidentes Pessoais, reforçando o papel desses produtos na proteção financeira dos segurados.

Os dados mostram a relevância crescente do seguro de pessoas como instrumento de segurança e amparo à população brasileira, acompanhando as necessidades da sociedade.

Procurando oportunidades para
Crescer os seus negócios?
Conheça o **Cresça Corretor!**

CRESCA
Corretor

Yelum
seguradora

HDI
SEGUROS

Aliro
seguro



Acesse o QR Code e conheça todas as nossas oportunidades para você ir mais longe.



CAPEMISA comemora 10 anos de nova liderança



Em cerimônia realizada na matriz da empresa, líderes apresentaram conquistas focadas em inovação de processos e valorização do capital humano

A atual gestão da CAPEMISA completou uma década no mês de maio, com atuação focada na orientação para resultados. Muitas mudanças estruturais foram implementadas pelo Presidente Jorge Andrade e sua diretoria, o que impactou positivamente os resultados da companhia. Mas não só isso. A empresa fortaleceu seus projetos sociais, ampliou portfólio com novos produtos, adotou programas para ampliar transparência e ações para valorização e equidade do time e acelerou iniciativas de inovação.

Ao longo desse período, a CAPEMISA Seguradora reestruturou sua carteira de seguros e previdência, ampliou suas receitas e focou na rentabilidade de suas operações, atingindo um crescimento de 293% em seus resultados operacionais, passando de R\$ 49 para R\$ 194 milhões. Já a CAPEMISA Capitalização, além do crescimento expressivo em suas receitas, passou de R\$ 3 milhões para R\$ 1,2 bilhão, também atingiu elevado crescimento em seu resultado operacional, passando de R\$ 0,7 para R\$ 36,2 milhões no período. Tais relevantes feitos foram destaques

na fala do Presidente da CAPEMISA, Jorge Andrade, na cerimônia de comemoração, que aconteceu na matriz da empresa, no Rio de Janeiro

“Ajustamos nossos planos, enxugamos despesas com austeridade, mas também criamos um caminho novo: nos reinventamos para levar uma entrega de valor aos Clientes, respeitando os laços humanizados com os Corretores e nossos Colaboradores – nossos 3 Cs”, disse o executivo.

A atual gestão da empresa é composta também pelo Diretor Técnico da Companhia, Rafael Amaral; o Diretor de Operações e Tecnologia, Robson Lyra; o Diretor de Governança Corporativa, Marco Nicoletti; o Diretor Administrativo e Financeiro, Marcio Koenigsdorf; o Diretor Comercial Fabio Lessa; o Diretor Comercial de Capitalização Marcio Coutinho, e a Diretora Técnica e de Operações em Capitalização, Patrícia Nepomuceno.

O novo time foi fundamental para o desenvolvimento de novos projetos e crescimento da empresa na última década, estimulando a participação e o envolvimento dos times, que cada vez mais são incentivados a trazer ideias. Jorge lembrou que a diretoria também esteve muito alinhada em um dos maiores desafios dos últimos

anos para a economia mundial: a pandemia de Covid-19.

“Criamos produtos de fácil contratação online, investimos em digitalização de processos e um modelo de orientação para resultados em que sabemos exatamente o que produzimos no dia a dia – onde estamos e onde queremos chegar. Desde então, ao longo dos anos, foi possível, por exemplo, implantar um modelo de pagamento das indenizações, feita de forma consultiva e humanizada para nosso seguro de Vida – concluídas, em média, em até dois dias. Da mesma forma, pagamos mais de 170 mil sorteios, em Capitalização, em 2024, que também, em sua maioria, são pagos em 48h. Pensamos sempre nas pessoas, em suas necessidades e expectativas, e, para isso, é necessário agilidade, solidez e uma análise aprimorada do que o mercado pede, e do que o Cliente precisa”, explicou o Presidente.

Compromisso com o social

Todas as ações da CAPEMISA ganham ainda mais propósito quando se recordam as origens da empresa: criada como principal apoiadora do Lar Fabiano de Cristo. Certificado pela Unesco, garante cuidados a crianças, adolescentes e idosos em vulnerabilidade social. Em 2024, os repasses à instituição somaram mais de R\$ 34 milhões, preservando as atividades e o atendimento das mais de 40 unidades do Lar, pelo Brasil, que beneficiou cerca de 19 mil pessoas no último ano. “Essa obra social não pode parar. Somos guiados por essa continuidade e pela responsabilidade de quem precisa de nosso trabalho para ter uma vida melhor em todo o Brasil”, afirmou.

Conheça o CAPEMISA VIVA.
Segurança personalizada
escolhida por você.

**Simple e flexível,
como a VIDA
deve ser.**

CAPEMISA VIVA
Seu seguro pro que a Vida tem de melhor.

Saiba mais em:
vivo.capemisa.com.br/corretores

O CAPEMISA VIVA é o Seguro de Vida individual para quem quer mais tranquilidade e liberdade de escolha.

 Independência na contratação dos cobertores	 Experiência simplificada e digital
 Saúde e bem-estar Telemedicina disponível	 Atendimento humanizado em todos os momentos

CAPEMISA Seguradora de Vida e Previdência S.A. - CNPJ 08.040.114/0001-02 e registro no SUSEP nº 04591. O seguro de vida é um produto de alto risco e deve ser contratado com conhecimento e compreensão por parte do Segurado. O Segurado poderá consultar as Condições Contratuais desse produto, bem como a situação financeira da Companhia de Seguros e da CAPEMISA em sites autorizados: www.gesfinsseg.com.br e www.casasseg.com.br.

