

Sincor ES

INFORMATIVO DIGITAL



Dia a dia

Ano II - Número 029 - Julho de 2025

SICOMÉRCIO 2025

Evento realizado em Brasília gerou roteiros de ação que aproximam sindicatos dos grandes temas do século XXI



Fenacór e Sincor's de todo Brasil participaram do evento.

Sincor-ES e CVG-ES, comemoram Festa Julina na Casa Lar Walter de Souza Barcellos

No dia 17 de julho de 2025, o CVG-ES e o Sincor-ES, com o apoio fundamental de seus parceiros e diretores, realizaram o Arraiá da Casa Lar. A festa, tão querida por muitos, trouxe o espírito alegre das comemorações juninas e reuniu cerca de 50 pessoas em um ambiente repleto de afeto e solidariedade.

Este ano, além das comidas típicas e das tradicionais brincadeiras como pescaria e boca maluca, a animação ficou ainda maior com a novidade da “Toca do Coelho” e, claro, a clássica fogueira de São João, que aqueceu os corações e iluminou a noite.

“Foi extremamente gratificante ver a felicidade dos meninos internos e a confraternização com suas famílias”, destacou Antônio Santa Catarina, presidente do

CVG-ES.

Nosso agradecimento vai a todos que contribuíram para tornar este momento possível – e, especialmente, a quem esteve presente, espalhando carinho e alegria às crianças que tanto necessitam de afeto. Afinal, fazer o bem faz bem!

A Casa Lar Walter Souza Barcellos, há 29 anos, acolhe crianças e adolescentes vítimas de violência ou abandono, oferecendo mais do que abrigo: oferece a chance de um novo começo. Com uma equipe comprometida, o local proporciona amor, atenção, alimentação de qualidade, um espaço seguro para dormir, incentivo escolar e apoio em atividades religiosas, culturais e esportivas – tudo o que é essencial para um desenvolvimento saudável e feliz.



“O lucro é o progresso dos povos”, diz Tadros na abertura do SICOMÉRCIO 2025

Evento da CNC reuniu lideranças empresariais, sindicais e autoridades para debater os caminhos do comércio e dos serviços no Brasil, com foco nos pequenos negócios



“O lucro não é pecado. O lucro é o progresso dos povos.” Com essa declaração, o presidente do Sistema CNC-Sesc-Senac, José Roberto Tadros, deu início

à edição 2025 do Sicomércio, maior encontro empresarial e sindical do setor terciário brasileiro. Realizado no Centro Internacional de Convenções do Brasil (CICB), em Brasília, o evento aconteceu entre os dias 09 e 11 de junho e reuniu empresários, presidentes de Federações e Sindicatos, além de autoridades públicas.

Neste ano, o Sicomércio celebra os 80 anos da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) e coloca os pequenos negócios no centro das discussões, reconhecendo seu papel essencial na geração de empregos e renda e no desenvolvimento econômico e social do Brasil.

“É com grande satisfação que damos início ao Sicomércio 2025, um dos maiores encontros do setor no mundo. Nosso objetivo é reafirmar os princípios da

democracia, da segurança jurídica e da livre empresa. É nisso que acreditamos e é assim que construiremos um país mais justo”, afirmou Tadros.

União em prol do futuro

Com a presença de representantes de mais de 1.200 sindicatos, o Sicomércio 2025 foi descrito por Tadros como “o maior encontro do setor no mundo”. Em seu discurso de encerramento, ele defendeu a educação, a valorização do trabalho e o respeito ao empreendedor como pilares para transformar o Brasil.

“Vivemos em um país com enorme potencial: um território contínuo, sem desastres naturais ou conflitos territoriais. O que falta é investimento em educação, em renda digna e em reconhecimento ao esforço de quem empreende”, concluiu.

Estado e setor produtivo: uma parceria necessária



Representando o governo do Distrito Federal, a governadora em exercício, Celina Leão, destacou a importância da colaboração entre o poder público e a iniciativa privada. “O que a CNC e o Sistema S fazem pela capacitação, pelo emprego e

pelo desenvolvimento precisa ser valorizado. Empreender no Brasil ainda é um grande desafio”, afirmou, ao citar o impacto da alta carga tributária e da insegurança nas atividades comerciais.

Leão também defendeu investimentos em segurança pública como fator essencial para o crescimento do comércio e do turismo. “Não há como desenvolver o país sem segurança. E não se vende turismo sem garantir a integridade das pessoas”, disse.

Defesa do empreendedorismo e reformas estruturais



O vice-presidente administrativo da CNC e presidente da Fecomércio-RJ, Antonio Florêncio de Queiroz Júnior, reforçou o papel da entidade na defesa de um ambiente de negócios mais saudável. Para ele, a redução da burocracia e

o equilíbrio da atuação estatal são fundamentais para estimular o crescimento.

“O maior benefício social que se pode oferecer é o emprego — e quem gera emprego somos nós, o setor produtivo. A CNC está presente no Congresso e junto aos ministérios para proteger os interesses do comércio e dos serviços. É urgente avançar na reforma administrativa e tornar o Estado mais leve e eficiente”, destacou.

Queiroz também elogiou a forte adesão dos sindicatos ao evento, ressaltando a importância da presença ativa nas decisões políticas. “Quem não está na mesa de negociação, está no cardápio. Por isso, precisamos ocupar nosso espaço”, afirmou.

“O futuro mudou bem na nossa vez”



Com bom humor e provocações inteligentes, o professor e pesquisador Dado Schneider conduziu o painel “Inovação: O futuro mudou... bem na minha vez”, nesta quarta-feira (10), durante a Sicomércio 2025. Em sua palestra, abordou as transformações comportamentais e o impacto

da nova geração no mercado de trabalho.

Especialista em comportamento, tecnologia e comunicação, Dado destacou que o desafio não é envelhecer, mas resistir às mudanças. “A Geração Z não se interessa por como se vivia no século passado, enquanto o ambiente profissional ainda segue modelos da Revolução Industrial”, afirmou.

Ele explicou a transição de uma sociedade vertical, baseada em hierarquia e autoridade, para uma estrutura horizontal, pautada por inclusão, diversidade, colaboração e sustentabilidade — valores centrais do século XXI.

Segundo Dado, os jovens já entram no mercado sem reconhecer formas tradicionais de autoridade, o que exige das

empresas uma adaptação urgente para manter relevância e atrair talentos.

Longevidade e tecnologia O palestrante também abordou o aumento da longevidade como um fator que redefine a carreira, o envelhecimento e a vida pessoal. “Estamos vivendo 30 a 35 anos a mais do que nossos avós. Somos adultos inéditos”, destacou.

Sobre tecnologia, reforçou que a inteligência artificial deve ser vista como aliada dos mais velhos. “A IA foi feita para nós. Não precisamos programar, só saber perguntar — e nisso temos vantagem”, afirmou.

Dado encerrou com uma reflexão bem-humorada: “Mudar não é gostar do que está acontecendo. Mudar é entender e aceitar a realidade.”

CNC, governo federal e Fenacon lançam programa de apoio a microempreendedores



Durante o Sicomércio 2025, a Confederação Nacional do Comércio (CNC), o Ministério do Empreendedorismo (MEMP) e a Fenacon lançaram o programa “MEI Conta com a Gente”, iniciativa gratuita voltada ao suporte técnico e digital de microempreendedores individuais (MEIs) em todo o país.

A plataforma, acessível em gov.

br/meicontacomagente, conecta MEIs a contadores parceiros em suas regiões, oferecendo orientação sobre formalização, gestão financeira, crédito, mercado e regularização fiscal.

O presidente do Sistema CNC-Sesc-Senac, José Roberto Tadros, afirmou que o programa simboliza um avanço na inclusão digital e

no apoio aos pequenos negócios: “O MEI representa coragem e superação. Estamos conectando esses empreendedores às ferramentas do futuro.” A plataforma foi desenvolvida com apoio da startup DNA Financeiro.

O presidente da Fenacon, Daniel Coêlho, destacou que qualquer contador poderá se cadastrar para prestar atendimento e reforçou a importância da categoria na capacitação dos MEIs. Ele alertou sobre fraudes em registros e defendeu uma reforma tributária que preserve a sustentabilidade das micro e pequenas empresas.

Já o secretário executivo do MEMP, Tadeu Alencar, reforçou o papel do programa na desburocratização e combate a irregularidades: “Estamos facilitando o acesso à informação e promovendo o crescimento de negócios que sustentam boa parte da economia brasileira.”

Inovação no varejo é tema de painel



O painel Inovação no Varejo, realizado durante o Sicomércio 2025, reuniu nomes de peso do setor: Augusto Lins (Stone), Fernanda Mariano (TOTVS) e Kael Lourenço (Magalu), com mediação de Maurício Ogawa (CNC). O debate destacou como a tecnologia e a inteligência artificial estão transformando o comércio brasileiro.

