

VENHA PARTICIPAR!

Feijoada de Confraternização do Mercado Segurador Capixaba 2025

Retire hoje mesmo a sua
pulseira/convite e aproveite
para adquirir o convite do
seu acompanhante.



DATA:
15-11-2025

HORÁRIO: 13h às 17h

LOCAL:
Clube dos Oficiais da PMES
Av. Dante Michelini, 1275-Praia de Camburi-Vitória-ES



Realização:



Patrocínio:



Conec 2025: Abertura marcada por emoção, energia e pluralidade



Com o tema “Sinergia Digital: O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros”, o congresso teve sua cerimônia de abertura ambientada por ritmos eletrizantes, pintura ao vivo, networking e uma atmosfera de reencontro entre profissionais de todo o país — além de participação internacional, com delegação de Buenos Aires.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, conduziu o evento e enfatizou que a transformação digital não é mera tendência, mas uma revolução na forma de consumir e se relacionar com clientes, seguradoras e corretores. Segundo ele, o futuro do seguro “depende da nossa capacidade de somar conhecimentos do passado, abrir espaço para novos aprendizados e estar preparados para grandes transformações”.

Na solenidade, a 1ª vice-presidente Simone Fávaro reforçou o cuidado na organização, a participação crescente das mulheres no setor e celebrou a pluralidade do evento. Outros dirigentes também destacaram que este Conec será lembrado pela diversidade de participantes — caravanas do interior, de outras regiões brasileiras e até do exterior — e pela pluralidade de ideias e atores no mercado.

O debate sobre regulação, tecnologia e novos modelos

Um dos momentos centrais da abertura foi o talk show “Novas Resoluções e Tecnologias — Para onde vai o mercado de seguros?”,

mediado por lideranças do Sincor-SP, com a participação de Airton Almeida, diretor da Susep, que abordou temas sensíveis como:

A Lei Complementar 213, que amplia o leque de players no setor ao reconhecer associações de proteção patrimonial mutualista e cooperativas de seguros. Almeida considerou essa mudança uma das maiores oportunidades para a indústria nos últimos 60 anos.

A proposta de autorregulação para corretores, atualmente em consulta pública, que pode redefinir papéis, responsabilidades e processos no mercado.

O Laboratório de Inovação em Seguros (Susep Lab), projeto em parceria com o IMPA, que visa aplicar inteligência artificial e outras tecnologias para reforçar a fiscalização e modernizar práticas regulatórias.

Essa convergência de regulação e tecnologia reforça que os corretores não estão apenas diante de desafios operacionais, mas de uma reconfiguração de modelo de negócio — em que inovação, adaptabilidade e visão estratégica devem caminhar lado a lado.

Contexto econômico e relevância setorial



O prefeito Ricardo Nunes participou da abertura e enfatizou a importância social e econômica da corretagem, afirmando que os corretores ajudam os clientes a escolher melhor e evitar contratações precipitadas. Ele também convidou os presentes a conhecerem o estande do Smart Sampa, iniciativa municipal de segurança e tecnologia, reforçando que experiências tecnológicas também podem dialogar com o setor de seguros.

A feira de negócios Exposeg, aberta já no primeiro dia, funcionou até o sábado dia 27 de setembro. O espaço concentra empresas de variados portes, atua como vitrine de inovações e, sobretudo, como ambiente de relacionamento e prospecção entre corretoras e seguradoras.



Inovação, regulação e protagonismo dos corretores em debate



O segundo dia do 20º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros (Conec 2025), realizado em São Paulo, trouxe reflexões decisivas sobre os rumos do setor no Brasil. Na Trilha 9, o painel “Open Insurance, SPOC e APV – Desafios e Oportunidades” reuniu lideranças para discutir transformação digital, mudanças regulatórias e o papel dos corretores de seguros em um cenário de profundas transformações.

Participaram da mesa o presidente da Fenacor, Armando Vergílio dos Santos Júnior; o presidente da ENS, Lucas Vergílio; o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira; o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, que atuou como mediador; e o vice-presidente da Fenacor, Manuel Matos.

Regulamentação e segurança jurídica

Um dos pontos centrais do debate foi a regulamentação da antiga Associação de Proteção Veicular (APV), agora denominada Proteção Patrimonial Mutualista (PPM). Armando Vergílio destacou os avanços trazidos pela Lei Complementar 213/2025, que estruturou um novo ecossistema para associações e cooperativas de seguros.

Segundo ele, mais de 2.200 entidades já se cadastraram, embora esse número deva cair com o processo de regularização.

“Era necessário para dar segurança jurídica e equilíbrio ao mercado. Participa desse novo segmento quem quiser, nenhum corretor é obrigado”, afirmou.

O dirigente também anunciou para este ano o lançamento de um plano diretor para o desenvolvimento da distribuição de seguros, com foco em capacitação e requalificação dos corretores.

Tecnologia como aliada

Lucas Vergílio abordou os impactos da transformação digital no setor. Ele ressaltou que ferramentas como big data, inteligência artificial generativa e automação vão trazer mais eficiência, redução de custos e personalização do atendimento.

“Open Insurance e SPOC serão consequências, ferramentas que podem ou não ser diferenciais nesse mercado. O corretor terá que estar antenado a tudo isso”, afirmou. O executivo ainda chamou atenção para novas oportunidades em seguros de vida, saúde e riscos cibernéticos, além de alertar para desafios como desigualdade tecnológica, mudanças climáticas e pressões ligadas a ESG.

Expansão do mercado

Já o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, destacou o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS), construído de forma colaborativa com entidades

representativas. O objetivo é ampliar a participação do seguro na economia, alcançando 10% do PIB em arrecadação – hoje em torno de 6,5%.

O programa está estruturado em quatro eixos: melhorar a imagem do setor, aprimorar produtos, fortalecer a distribuição com foco nos corretores e manter diálogo constante com governo e reguladores. “Agora teremos um mercado mais saudável, com competição adequada, o que contribui para o crescimento de todo o setor”, disse Dyogo, ao lembrar que a nova lei também fortalece a fiscalização da Susep.

O corretor como protagonista

Manuel Matos reforçou a importância do PDMS, classificando-o como o plano estratégico mais relevante das últimas duas décadas. Para ele, mesmo diante da transformação digital, o corretor segue sendo elo essencial na relação com os clientes, cada vez mais valorizado pelo caráter consultivo.

O consenso entre os debatedores foi claro: mais de 90% das vendas de seguros no Brasil passam pelos corretores, e sua relevância dependerá da capacidade de adaptação. O profissional do futuro precisa ser provedor de soluções, diversificar sua atuação e se atualizar continuamente.

Futuro em construção

A mensagem final do painel deixou evidente que o futuro do mercado de seguros será moldado por três pilares: inovação, regulação e adaptação profissional. Nesse cenário, o corretor permanece protagonista, consolidando-se como peça-chave para o consumidor, para o segurado e para as seguradoras.

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 cobertos
- Experiência simplificada e digital
- Suporte e bem-estar: Telemédica disponível
- Atendimento humanizado em todos os momentos

CAPEMISA Seguros de Vida e Previdência S/A - CNPJ 08.040.114/0001-02 e registro no SUSEP nº 049511. O seguro de vida e previdência é uma modalidade de seguro de longo prazo. Para mais informações consulte o Contrato de Seguro e a APV/PPM ou seu corretor.

Porto celebra 80 anos com inovação e protagonismo no Conec 2025

FOTO: CQCS



Em 2025, ano em que completa 80 anos de atuação, a Porto aproveitou o 20º Congresso de Corretores de Seguros (Conec) para reafirmar sua postura de vanguarda e seu compromisso com o mercado. A empresa marcou presença com um espaço diferenciado: quatro estandes integrados, representando suas unidades de negócio, ocupando juntos mais de 760 m² na Exposeg, e se posicionou como um ecossistema completo de soluções em seguros, saúde, serviços e produtos financeiros.

Durante o evento, a Porto apresentou novas ofertas e reforçou sua estratégia de atender desde perfis mais populares até clientes de alta renda. Entre os lançamentos estão:

Um novo seguro auto premium, com coberturas inéditas, assistência diferenciada e serviços de concierge;

Produtos com apelo de inclusão securitária, como Azul Moto — seguro acessível para motociclistas — e Azul Auto Compacto, voltado a veículos com mais de 3 anos, com

uso de Peças Novas de Reposição e atendimento em oficinas da rede referenciada;

No ramo financeiro, o Porto Bank Visa Infinite Privilege, cartão de crédito de alto padrão para clientes de altíssima renda, com adesão por convite previsto para o quarto trimestre de 2025;

No segmento de saúde, reforço do “Time Médico”, com 1.500 profissionais em 60 especialidades, além de expansão da Linha PRO (plano regionalizado) e do serviço Proteção Medicamentos, em parceria com a RD Saúde.

Um dos destaques mais comentados foi o anúncio do serviço Porto 15 min!: a partir de 1º de novembro, na cidade de São Paulo, segurados do Porto Seguro Auto terão atendimento emergencial durante a madrugada (das 22h às 5h), com prazo máximo de 15 minutos. Se esse prazo não for cumprido, o cliente receberá 15% de desconto na próxima renovação do seguro.

No espaço físico montado no evento, os quatro estandes

integrados refletiram a ambição de apresentar uma jornada completa de proteção. Cada ambiente foi dedicado a uma vertical da Porto — Porto Seguro (seguros), Porto Saúde, Porto Serviço e Porto Bank —, mas com comunicação e operação orquestradas para mostrar a unidade do ecossistema.

Essa estratégia reforçou não apenas o leque de ofertas, mas também o posicionamento da empresa como parceira próxima dos corretores. No evento, executivos da Porto se revezaram entre os estandes recebendo sugestões, esclarecendo dúvidas sobre os produtos divulgados nas plenárias e estreitando laços com os parceiros.