Inscrições abertas para o VIII Prêmio de Jornalismo em Seguros

A edição de 2025 traz novidades nas categorias, que passam a ter como tema segmentos relacionados ao mercado de seguros, e não mais tipos de mídia; outra novidade desta edição é o aumento no valor de cada prêmio



Estão abertas, desde 2 de junho, as inscrições para o VIII Prêmio de Jornalismo em Seguros, promovido pela CNseg, ENS e FENACOR. Podem concorrer reportagens veiculadas entre 1º de janeiro e 21 de novembro de 2025, data-limite para envio dos trabalhos.

A edição 2025 traz mudanças importantes: as categorias passam a refletir os segmentos do setor, e não mais os formatos de mídia. São elas: Capitalização, Previdência e Vida, Saúde Suplementar, Seguros Gerais, Sustentabilidade & Seguros e Produto — esta última com foco temático, que neste ano será o Seguro Rural.

Cada jornalista poderá inscrever até 10 trabalhos, no total das seis categorias (conforme item 6.1.1.2 do regulamento). Em

cada categoria, cinco finalistas serão selecionados por uma Comissão de Seleção, e os três melhores eleitos por uma Comissão de Julgamento. Os valores dos prêmios aumentaram: R\$ 20 mil para o primeiro lugar, R\$ 10 mil para o segundo e R\$ 5 mil para o terceiro, somando R\$ 210 mil em premiações.

Entre os vencedores, será escolhido o “Jornalista do Ano em Seguros”, que receberá uma bolsa integral para uma imersão internacional da ENS, com passagens e hospedagem incluídas.

Criado em 2016, o Prêmio reconhece jornalistas que contribuem com reportagens relevantes sobre um setor estratégico para o desenvolvimento do país, a proteção da vida e do patrimônio, e o apoio à continuidade de negócios e grandes obras.

Mais informações e o regulamento, acesse: premiodejornalismo.ens.edu.br

Unidos pela proteção de vidas

Por Antonio Santa Catarina
Presidente do CVG-ES

O mercado de seguros vive uma nova era. Com a digitalização acelerada e o avanço das tecnologias, especialmente da inteligência artificial, o corretor de seguros de vida se vê diante de uma grande oportunidade: crescer, inovar e ampliar sua atuação. Para isso, é fundamental investir em atualização, capacitação e, acima de tudo, unir forças como categoria.

A transformação digital tem mudado a forma como nos comunicamos, prospectamos e vendemos. Ferramentas de IA já são realidade no nosso setor e representam um novo caminho para aumentar a eficiência e impulsionar as vendas de seguros de vida, ainda pouco explorados em comparação aos tradicionais seguros de automóvel.

Nesse contexto, o papel das empresas mantenedoras do CVG-ES tem sido essencial. Seu apoio nos permite realizar eventos, cursos, workshops e jornadas que têm contribuído para a evolução profissional dos corretores no Espírito Santo. A presença ativa dos corretores nesses encontros mostra o quanto nosso mercado reconhece o valor dessa parceria.

Junto ao Sincor-ES, temos promovido iniciativas que aproximam o conhecimento da ponta e fortalecem o relacionamento entre seguradoras, corretores e instituições. E as novidades não param por aí.

Em breve, teremos um treinamento presencial e gratuito sobre o uso da inteligência artificial aplicada à prospecção e vendas de seguros de vida, exclusivo para associados do CVG-ES e Sincor-ES. O curso será ministrado por Oscar Buso, diretor da Porto Seguro Seguradora.

Em breve, divulgaremos mais informações sobre datas e abertura das inscrições. Fiquem atentos!

Garanta refeições equilibradas e prontas para qualquer momento com 10% OFF na sua primeira compra! Peça acima de 10 marmitas congeladas e tenha sempre uma opção saudável à mão.

Maistempoparavocê
A l i m e n t a ç ã o
Sabor e qualidade
garantidos.

Use o cupom e
transforme sua
rotina com mais
leveza!

@nutri2go.vv



PASI completa 36 anos com legado de pioneirismo



Fabiana Resende,
presidente do PASI

No dia 1º de junho de 2025, o PASI completou 36 anos de atuação no mercado brasileiro. A data marca mais do que o aniversário de uma das empresas mais inovadoras do país: representa a consolidação de um modelo de negócio comprometido com inclusão social, proteção digna e transformação de vidas.

Criado em 1989, o PASI nasceu a partir de um propósito claro e ousado: levar proteção a trabalhadores em situação de vulnerabilidade, rompendo com a lógica excludente dos produtos tradicionais. Desde então, trilhou uma trajetória marcada por pioneirismo, impacto social e protagonismo no setor segurador.

Transição de liderança e novo ciclo de crescimento

A celebração dos 35 anos, em dezembro passado, marcou um momento simbólico de transição. Alaor Silva Junior, fundador da empresa, passou oficialmente o comando à sua filha, Fabiana Resende, em uma sucessão

construída com planejamento ao longo de duas décadas. Fabiana assumiu a presidência em janeiro de 2025, após anos atuando em cargos estratégicos, como diretora executiva e vice-presidente.

Com trajetória sólida construída dentro do PASI, Fabiana lidera agora um novo ciclo, pautado em inovação, expansão digital e ampliação do impacto social da empresa. Ao seu lado, está o irmão, Philippe Marrocos, diretor administrativo, financeiro e indenizações, reforçando o legado da família à frente do negócio.

Sob essa nova gestão, o PASI inicia 2025 com a meta de ampliar sua presença nos mercados ainda não explorados. Para isso, aposta em tecnologia, novos produtos e canais de distribuição mais acessíveis.

36 anos de olhar social e impacto real

Para Fabiana, o PASI não é apenas uma empresa: é uma missão. Ela defende que oferecer proteção com propósito é o que move a organização. Mais do que comercializar apólices, o compromisso é com a dignidade humana.

A nova presidente acredita que o crescimento do setor é um movimento coletivo e convida corretores, parceiros e instituições a enxergarem o imenso potencial de um mercado ainda pouco explorado: o da base da pirâmide. Seu plano é tornar o PASI presente na vida de todos. Assim, o PASI chega aos 36 anos como uma empresa sólida, admirada e em plena transformação. Combina a credibilidade construída ao longo de mais de três décadas com uma visão de futuro guiada por inovação e sensibilidade social.