Para Augusto Lins, inovar é essencial para acompanhar as

mudanças no comportamento do consumidor. “O cliente quer agilidade, personalização e flexibilidade. A inovação é a única vantagem competitiva de longo prazo”, disse, reforçando a importância da integração de dados nas empresas.

Fernanda Mariano, da TOTVS, apontou três pilares estratégicos: expansão da base de clientes, melhoria no relacionamento e eficiência

operacional. “Se sua empresa não está no digital, ela não existe para o consumidor”, afirmou, destacando que pequenas mudanças tecnológicas geram grandes resultados.

Kael Lourenço, da Magalu, apresentou dados sobre o crescimento do e-commerce e as oportunidades para pequenos negócios. “No Brasil, o comércio eletrônico representa apenas 15% a 20% do varejo, contra 50% na China. O potencial de expansão é enorme”, avaliou. Ele ressaltou que o marketplace democratiza o acesso ao mercado e destacou o uso de IA na personalização de anúncios e na análise de avaliações.

O painel encerrou com um consenso: a tecnologia já é parte do presente do varejo. Para os especialistas, o segredo está em dar o primeiro passo, capacitar-se e manter o foco no cliente.

Liderança mais humana e conectada com o futuro



Com mais de 40 anos de experiência no setor corporativo e ex-CEO da Alpargatas, Roberto Funari levou ao Sicomércio 2025, em Brasília, uma reflexão sobre o papel da liderança na era da transformação. Em sua palestra “Liderança Humanizada Transformacional”, defendeu um modelo mais consciente, corajoso e conectado aos

desafios contemporâneos.

“Transformar negócios é importante, mas transformar pessoas é muito mais gratificante”, afirmou, destacando temas como inovação, avanço tecnológico, mudanças demográficas e novas gerações.

Funari alertou para dois paradoxos: o crescimento individual em detrimento do coletivo e a distância entre o discurso e a prática da transformação. “Só 12% das transformações atingem seus objetivos. Falta coerência entre intenção e ação”, disse.

Segundo ele, lideranças devem conduzir mudanças com base em três pilares:

- **Narrativa inspiradora e senso de urgência;**
- **Transformação em frentes integradas;**
- **Ritmo operacional alinhado à mudança.**

O executivo também elogiou o Programa Atena, da CNC, voltado

ao desenvolvimento sindical: “Traz OKRs ousados, indicadores claros e usa a tecnologia como aceleradora.”

Funari apontou ainda três obstáculos comuns à transformação: fricção, silos organizacionais e mentalidade fixa. Defendeu agilidade na gestão, com ciclos curtos de planejamento e ajustes constantes: “Errar rápido, aprender rápido e ajustar com baixo custo.”

Encerrando, resumiu sua proposta em três verbos: escutar, engajar e executar. Introduziu o conceito de escuta generativa, que vai além da escuta ativa, e destacou duas competências-chave para o futuro: centralidade no cliente e mentalidade de crescimento.

“Liderar com resultados é importante. Mas liderar com humanidade, propósito e coragem é essencial”, concluiu.

Ministra do TST debate impactos da IA nas relações de trabalho



Durante o segundo dia do Sicomércio 2025, a ministra do Tribunal Superior do Trabalho (TST), Maria Cristina Peduzzi, abordou os desafios da inteligência artificial nas relações de trabalho e no Judiciário. A palestra foi realizada no CICB, em Brasília, durante evento promovido pela CNC.

Peduzzi destacou que

a IA está remodelando o mercado de trabalho, com uso crescente em processos como recrutamento, triagem de currículos e monitoramento de produtividade, o que pressiona conceitos tradicionais do Direito do Trabalho, como subordinação e responsabilidade civil.

Citando o caso da Amazon, em que um sistema de IA descartava candidatas mulheres, ela defendeu transparência algorítmica, supervisão humana obrigatória e revisão de decisões automatizadas.

A ministra comparou o cenário brasileiro, com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), a propostas como o AI Act europeu e a Carta de Direitos Digitais da Espanha, ressaltando a importância de princípios como explicabilidade, governança e o direito à revisão de decisões tomadas por algoritmos.

Segundo Peduzzi, a

negociação coletiva pode ser a via mais ágil para adaptar as normas trabalhistas à era da IA. Ela citou acordos na Itália que regulam algoritmos em call centers, prevendo anonimização de dados e revisão humana.

Sobre os impactos no emprego, a ministra reconheceu que a IA pode eliminar funções repetitivas, mas também gera novas demandas. A solução, defendeu, está na capacitação profissional, não na restrição ao uso da tecnologia.

Ao final, ela listou critérios para uso responsável da IA no trabalho: Transparência sobre a lógica e os dados dos algoritmos; 1- Participação sindical na definição de métricas; 2- Revisão humana em decisões sensíveis (como contratações e demissões); 3- Mecanismos eficazes de contestação e auditoria periódica dos sistemas.

José Pastore alerta para crise de representatividade sindical entre os jovens



O professor e especialista em relações do trabalho José Pastore participou do Sicomércio 2025, em Brasília, com a palestra "Negociação Coletiva no Cenário Atual". Ele apontou que as transformações sociais, tecnológicas e geracionais

estão exigindo uma reinvenção do sindicalismo.

Segundo Pastore, os jovens trabalhadores, sobretudo autônomos e empreendedores, não se identificam com sindicatos ou com formas tradicionais de trabalho. "Eles buscam flexibilidade, qualidade de vida e realização pessoal. Não querem chefes nem contratos rígidos", afirmou.

A dispersão profissional, causada por terceirização e novas formas de contratação, também enfraquece a atuação sindical. "Sindicatos são mais fortes em ambientes com grandes grupos homogêneos, o que está cada vez mais raro", explicou.

Pastore destacou ainda o impacto crescente das pautas

identitárias nas negociações, envolvendo temas como raça, gênero e orientação sexual. Para ele, essas questões são legítimas, mas precisam ser conduzidas com cuidado para não gerar conflitos internos ou prejudicar a imagem das empresas. "Se malgeridas, podem resultar em crises institucionais e danos à reputação", alertou.

Como caminho, defendeu a profissionalização dos negociadores patronais, o fortalecimento das entidades representativas e a valorização do diálogo qualificado nas negociações coletivas. "É preciso preparo e entendimento para lidar com o novo mundo do trabalho", concluiu.

Modernização tributária e responsabilidade fiscal para impulsionar o crescimento



O economista Gesner Oliveira, sócio da GO Associados, abriu a programação do último dia do Sicomércio 2025, em Brasília, com a palestra “Cenário Econômico: Caminhos para o Crescimento”. Diante de empresários e líderes sindicais, destacou que o Brasil vive um momento desafiador, mas com grandes oportunidades.

Oliveira ressaltou a importância do setor de comércio e serviços

para a economia e alertou para o cenário global instável, com tensões geopolíticas e projeções de crescimento mais modestas. No plano interno, apontou uma “bomba-relógio fiscal” e defendeu disciplina nas contas públicas, controle da inflação e juros sustentáveis. “Não basta subir os juros. Precisamos de responsabilidade fiscal para crescer”, afirmou.

Reforma tributária e adaptação

Classificando a reforma tributária como histórica, Oliveira destacou que a transição exigirá preparo das empresas, já que o sistema atual e o novo (com IBS e CBS) conviverão até 2032. Ele recomendou que empresas atualizem sistemas, revisem contratos e capacitem equipes.

Setores como bares, hotéis, agências de turismo e até negócios no Simples Nacional devem avaliar os impactos e a viabilidade de seus modelos.

Inteligência artificial e sustentabilidade

Oliveira também destacou a inteligência artificial como fator transformador e alertou: “O maior risco é não usar a tecnologia.” Ele reforçou que o Brasil tem vantagens estratégicas na transição energética, com fontes renováveis e potencial de protagonismo global.

Encerrando, defendeu otimismo com responsabilidade: “Com reformas, investimento e gestão fiscal eficiente, o Brasil pode transformar desafios em crescimento sustentável.”

Rony Meisler falou sobre propósito, inovação e futuro do varejo



Durante o Sicomércio 2025, em Brasília, o empreendedor Rony Meisler, fundador da Reserva, compartilhou sua trajetória e visão sobre o futuro do varejo. Com um investimento inicial de R\$ 10 mil, a marca alcançou R\$ 400 milhões em faturamento antes de ser vendida para a Arezzo. Sob sua liderança, o grupo atingiu R\$ 2 bilhões em 2024.

“O maior propulsor de valor para um negócio é o propósito”, afirmou Meisler, destacando a importância

de uma cultura centrada em pessoas. Entre os pilares da sua gestão estão escuta ativa, impacto social e humanização da liderança. Programas internos como “Caro Coroa” e “Sonho Realizado” e a valorização de colaboradores tornaram-se diferenciais da marca.