O CEO Rivaldo Leite destacou que o modelo adotado no Conec foi um exemplo de inovação e de escuta ativa: “os corretores estão super satisfeitos com as novidades, em especial com o novo benefício de atendimento em até 15 minutos” (referindo-se ao serviço Porto 15 min).

Com esses movimentos, a Porto reafirma seu papel de protagonista no mercado de seguros, exibindo capacidade de inovação, amplitude de portfólio e foco no relacionamento com corretores e clientes. No ano de seu octogésimo aniversário, a companhia demonstra que, além de celebrar o passado, está estruturada para projetar seu futuro no setor.



Tokio Marine leva investimentos e oportunidades ao Conec 2025

Companhia reforça proximidade com corretores e destaca Seguro Garantia como porta para novos negócios

FOTO: CQCS



Durante o Conec 2025, a Tokio Marine consolidou sua presença entre corretores e assessorias, promovendo relacionamento estratégico, experiências diferenciadas e reforçando o papel do Seguro Garantia como área de expansão no mercado.

Estreitando laços com o corretor

No evento, a seguradora montou um estande pensado para gerar proximidade com seus parceiros. Além de apresentar novidades em produtos e serviço, a Tokio Marine buscou intensificar sua presença entre os corretores com uma programação especial.

Marcos Kobayashi, Diretor Comercial Nacional Varejo e Vida da empresa, enfatizou a importância da especialização no trabalho do corretor, destacando que a companhia deseja oferecer “mais segurança e tranquilidade” na oferta de soluções aos clientes.

Outro destaque foi a participação do piloto Felipe Massa, embaixador da marca, que marcou presença no estande para interagir com corretores e reforçar sua ligação com a seguradora. Para ele, estar entre os parceiros da Tokio Marine é mais que imagem – é dar testemunho de confiança na empresa.

Seguro Garantia: uma aposta estratégica

No segundo dia do Conec, a Tokio Marine dedicou atenção especial ao Seguro Garantia, promovendo debate sobre seu potencial de crescimento e relevância para corretores.

Segundo dados da Susep, nos primeiros dois meses de 2025, o prêmio total da modalidade cresceu cerca de 29,7 % em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Carol Ayub, diretora de Riscos

Financeiros da Tokio Marine, ressaltou que o Seguro Garantia é um produto estratégico — ele pode abrir caminho para outras linhas de negócio, atravessando diferentes departamentos das empresas (jurídico, financeiro, operacional).

Com a vigência da Lei nº 14.133/2021, que atualizou o marco legal das licitações e contratos, surgiu novo impulso para esta modalidade – pois, em muitos casos, o seguro passa a ser exigido em concorrências públicas.

Além disso, o mercado mostra espaço para nichos específicos como litígios e obrigações judiciais. Em 2024, foram contabilizados cerca de R\$ 3 bilhões em ações trabalhistas, indicando um campo a ser explorado em modalidades como Seguro Garantia Recursal e Depósito Trabalhista.

Investimentos e estrutura

Para sustentar esse plano de expansão, a Tokio Marine vem investindo no fortalecimento da infraestrutura técnica e operacional. A seguradora adotou inteligência artificial nos processos de subscrição e análise de crédito, e ampliou limites de atuação para corretores nas pontas, com o objetivo de agilizar tomadas de decisão e operação no dia a dia.

Paralelamente, foram oferecidos treinamentos para capacitar corretores, habilitando-os a atuar de forma autônoma e eficiente, especialmente no segmento de seguro garantia.

Festa de Confraternização do Mercado Segurador Capixaba 2025

Realizada em comemoração ao aniversário de 38 anos do Sincor-ES e 21 anos do CVC-ES

15-11-25 13h às 17h

Clube dos Oficiais da PMES
Praia de Camburi

BANESTES
SEGUROS

ARCA
SEGUROS

ICATU

SANCOR
SEGUROS

TOKIO MARINE
SEGURADORA

Yelum
SEGUROS

HDI
seguro

Alirio
seguro

CAPEMISA
SEGUROS

Allianz

MAPFRE

Porto

PASI

novo
seguros

CLUBE PRES

RECUPERACHOCK

SEGUROS Unimed

Patrocínio:

Transição seguro e novos rumos da corretagem marcam o encerramento do Conec 2025

FOTO: CQCS



O encerramento do Conec 2025, realizado em São Paulo, foi marcado por um tema essencial para o futuro da corretagem: a transição segura de gerações e os novos rumos da profissão. O talk show reuniu lideranças do setor e trouxe reflexões valiosas para corretores de seguros que buscam fortalecer seus negócios e perpetuar seus legados.

A mediação ficou a cargo de Boris Ber, presidente do Sincor-SP, que conduziu um debate leve, mas profundo, sobre memórias, aprendizados e perspectivas do setor.

O valor da continuidade e da confiança

Para os corretores, a fala de Jayme Garfinkel, acionista controlador da Porto, foi inspiradora. Ele relembrou sua experiência ao assumir a empresa após a morte do pai, destacando a importância de preservar o sonho e a base de confiança construída. "Quando meu pai faleceu, pensei: 'O que será da minha vida se eu vender o sonho dele?' Me agarrei a esse sonho ... Precisávamos estabelecer essa mesma base de confiança entre seguradora, corretor e cliente para continuar crescendo." O recado para os profissionais da corretagem é claro: a continuidade do negócio depende de relações sólidas entre seguradora, corretor e cliente.

Jayme ressaltou ainda que a nova geração traz uma

mentalidade adaptada às mudanças, e enfatizou a importância da autorregulação no setor, afirmando que "a sociedade civil deve atuar e mostrar responsabilidade".

Seguro de vida e longevidade: oportunidades para a corretagem

Outro ponto fundamental veio de Nilton Molina, presidente do Instituto de Longevidade MAG. Ele chamou atenção para o impacto do aumento da expectativa de vida, que abre espaço para novos produtos e uma abordagem diferenciada no seguro de vida e de saúde. Para os corretores, trata-se de uma oportunidade estratégica: saber vender proteção para uma população que vive mais, mas que ainda resiste a pensar em temas como indenização. "Ninguém quer pensar em indenização" —, e para o momento de indenização, que é decisivo tanto para o cliente quanto para o corretor.", disse Molina.

O desafio da nova geração

Representando a continuidade, Bruno Garfinkel e Helder Molina compartilharam as dificuldades e responsabilidades de assumir o bastão de empresas familiares consolidadas. Ambos reforçaram que inovar sem perder a essência é um desafio constante — realidade que também se aplica às corretoras de seguros que passam

por processos de sucessão.

Bruno revelou ter assumido uma postura ousada ao propor dobrar o tamanho da companhia em cinco anos, mostrando que visão de futuro e metas claras podem ser um diferencial competitivo. Ele falou sobre a fusão entre crescimento familiar e empresarial: "Nossa responsabilidade é fazer o mercado dar certo, não só para a empresa, mas para as seguradoras." Já Helder destacou a importância do respeito às pessoas e ao cliente como base de qualquer gestão, com leveza, relatou que Nilton acompanha de perto seu trabalho e reforçou o orgulho que sente em carregar esse legado.

Lições para os corretores

O painel deixou lições práticas para os profissionais da corretagem:

Planejar a sucessão garante a perenidade do negócio familiar.

Investir em confiança é fundamental para manter clientes e parceiros.

Adaptar-se às mudanças demográficas e tecnológicas abre novas oportunidades de venda.

Inovar sem perder a essência é a chave para conquistar novas gerações de clientes.

Para os corretores, o Conec 2025 reforçou que o futuro da profissão depende de equilíbrio: respeitar o legado construído e, ao mesmo tempo, se abrir para novas ideias, produtos e modelos de gestão.

MAPFRE reforça proximidade e digitalização para fortalecer relação com corretores

Durante a 20ª edição do Congresso Nacional dos Corretores de Seguros (Conec 2025), a MAPFRE Brasil apostou em uma estratégia de comunicação centrada na valorização do corretor e na apresentação de novidades digitais para reafirmar sua presença no mercado e estreitar laços com sua rede de parceiros.

Relação com corretores: parceiro de confiança

Para Karine Brandão, diretora executiva do Canal Corretor da MAPFRE Brasil, o corretor vai além de um canal de vendas — ele é um “parceiro de confiança”.

No painel mediado por Cássio Reis, a executiva ressaltou que duas iniciativas são fundamentais nessa nova fase da companhia: o programa MAPFRE +Corretor e a “proposta de valor” (ou valor agregado) destinada aos corretores. Segundo Brandão, melhorias no modelo de atendimento ao corretor também estão em curso: “A gente tem visto na prática que oportunidades viram negócios. Desenvolvido em 2025, o novo modelo está dando super certo.” Ela ainda citou outras ações estruturantes da empresa, como o programa Juntos Resolvemos e o Conselho Nacional de Corretores, que têm a missão de promover um canal de escuta ativa junto aos parceiros. “A gente tem que ouvir. A partir dessa atitude, de escuta, a gente passou a trazer o novo momento MAPFRE.”

Novidades digitais

No evento, a MAPFRE aproveitou para apresentar soluções e

plataformas inovadoras que visam agilizar processos, facilitar o relacionamento e ampliar a atuação dos corretores:

MAPFRE +Digital: plataforma pensada para tornar mais eficiente a captação de clientes e a gestão comercial dos corretores. A ferramenta inclui banco de dados, ferramentas de relacionamento e impulsionamento de vendas.

Aviso de sinistro via WhatsApp com inteligência artificial: já em funcionamento, este canal permite ao segurado comunicar sinistros por áudio, texto ou imagem, oferecendo agilidade e praticidade no atendimento.