Beatriz brilha novamente



Oficina Awards agita a cena cultural capixaba com premiação e tapete vermelho

A cultura capixaba ganhou brilho extra no dia 15 de junho com a realização do Oficina Awards, evento que celebrou os novos talentos formados na renomada Oficina de Atores do ator e diretor Abel Santana, que também foi o anfitrião da noite.

Com direito a tapete vermelho e clima de gala, a cerimônia aconteceu na Sala Abel Santana, em Vitória, reunindo familiares, amigos, profissionais da arte e admiradores da cultura local.

Ao todo, 120 alunos dos cursos de TV e Cinema, Teatro e Teatro Musical concorreram em diversas categorias, entre elas: Melhor Ator, Melhor Atriz, Ator e Atriz Coadjuvantes e Voto Popular.

Entre os grandes destaques da noite, a atriz e bailarina Beatriz Santa Catarina brilhou intensamente, conquistando o troféu de Melhor Atriz Principal e a medalha de 2º lugar como Atriz Coadjuvante — reafirmando seu talento e presença marcante nos palcos e nas telas.

O MELHOR SEGURO ESTAGIÁRIOS DO BRASIL ESTÁ AINDA MAIS COMPLETO!

SEGURO ESTAGIÁRIOS PASI

Escaneie o QR Code e conheça os diferenciais exclusivos do PASI

Você Sabia?

— O Parque Cultural Casa do Governador, localizado na residência oficial do Governo do Estado, foi inaugurado em maio de 2022 com o propósito de valorizar a produção cultural local. Hoje, é reconhecido como a maior galeria de arte a céu aberto do Espírito Santo.

— Para se tornar uma MISS, é necessário muito mais do que apenas beleza. Segundo a coordenadora do Miss Espírito Santo Mini, Mirim, Juvenil, Teen, Baby e Mister, qualidades como oratória, postura e confiança são indispensáveis na passarela. Além disso, a dedicação aos estudos também é considerada fundamental.

— O Instituto Federal do Espírito Santo (Ifes), Campus Cachoeiro de Itapemirim, foi o que mais aprovou propostas neste ano em todo o Estado. Os projetos contemplam temas como sustentabilidade, valorização da riqueza geológica da região, releitura da obra de Rubem Braga, entre outros.

— Ser flagrado dirigindo sob a influência de álcool é uma infração gravíssima, de acordo com o Código de Trânsito Brasileiro (CTB), com multa no valor de R\$ 2.834,70 e suspensão do direito de dirigir por 12 meses. Recusar-se a fazer o teste do bafômetro também configura infração gravíssima.

— Os cursos técnicos integrados ofertados no Campus Serra, bem como os cursos concomitantes, subsequentes e da EJA oferecidos em outros campi, abrem editais duas vezes ao ano. Dessa forma, o ingresso de novos alunos é possível tanto no primeiro quanto no segundo semestre.

— O bafômetro foi criado em 1954 pelo Dr. Robert Borkenstein, da polícia do estado de Indiana, nos Estados Unidos. O aparelho foi desenvolvido para facilitar a detecção dos níveis de álcool no sangue de motoristas, eliminando a necessidade de coleta de amostras de sangue para análise laboratorial.

— A partir do século XIX, com o desenvolvimento da eletrocardiografia (ECG), tornou-se possível identificar e analisar os ritmos cardíacos com maior precisão. A partir do século XX, as pesquisas sobre as causas das arritmias cardíacas avançaram significativamente.

— Embora o Dia das Mães moderno tenha sido oficializado nos Estados Unidos por Anna Jarvis, em 1914, a celebração tem origens muito mais antigas, remontando à Grécia Antiga, com homenagens a Reia, mãe dos deuses.

— A Clínica Escola Interprofissional de Saúde da Ufes, localizada em Maruípe, Vitória, iniciou suas atividades acadêmicas em março de 2019, com os cursos de Fisioterapia e Terapia Ocupacional. Em junho do mesmo ano, foram iniciados também os cursos de Fonoaudiologia e Nutrição.

**CONHEÇA
MELHOR O SEU
SINDICATO!**

**Venha
tomar um
cafezinho
conosco e
descubra
todas as
vantagens
de ser nosso
associado.
Você vai se
surpreender!**



**ESPÍRITO SANTO AGORA CONTA
COM A FORÇA DA SEGURADORA
LÍDER NA ARGENTINA**

**SANCOR
SEGUROS**

PESSOAS • PATRIMONIAIS • AGRO • RISCOS TÉCNICOS
Acesse [sancorseguuros.com.br](https://www.sancorseguuros.com.br) e saiba mais

Tokio Marine fortalece posição no setor de energia



Boris Ber, presidente do Sincor-SP.

ERI da Tokio Marine

O seguro de Energia Renovável Integrada (ERI) da Tokio Marine reúne três coberturas importantes — Risco de Engenharia, Responsabilidade Civil e Riscos Operacionais — em uma única apólice. Essa integração garante uma proteção completa para os equipamentos de energia sustentável, desde a instalação até o primeiro ano de operação do sistema, oferecendo maior praticidade e segurança aos investidores e operadores do setor.

Entre as vantagens do ERI está a contratação simplificada e o suporte de uma equipe técnica especializada, que auxilia na orientação para gerenciamento de riscos, esclarecimento de dúvidas e regulação eficiente de sinistros, contribuindo para mitigar possíveis perdas.

A cobertura do seguro é ampla, protegendo desde a instalação e montagem do sistema fotovoltaico até a conexão na rede da concessionária. Estão inclusos danos causados por eventos naturais, como incêndios, explosões, roubo, furto, erros de projeto, riscos do fabricante, além de despesas de desentulho e responsabilidades civis, incluindo acidentes de trabalho que resultem em morte ou invalidez dos empregados.