Inovação é escutar, não só automatizar

Para Meisler, inovação nasce da escuta. “Marca é diálogo, não monólogo”, disse, ao defender uma relação mais empática com o cliente. Um exemplo é a Reserva Ink, plataforma de customização que já atende mais de 120 mil CNPJs. A empresa também reposicionou seus vendedores como “Creators”, com performance destacada no digital.

Impacto social e novo ciclo

Desde 2016, a Experiência Alimentar, projeto social da marca, já viabilizou mais de 157 milhões de refeições doadas. “Quando a iniciativa privada se coloca entre o problema e o cidadão, o bem prospera”, disse Meisler, que também destacou a escolha estratégica por fornecedores nacionais desde 2009.

Após deixar o comando da Reserva, Rony iniciou um novo ciclo no setor de saúde e bem-estar, estimado em US\$ 9 trilhões até 2029. “Nossa expertise pode gerar muito valor nesse mercado”, afirmou.



Leandro Hassum levou lições de empreendedorismo com muito humor

No encerramento do Sicomércio 2025, o ator e comunicador Leandro Hassum apresentou uma palestra inspiradora sobre liderança, protagonismo e performance nos negócios, utilizando o humor como ferramenta estratégica. O evento foi promovido pela CNC, em Brasília.

Com mais de 37 anos de carreira e 58 filmes no currículo, Hassum compartilhou como sua trajetória no entretenimento é também um exemplo de empreendedorismo. “Família é a nossa primeira empresa. Se ela estiver bem gerida, conseguimos ter negócios de sucesso”, disse.

Ele destacou que empreender é comunicar e que sua marca pessoal é construída com estratégia, negociação e conexão com o público. Hassum está há cinco anos na Netflix, onde

protagonizou “Tudo Bem no Natal que Vem”, terceiro filme mais assistido da plataforma no mundo.

H u m o r como ferramenta de liderança Hassum comparou o líder ao palhaço que “pinta o rosto de branco” para refletir as necessidades dos outros. “O líder, como o palhaço, mantém o barco firme mesmo em meio à tempestade.” Ele defendeu o humor como força que transforma ambientes, fortalece equipes e melhora a autoestima no trabalho.

Marca pessoal e protagonismo Ao contar sua mudança de vida — após cirurgia bariátrica e uma virada pessoal — reforçou a importância de cuidar da própria imagem como um ativo. “Quando você é engraçado de verdade, você lidera. E, quando você lidera, você se conecta.”



Por fim, incentivou os jovens empreendedores a não desistirem diante dos desafios: “O sucesso é construído por muitos não. Fracassar faz parte. O humor será sua força para seguir em frente.”

Sicomércio reuniu especialista para debater inovação, política e fortalecimento sindical



O Sicomércio 2025, promovido pela CNC, reuniu lideranças sindicais, empresários e especialistas no Centro Internacional de Convenções do Brasil (CICB), em Brasília, para discutir os desafios e oportunidades que impactam o comércio e os serviços no Brasil. Os Espaços Temáticos abordaram temas como inovação, inteligência artificial, política, turismo, comunicação institucional e associativismo.

Inovação e IA nas relações de

trabalho

A advogada Roberta Barreira destacou a IA como ferramenta de desenvolvimento social e defendeu regulamentações baseadas em risco, transparência e responsabilidade, citando o AI Act europeu e o Projeto de Lei brasileiro sobre governança algorítmica.

Panorama político nacional

Gustavo Castro e Jenifer Freitas, da CNC, apontaram entraves à governabilidade, protagonismo do

Congresso e riscos como aumento de impostos e judicialização. Ressaltaram a importância de articulação institucional frente ao cenário conservador do parlamento.

Comunicação e mobilização nas redes

Felipe Maranhão compartilhou os resultados da Semana S, que alcançou 1,5 milhão de visualizações e 225 mil pessoas, com uma estratégia de conteúdo em rede e linguagem acessível sobre o

Sistema Comércio.

Processo eleitoral sindical

Roberto Lopes abordou as etapas e legalidades dos processos eleitorais nas entidades sindicais, destacando a importância da sincronia de mandatos e do respeito ao estatuto para garantir legitimidade e autonomia.

Papel dos sindicatos nas políticas públicas

Ygor Valença, Douglas Pinheiro e Walysson Barros ressaltaram o papel dos sindicatos patronais como articuladores entre o setor privado e o governo, defendendo políticas setoriais alinhadas ao desenvolvimento econômico.

Turismo como vetor de desenvolvimento

Milena Soares (MG) apresentou o projeto Descobrimo e Transformando Minas, enquanto Marcelo Milito (RN) destacou o projeto Destinos, focado em turismo sustentável, já presente em 11 municípios potiguares.

Comunicação integrada e uso de IA

O programa "Conecta em Ação 2025", da CNC, ampliou sua atuação para Sesc, Senac e sindicatos, promovendo imersões, trilhas EAD e uso de IA. Os resultados incluem 100% de adesão e avanço na maturidade comunicacional.

Atuação institucional como produto sindical

Marcelo Queiroz, Nara de Deus e Felipe Oliveira reforçaram que ações sindicais devem ser tratadas

como produtos estratégicos, com foco em resultados, defesa de interesses e comunicação de valor.

Comércio exterior e política econômica

Rita Albuquerque e Felipe Alves (ApexBrasil) apresentaram a Plataforma Brasil Exportação. Rafaela Souza (CNC) discutiu as oportunidades para PMEs no comércio internacional e os efeitos de acordos como Mercosul-UE.

Planejamento de eventos estratégicos

Giselle Damasco, Elienai Câmara e Estevam Alex encerraram com lições da Semana S, destacando o papel de eventos como ferramentas de posicionamento institucional e alcance de mais de 2 milhões de pessoas.

Sincor-ES participa do Sicomércio 2025 e reforça compromisso com o fortalecimento sindical



A Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), representada por seu presidente Armando Vergílio dos Santos Júnior, participou ativamente do Sicomércio 2025, realizado ao longo de três dias. O evento contou com a presença de lideranças sindicais de todo o país, incluindo presidentes e diretores dos Sincor's filiados à Confederação

Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC).

Durante as plenárias e os espaços temáticos promovidos no encontro, foram debatidos temas estratégicos voltados à inovação, política sindical e aos desafios enfrentados pelo setor de comércio e serviços no Brasil.

O Sincor-ES marcou presença com a participação do diretor de

Marketing, Sr. Ivo Tadeu Basilio. Representando os corretores capixabas, Ivo destacou a importância do evento como oportunidade de aprendizado e troca de experiências.

"Agradeço a oportunidade de participação neste grandioso evento, que serve para expandir horizontes no tocante à atuação sindical patronal. Em breve estaremos aplicando esses ensinamentos para engrandecer ainda mais o nosso sindicato", afirmou.

O Sincor-ES agradece à CNC pelo convite e destacou a relevância do evento para o fortalecimento da representatividade dos corretores de seguros no Espírito Santo.

>>> Seguro Franquia

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

novoseguros.com.br



NOVO
seguros

Allianz Seguros promove treinamento + Capaz Frota

A Allianz Seguros realizou, no dia 8 de julho, mais uma edição do +Capaz Frotas, uma iniciativa de capacitação desenvolvida pela companhia para corretores e parceiros. O evento reuniu mais de 150 profissionais em um ambiente de troca de experiências, networking e aprofundamento no produto de seguro de Frotas. Importantes lideranças da seguradora, estiveram presentes e discutiram atualizações sobre o produto e estreitaram o relacionamento com os profissionais do mercado.

A iniciativa reforça o compromisso da seguradora com a inovação, simplificação de processos e fortalecimento das parcerias, além de impulsionar o crescimento desta carteira no Brasil. A diretora de Frotas da empresa, Livia Prata, destacou

a relevância da ação. “O evento foi um sucesso. Tivemos a oportunidade de falar sobre o seguro de Frotas no Espírito Santo, onde há um mercado em constante crescimento. Muitas empresas ainda não contam com esse tipo de cobertura e estamos aqui para levar a melhor oferta a esses clientes”, disse.

Para os treinamentos +Capaz Frotas, a Allianz convidou o consultor Gerival Souza, do Dhomo Instituto, para contribuir com insights voltados ao desenvolvimento técnico dos profissionais. “A Allianz está fazendo um trabalho incrível em Frotas e gerenciamento de risco. Essa capacitação mostra o compromisso da companhia com o corretor, transformando-o em um verdadeiro especialista nesta carteira”.

Allianz projeta crescimento anual no mercado global

De acordo com o Relatório Global de Seguros 2025 da Allianz, o mercado mundial de seguros deve crescer a uma taxa anual composta de 5,3% nos próximos dez anos, superando ligeiramente o crescimento da economia global. Em termos absolutos, os prêmios devem aumentar em 5,319 trilhões de euros até 2035, com destaque para o segmento de Vida, que responderá por 2,055 trilhões desse montante.