Redução do número de perguntas no processo de subscrição, lançamento do produto MAPFRE Roubo e Furto e implantação do programa MAPFRE +Desconto — que concede maior autonomia ao corretor no uso de descontos durante a negociação com clientes.

Essas iniciativas expressam não só o compromisso da seguradora com a modernização de seus processos internos, mas também a intenção de proporcionar aos corretores ferramentas mais eficientes e competitivas no mercado.

Estande e ações de relacionamento no evento

No espaço da empresa dentro do CONEC, a MAPFRE alinhou design e conteúdo para refletir seu “novo momento”. O estande foi concebido para celebrar a proximidade com os corretores e para simbolizar a integração das inovações digitais com a operação tradicional.

Leonardo Marins, diretor

territorial de São Paulo da MAPFRE, destacou a implantação do aviso de sinistro digital como marco dessa transição. “Acabamos de lançar, com o apoio da inteligência artificial, o aviso de sinistro pelo WhatsApp.”

Corretores presentes no evento também comentaram positivamente sobre a atuação da companhia. Silvio Bacci, da Sillano Corretora, afirmou que “trabalhar com a MAPFRE é muito bom. Estão sempre nos apoiando, têm muitas novidades boas e estão em um processo de reformulação. Essa parceria é muito prazerosa.”

Desafios e expectativas

A MAPFRE aposta em um modelo de parceria mais colaborativo com os corretores, sustentado por uma plataforma digital robusta e melhorias operacionais. No entanto, esse movimento exige que os profissionais da corretagem também internalizem essas mudanças e adaptem suas rotinas. A expectativa é que, com esses investimentos e transformações, os corretores parceiros possam se sentir mais valorizados e competitivos, enquanto a seguradora fortalece sua presença no mercado por meio de inovação e atendimento de qualidade.



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



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!



UMA PARCERIA SINCOR E CGS

**Economize, no mínimo,
10% NA CONTA DE LUZ!**

- ✓ **SEM INSTALAÇÃO DE PLACA**
- ✓ **SEM CUSTO**
- ✓ **SEM FIDELIDADE**

CONTA DE LUZ

Antes
R\$ 320,00



Depois
R\$ 288,00

ENERGIA SOLAR!

NÃO PERCA TEMPO!

Entre em contato:

Napoleão Penna Filho

Licenciado Igreen 69959

27 99744-9610

igreen

SUSTENTABILIDADE,
PRATICIDADE E ECONOMIA



Aponte a câmera do celular
e fale diretamente comigo!

igreen
ENERGY

100% LEGAL
Conforme Lei
14.300/2022

Allianz Seguros cresce de forma estratégica com foco em corretores de seguros



A Allianz Brasil Seguros tem se destacado nos últimos meses por um conjunto de iniciativas que reforçam seu posicionamento no mercado nacional de seguros. Sob o comando do CEO Eduard Folch, a companhia combina crescimento expressivo com valorização de corretores e expansão territorial — catapultando sua operação no país a um papel estratégico para o grupo global Allianz.

Crescimento acima da média do mercado

No primeiro semestre de 2025, a Allianz Brasil registrou crescimento de 23%, quase três vezes superior à média do setor, que ficou em cerca de 8%. Esse desempenho se tornou ainda mais relevante se considerado o porte já consolidado da empresa no Brasil — são cerca de um milhão de clientes por mês. De acordo com Folch, esse resultado financeiro confirma que o Brasil é um mercado rentável e com potencial sustentável.

Expansão regional e diversificação de atuação

Um dos pilares da estratégia

de crescimento da Allianz é a expansão para regiões até então menos atendidas ou que vinham recebendo menor atenção em termos de atuação da seguradora. Folch ressaltou que regiões como Tocantins e Rondônia têm apresentado crescimento anual de 50% a 55%. Adicionalmente, há movimentações para consolidar segmentos estratégicos: No agronegócio, onde a companhia já se posiciona como número 2, e a safra virou case de sucesso para o grupo. No transporte, com contratação de novo diretor dedicado ao segmento. Em condomínios, pequenas e médias empresas, que também passam por crescimento relevante. Também foi citado investimento em humanização do atendimento, fortalecendo o contato direto com corretores e clientes, especialmente nas regiões de menor densidade de mercado.

Relacionamento com corretores como diferencial competitivo

O programa Aliadoz emerge como uma das peças-chave dessa

aproximação. Trata-se de um evento anual de relacionamento mantido pela Allianz Seguros com corretores e corretoras, realizado em ambiente descontraído — com momentos dedicados ao esporte, bem-estar e lazer.

Segundo Eduard Folch, o Aliadoz é “um marco do ano para refletir, para conectar com os corretores, eu não tenho muitas ocasiões para falar com eles tão perto”. Além disso, o evento estimula uma cultura de transparência e permite que corretores façam perguntas aos responsáveis por produtos, tecnologia, marketing ou transformação dentro da companhia. Essa proximidade e diálogo direto com a rede de distribuição — os corretores — são vistos como vitais para a sustentação do crescimento, uma vez que eles estão na linha de frente do contato com clientes.

Brasil como unidade estratégica global

Com o desempenho robusto e iniciativas de fortalecimento institucional, a Allianz Brasil se consolida como uma das unidades mais relevantes do grupo internacional. Folch afirmou que, para o grupo Allianz global, o Brasil torna-se não apenas fonte de crescimento mas também de base significativa de novos clientes. O sucesso da operação brasileira reforça expectativas de continuidade no investimento e em novas frentes de atuação. Com mercados regionais em ascensão, escuta ativa dos corretores e diversificação de produtos, a Allianz Brasil desenha uma trajetória que alia rentabilidade, inovação e presença territorial.



ALLIADOZ
+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 Aliadoz. Confira o regulamento completo na Allianznet. Allianz Seguros SA, CNPJ: 01.573.796/0001-66, Rua Eugênio de Medeiros nº 303, ands. 1-parce, 2 ao 9, 15 e 16, Pinheiros, São Paulo - CEP: 05425-000. Processo SUSEP nº 15414.900340/2018-89. A aceitação do seguro está sujeita à análise de 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 121 229 (exclusivo para portadores de limitação ou doença). Ouvidoria Allianz Seguros 0800 773 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.

Novo Seguros fortalece laços com corretores e lideranças no Conec-SP

A Novo Seguros marcou presença na 20ª edição do CONEC-SP, principal evento de corretores de seguros do Brasil, realizado nos dias 25, 26 e 27 de setembro, em São Paulo. O ponto de encontro foi o stand da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros (Aconsef do Brasil), onde a companhia recebeu corretores e assessorias, fortaleceu relacionamentos e explorou novas possibilidades de crescimento.

Foram dias intensos de trocas de experiências, novas parcerias e conexões valiosas, que reforçam a força da Novo Seguros no mercado e a missão de estar ao lado dos profissionais que

movimentam o setor.

A Aconsef do Brasil representa diversas associações regionais e estaduais que atuam no mercado de seguros, como a Aconsef-SP (São Paulo), Aconsef-MG (Minas Gerais) e Aconsef-NNE (Norte e Nordeste), entre outras.

Na ocasião, o sócio-diretor Rafael Mendonça e a gerente comercial Tatielle Mendonça se reuniram com o presidente do Sincor-ES, José Rômulo da Silva, e com o presidente do Clube Vida em Grupo do Espírito Santo (CVG-ES), Antônio Santa Catarina. A presença reforçou o protagonismo capixaba no cenário nacional, destacando a integração do setor e a valorização dos corretores.

Minha visão sobre o Conec 2025

José Rômulo da Silva –
Presidente do Sincor-ES



Participar do Conec 2025 foi para mim muito mais do que representar o Espírito Santo em um grande evento do setor segurador: foi um momento de renovação, diálogo e aprendizado de vanguarda. Tive a oportunidade de testemunhar de perto o vigor e a energia que movem o universo dos corretores de seguros no Brasil.

O tema do congresso – “Sinergia Digital: O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros” – já sinaliza o caminho que precisamos percorrer como categoria: integrar tecnologia, inteligência artificial e inovação ao nosso dia a dia, sem perder de vista o papel humano que sempre foi peça central na relação com o cliente.

Ver painéis que tratavam de Open Insurance, das novas normativas como a Lei 15.040/2024, estratégias de marketing digital e o uso prático da automação reafirmou algo que venho defendendo: quem não se adaptar ficará à margem desse novo ciclo.

Troquei ideias com colegas corretoras e entidades de diversos estados. Foi gratificante ver que muitos compartilham das mesmas angústias e esperanças: desafios regulatórios, competitividade, custo operacional, mas também desejo genuíno de evoluir. Eu retornei ao Espírito Santo renovado, com uma lista de iniciativas para fomentar aqui discussões locais, capacitações e parcerias que possam aproximar nossos corretores dessa transformação digital nacional.



Antônio Santa Catarina (CVG-ES), Tatielle Mendonça (Novo Seguros), Rafael Mendonça (Novo Seguros) e José Rômulo da Silva (Sincor-ES).

>>> Seguro Franquia

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

novoseguros.com.br



novo
seguros

Presidentes do Sincor-ES e CVG-ES marcaram presença no Conec 2025

Em sua 20ª edição, o CONEC (Congresso dos Corretores de Seguros), realizado de 25 a 27 de setembro no Anhembi, em São Paulo, contou com a ilustre presença de líderes de todo o Brasil — entre eles, o presidente do Sincor-ES, José Rômulo da Silva e do presidente do CVG-ES, Antonio Santa Catarina.