Após a conexão do sistema à rede elétrica, o Risco Operacional entra em vigor automaticamente, com proteção garantida por um ano. Essa cobertura inclui danos por causas externas como incêndio, raio, alagamento, vendaval, roubo qualificado e até danos elétricos em áreas rurais.

Desconto em produto

A Tokio Marine está com uma campanha especial válida até 31 de julho: os seguros Viagem Nacional e Internacional estão com 65% de desconto. A iniciativa busca reforçar a importância da proteção em períodos como as férias escolares, além de impulsionar as vendas e gerar novas oportunidades de negócios para corretores e assessorias. Durante a campanha, os segurados ainda concorrem a um prêmio de R\$ 5 mil, com sorteio pela Loteria Federal.

O seguro viagem da Tokio Marine conta com diversos diferenciais para quem vai viajar. Entre eles, destacam-se: ampla rede credenciada de hospitais no exterior, serviço de telemedicina com atendimento 24 horas, cobertura para atraso e extravio definitivo de bagagens, reembolso de despesas médicas e odontológicas, incluindo casos de Covid-19, regresso sanitário e até 20% de desconto na aquisição de chip internacional, físico ou virtual.

O produto foi desenvolvido especialmente para os corretores e assessorias parceiras da seguradora em todo o Brasil, com foco em oferecer condições de cotação mais atrativas e uma comunicação clara sobre os benefícios, facilitando o atendimento aos seus clientes.



CAMPANHA empresarial em ação

DE 1/5 A 31/8 DE 2025. GARANTA COMISSÕES ADICIONAIS COM A VENDA DO EMPRESARIAL.

ACESSE O PORTAL DO CORRETOR E SAIBA MAIS!



Allianz eleva proteção para PME'S a R\$ 20 milhões

Atualização reforça a atuação da companhia no segmento corporativo e gera novas oportunidades para corretores



Fábio Morita, diretor executivo de Automóvel, Massificados e Vida da Allianz seguros

A Allianz Seguros – uma das maiores seguradoras do Brasil e do mundo e detentora do naming rights do Allianz Parque – aumentou de R\$ 10 milhões para até R\$ 20 milhões o limite de cobertura do Allianz Empresa – PME, seguro voltado às pequenas e médias empresas. Válida para novas contratações e renovações externas, a mudança visa ampliar as garantias oferecidas às companhias para que possam dar continuidade às suas operações.

Fábio Morita, diretor executivo de Automóvel, Massificados e Vida da seguradora, afirma que este movimento contribui para proteger ainda mais os bens físicos das empresas e, principalmente, resguardar o funcionamento do negócio, os empregos gerados e os

compromissos com fornecedores e clientes. “É imprescindível que a importância segurada reflita o risco envolvido para que a empresa seja indenizada em casos de incêndios, roubos, danos elétricos ou perda de faturamento por paralisação”, explica, destacando que a elevação da proteção também transmite credibilidade ao mercado e representa um investimento estratégico na gestão de riscos.

Dados do Índice Omie de Desempenho Econômico das PME's, que monitora 736 atividades econômicas nos setores de comércio, indústria, infraestrutura e serviços, mostram que o faturamento das pequenas e médias empresas no Brasil cresceu 4,5%, em 2024, superando o desempenho do PIB, que fechou o ano estimado em 3,5%. Segundo Fábio Morita, isso traz uma grande oportunidade para que os corretores de seguros atuem com o produto. “Neste contexto, o aumento da proteção do Allianz Empresa – PME é uma alavanca para que os profissionais prospectem clientes com a oferta de um produto mais competitivo”, diz.

Diferenciais

O Allianz Empresa – PME contempla segmentos do comércio, do serviço e da indústria, atendendo a estabelecimentos como pet shop, drogarias e farmácias, hotéis, salões de beleza, clínica de estética e demais atividades. Segundo o diretor, o produto tem como um dos principais diferenciais o fornecimento de 9 coberturas

que abrangem mais de 30 eventos – entre eles incêndio, danos elétricos, despesas de recomposição de registros e documentos, responsabilidade civil, além de avarias em máquinas e equipamentos. Há, ainda, a cláusula de Valor de Novo, que indeniza o bem segurado sem considerar a depreciação do valor por tempo ou uso. “Em alguns casos, essa depreciação pode ser de até 90% para equipamentos mais antigos. Assim, é possível reduzir os impactos operacionais e financeiros decorrentes de um eventual sinistro”, comenta o diretor.

Outro destaque é possibilidade de contratação totalmente on-line. Para atividades mais simples, o corretor emite a apólice por meio de um cotador que traz apenas 13 campos de preenchimento e fornece sugestões inteligentes de enquadramento da atividade com base no cadastro do cliente na Receita Federal. Já para as categorias mais restritas, ele consegue lançar as informações no sistema para que sejam analisadas pelo time de subscrição da companhia.

O Allianz Empresa – PME conta, ainda, com assistências que amparam os clientes em casos emergenciais. Entre os serviços disponibilizados estão limpeza de caixa d'água, manutenção de portas e portões, serviços de desinsetização e desratização, além do pacote check up Empresarial, com serviços de instalações de luzes de emergência e antiderrapantes, limpeza de ar-condicionado e verificação de extintores.



ALLIAD@Z
+Comissão

Venda Allianz Empresarial PME e garanta até 7% de comissão complementar de acordo com seu segmento e muito mais proteção para seu cliente.

Ofereça e aumente suas vendas!