Mais da metade desse crescimento será originado na Ásia e na China (1,071 trilhão de euros), superando as contribuições combinadas da América do Norte (416 bilhões de euros) e da Europa Ocidental (351 bilhões de euros). No ramo de P&C, 40% dos 1,522 trilhão de euros em prêmios adicionais virão da América do Norte. Já no segmento de Saúde, os 1,743 trilhão de euros esperados virão, em sua maioria, do mercado americano.

No Brasil, a previsão é de crescimento anual de 9%, com desempenho especialmente positivo em Saúde (+9,8%), Vida (+11,1%) e P&C (+7,4%).

Segundo Ludovic Subran, economista-chefe do Grupo Allianz, o crescimento do setor é reflexo direto das lacunas nas políticas públicas. “O setor de seguros continua sendo um setor em crescimento. No entanto, esse crescimento é em grande parte impulsionado pela inação política: o subinvestimento em adaptação está levando ao aumento dos danos climáticos, enquanto o atraso nas reformas previdenciárias exige maiores esforços de poupança por parte dos indivíduos.”.



ALLIADQZ
+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 Alliadqz. Confira o regulamento completo no Allianznet. Allianz Seguros SA, CNPJ: 61.573.796/0001-66, Rua Eugênio de Medeiros nº 303, ands. 1-parce, 2 ao 9, 15 e 16, Pinheiros, São Paulo - CEP: 05425-000. Processo SUSEP nº 15414.900340/2018-85. 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 (produtos Linha Direta Allianz Corretor 40901120) (Capataz e Regies Metropolitano), 0800 777 62 93 (Demais Regies), 0800 121 229 (excusivo para portadores de limitação oultimo e defala). Ouvidoria Allianz Seguros 0800 771 3313. SAC (24 horas) 0800 115 215. A Allianz Seguros respeita a sua privacidade e é contra o spam na rede. Para mais informações, acesse a Política de Privacidade de Dados da Allianz, disponível em www.allianz.com.br/politica-de-privacidade.

CAPEMISA é destaque no Prêmio Sou Seguro com iniciativa de equidade do gênero

Companhia é premiada por incluir ações de estímulo ao protagonismo feminino em sua rotina corporativa



Signatária no Brasil da ONU Mulheres, a CAPEMISA foi reconhecida na categoria “Eles na Conversa”, no Prêmio Sou Seguro 2025, iniciativa da associação de mesmo nome que valoriza ações de equidade no setor de Seguros. A Companhia desenvolve projetos ligados a estimular o protagonismo feminino, reforçando a importância do tema dentro de sua cultura cotidiana de trabalho.

A empresa foi representada por Janete Figueiredo, conselheira da CAPEMISA Holding. Referência no setor, a executiva quase 50 anos de experiência no mercado segurador e é uma das principais

representantes da pauta de equidade de gênero dentro da organização.

“A CAPEMISA tem percentual de mulheres trabalhando acima da média do setor – 55%, inclusive grande parte desse percentual ocupa cargos de gestão. Esse destaque simboliza o compromisso com a promoção de um ambiente mais inclusivo e plural. É uma cultura que adotamos no dia a dia e em todas as ações que realizamos”, declara Janete Figueiredo.

Compromisso ASG

Guiada por uma postura de valorização da Vida e respeito ao próximo, a companhia também se destaca no mercado pelo seu ambiente inclusivo. Hoje, segundo dados da Gerência de Recursos Humanos, 43% dos Colaboradores se auto declaram preto ou pardo, e ocupam 37% das posições de liderança. Relatos concedidos ao ranking GPTW – o Great Place to Work, indicam que 100% deles se sentem acolhidos, independentemente de sua cor ou raça.

Vale citar que esse mesmo percentual se repete quando é analisada a questão de orientação sexual e gênero.

“Trabalhos com ações internas voltadas à valorização dos Colaboradores e à construção

de uma cultura de respeito e oportunidades iguais ratificam o nosso posicionamento e fortalecem a nossa história”, finaliza a executiva.

Sobre a CAPEMISA Seguradora

Nascida de uma história de dedicação e proteção à vida das pessoas há 64 anos, a CAPEMISA Seguradora investe em um modelo de negócio onde a segmentação é a estratégia para a obtenção de resultados de crescimento. Atua em duas linhas de negócios: Vida e Previdência, e vem concentrando seus esforços para melhor entender as necessidades de seus Clientes, seus parceiros de negócios e desenvolver soluções customizadas. A Companhia tem 29 sucursais pelo país e mais de 17 milhões de Segurados. Está entre as dez seguradoras independentes mais rentáveis do país, com reconhecimento em rankings corporativos importantes como Valor 1000, Época Negócios 360° e Great Place to Work.

Sobre CAPEMISA Capitalização

Criada em 2011, a CAPEMISA Capitalização desenvolve títulos de Capitalização e soluções de negócios com sorteios para diversos setores da economia, contribuindo para o fomento de atividades filantrópicas, aumento das vendas, elevação de ticket médio e giro de estoques. Destaque na revista Valor 1000, de 2024, entre as 10 maiores empresas de Capitalização do País.

Conheça o CAPEMISA VIVA. Segurança personalizada escolhida por você.

CAPEMISA VIVA

Seu seguro pro que a Vida tem de melhor.

Saiba mais em:
viva.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 das coberturas



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: 08.002.745/0001-02 e inscrição no SUSEP nº 042521. O Segurado tem direito à indenização e não momentaneamente suspensa do prêmio. O Segurado poderá consultar as Condições Contratuais desse produto, bem como situação cadastral do Corretor de Seguros e da CAPEMISA, no site eletrônico www.gta.br/segur | www.capemisa.com.br

Simple e flexível, como a VIDA deve ser.

MAPFRE aposta na parceria com corretores para impulsionar seguro de vida no Brasil



A MAPFRE, companhia global do mercado de seguros e serviços financeiros, promoveu em sua sede em São Paulo um evento com corretores especializados em seguros de vida de todo o país com o objetivo de reforçar a importância do produto para a cultura dos brasileiros e o compromisso da companhia com seus parceiros de distribuição.

O encontro destacou o papel social e econômico da proteção individual diante das transformações no comportamento do consumidor, além de reforçar o grau de importância do seguro na tomada de decisões importantes na vida de famílias diante de um imprevisto.

Na abertura do evento, Oscar Celada, CEO adjunto de negócios da MAPFRE, enfatizou a relevância estratégica do seguro de vida para o desenvolvimento socioeconômico do país. “O seguro de vida é fundamental na construção de um futuro mais seguro e na melhoria da qualidade de vida dos brasileiros. Nossa missão é fortalecer essa cultura no Brasil, oferecendo soluções de proteção e planejamento por meio de uma atuação multicanal e multiproduto. E, nesse processo,

o corretor tem papel estratégico como elo entre a companhia, o mercado e o cliente”, destacou o executivo.

No evento, os corretores tiveram a oportunidade de conhecer os detalhes do ‘Club Milla’, programa de incentivo inserido no “MAPFRE + Corretor”, plataforma de relacionamento que vem tornando a jornada desses profissionais mais fluida e aberta à diversificação de carteiras, passando por mais capacitação, treinamentos e recompensas. Corretores ativos e cadastrados no Canal Corretor da MAPFRE acumulam pontos conforme o volume de negócios gerados, nos produtos de Vida Individual.

Segundo a diretora-executiva comercial do canal corretor da MAPFRE, Karine Brandão, o evento com os corretores foi uma forma de compartilhar os objetivos estratégicos de crescimento da companhia, além de reforçar a importância da penetração do seguro de vida no cotidiano do cliente: “O seguro de Vida é um dos pilares estratégicos da MAPFRE que, após a pandemia, se tornou ainda mais relevante e evidente para as famílias brasileiras. Embora o mercado já tenha entendido a relevância do produto, ele ainda está aquém do que vemos em países em que ele está mais consolidado. E é por meio dos corretores que impulsionamos a construção do futuro essa transformação, para que possamos seguir comprometidos em fazer a diferença na vida de nossos clientes”, explica a executiva.

MAPFRE é eleita uma das melhores seguradoras do Brasil



Reprodução: LinkedIn Felipe Nascimento, CEO da MAPFRE Brasil

A MAPFRE foi eleita como uma das melhores seguradoras do país, de acordo com a 10ª edição do ranking Estadão Melhores Serviços. Criado pelo Estadão Blue Studio, o prêmio é um projeto realizado pelo jornal Estadão e com a parceria da Blend New Research, consultoria de customer experience que integra a holding HSR.