A participação dos presidentes no evento evidencia não apenas o compromisso do Sincor-ES e do CVG-ES com o fortalecimento da corretagem no Espírito Santo, mas também a busca por uma presença mais expressiva no cenário nacional do seguro. Estar no principal palco e na maior feira do setor representa uma oportunidade de consolidar parcerias, captar tendências e reforçar a voz dos corretores capixabas — um claro indicativo de que o sindicato não atua somente em âmbito regional, mas acompanha de perto as transformações e debates do mercado brasileiro.

Durante os três dias de congresso, os presidentes mantiveram uma agenda intensa, visitando estandes de empresas parceiras como Allianz Seguros, Capemisa Seguradora, Icatu Seguros, Mapfre Seguros, Novo Seguros, PASI, Porto Seguro, Sancor Seguros, Seguros Unimed, Tokio Marine Seguradora e Yelum Seguradora / HDI / Aliro Seguro. Essas visitas possibilitaram um intercâmbio direto com executivos e equipes comerciais, fortalecendo laços institucionais e ampliando a visibilidade do mercado capixaba.

Com o tema **"Sinergia Digital: O Futuro Inteligente do Corretor"**, o CONEC 2025 destacou pautas como inteligência artificial, inovação e digitalização. A postura de Rômulo e de Antonio reforça que o Espírito Santo está alinhado às agendas mais relevantes do setor. "O Sincor-ES e o CVG-ES demonstram que observam as transformações do mercado, e protagonizá-las ao lado de seus parceiros e associados, contribuindo ativamente para que os corretores capixabas estejam preparados para os desafios da nova era da corretagem."



Clube Pres: nova empresa de seguros chega ao ES com potencial para atender 400 mil clientes

O Espírito Santo passa a contar com uma nova e promissora força no mercado de seguros benefícios corporativos. O Clube Pres de Benefícios chega ao Estado com um modelo inovador de gestão em seguros de vida em grupo e acidentes pessoais, oferecendo soluções ágeis, transparentes e vantajosas para empresas, sindicatos, corretoras e seguradoras. Em território capixaba, a empresa projeta um potencial de quase 400 mil clientes, grande parte deles proveniente de sindicatos.

O mercado de seguros de vida em grupo, que já representa 58% dos contratos de pessoas no Brasil, tem crescido de forma constante, impulsionado pela obrigatoriedade em diversas convenções coletivas de trabalho. Nesse cenário, o Clube Pres se posiciona como uma alternativa sólida e inovadora para atender empresas e trabalhadores, fortalecendo a cultura de proteção e cuidado no ambiente corporativo.

Pertencendo a um grupo com 30 anos de experiência acumulada no setor de seguros, a empresa nasce com o propósito de simplificar a gestão de benefícios corporativos e ampliar o acesso dos trabalhadores a serviços de proteção e assistência. O grupo, que já atua com sucesso na região Sudeste, reúne a expertise de 197 corretores e a confiança de mais de 160 mil beneficiários.

Com sede em Vila Velha, o Clube Pres de Benefícios chega para revolucionar o mercado de seguros e benefícios no Espírito Santo, aliando tradição, tecnologia e propósito. "Nosso papel é ser o elo estratégico entre todas as

partes do processo: seguradoras, sindicatos, empresas e corretores. Assim, garantimos uma operação segura, eficiente e com benefícios reais para quem contrata e para quem é beneficiado", destaca o Clube Pres de Benefícios.

Entre os diferenciais da empresa está o compromisso com a agilidade no pagamento de sinistros. Além disso, o Clube Pres oferece uma plataforma tecnológica própria, desenvolvida sob medida para o mercado de seguros de vida, permitindo integração total com sistemas das seguradoras e facilitando a

administração dos contratos.

Outro ponto de destaque é o conjunto de benefícios adicionais que serão oferecidos num futuro próximo aos segurados, que vão muito além das coberturas tradicionais: descontos em consultas, exames, farmácias, restaurantes, eventos culturais e cursos, além de vantagens em viagens e compras online.

No dia 07 de outubro, recebemos a visita do Diretor presidente da Clube Pres, Casemiro Ramos Alves Junior, que estava acompanhado de Jorge Maurício, diretor Vice Presidente.



CLUBE PRES

Simplificando benefícios,
fortalecendo vidas

 27 3441-7721



Icatu Seguros realiza café da manhã sobre cenário econômico e previdência em Vitória

A Icatu Seguros promoveu, no dia 16 de outubro de 2025, um café da manhã no restaurante Coco Bambu, em Vitória, reunindo Corretores de Seguros, parceiros e convidados para apresentar a Icatu Vanguarda, gestora de investimentos do grupo, e debater o cenário econômico e as oportunidades em Previdência Privada.

O encontro contou com a presença de Ana Felix, do relacionamento com investidores da Icatu Vanguarda, e do economista Ragnar Magalhães, que conduziram as apresentações e conversas sobre perspectivas do mercado financeiro e estratégias de investimento de longo prazo, também estiveram presentes,

Rafael Muniz, Superintendente Executivo da Icatu Seguros no Espírito Santo, Silva Texeira, Gerente de Contas e Mauricio Ribeiro, Gerente Comercial.

Criada em 2003, a Icatu Vanguarda é uma gestora de recursos com foco em soluções de investimento para diferentes perfis de investidores. Administra mais de R\$ 40 bilhões em ativos, com forte atuação em fundos de previdência e crédito privado.

O evento reforçou o compromisso da Icatu em aproximar corretores de seguros e parceiros,

promovendo conhecimento e atualização sobre o mercado financeiro e as tendências do setor de seguros e investimentos.



Confraria das Quintas: café, risadas, cultura e muitas amizades



O tradicional encontro da Confraria das Quintas ganhou um toque especial no mês de . Realizado semanalmente no Shopping Vitória, o evento é conhecido por reunir profissionais do mercado de seguros e suas famílias em um ambiente de descontração, boas conversas e, claro, aquele café que já virou símbolo do grupo. Entre risadas, histórias e momentos

de convivência, o encontro reforça os laços de amizade e celebra o prazer das boas companhias.

No dia 09 de outubro, os participantes tiveram o prazer de receber o escritor e maçom José Américo Merlo, que apresentou seu mais recente livro, Crônicas Maçônicas: Casos e Causos da Maçonaria do Espírito Santo. A obra, composta por mais de cem crônicas, reúne relatos reais e

bem-humorados vividos por irmãos da maçonaria capixaba, revelando o lado humano da Ordem e aproximando o leitor de seus valores, tradições e curiosidades.

Com leveza e autenticidade, Merlo transforma suas lembranças em narrativas cheias de humor e sensibilidade, preservando a memória maçônica e proporcionando momentos de reflexão e riso.

Mais do que um simples almoço ou café, a Confraria das Quintas segue firmando-se como um espaço de convivência, cultura e boas histórias — um verdadeiro ponto de encontro para quem valoriza a amizade, o bom humor e o prazer de celebrar a vida em boa companhia.



Tokio Marine promove evento em Vitória para reforçar relacionamento com corretores



A Tokio Marine realizou, no último dia 09, em Vitória (ES), um encontro com Corretores para reafirmar seu compromisso em trabalhar em prol do aculturamento sobre as diversas modalidades de Seguros a fim de aumentar as vendas de seus Parceiros. Assim, no evento, a Companhia destacou o potencial de vendas dos produtos Empresarial, Fiança Locatícia e Seguros Imobiliários.

Segundo Sérgio Brito, Diretor Comercial Regional ES/RJ, a ação fortalece a parceria com os Corretores, único canal de distribuição da Seguradora. "São esses profissionais que têm os Clientes em mãos, sendo, portanto, os verdadeiros protagonistas e responsáveis pelas vendas e, porque não dizer, pelo crescimento sustentável do mercado securitário. Dessa forma, investimos continuamente para disponibilizar ferramentas para facilitar o dia a dia e iniciativas voltadas à capacitação de Corretores e Assessorias", afirmou.

Os convidados foram recepcionados por Cinthya Oliveira, Gerente Executiva da Sucursal Vitória. Para apresentar o potencial

dos produtos, estiveram presentes pela Tokio Marine: Edvaldo Floresta, Gerente de Produtos Imobiliários; Simone Marconato, Coordenadora de Produtos Imobiliários; Michelle Galvão, Gerente de Estratégia de Negócios Produtos PJ;

O Presidente do Sincor-ES, José Rômulo da Silva e o Presidente do CVG-ES, Antonio Santa Catarina, também prestigiaram o evento, realizado no Coco bambu.

Sobre a Tokio Marine Seguradora

Subsidiária da Tokio Marine Holdings, o mais antigo conglomerado securitário japonês, fundado há 145 anos, a Tokio Marine Seguradora S.A. está em operação no Brasil desde 1959. A Companhia coloca à disposição do mercado nacional um amplo portfólio composto por mais de 90 Produtos e 120 Serviços e Assistências para Pessoas Físicas e Jurídicas, por meio de uma estrutura de 68 unidades de atendimento distribuídas pelo Brasil. Em agosto de 2023 e novamente em outubro de 2024, recebeu nota AAA.br, com perspectiva estável, da agência de classificação de risco Moody's Local BR.

Só o Tokio Marine Aluguel paga sinistro em até

5 DIAS ÚTEIS

Se a documentação estiver completa.

O Seguro Fiança mais ágil do mercado!



O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP.

Atenção, Sincor-ES e CVG-ES liberam vendas de pulseira-convite

Não perca a chance de participar de um dos encontros mais esperados do ano! A Feijoada de Confraternização do Sincor-ES e do CVG-ES acontece no dia 15 de novembro de 2025 (sábado), das 13h às 17h, na área de eventos do Clube dos Oficiais da Polícia Militar do Espírito Santo, localizado na Praia de Camburi, em Vitória.