A comissão complementar varia de acordo com o segmento no programa Alliad@Z. Confira o regulamento completo no Allianznet. Allianz Seguros SA, CNPJ: 61.573.796/0001-66, Rua Eugênio de Medeiros nº 303, ands. 1-parte, 2 ao 9, 15 e 16, Pinheiros, São Paulo - CEP: 05425-000. Processo SUSEP nº 15414.908/2018-95. A aceitação do seguro está sujeita à análise do risco. Consulte as Condições Gerais, assim como os planos de assistência 24h, serviços e abrangência do seguro no site www.allianz.com.br. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte do SUSEP. Abertura e informações de sinistros, orientações de contrato de seguro/produto: Linha Direta Allianz Corretor 40901120 (Capitais e Regiões Metropolitanas), 0800 777 8243 (Demais regiões), 0800 0121229 (exclusivo para portadores de limitação outline e deflita). Ouvidoria Allianz Seguros 0800 771 3313. SAC (24 horas): 0800 011 5215. A Allianz Seguros respeita a sua privacidade e é contra o spam na rede. Para mais informações, acesse a Política de Privacidade da Allianz, disponível em www.allianz.com.br/politica-de-privacidade.

Novo Seguros recebe autorização para operar com seguros de pessoas



Arthur Pessanha – CEO e Rafael Mendonça – Sócio Diretor

A SUSEP (Superintendência de Seguros Privados) publicou, nesta segunda-feira (02), a portaria que concede à Novo Seguros autorização para operar no ramo de seguros de pessoas. A empresa, uma insurtech integrante do Sandbox Regulatório da autarquia, tem sede em Vitória (ES) e já conta com dois anos de operação. Atualmente, possui autorização para comercializar seguros de danos em todo o território nacional, como os ramos Auto e Residencial.

Aproveitando o ambiente favorável à inovação proporcionado pelo Sandbox Regulatório da SUSEP, a Novo Seguros desenvolve soluções com foco em tecnologia, simplicidade e acessibilidade. O seguro de vida, que será distribuído por meio dos corretores, principal

canal de vendas da empresa, tem como objetivo ampliar o acesso à proteção financeira em um mercado ainda pouco explorado. Segundo a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), apenas 20% da população brasileira possui esse tipo de cobertura.

“Estamos muito otimistas com os próximos passos da Novo Seguros. A entrada no ramo de pessoas reforça nosso propósito de ampliar o acesso ao seguro com soluções descomplicadas, pensadas para a realidade do brasileiro. A autorização para seguros de pessoas marca mais um passo na nossa expansão”, afirma Arthur Pessanha, CEO da Novo Seguros.

Em 2025, a Novo Seguros já realizou importantes lançamentos,

como o seguro auto para motoristas de aplicativo e táxi, um segmento com alta demanda e pouca oferta por parte das seguradoras tradicionais. Outro destaque recente é o Seguro Franquia, que cobre integralmente o valor da franquia em caso de sinistro, desde que os danos ultrapassem o valor contratado.

Ainda para este ano, a insurtech prevê novas implementações, como a integração à plataforma de multicálculo, que tornará o processo de cotação mais ágil e competitivo. Também está em fase final a estruturação da opção de pagamento via cartão de crédito, oferecendo mais flexibilidade ao cliente e ampliando o potencial de conversão para os corretores.

Rafael Mendonça, sócio-diretor da Novo Seguros, reforça a importância de manter a humanização mesmo com o avanço tecnológico. “Os produtos que colocamos no mercado nascem de conversas reais com corretores, que vivem o dia a dia da venda e conhecem profundamente as dores e expectativas dos clientes. Essa proximidade nos permite criar soluções mais aderentes à realidade de quem está na ponta, fortalecendo a relação de confiança com os parceiros comerciais”, destaca Rafael.

O diretor também deixa um convite: “Estendo o convite aos corretores que ainda não estão conosco. Estamos à disposição para iniciar essa parceria”, enfatiza.

Corretores interessados podem acessar o site www.novoseguros.com.br, preencher o formulário e enviar a documentação necessária para começar a atuar com a seguradora.

>>> Seguro Franquia

A franquia do seguro não precisa ser um problema. Com a Novo, ela vira solução!

novoseguros.com.br



novo
seguros

Sincor-ES recebe visitas estratégicas de Thiago Schmid



Sincor-ES recebeu visitas estratégicas de Thiago Schmid, da Schmid Assessoria de Seguros.

Durante o mês de junho, o Sincor-ES recebeu, em duas ocasiões, a visita de Thiago Schmid, diretor comercial da Schmid Assessoria de Seguros.

No dia 12, Thiago esteve na sede acompanhado dos executivos Ivan Regis Azevedo, gerente nacional do Canal Corretor, e Daniela Sallas, comercial sênior — ambos da Youse Seguros. O encontro teve como foco o fortalecimento das relações institucionais e o alinhamento de oportunidades com o mercado segurador.

Já no dia 17, Thiago retornou ao Sincor-ES para apresentar uma proposta de parceria entre sua empresa e o sindicato, com o objetivo de

oferecer serviços especializados de assessoria em seguros aos corretores associados. As visitas reforçam o compromisso do Sincor-ES em buscar novas soluções e parcerias que agreguem valor ao trabalho dos corretores capixabas.



Unidos pela transformação do mercado de seguros

Por José Rômulo da Silva
Presidente do Sincor-ES

Vivemos um momento de profundas transformações no setor de seguros. A era digital já é uma realidade, e com ela surgem novos desafios, mas também inúmeras oportunidades. Nesse cenário, a união da categoria dos Corretores de Seguros nunca foi tão necessária.

A tecnologia, especialmente a inteligência artificial, tem revolucionado a forma de vender, atender e se relacionar com o cliente. O corretor que deseja prosperar precisa se atualizar, investir em capacitação e utilizar as novas ferramentas a seu favor. É hora de expandir a atuação para além do seguro de automóvel e apresentar ao cliente soluções completas, que atendam às suas diversas necessidades: vida, residencial, empresarial, saúde, previdência e muito mais.

Mas nenhuma jornada de crescimento é solitária. Para que o corretor se fortaleça diante desse novo mercado, é essencial fortalecer também sua representatividade. E isso começa com o apoio ao seu sindicato.