A edição 2025 contou com mais de dois milhões de avaliações, que aconteceram através de um questionário online, que captou percepções objetivas e subjetivas dos entrevistados, de marcas de 35 categorias.

A partir da metodologia aplicada pela equipe de especialistas em Customer Experience e Análise de Dados, o ranking é construído dando destaque as três melhores empresas de cada categoria com base em três diretrizes: Eficiência, Performance e Satisfação.

**Corretor,
faça parte de um
time campeão!**

COMMERÇAL
LIBERTADORES

MAPFRE

PATROCINADOR OFICIAL

Há mais de 30 anos no Brasil, a MAPFRE conta com **mais de 10 milhões de clientes.**

Faça seu cadastro e venha ser um corretor MAPFRE!



Tokio Marine é referência em experiência do cliente



A Tokio Marine se destacou no Ranking Estadão Melhores Serviços 2025, reconhece as empresas que mais encantam os consumidores em 35 categorias, resultado de pesquisa quantitativa de abrangência nacional aplicada por meio de questionário online. Reconhecida pelo atendimento, a companhia é segunda no TOP 3 Marcas na categoria Seguradoras.

De acordo com Luciana Gennari, Superintendente Executiva de Contact Center da Tokio Marine, essa premiação reflete o compromisso da companhia na jornada de experiência do consumidor. O trabalho da seguradora é guiado pela excelência, sempre priorizando colaboradores, corretores, clientes e comunidade – os 4C's – para oferecer os melhores produtos e serviços.

“Esse reconhecimento é motivo de orgulho para a Tokio Marine e reafirma que, quando colocamos pessoas no centro de tudo o que fazemos, os resultados vêm naturalmente. É um reflexo do cuidado, dedicação e paixão com que nossa equipe atende cada cliente, todos os dias”, finaliza Gennari.

Curiosidade

Você sabia que uma das maiores redes de açai do mundo nasceu graças a um seguro de vida?



A OAKBERRY, hoje presente em mais de 48 países com mais de 840 unidades e um faturamento anual de €200 milhões (cerca de R\$ 1,1 bilhão), teve sua origem marcada por uma virada impressionante – e pouco conhecida.

O fundador, Georgios Frangulis, viu seus planos de empreender serem interrompidos ao receber o diagnóstico de um câncer. A doença consumiu todas as suas economias, e ele chegou a considerar o cancelamento da sua apólice de seguro de vida. Foi então que uma simples ligação mudou tudo: Ele tinha direito à indenização por cobertura de doença grave.

Com esse recurso, conseguiu abrir a primeira loja da OAKBERRY. O resto é história. Uma expansão meteórica que começou, ironicamente, quando tudo parecia ter chegado ao fim.

Mas sabe o que mais impressiona nessa história?

É algo que vemos todos os dias no mercado: a maioria das pessoas

contrata um seguro de vida sem entender exatamente o que ele cobre – ou qual é o seu verdadeiro propósito.

Por falta de informação, em momentos de aperto financeiro, a apólice costuma ser a primeira a ser cancelada.

É aí que entra a responsabilidade de nós, corretores de seguros.

O seguro de vida não é um custo. É uma das ferramentas mais poderosas de planejamento financeiro e sucessório que existem. Com valor acessível e um potencial transformador gigantesco.

Não é obrigação do cliente saber disso. Muitas vezes, ele contrata por impulso, por exigência do banco ou sem a orientação correta.

Mas é nossa obrigação apresentar essa solução de forma clara, personalizada e alinhada aos valores e necessidades reais de cada pessoa.

Porque não vendemos apenas um produto. Oferecemos proteção, continuidade, dignidade e, muitas vezes, a chance de um novo começo.

Quantas histórias de superação, como a da OAKBERRY, ainda podem nascer graças ao nosso trabalho? Quantas vidas podem ser transformadas pela informação certa, no momento certo?

Essa é a missão do Corretor de Seguros.

Você conhece alguma história de recomeço e superação graças às coberturas de um seguro? Compartilhe com o Sincor-ES! Queremos contar e valorizar histórias reais que inspiram – como a sua.



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!



**TOKIOMARINE
SEGURADORA**

Você Sabia?

QUE ACIDENTES GRAVES NAS RODOVIAS EM 2024, foram registrados 537 acidentes nas rodovias federais (BR-101). Destes, 364 acidentes (66,54%) ocorreram em trechos com duplicação total ou parcial, enquanto 183 (33,46%) foram registrados em rodovias de pista simples.

VOCÊ SABIA QUE CORPUS CHRISTI, é a data que celebra o Corpo e o Sangue de Jesus Cristo por meio da consagração do pão e do vinho? Foi instituída em 1264 pelo Papa Urbano IV e trazida ao Brasil pelos portugueses. A celebração ocorre sempre na quinta-feira seguinte ao domingo da Santíssima Trindade.

QUE A PNEUMONIA, é uma doença que afeta os pulmões e se caracteriza pela inflamação dos sacos de ar, chamados alvéolos? Essa inflamação pode ser causada por bactérias, vírus, fungos, outros microrganismos ou até substâncias químicas.

QUE A CAMINHADA DOS PASSOS DE ANCHIETA, segue a trilha historicamente percorrida pelo Padre Anchieta em seus deslocamentos da Vila de Reritiba (atual Anchieta-ES) até a Vila de Nossa Senhora da Vitória, onde cuidava do Colégio de São Tiago? Essas caminhadas eram feitas quinzenalmente nos últimos anos de sua vida.

QUE A PRÉ-DIABETES, é uma condição em que os níveis de glicose (açúcar) no sangue estão acima do normal, mas ainda não suficientemente altos para o diagnóstico de diabetes?

QUE O CARNAVAL DE VITÓRIA EM 2026, acontecerá em fevereiro, com os desfiles das escolas do Grupo Especial nos dias 6 e 7? Ao todo, serão 10 agremiações. As escolas do Grupo A que se classificarem entre as três primeiras colocadas no carnaval de 2025 passarão a integrar o Grupo Especial em 2026.

QUE ANDRÉ ESTEVES, é banqueiro, empresário e chairman do BTG Pactual, onde atua como sócio sênior? Em 2024, seu patrimônio era estimado em US\$ 6,6 bilhões (R\$ 36,5 bilhões), sendo o sétimo brasileiro mais rico, segundo a revista Forbes. Após um período afastado, ele retornou ao grupo de controle do BTG Pactual em 2029.

QUE RESTINGA, é uma estreita faixa de depósitos arenosos que se dispõe paralelamente à linha de praia na zona costeira do Brasil e de outros países? Esses sedimentos foram formados pelo avanço e recuo das águas dos oceanos durante o período geológico recente, o Quaternário.

QUE O DIA DOS NAMORADOS NO BRASIL, é comemorado em 12 de junho, e surgiu a partir de uma campanha publicitária criada em 1948 pelo publicitário João Dória, com o objetivo de impulsionar as vendas do mês de junho — tradicionalmente fraco para o comércio? A campanha foi inspirada no Valentine's Day, celebrado em outros países.

QUE EM VITÓRIA, a Lei Municipal nº 6.144 determina que academias solicitem atestado médico de clientes acima de 40 anos? O documento deve indicar aptidão para a prática de atividades físicas, ter validade de 12 meses, e o descumprimento da regra pode resultar em multa.

**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 [sancorseguros.com.br](https://www.sancorseguros.com.br) e saiba mais

Porto aposta em personalização e tecnologia para manter liderança no seguro auto

De acordo com o Valor Econômico, seguradora ampliou portfólio, investiu em inovação e fechou com mais de 6 milhões de veículos segurados no país

Em um mercado de seguros de automóveis cada vez mais competitivo, a Porto tem reforçado sua liderança com estratégias focadas em personalização e tecnologia. De acordo com reportagem publicada pelo Valor Econômico, a companhia teve um crescimento de 3,2% — acima da média do mercado, que foi de 2,5% — e superou a marca de 6 milhões de veículos segurados no Brasil.

“Nos últimos seis, sete meses, apresentamos um portfólio muito personalizado e que permite aos corretores fazer customizações”, afirma Jaime Soares, diretor-executivo de Auto da Porto. O leque de opções vai desde coberturas básicas, como roubo e furto, até modelos com perda total sem a parcial, assinaturas mensais e serviços para pequenos reparos.

Segundo o Valor Econômico, a tecnologia tem sido o principal pilar dessa evolução. Cerca de um milhão de clientes já estão conectados ao aplicativo da seguradora, que também utiliza inteligência artificial generativa em processos como a renovação digital das apólices. A empresa ainda se destaca pelo atendimento digital via WhatsApp, o que reforça a proposta de uma experiência ágil e eficiente para o segurado.