As vendas dos ingressos remanescentes já estão abertas e podem ser adquiridas conforme as categorias abaixo:

- **Convite gratuito: corretores(as) associados(as) ao Sincor-ES e mantenedores do CVG-ES;**
- **Convite para acompanhantes de corretor(a) associado(a) ao Sincor-ES: R\$ 120,00 (cento e vinte reais) cada;**
- **Convite para demais categorias e mantenedores apenas do CVG-ES: R\$ 150,00 (cento e cinquenta reais) cada.**

As pulseiras de acesso deverão ser retiradas exclusivamente na sede do Sincor-ES, dentro do prazo estabelecido.

Com música ao vivo, feijoada completa e um clima de alegria e integração, a edição de 2025 promete ser ainda mais especial. Será um momento para celebrar os 36 anos do Sincor-ES e os 21 anos do CVG-ES, reunindo corretores, seguradoras, parceiros e familiares em um ambiente de confraternização e celebração inesquecível.

ENS promove imersão tecnológica no Conec 2025

A Escola de Negócios e Seguros (ENS) marcou presença no CONEC 2025, realizado em São Paulo, com um estande voltado à educação, inovação e transformação do setor de seguros. A instituição reforçou sua missão de capacitar profissionais e apoiar o desenvolvimento do mercado, destacando a importância da qualificação contínua para os corretores em um cenário de constantes mudanças.

O espaço da ENS ofereceu uma experiência imersiva com o uso de realidade artificial e recursos tecnológicos, promovendo interação direta entre os participantes, professores e diretores. A proposta foi unir aprendizado e prática, proporcionando aos visitantes um contato diferenciado com o universo educacional do mercado segurador.

Paola Casado, Diretora Geral da ENS, ressaltou a tradição e o compromisso da instituição com o evento. “Dessa vez viemos com uma pegada bem inovadora, com realidade aumentada e Inteligência Artificial. É um prazer estar aqui mais uma vez nesta feira — a escola tem muito a oferecer, é a maior escola de negócios e de seguros do mercado”, afirmou. Já Rodrigo Mattos, superintendente regional São Paulo, destacou a receptividade do público e as novidades levadas ao evento, como o aplicativo Conecta ENS, disponível na Play Store, além de sorteios de iPhone, TV e bolsas integrais em cursos de graduação e pós.

Mattos também reforçou a relevância e a trajetória da instituição. “Esse ano completamos 54 anos, e essa é a nossa missão: levar adiante a capacitação, a gestão do conhecimento e o treinamento. Todos os profissionais do setor de seguros são muito bem-vindos à nossa escola — a sua Escola de Negócios e Seguros.”

NÃO DEIXE PARA ÚLTIMA HORA!

Venha retirar hoje mesmo o seu convite e participe da:

Feijoada de Confraternização do Mercado Segurador Capixaba 2025

DATA: 15-11-2025 **HORÁRIO:** 13h às 17h **LOCAL:** Clube dos Oficiais da PMES
Av. Dante Michelini, 1275 - Praia de Camburi - Vitória-ES

Associado do Sincor-ES, retire seu convite gratuitamente e adquira o convite do acompanhante pelo valor de R\$ 120,00. Aos demais convidados o valor do convite será de R\$ 150,00.

36 21

Sincor ES 36

CLUBE VIDA em GRUPO do ES

Realização

Sincor ES CLUBE VIDA EM GRUPO-ES

Patrocínio:

Allianz MAPFRE BANESTES SEGUROS

CAPEMISA TOKIO MARINE SEGURODORA Yelum HDI Alire

SANCOR SEGUROS PASI ICATU Porto

novo seguros VARCA SEGUROS Unimed CLUBE FREE REUPERALMOCH

Perspectiva Corretora de Seguros: 25 anos protegendo vidas, bens e sonhos



A Perspectiva Administradora e Corretora de Seguros celebra 25 anos de atuação no mercado capixaba, um marco que reflete estabilidade, adaptação e presença contínua junto a famílias e empresas em todo o Espírito Santo.

Com sede em Vitória, no bairro Praia do Suá, a Perspectiva consolidou-se como referência regional ao unir atendimento local, soluções personalizadas e tecnologia de ponta em sua gestão. A corretora integra o Grupo A12+, ampliando sua capacidade de atuação e portfólio de produtos.

As comemorações pelos 25 anos reuniram parceiros e representantes do mercado segurador, reforçando o relacionamento sólido e duradouro construído ao longo de sua trajetória.

“Parabéns à Perspectiva Corretora de Seguros por atingir este importante jubileu de prata. Que os próximos anos tragam ainda mais inovação, excelência no atendimento e crescimento sustentável, continuando a missão de proteger o que mais importa para os capixabas”, destacou

o presidente do Sincor-ES, José Romulo da Silva.

História e valores que inspiram confiança

Desde sua fundação, a Perspectiva tem como missão “prestar consultoria, proporcionando segurança e tranquilidade, orientando na prevenção de riscos a organizações e pessoas, disponibilizando produtos que melhor as atendam, com clareza, ética e responsabilidade”, afirmou Rômulo D’Laguardia, sócio-diretor da Perspectiva Seguros.

Os valores que sustentam sua atuação — comprometimento, respeito, responsabilidade, ética, confiança, profissionalismo e transparência — permanecem firmes como base para o atendimento e os serviços prestados.

A empresa também se destaca por seu sistema de gestão moderno, que permite atuar em todos os ramos de seguros e com qualquer seguradora, eliminando processos manuais e garantindo atualizações automáticas. Atualmente, sua presença se estende por todo o

estado, com filiais e atendimentos em municípios como Linhares, Guarapari, Colatina e Cachoeiro de Itapemirim, completou D’Laguardia.

Olhando para o futuro

“Com 25 anos no mercado, a Perspectiva Seguros reafirma seu compromisso com a excelência no atendimento, com a consultoria de riscos e com a evolução tecnológica para melhor servir seus clientes. Neste novo ciclo, a empresa está bem posicionada para continuar expandindo sua atuação, fortalecendo parcerias, desenvolvendo soluções cada vez mais personalizadas e atendendo às demandas de um mercado segurador em constante transformação. Agradecemos a todos os colaboradores, corretores, clientes e seguradoras parceiras que fizeram e fazem parte desta trajetória. Que a Perspectiva Seguros siga prosperando, inovando e protegendo sonhos, famílias e empresas no Espírito Santo pelos próximos 25 anos — e além”, declarou Felipe Imperial, diretor-presidente da corretora.

6º CONSEGNNE: Congresso amplia integração e anuncia virada de lote de inscrição



O 6º Congresso dos Corretores de Seguros do Norte e do Nordeste (CONSEGNNE) já tem data marcada: 13 e 14 de março de 2026, no Centro de Convenções de Salvador (CCS), na Bahia. A edição traz uma novidade histórica: a integração dos estados da Região Norte ao antigo ConsegNE, consolidando o evento em um novo formato que reunirá corretores de seguros de 16 estados e 13 Sincors.

Entre os estados confirmados estão: Bahia (anfitriã), Alagoas, Amazonas/Roraima, Ceará, Maranhão, Pará, Paraíba, Pernambuco, Piauí, Rio Grande do Norte, Rondônia/Acre, Sergipe e Tocantins. Corretores capixabas também são convidados a se unir ao encontro, que promete ser um marco para o mercado segurador.

A programação será diversa e abrangente, com painéis, palestras e debates sobre inovação, regulamentações recentes, comportamento do consumidor e transformações no setor. Além disso, os participantes terão acesso a Salas de Negócios,

Feira de Negócios, experiências de networking, programação cultural e shows.

O Centro de Convenções de Salvador foi escolhido por sua infraestrutura moderna, localização à beira-mar, proximidade ao aeroporto e rede hoteleira completa. Haverá, ainda, serviço de transfer oficial entre hotéis credenciados e o local do evento, garantindo mais comodidade aos congressistas.

Em relação ao investimento, os organizadores confirmaram que o primeiro lote de inscrições já foi encerrado. “O lote virou, e agradecemos por todas as inscrições feitas até aqui!”, anunciaram. Os interessados devem se apressar para garantir as próximas etapas de inscrição, que variam de acordo com a categoria — associados ou não, corretores e acompanhantes (adultos e menores). Associados dos sindicatos de corretores ou do IBRACOR contam com condições especiais.

O evento também oferecerá segurança e tranquilidade a todos os participantes, já que contará com o patrocínio da Tokio Marine Seguradora, responsável pelo Seguro de Responsabilidade Civil e de Acidentes Pessoais.

Corretores do Espírito Santo e de todo o país estão convidados a participar dessa experiência única, que une atualização profissional, troca de conhecimentos e vivência cultural em Salvador. As inscrições seguem abertas — garanta já a sua e não fique de fora de um congresso que promete marcar história.

José Antonio de Castro é eleito presidente do Sincor-PR



Corretores de seguros associados ao Sincor-PR elegeram, no dia 22 de setembro, José Antonio de

Castro como novo presidente da entidade. A eleição, realizada pela primeira vez de forma totalmente eletrônica, contou com a participação de 74% dos associados aptos a votar. A nova gestão será de 2026 a 2029.

Ao comentar o resultado, José Antonio afirmou receber a missão com humildade e honra, ressaltando o papel do sindicato na defesa dos interesses dos corretores, no fortalecimento da economia e na construção de um ambiente produtivo e ético. Ele agradeceu a confiança dos associados e disse que a vitória representa um desejo coletivo de diálogo, eficiência e representatividade real.

O presidente eleito destacou que o setor exige lideranças preparadas para enfrentar transformações econômicas, trabalhistas, tecnológicas e legais, além da entrada de novos competidores. Nesse cenário, reforçou a importância do sindicato como aliado do corretor empreendedor e convocou todos a participarem ativamente da gestão, aberta a sugestões e críticas construtivas.