O Sincor-ES tem trabalhado incansavelmente para oferecer aos seus associados cursos, workshops, palestras e encontros que agregam conhecimento e abrem novas possibilidades de atuação. Cada evento realizado é pensado para preparar o corretor para os desafios atuais e futuros, proporcionando uma base sólida para o seu desenvolvimento profissional.

Por isso, reforço o convite: associe-se, participe, esteja presente. Juntos, como categoria, somos mais fortes, mais ouvidos e mais preparados. O futuro do mercado de seguros passa pela inovação, mas também pela união. E o Sincor-ES continuará sendo um pilar firme nesse caminho de evolução.

Banestes Seguros participa do Conseguro 2025



O diretor-presidente da Banestes Seguros, Carlos Roberto Rafael, marcou presença na Conseguro 2025, um dos mais importantes eventos do mercado segurador brasileiro. Realizado no dia 27 de junho, em São Paulo, o encontro reuniu executivos de seguradoras, corretoras, empresas de tecnologia, escritórios jurídicos, representantes do governo, multinacionais e formadores de opinião para discutir os rumos do setor.

Promovida pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), a Conseguro contou com mais

de 700 participantes em um dia repleto de painéis e debates sob o tema "As contribuições do setor de seguros para o futuro do Brasil".

Entre os principais tópicos abordados, destacaram-se:

- O papel estratégico do setor frente aos desafios da transição climática;
- O avanço da tecnologia e da inovação como ferramentas para ampliar o acesso ao mercado;
- A importância da educação financeira para disseminar a cultura do seguro; e
- O aperfeiçoamento regulatório como base para um ambiente mais competitivo e sustentável.

A participação de Carlos Roberto Rafael reforça o compromisso da Banestes Seguros com o desenvolvimento do mercado e com as transformações que fortalecem o papel do seguro como instrumento de proteção e crescimento econômico no país.

Visita do corretor Luiz Carlos Pina

No dia 9 de junho de 2025, o Sincor-ES teve o prazer de receber a visita do corretor de seguros associado Luiz Carlos Pina, sócio-proprietário da Penedo Corretora de Seguros.

Conhecido carinhosamente como Pina, ele é amigo de longa data do presidente do Sincor-ES, José Rômulo da Silva, e passou na sede do sindicato para uma visita informal — e, claro, para saborear o tradicional cafezinho da casa.

Se você também é associado, sinta-se à vontade para nos visitar! Não é necessário agendamento: o presidente José Rômulo está na sede do Sincor-ES de segunda a sexta, das 8h às 14h, sempre pronto para receber os colegas corretores com atenção, amizade e uma boa conversa.

A casa é sua!



Setor atinge marca histórica de 80 mil Corretores em atividade

O mercado brasileiro alcançou a marca histórica de 80.089 Corretores de Seguros (pessoas físicas) em atividade, segundo dados da Susep atualizados nesta terça-feira (17). Há ainda 62.052 empresas Corretoras de Seguros registradas, totalizando pouco mais de 142 mil profissionais e empresas com registros ativos.

Quase 80% desse total atuam nas regiões Sudeste e Sul. Somente em São Paulo (59.241), Rio de Janeiro (14.632), Minas Gerais (12.708) e

Espírito Santo (2.051) estão 88.632 registros, o que representa 62,4% do total nacional.

No Sul, os estados do Paraná (10.639), Rio Grande do Sul (8.486) e Santa Catarina (5.450) concentram 24.275 corretores, ou 17,3% do mercado.

Na sequência, destacam-se Bahia (4.540) e Goiás (3.938) como os estados com maior número de corretores em atividade fora dessas duas regiões.



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



Mapfre aposta no corretor para crescer no Brasil

Com o programa 'Mapfre + Corretor', seguradora reposiciona sua atuação e reforça a parceria com quem está na linha de frente do mercado.



Karine Brandão, diretoria-executiva comercial do Canal Corretor

A Mapfre, com mais de 90 anos de história, decidiu revisar profundamente sua relação com os corretores. Em março, a companhia reuniu milhares de profissionais em um evento transmitido ao vivo, lançando o programa 'Mapfre + Corretor' — uma iniciativa que marca uma virada no relacionamento com sua rede de distribuição.

O programa oferece bonificações mais atrativas, novo modelo de reconhecimento e uma jornada de evolução conjunta. O corretor, agora, é visto como peça central na estratégia da companhia. "Queremos que ele se sinta parte do negócio e ajude a moldar os próximos passos", afirma Karine Brandão, diretora-executiva comercial do Canal Corretor.

Da escuta à ação

O novo modelo é resultado de quase três anos de estudos, entrevistas e análises. A Mapfre buscou entender de forma profunda a realidade dos corretores — suas dores, expectativas e motivações. A conclusão? Era hora de mudar.

Surgiu então uma estrutura baseada em níveis de relacionamento (Bronze, Prata, Ouro, Diamante e Rubi), que valoriza não apenas volume de vendas, mas também comportamento, engajamento e qualidade no atendimento. "Transformamos o que ouvimos em fóruns, roadshows e encontros em um modelo real de parceria", destaca Karine.

A transformação por dentro

Para sustentar o programa, a Mapfre repensou seus processos internos. Digitalizou rotinas,

simplificou fluxos e redesenhou seu Portal de Negócios. O objetivo era dar mais autonomia e agilidade ao corretor. "Tiramos o peso do operacional para que ele possa focar no cliente", explica Hugo Assis, diretor-geral de Transformação e Inovação.

Foram criados ainda espaços físicos e digitais para cocriação, como a Sala MOL e o Centro de Formação, onde o feedback vira inovação em tempo real. "A escuta ativa passou a guiar nossa atuação", completa Karine.

