

Feliz Natal

Neste Natal, que a luz da esperança
brilhe em seu coração, que a alegria
contagie seus dias e que o amor
aqueça cada momento.

Boas FESTAS

A Diretoria e os funcionários do
Sincor-ES desejam a todos os
integrantes do
Mercado de Seguros Capixaba
um feliz 2026, repleto de sonhos
e realizações!



Reforma Tributária: o que muda no bolso dos Corretores de Seguros

Sincor-ES recebeu palestra esclarecedora com os contadores Rodrigo e Fábio Casagrande



No dia 2 de dezembro de 2025, o auditório do Sincor-ES recebeu corretores de seguros para uma apresentação esclarecedora sobre um dos temas mais discutidos do momento: a Reforma Tributária. A palestra, conduzida pelos contadores Rodrigo e Fábio Casagrande, sócios da W3 Contabilidade, trouxe uma análise objetiva e didática sobre como as mudanças previstas afetarão diretamente o dia a dia das corretores e o bolso dos profissionais do mercado de seguros.

Com mais de 35 anos de atuação no Espírito Santo e integrantes do grupo Scale (o maior PIB contábil do Brasil), os especialistas apresentaram um conteúdo detalhado, mostrando que o país está diante da maior transformação tributária dos últimos 60 anos. A reforma, aprovada por meio da Lei

Complementar nº 214, de janeiro de 2025, redesenha completamente o sistema de tributação sobre consumo, substituindo diversos tributos atuais pela lógica do IVA (Imposto sobre Valor Agregado), que dará origem ao IBS (Imposto sobre Bens e Serviços) e à CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços).

Durante a apresentação, Rodrigo Casagrande explicou que, embora ainda não exista alíquota oficial definida, estudos apontam que o novo tributo aplicável ao setor pode chegar a algo entre 10% e 12%. Atualmente, as corretores recolhem ISS + PIS + COFINS em uma carga aproximada de 5,65%, o que significa uma possível elevação tributária significativa. Além disso, ficou claro que os corretores de seguros estão formalmente incluídos no regime específico para serviços financeiros previsto

na nova legislação, o que exige atenção redobrada.

Os palestrantes enfatizaram um ponto essencial: a reforma não deve ser entendida apenas como uma mudança de impostos, mas sim de modelo de negócio. Ela impactará diretamente margens de lucro, fluxo de caixa, custos operacionais, precificação e até a relação entre fornecedores e clientes. Por isso, segundo os contadores, todas as empresas do setor precisarão reavaliar seus regimes tributários, revisar seus preços de venda e analisar minuciosamente os créditos aos quais terão direito no novo sistema.

O outro destaque da apresentação foi a importância dos controles financeiros e da contabilidade profissional. "Toda empresa vai precisar controlar melhor suas finanças, ter sistemas de gestão eficientes e contar



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



Esperar até 2026 não é uma opção.

A HORA DE AGIR É AGORA!



com uma contabilidade mais próxima e estratégica", alertou Fábio Casagrande. Ferramentas como BPO financeiro, split payment (pagamento fracionado) e implantação de ERPs serão fundamentais durante o período de transição.

A W3 Contabilidade apresentou um roteiro estratégico para que empresas (incluindo corretoras de seguros), possam se preparar adequadamente:

- 1- Recalcular o preço de venda**, retirando os tributos atuais embutidos e adicionando os novos por fora.
- 2- Simular alterações nos preços de compra**, considerando como fornecedores serão impactados.
- 3- Identificar créditos tributários** permitidos no novo sistema.
- 4- Realizar a nova apuração**, considerando débitos e créditos.
- 5- Analisar impactos no negócio**, principalmente no fluxo de caixa.
- 6 - Definir um diagnóstico e próximos passos**, alinhados ao planejamento estratégico.

Os palestrantes reforçaram que 2026 será o início das novas

obrigações, seguido por fases de substituição gradativa dos atuais tributos, que irão até 2033. Por isso, a orientação é clara: esperar não é uma opção. As corretoras devem agir agora para mapear riscos, reorganizar processos, planejar investimentos e garantir que atravessarão o período de adaptação com segurança.

Encerrando a palestra, Rodrigo e Fábio deixaram uma mensagem que sintetiza o espírito da mudança:

"A reforma não é apenas uma obrigação legal: é uma oportunidade de modernizar a gestão e preparar os negócios para um novo ciclo de crescimento."

O evento reforçou o compromisso do Sincor-ES em orientar e apoiar os corretores capixabas diante das transformações do mercado, oferecendo informação técnica de qualidade e espaço para preparo e diálogo em um momento crítico para o setor.



ATENDEMOS TODAS AS SEGURADORAS

A gente resolve rápido
e com garantia!