O atual presidente, Wilsinho Pereira, também agradeceu o engajamento dos associados no processo eleitoral, ressaltou os avanços conquistados em sua gestão e declarou confiança na continuidade do fortalecimento da categoria sob a liderança de José Antonio.



Faça Seguro com um corretor. É mais seguro!

RECUPERACHOCK

A 30 ANOS NO MERCADO
4 ANOS DE GARANTIA NA PINTURA

(27) 3020-5900

(27) 99964-1993

RECUPERACHOCK
SIGA NOSSAS REDES SOCIAIS!

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



Você Sabia?

Origem da placa preta para veículos antigos

A placa preta foi instituída em setembro de 1997 pelo Código de Trânsito Brasileiro (CTB) como instrumento de preservação e valorização de veículos históricos que mantêm suas características originais. Para ter direito à placa preta, o carro precisa ser aprovado por um clube de colecionadores credenciado e obter um Certificado de Originalidade, comprovando sua originalidade e bom estado. Vale ressaltar que a placa preta não substitui obrigatoriamente as placas convencionais, sendo sua adoção opcional. Em 2021, o Contran autorizou o uso da placa preta também em veículos com modificações moderadas, desde que atendam aos critérios de segurança e sejam certificadas.

Endividamento e inadimplência – pesquisa do consumidor

A pesquisa de endividamento e inadimplência do consumidor (PELC) referente a agosto de 2025 é realizada pela Fecomércio-ES (Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Espírito Santo), com base nos parâmetros da Confederação Nacional do Comércio (CNC). Esses estudos oferecem panorama sobre a saúde financeira das famílias capixabas, mostrando porcentagem de consumidores que estão endividados ou inadimplentes em cada período.

Transtornos mentais: custo econômico global

Os transtornos de ansiedade e depressão são os mais prevalentes entre homens e mulheres. Embora os custos diretos com tratamento em saúde sejam significativos, os custos indiretos (absenteísmo, perda de produtividade, afastamentos) costumam ser muito maiores. Estima-se que a depressão e a ansiedade custem à economia global algo em torno de US\$ 1 trilhão por ano.

Crescimento dos carros elétricos no Brasil – liderança BYD

No primeiro semestre de 2025, cerca de 30,5 mil novos carros elétricos foram emplacados nas ruas brasileiras. Em 2025, a BYD domina o mercado de elétricos no Brasil, com participação que varia entre 75 % e até 77 % em alguns meses do ano. A Volvo aparece como uma das concorrentes, chegando a cerca de 8 a 9 % em meses pontuais. Esses números mostram como a BYD conseguiu angariar ampla vantagem no segmento de veículos 100 % elétricos.

Dia da Moqueca – celebração do prato capixaba

O Dia da Moqueca é comemorado em 30 de setembro, em homenagem à célebre moqueca capixaba. A data foi oficializada por lei municipal em Vitória em 2012 e, no ano seguinte, sancionada pelo governo estadual. A inspiração veio da frase do jornalista Cacau Monjardim: “Moqueca só capixaba, o resto é peixada.”

União estável com residências separadas

Anteriormente, convivência sob mesmo teto por longo período era indicativo indispensável de união estável. Hoje, o entendimento da Justiça brasileira é mais flexível: casais que mantêm residências separadas podem sim configurar união estável, desde que comprovem afinidade afetiva, intenção de formar família, dependência econômica ou outros indícios de convivência pública e duradoura.

**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

PASI fortalece conexões e acompanha tendências durante o Conec 2025



O PASI marcou presença no Conec 2025, realizado nos dias 25, 26 e 27 de setembro, em São Paulo, representado por sua equipe, destacando o compromisso de estreitar laços com os corretores e acompanhar de perto as tendências do setor.

Vivianne Andreazzi, gerente comercial do PASI, ressaltou a relevância do congresso como espaço estratégico de relacionamento. “O Conec chega aos seus 20 anos consolidado como um evento que interliga profissionais do setor em escala internacional”, afirmou. Para ela, a presença do PASI no encontro simboliza o compromisso da empresa em estar próxima dos corretores e reforçar sua proposta de valor.

Segundo a executiva, o congresso é também uma vitrine para apresentar o ecossistema de soluções do seguro. “É a oportunidade de mostrar toda a inteligência e o sistema que oferecemos, que facilita o dia a dia do corretor”, disse.

A importância de acompanhar as tendências do mercado também foi destacada por Nathália Simões, supervisora de marketing do PASI. Para ela, o Conec é “uma experiência enriquecedora”, especialmente por abordar temas como tecnologia e inteligência artificial, considerados cada vez mais essenciais para a evolução do setor. “Achamos importante estarmos presentes para fortalecer conexões junto aos nossos parceiros e acompanhar essas transformações”, afirmou.

Nathália acrescentou que o PASI também vem incorporando tais inovações em seus processos internos, com o objetivo de facilitar a rotina dos corretores e elevar ainda mais a experiência e qualidade dos serviços oferecidos.

A participação do PASI, ainda que indireta, reforça uma tendência vista no Conec deste ano: empresas do setor investindo cada vez mais em estreitar laços com os profissionais que são a linha de frente do relacionamento com os clientes.

Mais remédios gratuitos na Farmácia Popular

O programa Farmácia Popular ampliou a lista de medicamentos oferecidos gratuitamente à população. Veja abaixo a lista dos novos remédios e materiais gratuitos da Farmácia Popular:

Hipertensão arterial

Atenolol 25 mg • Bensilato de Anlodipino 5 mg • Captopril 25 mg • Cloridrato de Propranolol 40 mg • Espironolactona 25 mg • Furosemida 40 mg • Hidroclorotiazida 25 mg • Losartana Potássica 50 mg • Maleato de Enalapril 10 mg • Succinato de Metoprolol 25 mg

Diabetes

Cloridrato de Metformina 500 mg / 500 mg Ação Prolongada / 850 mg • Glibenclamida 5 mg • Insulina Humana Regular 100 UI/ML (verificar variações de quantidade de ML)

Asma

Brometo de Ipratrópio (0,02 mg e 0,25 mg) • Dipropionato de Beclometasona (50 mcg a 250 mcg) • Sulfato de Salbutamol (100 mcg e 5 mg)

Anticoncepcionais

Enantato de Noretisterona + Valerato de Estradiol • Noretisterona 0,35 mg • Etinilestradiol + Levonorgestrel • Acetato de Medroxiprogesterona 150 mg

Osteoporose

Alendronato de Sódio 70 mg

Dislipidemia (colesterol e triglicerídeos altos)

Sinvastatina 10 mg • 20 mg • 40 mg

Rinite

Budesonida (32 mcg e 50 mcg) • Dipropionato de Beclometasona 50 mcg

Doença de Parkinson

Carbidopa 25 mg + Levodopa 250 mg • Cloridrato de Benserazida 25 mg + Levodopa 100 mg

Glaucoma

Maleato de Timolol 0,25% e 0,50%

Dignidade menstrual

Absorvente higiênico

Fraldas geriátricas

Disponíveis para pessoas com 60 anos ou mais ou com deficiência, mediante prescrição médica ou laudo com CID correspondente.

Arca Seguradora se consolida como referência em proteção e inovação no ES

A Arca Seguradora, primeira seguradora privada do Espírito Santo autorizada pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), vem se destacando no mercado nacional por oferecer soluções personalizadas em seguros de vida, acidentes pessoais e microsseguros inclusivos. Com foco na excelência no atendimento, inovação tecnológica e solidez financeira, a empresa se posiciona como uma alternativa confiável e acessível para quem busca segurança e tranquilidade.

Fundada com o propósito de democratizar o acesso ao seguro, a Arca aposta em tecnologia de ponta e relacionamento próximo com o cliente como pilares de sua atuação. A seguradora oferece uma plataforma digital intuitiva que permite ao usuário cotar seguros de forma rápida e descomplicada, além de disponibilizar benefícios como descontos em lojas e serviços parceiros.

A missão da empresa é clara: proporcionar segurança total de maneira simples e eficaz. Essa filosofia se reflete em sua visão de se tornar uma seguradora de referência no Brasil, pautada pela ética, responsabilidade social e respeito ao meio ambiente. A Arca também se compromete com o bem-estar de seus colaboradores, fornecedores e acionistas, promovendo uma cultura organizacional baseada em valores sólidos.

Outro diferencial da Arca é seu foco em microsseguros inclusivos, voltados para públicos que tradicionalmente não têm acesso a produtos de proteção financeira. Essa abordagem reforça o compromisso da empresa com a inclusão social e a redução da vulnerabilidade econômica de

milhares de brasileiros.

Com sede no Espírito Santo, a Arca Seguradora vem expandindo sua atuação para outras regiões do país, consolidando-se como uma marca que alia tradição local e visão nacional. Em um mercado cada vez mais competitivo, a empresa aposta na inovação contínua e na solidez financeira como estratégias para garantir a confiança de seus clientes e parceiros.

João Vitor Nogueira Soares, CEO da Arca Seguradora, diz que a empresa foi criada para quem busca uma seguradora que combina tecnologia, atendimento humanizado e responsabilidade social, a Arca Seguradora se apresenta como uma escolha segura e inteligente.

A Arca Seguradora disponibiliza uma ampla gama de produtos no segmento de seguros de pessoas, visando atender diferentes perfis — de clientes individuais a grupos corporativos —, assim como coberturas específicas com versões atualizadas conforme exigências regulatórias. As Soluções Personalizadas da empresa contemplam:

Produtos oferecidos

Acidentes Pessoais Coletivos

Seguro voltado para grupos, cobrindo riscos de acidentes pessoais em regime coletivo.