Mercado reage com inovação, digitalização e novas estratégias

O movimento da Porto reflete uma tendência mais ampla no mercado, que, segundo projeções da CNseg, Fenabreve e Abraciclo, pode crescer entre 4,3% e 7,5%

ainda este ano. O setor vive uma corrida por modelos de negócio mais personalizados, tecnologia embarcada e novas frentes, como veículos elétricos e frotas.

Na Tokio Marine, 60% dos negócios vêm da carteira de automóveis, que atingiu 3 milhões de veículos segurados em 2024. A companhia tem investido R\$ 140 milhões ao ano em tecnologia e reforçado sua atuação em mercados regionais. “A procura por seguro para carros elétricos cresceu 90% em 2024. No primeiro quadrimestre de 2025, mais do que dobrou”, afirma Arnaldo Bechara, diretor da seguradora.

A Bradesco Seguros, com mais de 1,5 milhão de veículos segurados e 11% de market share, também foca na digitalização da jornada do cliente e no suporte ao corretor como menciona a matéria do Valor Econômico. “Nosso foco está em acompanhar essas tendências, com digitalização, personalização e suporte contínuo a clientes e corretores”, diz Raquel Cerqueira, superintendente sênior da seguradora.

Concorrência acirrada e consumidores mais exigentes

Para Felipe Barranco, head of affinity da WTW, o avanço do setor passa por dois pilares: tecnologia e regulação. “O setor está passando por uma digitalização acelerada, com adoção de inteligência artificial, big data e telemetria para personalizar apólices e melhorar a experiência do cliente”, afirma.

Com informações do Valor Econômico, a Allianz Seguros

cresceu 22% no primeiro bimestre do ano e está expandindo sua atuação em frotas, motos e caminhões, que possuem tíquete médio mais elevado. Já a Sura Seguros, que registrou crescimento de 21% em prêmios emitidos, aposta no seguro auto individual como passo estratégico para alcançar R\$ 5 bilhões em prêmios até 2028.

Preço do seguro recua e eletrificação impulsiona novas oportunidades

A Minuto Seguros, que acompanha mensalmente os preços em 11 capitais, registrou queda de 6% no valor do seguro para homens e 10% para mulheres em abril. Mas o gerente comercial Michel Tanam pondera: “Vários fatores influenciam, como perfil do motorista, veículo, coberturas escolhidas, inflação, sinistralidade decada região e, claro, concorrência entre as seguradoras”.

Já os veículos elétricos trazem um novo capítulo. Segundo Soares, da Porto, esses carros não são muito visados para roubo e têm alta tecnologia embarcada, o que reduz acidentes e melhora a precificação. Para as seguradoras, esse mercado representa risco e oportunidade ao mesmo tempo.

As mudanças climáticas colocam o setor em alerta, como diz o Valor Econômico. A Bradesco Seguros pagou R\$ 400 milhões em indenizações por enchentes no segmento de auto, apenas no Estado do Rio Grande do Sul, entre abril de 2024 e março de 2025. Do total, R\$ 72 milhões foram por alagamentos, destaca Cerqueira.



A cada 24 horas, setor devolve R\$ 913 milhões para a sociedade

Nos cinco primeiros meses deste ano, o mercado de seguros, previdência aberta e capitalização devolveu para a sociedade, sob a forma de indenizações, resgates, benefícios e sorteios, mais de R\$ 110,5 bilhões, o que representou um aumento da ordem de 11,5% (em termos nominais) se comparado ao valor registrado no mesmo período, em 2024. Isso representa uma injeção diária média da ordem de R\$ 913,2 milhões na economia brasileira.

De acordo com dados oficiais da Susep, 60% desses recursos – R\$ 66 bilhões – foram resgates feitos nos planos de acumulação (VGBL, PGBL e previdência tradicional).

Outros R\$ 33,6 bilhões foram relativos a pagamentos de indenizações de seguros R\$ 10,9 bilhões a resgates e sorteios na capitalização.

RECEITA

Segundo a Susep, o mercado arrecadou pouco menos de R\$ 175,9 bilhões de janeiro a maio, um avanço nominal de apenas 0,75% frente ao mesmo período de 2024.

Em termos reais, foi registrada queda de 4,4% entre os dois períodos comparados.

Os seguros de danos e de pessoas (com exceção do VGBL) somaram R\$ 88 bilhões em receitas, o que representa um crescimento nominal de 8,1% em relação ao mesmo período do ano anterior.

No segmento de seguros de danos, os microsseguros se destacaram, arrecadando R\$ 780 milhões no período, o que representa alta nominal de 18,17%

e crescimento real de 12,42% na comparação com os cinco primeiros meses de 2024.

O seguro auto arrecadou R\$ 24,01 bilhões até maio, montante 5,9% superior ao registrado no mesmo período de 2024, em termos nominais.

Já nos seguros de pessoas, o seguro viagem foi destaque no período, obtendo crescimento nominal de 11,66% e expansão real de 6,20%, com um total de R\$ 390 milhões arrecadados, evidenciando o aumento da demanda por esse tipo de proteção.

Os produtos de acumulação – que incluem PGBL, VGBL e previdência tradicional – obtiveram contribuições e aportes de aproximadamente R\$ 73,9 bilhões de janeiro a maio, uma redução nominal de 8,33% e real de 12,79% na comparação com o mesmo período do ano anterior.

Quando subtraídos os resgates e benefícios, a contribuição líquida para esses produtos foi positiva em R\$ 11,71 bilhões, de janeiro a maio de 2025.

Já no segmento de capitalização, o setor arrecadou R\$ 13,9 bilhões até maio, valor que representa um crescimento nominal de 11,54% e real de 6,06% em comparação ao mesmo período do ano passado.

O estoque de provisões técnicas – montantes que as empresas supervisionadas devem manter para garantir o cumprimento de seus compromissos futuros – alcançou R\$ 1,9 trilhão em maio, o que representa 15,85% do Produto Interno Bruto (PIB) da economia brasileira.

Segmento de Vida lidera desempenho no mercado global de seguros

Por José Rômulo da Silva
Presidente do Sincor-ES



O setor de seguros de vida foi o destaque absoluto do mercado global em 2024, alcançando um crescimento de 10,4% e deixando para trás os demais segmentos. Os dados fazem parte do Relatório Global de Seguros 2025, publicado pela Allianz Research, e revelam uma aceleração significativa em relação a 2023, quando a expansão foi de 8,2%.

Grande parte desse avanço teve origem na América do Norte, onde o aumento nas taxas de juros impulsionou fortemente a procura por anuidades, resultando em um salto de 14,4% na arrecadação de prêmios. Na Europa Ocidental, o cenário de juros também teve reflexo positivo, com crescimento de 7,1%. Já na Ásia, o avanço foi amplo e consistente, com destaque para o mercado chinês, que registrou um expressivo aumento de 15,4%.

O levantamento da Allianz aponta ainda que, diferentemente da concentração dos seguros patrimoniais (P&C) nos Estados Unidos, os prêmios de seguros de vida têm uma distribuição mais equilibrada no cenário internacional. A Ásia, puxada por China e Japão, responde por mais de um terço do volume global.

As projeções permanecem positivas para o setor: a estimativa é de um crescimento médio anual de 5% até 2035. No Brasil, a expectativa é ainda mais robusta, com uma taxa anual prevista de 11,1%, impulsionada pela maior demanda por proteção financeira diante do envelhecimento da população e da postergação de reformas no sistema previdenciário.



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

CRESCA | **Yelum** | **HDI** | **Aliro**
Corretor | seguradora | SEGUROS | seguro

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



PASI lança novo site com layout moderno e navegação simplificada

Com o compromisso de manter sua tradição sem abrir mão da modernidade, o PASI apresenta nesta semana seu novo site, completamente reformulado. A nova versão da plataforma traz um layout mais atual, limpo e funcional, com navegação simplificada e foco na experiência do usuário refletindo a identidade de uma empresa que é referência no mercado e que segue investindo em inovação e acessibilidade digital.

A reformulação do site marca o início de um processo contínuo de atualização das plataformas digitais do PASI. A proposta é garantir que os públicos da empresa, segurados, corretores, parceiros e novos visitantes encontrem com facilidade informações e serviços relevantes, em um ambiente virtual que traduza a excelência e o compromisso que são marcas da trajetória do PASI.

Para Nathalia Simões, supervisora de Marketing do PASI, o projeto foi pensado para alinhar a presença digital da companhia à sua reputação de

confiança e autoridade no setor. “Percebemos que nosso site, que já estava há um bom tempo no ar com o mesmo padrão, precisava de algumas atualizações para continuar transmitindo a confiança e autoridade do PASI”, afirma. Ela destaca que a reformulação vai além do visual, com foco em uma “experiência mais intuitiva, visualmente atraente e, acima de tudo, útil para todos que nos visitam”.

O novo site passa a representar, também, a visão estratégica da empresa sobre a era digital. “Mais do que uma mudança estética e de conteúdo, essa reformulação no site é um reflexo de um caminho cada vez mais digital, conectado e acessível que está sendo trilhado dentro do PASI”, completa Nathalia.