Portfólio mais competitivo

A evolução também chegou aos produtos. Novas soluções em Auto, Vida, Agro e Massificados ampliaram a competitividade da Mapfre. Um dos destaques é o seguro Auto focado em roubo e furto, além da reformulação do Vida PME e das coberturas para Doenças Graves. No Agro, a companhia fortaleceu sua presença com foco em seguros patrimoniais rurais.

"Hoje, o corretor sente que tem em mãos um portfólio completo, para atender clientes PF ou PJ, no campo ou na cidade", afirma Karine. A visão de produto agora nasce da escuta aos corretores, como explica Carolina de Molla Lorenzatto, diretora comercial de Vida: "Começamos ouvindo quem está na ponta. Isso torna nossos produtos mais simples e eficazes".

Jornada personalizada

Cada corretor pode trilhar seu próprio caminho no 'Mapfre + Corretor', com metas claras e suporte contínuo. Os mais experientes ganham protagonismo, enquanto iniciantes contam com ferramentas como o Mapfre ON, que concentra orientações, multicálculo e condições especiais.

Conforme evoluem, os corretores têm acesso a capacitações, programas de incentivo como 'Acelera' e 'Club Milla', além de campanhas como a Torcida Mapfre, que conecta a marca à paixão nacional: o futebol.

Muito além de prêmios

A estratégia vai além de bonificações. O objetivo é formar uma comunidade de profissionais de alta performance, conectados por uma cultura de excelência. "Queremos criar um ecossistema em que o corretor se sinta valorizado e desafiado a crescer", reforça Karine.

A mudança de postura já impacta o dia a dia: os diálogos com os times comerciais hoje envolvem estratégia, prospecção e posicionamento — e não apenas metas. "É outro nível de parceria", afirma Antonio Edmir Ribeiro, diretor comercial territorial.

Crescimento com qualidade

Com mais de 20 mil corretores ativos, a Mapfre quer dobrar sua base qualificada até 2030. Para isso, foca em nichos como agronegócio, microsseguros e diversidade. A remuneração adicional, antes restrita, foi ampliada para diversas linhas, fortalecendo ainda mais a relação com os parceiros.

A capacitação também ganhou força, com novos temas, mentorias especializadas e, em breve, práticas ESG integradas à trilha de evolução.

Relação com assessorias: novo impulso

A estratégia da Mapfre também se fortalece por meio das assessorias. Apenas no primeiro trimestre de 2025, o volume de negócios via esse canal cresceu 80%. Com seis sucursais exclusivas e quase 4 mil corretores conectados, a companhia criou uma estrutura personalizada para esse público.

"O modelo de suporte para assessorias é diferente. Ele permite uma visão mais completa e integrada", afirma Oscar Celada, CEO adjunto de Negócios da Mapfre. Com trilhas contínuas de capacitação e operações simplificadas, a seguradora mira agora o Nordeste e Centro-Oeste, buscando consolidar o Brasil como seu principal mercado fora da Espanha.

Cresce em mais de 20% a procura por seguro de doenças graves

Seguros de Doenças Graves crescem 22% no início de 2025 ganham destaque no setor.

Nos dois primeiros meses de 2025, os brasileiros destinaram R\$ 12,3 bilhões à contratação e manutenção de seguros de pessoas, segundo dados da FenaPrevi divulgados pelo Valor Investe, com base em informações da Susep. O volume representa alta de 9,5% em relação ao mesmo período de 2024. Entre os produtos, destacam-se os seguros voltados a Doenças Graves (DG), com crescimento de 22,2% nos prêmios.

Esse desempenho supera o seguro de Vida Individual, que cresceu 14,7% no mesmo período. Especialistas apontam que essa tendência é impulsionada pela busca por proteções mais específicas e personalizadas no momento da contratação das apólices.

Para o 1º vice-presidente da FenaPrevi, Bernardo Castello, o crescimento dos seguros de Doenças Graves reflete um movimento consistente do setor. Ele ressalta que, nos últimos anos, houve ampliação das coberturas para uso em vida, e mais seguradoras passaram a atuar nesse nicho.

“As coberturas de doenças graves são úteis mesmo para quem possui plano de saúde, pois a indenização pode ser usada para aquisição de medicamentos ou para custear tratamentos mais avançados. Para quem não tem plano, o seguro garante acesso a cuidados de maior qualidade”, afirmou Castello.

As apólices de DG variam entre seguradoras, mas geralmente cobrem diagnósticos de câncer (determinados tipos e estágios), doenças cardíacas, AVC e, em alguns casos, transplante de órgãos. Os valores médios de cobertura ficam entre R\$ 200 mil e R\$ 300 mil — faixa considerada adequada para tratamentos oncológicos na rede privada brasileira.

Esses seguros podem ser contratados individual ou

coletivamente. No entanto, a maior parte das adesões ocorre entre pessoas físicas, especialmente profissionais liberais, cuja renda é impactada por afastamentos do trabalho. Daniel Valente, da Fami Capital, explica: “É um seguro que protege a renda durante a recuperação, isento de imposto de renda e sem necessidade de reembolso, o que ajuda na manutenção do padrão de vida.”

De acordo com a FenaPrevi, o crescimento da cobertura indica que o consumidor está mais consciente do papel do seguro de vida como instrumento de proteção. Fernando Teixeira, analista da Warren Asset Management, atribui essa alta demanda ao envelhecimento da população e aos efeitos da pandemia. Ele também observa um movimento das seguradoras rumo à personalização e inovação dos produtos.

Apesar do avanço, Teixeira ressalta que o seguro de Doenças Graves ainda representa uma fatia modesta da receita das seguradoras listadas em bolsa. “Mesmo com a expansão, o volume de prêmios e sinistros relacionados ainda é pequeno dentro do portfólio total dessas companhias”, explicou.