Acidente Pessoal Individual

Seguro para pessoa física, garantindo proteção individual contra acidentes.

Vida em Grupo

Apólice destinada a grupos (empresas, associações), cobrindo morte natural, acidental, invalidez etc., conforme condições gerais contratadas.

Vida Individual

Seguro de vida para indivíduos, com

coberturas e valores adaptados ao perfil pessoal.

Microsseguros de Pessoas Coletivo

Versão acessível de seguro para grupos menores ou públicos com menor poder aquisitivo, com contratação coletiva.

Microsseguros de Pessoas Bilhete

Seguro simplificado, de contratação mais rápida e com bilhete como documento, ideal para operadoras varejistas ou parcerias, com foco em microsseguro.

Garantia Estendida

Proteção adicional que estende a cobertura de garantia de produtos ou serviços além do período original de fabricante ou fornecedor.

Acidentes Pessoais Coletivos CCT's

Seguro coletivo de acidentes pessoais vinculado às Convenções Coletivas de Trabalho — CCTs, adaptado para categorias profissionais específicas.

Vida em Grupo CCT's

Seguro de vida coletivo também regido por CCTs, para atender a obrigações ou acordos de determinadas categorias de trabalhadores.

Seguro de Vida Global

Cobertura mais abrangente de vida, provavelmente com coberturas internacionais ou que permitam mobilidade geográfica (embora não haja explicitação de todos os detalhes no site).

RCF AUTO Versão 1/2025

Seguro de Responsabilidade Civil Facultativa de Veículos — cobertura para danos que o veículo possa causar a terceiros — em sua versão atualizada (versão de 2025).

APP – Versão 1/2025

Seguro de Acidentes Pessoais Privados (APP), também com versão atualizada em 2025, para situações de acidentes que causem morte ou invalidez, fora de vínculo coletivo.



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

ARCA
SEGURADORA

www.arcaseguradora.com.br

Conexão Banestes Seguros fortalece laços com corretores e rede de agências em todo o ES



A Banestes Seguros promoveu, entre setembro e outubro de 2025, mais três edições do circuito “Conexão Banestes Seguros”, evento que tem como objetivo estreitar o relacionamento com corretores, gerentes de agências, diretores e parceiros em todo o Estado. As etapas realizadas em Linhares (19/09), Vitória (26/09) e Cachoeiro (10/10), reuniram mais de 550 participantes, reforçando o espírito de parceria, reconhecimento e união que marca os 54 anos de história da seguradora.

Nas edições Norte em Linhares e Sul em Cachoeiro de Itapemim, foram mais de 350 convidados que participaram das noites de confraternização e trocas profissionais. A diretora de Operações, Jussara Vieira, abriu os eventos destacando o papel fundamental dos corretores e gerentes da rede de agências no sucesso da Banestes Seguros. Já o diretor de Controles Internos, Rômulo Costa, agradeceu a dedicação dos parceiros e afirmou que “a festa é pra vocês”. O diretor-presidente, Carlos Rafael, apresentou os números da companhia e anunciou novidades, como a inclusão gratuita da calibragem do sistema ADAS após a substituição do para-brisa — um diferencial que agrega mais segurança e valor aos serviços prestados.

Em Vitória, o encontro reuniu

mais de 240 profissionais da regional Centro, no Cerimonial Casa Mizzi. A noite contou com a presença de diretores, superintendentes, gerentes gerais e corretores de seguros, além de representantes de empresas parceiras como Maxpar, Mondial Assistance e VKT Reguladora de Sinistros. Durante o evento, Carlos Rafael reforçou o compromisso da seguradora com a inovação e o atendimento de excelência. “Investimos constantemente em tecnologia e em benefícios que façam a diferença no dia a dia do segurado”, afirmou.

O diretor também convidou ao palco os representantes da rede de vendas, entre eles o diretor da Rede, Fernando Valli, e o diretor de Marketing e Eventos do Sincor-ES, Ivo Tadeu Basílio, que destacaram a importância da parceria com a Banseg para o fortalecimento do mercado segurador capixaba. Um dos guinchos exclusivos para atendimento aos segurados foi exposto na entrada do evento, simbolizando a eficiência e a proximidade da marca com seus clientes.

As três edições do “Conexão Banestes Seguros” foram marcadas por momentos de reconhecimento, sorteios de brindes, incluindo Smart TVs, bikes elétricas e kits de viagem, e muita celebração.



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



As vantagens de ser associado ao Sincor-ES, você já conhece!

- . Capacitação Técnica
- . Assistência e Assessoria Jurídica
- . Eventos e Benefícios Exclusivos
- . Convênios, Parcerias e muito mais!

Agora o Sincor-ES está com uma campanha imperdível também para quem ainda não é associado!

O Sincor-ES lançou uma promoção exclusiva para corretores interessados em participar do 6º CONSEGNNE – Congresso dos Corretores de Seguros do Norte e Nordeste, que será realizado nos dias 13 e 14 de março de 2026, em Salvador (BA). Os 20 primeiros que aderirem à campanha terão condições especiais e vantagens imperdíveis no pagamento da taxa de inscrição.

Como participar:

Para participar, basta reservar e pagar a taxa de adesão da promoção até o dia 25/11/2025, escolhendo uma das modalidades abaixo.

Tipo de Corretor(a)	Taxa de Reserva da Inscrição (pagar até 25/11/25)	Parcelas do Corretor(a) <u>Associado ao Sincor-ES</u>	Parcelas do Corretor(a) <u>Não Associado ao Sincor-ES</u>	Valor Total Investido (inscrição + mensalidades)
Pessoa Física (Todos os Ramos)	R\$ 300,00	12 mensalidades de R\$ 103,50 (durante o ano de 2026)	3 parcelas de R\$ 414,00 (vencimentos: 25/11/25, 25/12/25 e 25/01/26)	R\$ 1.542,00
Pessoa Física (Vida e Saúde)	R\$ 300,00	12 mensalidades de R\$ 93,50 (durante o ano de 2026)	3 parcelas de R\$ 374,00 (vencimentos: 25/11/25, 25/12/25 e 25/01/26)	R\$ 1.422,00
Pessoa Jurídica	R\$ 300,00	12 mensalidades de R\$ 133,50 (durante o ano de 2026)	3 parcelas de R\$ 534,00 (vencimentos: 25/11/25, 25/12/25 e 25/01/26)	R\$ 1.902,00

Não perca essa oportunidade!

Apenas para os 20 primeiros corretores que se inscreverem pagando a taxa de adesão! Essa é a sua chance de fortalecer sua representatividade, ampliar conexões e participar de um dos maiores eventos de corretores do país em Salvador (BA)!

Informações:

Whatsapp (27) 98895-9086 | Telefone Sincor-ES (27) 2125-6676 | (27) 2125-6669
E-mail: cadastro@sincor-es.com.br | financeiro@sincor-es.com.br



6º CONGRESSO DE
CORRETORES DE SEGUROS
DO NORTE E NORDESTE
13 e 14 de Março de 2026
Salvador - Bahia

Novo Seguros amplia presença no mercado e anuncia a integração com o multicálculo Agger



Rafael Mendonça,
sócio diretor Novo Seguros

A Novo Seguros, reconhecida por seu modelo inovador e pela relação próxima com corretores e assessorias, anuncia mais um passo estratégico em sua trajetória de expansão. A empresa agora está integrada à plataforma de multicálculo Agger, uma das mais completas do mercado, consolidando sua presença no ecossistema digital de distribuição de seguros.

Com a integração, os corretores passam a ter acesso direto à cotação e emissão do Seguro Auto Mensal e, em breve, também do Seguro Residência de forma rápida, simplificada e totalmente integrada. A novidade amplia o portfólio disponível na plataforma e reforça o compromisso da Novo em oferecer mais praticidade, competitividade e agilidade no dia a dia dos parceiros.

A decisão surge em um momento de fortalecimento do canal de distribuição da Novo Seguros, que

busca constantemente otimizar processos e ampliar o alcance de seus produtos especialmente no segmento de seguro auto, onde a companhia já é reconhecida por suas condições atrativas e atendimento diferenciado.

“Como parte do nosso compromisso com os corretores, a Novo agora se integra à plataforma de multicálculo da Agger, ampliando as opções e permitindo que os corretores ofereçam o seguro auto mensal de forma ainda mais simples e competitiva”, destaca Rafael Mendonça, sócio-diretor da Novo Seguros.

“Reconhecemos o papel fundamental dos corretores e acreditamos que essa parceria com a Agger fortalece nossa missão de levar inovação e transparência ao seguro auto”, complementa.

Parceiros que ainda não trabalham com a Novo podem se cadastrar diretamente pelo site novoseguros.com.br. A companhia conta com um time dedicado para atender canais diretos e assessorias, garantindo suporte completo em todas as etapas da operação.

Além disso, a Novo reforça seu compromisso com a capacitação e o desenvolvimento contínuo dos parceiros, promovendo treinamentos exclusivos às terças e quintas-feiras.

Os encontros abordam temas como diferenciais do Auto Novo, coberturas-chave e estratégias de vendas voltadas à otimização de resultados.

Com a chegada dos produtos Novo Seguros ao multicálculo Agger, a empresa reafirma seu compromisso com a inovação, eficiência e democratização do acesso ao seguro auto no Brasil.

Jorge Solé assina gravuras do livro “Samba”

“Samba” é um álbum idealizado pelo jornalista Marcelo Martins que homenageia a história do samba brasileiro por meio da arte. O projeto une música e imagem, celebrando o samba — gênero nascido nos terreiros e morros do Brasil, símbolo de resistência e identidade nacional.