O PASI reforça sua essência: uma companhia que valoriza sua história e tradição no mercado de seguros, mas que segue firme na jornada da inovação, atenta às transformações do setor e às necessidades do seu público.

Seguro de pessoas pagam R\$ 5,6 bi em benefícios

Por Antonio Santa Catarina
Presidente do CVG-ES



Relatório da Fenaprevi, elaborado com dados da Susep, aponta que, nos quatro primeiros meses de 2025, o setor de seguros de pessoas pagou R\$ 5,6 bilhões em benefícios (sinistros) a segurados. O valor representa um crescimento de 10,1% em relação ao mesmo período do ano anterior.

A análise detalha os resultados por modalidade de produto. Do total de sinistros pagos, 51% referem-se a seguros de Vida (nas modalidades individual e coletiva), 23% ao Prestamista e 11% aos seguros de Acidentes Pessoais. No recorte por desempenho, o seguro Funeral teve a maior alta no comparativo anual, com crescimento de 55%, seguido pelo seguro Educacional (37,3%) e o Prestamista (27,1%).

Prêmios ultrapassam R\$ 25 bilhões no acumulado do ano

Entre janeiro e abril de 2025, o volume de prêmios arrecadados pelos seguros de pessoas alcançou R\$ 25,1 bilhões, indicando uma expansão de 9,1% frente ao mesmo quadrimestre de 2024. Quando distribuído por tipo de seguro, o levantamento mostra que 47% do total se concentrou nos seguros de Vida (individual e coletivo), 28% no Prestamista e 13% em Acidentes Pessoais.

Ainda segundo o relatório, as maiores variações de crescimento na arrecadação ocorreram nos seguros de Doenças Graves, com aumento de 18,6%, Vida Individual, com 12,3%, e Viagem, que avançou 11,3%, sempre na comparação com o mesmo período do ano anterior.

Nossa História

No final da década de 80, um corretor mineiro, em busca de novos mercados, constatou que havia uma grande massa de brasileiros formada por trabalhadores e operários, pertencentes a classes sociais menos favorecidas, praticamente excluídas do mercado segurador.

Devido às manifestações de insatisfação e dificuldades no relacionamento entre o capital e o trabalho naquela época, a ideia de um seguro social voltado para as classes média e baixa da sociedade se encaixava perfeitamente no projeto em desenvolvimento por este corretor.

Após muitas consultas a vários segmentos empresariais e de trabalhadores, este corretor percebeu que seu produto seria diferenciado e ainda inesistente no mercado segurador. Um seguro de vida em grupo, partindo de conceitos bem definidos, que priorizasse o social e, ao mesmo tempo, se transformasse numa importante ferramenta para as empresas em busca de um melhor entendimento com seus funcionários.

Em 1986, o setor de construção civil passou por uma crise com graves consequências sociais. Nessa época, algumas poucas visualizaram o caso. Por outro lado, este corretor mineiro enxergou uma luz no fim do túnel e criou o Plano de Amparo Social imediato (PASI). Pioneiro no mercado, o produto foi capaz de democratizar o seguro de vida, que, até então, era privilégio dos mais abastados.

Logo no primeiro ano de existência o seguro PASI foi adotado pela Construção Civil em Minas Gerais, auxiliando e cobrindo milhares de trabalhadores deste segmento e a seus familiares.

Após a aprovação do projeto pelo Simulacron-MG, o produto PASI obteve um enorme crescimento e sucesso no mercado segurador. Expandiu para outros estados da federação e para outros setores econômicos de igual importância à da Construção Civil.

O PASI é referência nacional no mercado segurador. Com empenho e comprometimento, este produto atende perfeitamente às necessidades e carências das classes menos favorecidas, que antes não tinham acesso a este tipo de serviço.

Para seu idealizador, o sucesso do produto deve-se igualmente a dois fatores: o dinamismo do PASI, que fez com que ele se tornasse um produto plenamente adaptável às necessidades do mercado; e o fato de ter sido, desde o seu lançamento, comercializado por corretores de seguros.

Beneficiário do prêmio ANGE, conferido pela ACADEMIA NACIONAL DE SEGUROS e RESPONSABILIDADE, o PASI possui, hoje, uma equipe qualificada para atender às expectativas do cliente, com 3.000 corretores cadastrados em atividade e, aproximadamente, 3.500.000 vidas seguradas, distribuídas nos 27 estados de

COBERTURAS ESPECÍFICAS DO PASI
LINHA DO TEMPO DOS DIFERENCIAIS INOVADORES IDEALIZADOS E LANÇADOS PELO PASI

- 1986: Criação do PASI (Plano de Amparo Social Imediato)
- 1991: Lançamento do Seguro de Vida em Grupo
- 1993: Lançamento do Seguro de Acidentes Pessoais
- 1997: Lançamento do Seguro de Doenças Graves
- 2003: Lançamento do Seguro de Viagem
- 2004: Lançamento do Seguro de Prestamista
- 2008: Lançamento do Seguro de Funeral
- 2009: Lançamento do Seguro Educacional

O SILVA

O MELHOR SEGURO ESTAGIÁRIOS DO BRASIL ESTÁ AINDA MAIS COMPLETO!

SEGURO ESTAGIÁRIOS PASI

Escaneie o QR Code e conheça os diferenciais exclusivos do PASI

Todas quintas-feiras é dia de resenha na Confraria das Quintas

Todas as quintas-feiras são marcadas por resenha e diversão no tradicional encontro

da Confraria das Quintas, que acontece regularmente na praça de alimentação do Shopping

Vitória. O evento tem como propósito reunir profissionais do mercado de seguros e também promover a integração com a família.

A Confraria das Quintas é um momento leve e acolhedor – o ponto de encontro ideal para amigos, colegas de trabalho e apaixonados por boas conversas. A dinâmica é simples: é só aparecer na praça de alimentação entre 11h30 e 12h30 para o almoço. Depois, o grupo segue para a cafeteria, onde a tradicional rodada de café dá início a uma animada resenha, encerrando o encontro com leveza e bom humor.

No dia 17 de julho, além das conversas habituais, o encontro foi abrilhantado pela presença das crianças – filhos dos confrades – que, em período de férias escolares, trouxeram ainda mais alegria ao momento.

Com encontros cada vez mais dinâmicos e cheios de boas interações, a Confraria das Quintas se consolida como um espaço essencial para a troca de experiências, o networking e o fortalecimento das relações no setor de seguros.



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.

**Mais tempo para você
Alimentação nutritiva sem esforço
Sabor e qualidade garantidos.**

Use o cupom e transforme sua rotina com mais leveza!

@nutri2go.vv

Comece sua semana com refeições deliciosas e saudáveis !

Peça já suas marmitas e tenha praticidade e sabor todos os dias.

(27) 99727-1997



@nutri2go.vv

Sua corretora é associada ao Sincor?

Então seus colaboradores também têm benefícios!

Cursos com até **100% de desconto** pela ENS

Qualifique sua equipe com o **Programa Fidelidade**.



A sua Escola de Negócios e Seguros.

Sua corretora é associada ao Sincor-ES? Então seus colaboradores têm acesso a benefícios exclusivos na ENS!

- **100% de desconto no curso Preparatório para Certificação Assistente Técnico de Seguros**
- **25% de desconto no Exame de Certificação Assistente Técnico de Seguros**

Aproveite o Programa Fidelidade e invista na qualificação da sua equipe!

Acesse em: ens.vc/parceria-sincor

Aprovada audiência pública que discutirá Lei 213/25

A Comissão de Comunicação da Câmara dos Deputados aprovou a realização de uma audiência pública para debater o processo de regulamentação infralegal da Lei Complementar nº 213/2025, que trata do regime jurídico das cooperativas de seguros e dos grupos de proteção patrimonial. A iniciativa é do deputado Julio Cesar Ribeiro (Republicanos/DF).

O parlamentar defende que o processo exige diálogo técnico, equilíbrio regulatório e escuta qualificada para garantir segurança jurídica, previsibilidade e aderência ao espírito da nova lei, aprovada com ampla maioria no Congresso Nacional.

A LC 213/25 reconhece e disciplina o modelo de atuação das cooperativas de seguros e entidades mutualistas de proteção patrimonial – setor que responde hoje por cerca de 4,8% do PIB brasileiro. A Susep está atualmente à frente da elaboração dos atos normativos que permitirão a implementação plena da legislação.

Para o deputado, a audiência pública representa uma oportunidade de promover um ambiente de transparência regulatória e boa governança, reunindo representantes do Legislativo, Executivo e da sociedade civil.

Devem ser convidados para o debate representantes da Susep, do Ministério da Fazenda, da FREPAM, da AAPV, da CNseg, da OCB e da CONFSEG.