Para as operadoras de planos de saúde, os impactos são indiretos, mas positivos. Segundo a Warren, o seguro pode ajudar a reduzir gastos que seriam repassados aos planos, diminuindo a sinistralidade. Já nos hospitais privados com capital aberto, o crescimento desses seguros tende a aumentar os atendimentos eletivos e os procedimentos de alta complexidade — geralmente mais rentáveis.

O cuidado com a documentação e a orientação correta no momento da contratação também é essencial. “Se o corretor não explicar a importância da declaração de saúde, a seguradora pode alegar má-fé diante de uma doença pré-existente não informada. Ter todos os documentos em dia garante agilidade e segurança no atendimento”, destacou a Warren.

Marco Legal do Seguro

A partir de 11 de dezembro de 2025, entra em vigor a Lei nº 15.040, conhecida como Marco Legal do Seguro Privado. A nova legislação marca uma mudança significativa nas relações contratuais do setor, consolidando práticas já adotadas pelo mercado, mas ainda sem respaldo legal, e atualizando direitos previstos no Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078). O objetivo é ampliar a proteção e a informação ao segurado e ao beneficiário.

Entre os principais avanços estão os artigos 82 e 83, que definem que o relatório de regulação e liquidação do sinistro é de acesso comum entre seguradora e segurado. Em caso de negativa de cobertura, a seguradora deverá fornecer todos os documentos que embasaram sua decisão, exceto os protegidos por sigilo legal.

A medida busca corrigir a tradicional assimetria de informações nos contratos de seguro, onde o consumidor muitas vezes é surpreendido por recusas sem explicações técnicas claras, dificultando a contestação.

Outro destaque é o artigo 127, que permite ao segurado solicitar a reconsideração da recusa de pagamento, suspendendo o prazo prescricional uma única vez.

A nova lei está em sintonia com o CDC, ao reforçar o direito à informação clara e adequada. A exigência de entrega de documentos amplia a transparência e promove maior equilíbrio nas relações contratuais.

O Marco Legal do Seguro não representa um peso extra para as seguradoras, mas sim um instrumento de modernização do setor. Regras claras aumentam a confiança dos consumidores e fortalecem o ambiente de negócios.

Com a proximidade da vigência da lei, é fundamental que consumidores, operadores do Direito, corretores, seguradoras, cooperativas, resseguradoras e demais entidades do setor estejam preparados para essa nova etapa.

Integração, ideias e homenagens marcam reunião conjunta CVG-ES, Sincor-ES e Mantenedoras



No dia 5 de junho, a sede do Sincor-ES, foi palco da reunião conjunta do CVG-ES, Sincor-ES e com representantes das mantenedoras do CVG-ES e parceiras do Sincor-ES. Em pauta, temas estratégicos, sugestões para eventos futuros e iniciativas que reforçam o compromisso das entidades com o fortalecimento da categoria e o bem-estar coletivo.

Um dos principais assuntos abordados foi a 7ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, amplamente elogiada pelos participantes. A organização foi destacada pela excelente adesão de público, alto nível das palestras e palestrantes, cumprimento rigoroso da programação e pela generosa entrega de brindes pelas patrocinadoras. Como sugestões construtivas para a próxima edição, foram apontadas melhorias no serviço de café — com distribuição nos intervalos das palestras — e a possibilidade de mudança de local. Também foi sugerido que as patrocinadoras tenham autonomia para oferecer bebidas e itens personalizados em seus estandes.

Outro destaque foi a confirmação da tradicional

Festa Junina na Casa Lar Walter Barcelos, marcada para o dia 17 de julho, a partir das 18h. O evento celebra o espírito de solidariedade e integração entre os profissionais do setor, os jovens acolhidos e os colaboradores da instituição. Em breve, será aberta a lista para confirmação de presença e doações, que podem incluir prendas, guloseimas ou contribuições em dinheiro.

A inovação também ganhou espaço com a apresentação da Semana Digital do Seguro, um projeto de capacitação com foco em vendas digitais, que será conduzido pelo especialista Oscar Buso. A iniciativa tem como objetivo atualizar e preparar corretores de seguros para as novas demandas do mercado digital. Em breve serão divulgados as datas de realização dos cursos.

Com os olhos voltados para o fim do ano, o grupo também debateu sugestões para a festa de conagração de encerramento das atividades de 2025. Ainda está em aberto a definição do formato — se será mantida a feijoada no Clube dos Oficiais, como no ano anterior, ou se surgirá uma nova proposta. Ideias são bem-vindas,

desde que acompanhadas de local e contato responsável.

O encontro também registrou o andamento dos patrocínios ao evento de fim de ano, com oito mantenedoras já confirmadas. Quatro já integralizaram sua participação — ALLIANZ, BANNESTES, MAPFRE e SANCOR — e outras quatro ainda estão no processo — CAPEMISA, HDI/YELUM, TOKIO MARINE e UNIMED. A expectativa é que novas mantenedoras também se juntem à iniciativa.

Em tom de convocação, o presidente Rômulo reforçou a importância do evento Conexão Futuro Seguro, marcado para o dia 11/06, incentivando os ainda não inscritos a garantirem sua participação.

Entre os assuntos gerais, o vice-presidente do CVG-ES, Ivo Tadeu Basílio apresentou uma nova proposta de parceria com a ENS, visando ampliar oportunidades de formação e qualificação. Sincor-ES irá realizar uma pesquisa de mercado para mapear os temas de maior interesse dos profissionais do setor. Já o diretor social, Amaury Gontijo, trouxe uma proposta especial para o Dia do Corretor de Seguros, com uma confraternização esportiva — um jogo de futebol seguido de churrasco. Um grupo será criado em breve para confirmações.

Encerrando a reunião com emoção, o CVG/SINCOR prestaram uma homenagem ao gerente comercial da Capemisa Seguradora, Nelson Moraes, que está se transferindo para o Rio de Janeiro. A entrega de uma placa simbólica reconheceu sua dedicação e contribuição às ações das instituições ao longo dos últimos anos.



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