As gravuras que acompanham o álbum são assinadas por Jorge Solé, artista plástico com mais de 100 exposições no Brasil e na Europa. Suas obras capturam a alma do samba com cores vibrantes e traços expressivos, retratando rodas, becos e personagens do universo sambista.

Amigos de longa data, Marcelo e Solé unem jornalismo, arte e solidariedade: parte da renda do projeto é destinada à Acacci, instituição de apoio a crianças com câncer. “Samba” é, assim, um tributo sensível à cultura brasileira em som e imagem. O projeto não se limita à música: ele se desdobra em imagens, memórias e sentimentos, traduzidos em gravuras pelo artista plástico Jorge Solé. **Informações (27) 99775-2204.**



Festa de Confraternização do Mercado Segurador Capixaba 2025

Realizada em comemoração ao aniversário de 38 anos do Sincor-ES e 21 anos do CVC-ES

15-11-25 13h às 17h Clube dos Oficiais da PMES
Praia de Camburi

36 21



Patrocínio:

BANESTES
SEGUROS

ARCA
SEGUROS

ICATU

SANCOR
SEGUROS

TOKIO MARINE
SEGURADORA

Yelum
SEGUROS

HDI
seguro

Alire
seguro

CAPEMISA
SEGUROS

Allianz



MAPFRE

Porto

PASI

novo
seguros

CLUBE PRES

RECUPERACHOCK

SEGUROS
Unimed

Cooperativas não poderão operar como Corretor

O deputado Luiz Carlos Haully (PODEMOS/PR) apresentou um projeto que altera a Lei nº 9.250/95, que trata do Imposto de Renda das Pessoas Físicas (IRPF). A proposta permite que, na determinação da base de cálculo sujeita à incidência mensal do imposto, possam ser deduzidos também os prêmios de seguros de vida contratados com planos de previdência complementar.

Segundo o parlamentar, a medida busca ampliar as coberturas da previdência complementar por meio da integração de seguros de natureza previdenciária, promovendo uma proteção social mais completa, moderna e sustentável.

Haully explica que o objetivo é criar uma assimetria positiva entre o regime público de previdência (INSS) e a previdência privada complementar, estimulando a complementariedade entre os dois sistemas e equilibrando a responsabilidade individual com a solidariedade pública.

O projeto propõe a extensão da dedutibilidade fiscal para os seguros acoplados à previdência complementar, reconhecendo seu caráter social e previdenciário, alinhado às políticas públicas voltadas à proteção de renda, longevidade ativa e planejamento financeiro de longo prazo.

Para o deputado, a medida representa um marco de inovação previdenciária, ao ampliar a previsibilidade, estabilidade e segurança financeira de indivíduos e famílias. Ele ressalta que o projeto reforça o caráter social da previdência complementar e contribui para uma cobertura mais ampla e personalizada.

“Do ponto de vista dos cidadãos, trata-se de um avanço na proteção social, pois garante cobertura financeira completa e adaptada às necessidades individuais, assegurando a manutenção do padrão de vida em momentos de vulnerabilidade”, destaca Haully.

A proposta também traz benefícios sucessórios e de segurança financeira para familiares, além de garantir melhor qualidade de vida durante o envelhecimento, com acesso a cuidados adequados e planejamento de longo prazo.

Outro ponto enfatizado é que a medida pode gerar maior previsibilidade econômica e estabilidade diante das oscilações do mercado, além de promover o empoderamento financeiro e a autonomia previdenciária dos cidadãos.

Sob a ótica do Estado, o projeto pode reduzir a pressão sobre o sistema previdenciário público, diminuir gastos com saúde e assistência social, estimular o crescimento econômico e fortalecer a sustentabilidade fiscal e o equilíbrio orçamentário.

Por fim, Haully considera que a proposta está em sintonia com a política tributária atual, que já estimula a previdência complementar e a inclusão financeira. “A integração de seguros de caráter previdenciário à previdência complementar, com dedutibilidade fiscal, é uma estratégia para fortalecer a proteção social e a sustentabilidade fiscal, beneficiando tanto os cidadãos quanto o governo”, conclui o deputado.

O futuro do seguro de vida na era digital

Por Antonio Santa Catarina
Presidente do CVG-ES



Participar do CONEC 2025 foi uma experiência enriquecedora e inspiradora. O congresso, reconhecido como o maior encontro de corretores de seguros do país, trouxe debates essenciais sobre o futuro da profissão, o uso da tecnologia e o papel estratégico do corretor diante das transformações digitais que já moldam o mercado.

O tema central — “Sinergia Digital: o futuro inteligente do corretor de seguros” — reforçou minha convicção de que o avanço tecnológico não substitui o corretor, mas o potencializa. Quando bem utilizada, a tecnologia amplia nossa capacidade de relacionamento, otimiza processos e proporciona uma experiência mais ágil e personalizada ao segurado.

Ficou claro durante o evento que vivemos uma nova era na disseminação do seguro de vida. As plataformas digitais, a inteligência artificial e as soluções automatizadas estão tornando o produto mais acessível, promovendo inclusão e proteção financeira — pilares que sempre defendi ao longo da minha trajetória no setor.

Esse movimento exige também um novo posicionamento do corretor de seguros. Precisamos estar preparados, informados e abertos às novas ferramentas que o mercado oferece. A digitalização deve ser vista como uma aliada, capaz de aumentar a competitividade, a eficiência e reforçar nosso papel como consultores de confiança.

No CVG-ES, estamos seguindo esse caminho, com ações voltadas à inovação e à capacitação digital, juntamente com o Sincor-ES, incluímos treinamentos sobre o uso da inteligência artificial na prospecção e nas vendas de seguros de vida. Assim, garantimos que os profissionais do Espírito Santo estejam prontos para essa nova realidade.

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.



Reunião do CVG-ES define nova diretoria e marca transição de gestão de Antonio Santa Catarina



O Clube de Vida em Grupo do Espírito Santo (CVG-ES) realizou, no dia 8 de outubro de 2025, uma importante reunião na sede do Sincor-ES, em Vitória. O encontro teve como principal pauta a eleição da nova diretoria da entidade, marcando o início de um novo ciclo para o Clube, que há mais de duas décadas atua no fortalecimento do segmento de seguros de pessoas no Estado.

A única chapa apresentada para o pleito foi liderada por **Rafael Muniz, Superintendente Executivo da Icatu Seguros no Espírito Santo, que assume a presidência do CVG-ES** com o compromisso de dar continuidade ao trabalho de integração e valorização do mercado segurador capixaba.

Os demais cargos ficaram assim distribuídos: **Marcelo Corrêa Miranda (1º Vice-Presidente)**, **Ivo Tadeu Basílio (2º Vice-Presidente)**, **Renato Silva de Bittencourt (1º Secretário)**, **Eduardo Batista Vidal (2º Secretário)**, **Ricardo Berger Corrêa (Tesoureiro)**, **Luiz Amaury Gontijo (1º Diretor Social)**, **Renata Lima Dariva Magione (Diretora de Seguros)**, **Jaime Balbino de Oliveira (Diretor de Comunicação)**, **Gabriel Cravo Baiôco (Assessor da Diretoria)**, **Marcus Jesus Taveira (Suplente da Diretoria)**, **Elson**

Azevedo (Delegado Norte do ES), **Reginaldo Costa (Delegado Sul do ES)**, **Joaquim Cunha (1º Conselheiro Fiscal)**, **Marcos Henrique de Lemos Salles (2º Conselheiro Fiscal)**, **Fernanda Demuner Passamani (3ª Conselheira Fiscal)**, **Antonio Santa Catarina (1º Conselheiro Consultivo)**, **Sandro de Melo Torres (2º Conselheiro Consultivo)**, **Nelson Rodrigues de Moraes (3º Conselheiro Consultivo)** e **José Rômulo da Silva (Presidente de Honra do CVG-ES)**.

Também foram empossados como **assessores especiais da Presidência**: **Dr. Elias Moscon (Assessor Jurídico – Direito Securitário)**, **Dr. Vinícius Massoti (Assessor Jurídico – Direito Trabalhista e Tributário)** e os **Relações Públicas Jorge Alex Barbosa Costa, Rodrigo Bezerra Esteves, Millher Milli Ferreira e Silvana Santos Teixeira**.

A reunião contou ainda com a presença de importantes lideranças do mercado, entre elas o diretor-presidente da Banestes Seguros, Carlos Rafael, e o diretor-presidente da Novo Seguros, Arthur Pessanha, além de gerentes e representantes de diversas seguradoras que atuam no Espírito Santo, reforçando o prestígio e a relevância institucional do CVG-ES no cenário regional.

Durante o encontro, também foi

realizada a entrega das pulseiras-convite destinadas às seguradoras parceiras e aos diretores do CVG-ES, em reconhecimento às empresas que apoiaram e patrocinaram os eventos promovidos pelo Clube ao longo do ano.

O evento foi marcado por um clima de confraternização e reconhecimento. Em seu pronunciamento de despedida, o presidente Antonio Santa Catarina agradeceu aos colegas pela dedicação, confiança e apoio durante os 16 anos em que esteve à frente do CVG-ES. Ele destacou a importância do trabalho coletivo e expressou votos de sucesso à nova diretoria.

“É um sentimento de gratidão e orgulho por tudo o que construímos juntos. Desejo ao Rafael e à sua equipe um mandato repleto de realizações, parcerias e conquistas para o fortalecimento do nosso setor”, afirmou Santa Catarina.

Com a nova gestão, o CVG-ES inicia uma nova fase, reforçando seu papel de promover o relacionamento entre seguradoras, corretores e profissionais do segmento, estimulando o crescimento sustentável do mercado de seguros de vida no Espírito Santo.



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 de Seguros, venha fazer parte do CVG-ES!