BANESTES
SEGUROS

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



Susep começa a analisar o pedido de regularização de 2.217 associações de proteção veicular

O setor de proteção patrimonial mutualista, conhecido como proteção veicular, passou a operar sob um novo marco legal. A Superintendência de Seguros Privados (Susep) anunciou que 2.217 associações concluíram o processo de cadastramento previsto na Lei Complementar nº 213/2025, cujo prazo encerrou-se em 15 de julho.

Com o cadastro formalizado, essas entidades assumem a condição de estar “em regularização junto à Susep”. Trata-se de uma fase transitória – ainda sem autorização definitiva –, mas que já implica o compromisso com transparência, governança e conformidade regulatória. A partir de agora, essas associações passam a ser supervisionadas pela autarquia federal.

A medida marca o início da regulamentação de um setor que operou, por décadas, à margem das normas do mercado formal de seguros. A expectativa é que o novo arcabouço legal reduza distorções concorrenciais, especialmente no segmento de automóveis, tradicionalmente impactado por ofertas informais de proteção veicular.

A Susep esclarece que entidades que não se cadastraram no prazo legal passam a ser consideradas irregulares. Caso continuem em operação, poderão ser alvo de sanções administrativas, civis e criminais.

Apesar do avanço, o processo de regularização ainda não está finalizado. As associações cadastradas deverão, futuramente, firmar contrato com administradoras autorizadas pela Susep, conforme exigência de regulamentação específica atualmente em fase

final de elaboração. Somente após essa etapa as operações serão consideradas plenamente adequadas às novas regras.

Para os corretores de seguros, a mudança representa uma inflexão significativa no mercado. A legalização da proteção veicular tende a equilibrar a concorrência e abrir novas frentes de atuação, sobretudo nas áreas de intermediação, atendimento, compliance e estruturação de produtos.

Corretores atentos a esse movimento ganham espaço para se posicionar como consultores especializados e agentes de confiança, fortalecendo seu papel junto aos clientes. A Lei Complementar nº 213/2025 não apenas inaugura uma nova era regulatória, mas também cria oportunidades para inovação e valorização dos profissionais do setor. Cabe agora ao corretor se adaptar, atualizar-se e assumir protagonismo nesse novo cenário.

Como saber se a minha associação está cadastrada na Susep?

Passo 1:

Acesse o sistema de consulta da Susep. Consultar associações cadastradas.

Passo 2:

Realize a pesquisa. No sistema: No campo “Nome da Pessoa Jurídica”, digite o nome completo da associação. Se possível, informe o CNPJ. Ignore os campos “Situação” e “Período de cadastro”

No campo “Tipo”, selecione “Associação”

Marque a caixa CAPTCHA “Não sou um robô”, Clique em “Pesquisar”

Passo 3:

Verifique o resultado: Todas as associações que estão em processo de regularização aparecerão com o status “em regularização junto à Susep”. O mais importante, nesta fase, é que sua associação esteja listada.

E se minha associação não estiver na lista?

Caso a associação com a qual você contratou proteção veicular não apareça no cadastro da Susep: Solicite explicações formais da empresa.

Se não houver resposta ou houver recusa, denuncie à Susep e ao Procon do seu estado.

Se necessário, solicite o cancelamento do contrato, sem multa – direito garantido pelo artigo 14 do Código de Defesa do Consumidor (CDC).

Próximos passos

A regularização completa das associações se dará após a assinatura de contrato com administradoras autorizadas pela Susep. A regulamentação dessas administradoras, sob responsabilidade do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), ainda está em andamento. Após sua aprovação, a Susep estabelecerá um novo prazo para que as associações se adequem integralmente.

Em nota, a Susep esclareceu: “A nova legislação subordina as novas entidades aos poderes de regulação e supervisão do CNSP e da Susep, assim como já ocorre com os demais agentes do mercado segurador. Isso significa que elas só poderão atuar mediante prévia autorização da Susep, que avaliará os requisitos necessários para sua operação no mercado.”



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

ARCA
SEGURODORA

www.arcaseguradora.com.br

Parceria entre o Sincor-ES, CVG-ES e Porto Seguro traz treinamento presencial sobre o uso da IA

TREINAMENTO PRESENCIAL PARA CORRETORES DE SEGUROS

“Como Transformar a IA em sua Grande Aliada para Aumentar a Eficiência Comercial da sua Corretora de Seguros”

“Oscar Buso”
Especialista Vida e Previdência, Formação e Desenvolvimento Comercial da Porto Seguro Seguradora

  

O SINCOR-ES, em parceria com o CVG-ES e com o patrocínio da Porto Seguro, tem o prazer de convidar os corretores associados ao SINCOR-ES e ao CVG-ES para participar do treinamento presencial: **“Como Transformar a Inteligência Artificial em sua Grande Aliada para Aumentar a Eficiência Comercial da sua Corretora de Seguros”**. Mais do que um treinamento sobre vendas, essa proposta visa mostrar como a Inteligência Artificial pode se tornar uma aliada estratégica do corretor – desde as abordagens comerciais, passando pelo atendimento e comunicação, até o planejamento e a organização da rotina. O objetivo é apresentar um novo modelo de atuação para os corretores de seguros, com foco em eficiência, estratégia e uso de tecnologias acessíveis no dia a dia da corretora.

Data: 30 DE JULHO DE 2025
Horário: 08H30 AS 09H CAFÉ DA MANHÃ, 09H AS 12H TREINAMENTO.
Local: Auditório do Sincor-ES (Rua Frederico Lagassa, 30-S/ 509-Edif. Sheila-Gurigica-Vitória).

Duração:
O treinamento terá duração de 2 horas. Formato leve, prático e com ferramentas adaptadas para uso direto no celular e/ou notebook.

Público-alvo:
Corretores de seguros de todos os ramos (Auto, Vida, Empresarial, Saúde, Residencial e outros)

Temas que serão abordados:

- Como identificar perfis de clientes com maior potencial (PF e PJ)
- Como captar leads usando Google, ChatGPT e ferramentas gratuitas
- Criação de posts comerciais com imagem e texto direto do celular
- Estratégias de Cross-Selling com base na carteira ativa
- Como apresentar propostas com mais valor percebido
- Quebra de objeções com inteligência e agilidade
- Projeção de ganhos com apoio da IA (curto, médio e longo prazo)
- Criação de prompts poderosos para vendas, comunicação e gestão
- Curadoria de IA: como o corretor pode se manter atualizado sem perder tempo.

Mais do que aprender a usar uma ferramenta IA, o objetivo é que o corretor saia com uma nova mentalidade: - mais produtiva; - mais preparada; e - mais alinhada com o que o cliente atual espera de um profissional de seguros.

uso de ferramentas digitais e estratégias de abordagem com base em IA generativa, como Google, ChatGPT e outras soluções acessíveis. O treinamento será leve, prático e com ferramentas adaptadas para uso direto no celular ou notebook.

Entre os principais temas abordados, estão:

- Identificação de perfis com maior potencial de negócios (PF e PJ);
- Criação de conteúdos comerciais com imagem e texto utilizando IA;
- Estratégias de prospecção e atendimento com base em comportamento de clientes;
- Geração de roteiros e e-mails personalizados;
- Uso de inteligência artificial para otimizar o dia a dia da corretora.

As vagas foram limitadas a 30 participantes, sendo necessário trazer notebook ou celular para participação ativa no treinamento.

Sincor-ES e CVG-ES fortalecem compromisso com a inovação e o desenvolvimento dos corretores

A iniciativa é fruto da parceria entre o Sincor-ES e o CVG-ES, com o patrocínio da Porto Seguro, reafirmando o compromisso das entidades com a capacitação dos seus associados. Juntas, elas promovem ações que colocam o corretor de seguros na vanguarda da transformação digital, oferecendo acesso a conhecimento, tecnologia e novas estratégias comerciais para quem deseja crescer de forma sustentável no setor.

No próximo dia 30 de julho de 2025, o Sincor-ES e o CVG-ES em parceria com a Porto Seguro, promoverá treinamento presencial voltado para corretores de seguros com foco no uso da Inteligência Artificial (IA) como ferramenta estratégica para ampliar a eficiência comercial das corretoras. O evento será realizado no Auditório do Sincor-ES, em Vitória, das 08h30 às 12h, com direito a café da manhã.

Com o tema “Como Transformar

a IA em sua Grande Aliada para Aumentar a Eficiência Comercial da sua Corretora de Seguros”, o treinamento será conduzido por Oscar Buso, especialista em Vida e Previdência, Formação e Desenvolvimento Comercial da Porto Seguro Seguradora.

A proposta vai além de um simples curso sobre vendas. O objetivo é apresentar um novo modelo de atuação comercial para o corretor moderno, com foco em planejamento, organização,



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