- Atendimento rápido
- Mecânicos experientes
- Serviço garantido



Sincor-ES aprova orçamento 2026 e delibera sobre contribuições sindicais e associativas

No dia 27 de novembro de 2025, o Sincor-ES realizou sua Assembleia Geral Ordinária (AGO), conforme determina o Capítulo IV, Seção I, do Estatuto Social, que trata das Assembleias Gerais. O Estatuto reforça que as Assembleias, sejam Ordinárias ou Extraordinárias, são soberanas em suas resoluções, desde que respeitadas as normas estatutárias e a legislação vigente.

Em atendimento ao parágrafo único da Seção I, a convocação da AGO foi realizada com a devida antecedência legal de 10 dias, mediante publicação no jornal A Tribuna e no Diário Oficial do Estado, ambos datados de 14 de novembro de 2025, além da afixação do edital na sede do Sindicato, em local visível. A reunião teve início em segunda convocação, conforme prevê o Artigo 17 do Estatuto.

Ordem do Dia e deliberações

A Assembleia teve como pauta principal a definição da Previsão Orçamentária para 2026 e a apreciação das contribuições sindicais, confederativas, associativas e assistenciais referentes ao próximo exercício.

O presidente apresentou o cenário atual do Sindicato, destacando a instabilidade das receitas, agravada pela expressiva redução causada pelas mudanças na legislação trabalhista. Diante das limitações financeiras, solicitou autorização para aplicar os recursos disponíveis, provenientes majoritariamente das mensalidades associativas da forma mais adequada às demandas da entidade. A proposta foi colocada em votação e aprovada por unanimidade.

Contribuições aprovadas para 2026

Também foram discutidos e aprovados por unanimidade os seguintes valores e diretrizes:

- **Contribuição Sindical 2026 - Seguirá a tabela estabelecida pela CNC/Fenacor.**
- **Contribuição Confederativa 2026 - Valor de R\$ 220,00, dividido em duas parcelas de R\$ 110,00, com vencimentos em abril e setembro.** Para corretoras vinculadas a instituições financeiras, o valor corresponderá a **30 salários mínimos regionais**, dividido em duas parcelas emitidas via boleto bancário.

Contribuição Associativa 2026

Pessoa Física (Todos os Ramos): R\$ 75,00/mês

Pessoa Física (somente Vida/Capitalização e Previdência): R\$ 65,00/mês

Pessoa Jurídica (Todos os Ramos e Vida/Capitalização e Previdência): R\$ 105,00/mês

Contribuição Assistencial 2026

Pessoa Jurídica (Associadas e Não Associadas): R\$ 100,00, via boleto bancário.

Obs.: Para corretoras não associadas, a oposição à cobrança poderá ser formalizada até 20/09/2026, exclusivamente pelo e-mail: financeiro@sincor-es.com.br.

As deliberações reforçam o compromisso do Sincor-ES com a transparência, a responsabilidade administrativa e o fortalecimento da categoria. As decisões aprovadas garantem a continuidade das ações institucionais e o suporte necessário aos corretores de seguros em todo o Espírito Santo.



Juntos SOMOS +FORTES

Ei, corretor ou corretora de seguros, você já pensou no poder de estar representado, fortalecido e com benefícios reais? Associe-se ao Sincor-ES!

Ao se associar, você reforça a representatividade dos profissionais de corretagem no Espírito Santo e ainda garante:

- ✓ Defesa dos seus interesses enquanto corretor, com respaldo institucional;
- ✓ Acesso a convênios exclusivos - por exemplo, o convênio com o SESC-ES, que permite a você e sua família obterem credencial gratuita, para direito aos descontos em atividades de lazer, cultura, saúde e turismo.
- ✓ A rede, os eventos e a capacitação para manter sua atuação atualizada num mercado cada vez mais competitivo.
- ✓ Uma entidade que existe para apoiar você no dia a dia da profissão.

👉 Não fique de fora! Venha fazer parte do Sincor-ES e some sua voz à nossa categoria.

Para se associar é muito fácil!

Entre em contato com a nossa equipe pelos canais de atendimento — cadastro@sincor-es.com.br — ou acesse o nosso site sincor-es.com.br e clique nas abas Serviços > Associe-se.

Corretor de Seguros: agente de transformação para uma sociedade mais protegida!



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

Lincenciado 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

CVG-ES realiza a Assembléia Geral Ordinária e Extraordinária no Sincor-ES



O dia 04 de dezembro de 2025 marcou um importante momento para o CVG-ES, que realizou sua Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária no auditório Pedro de Paula Pinto, na sede do Sincor-ES. O encontro reuniu associados, parceiros e representantes do mercado segurador capixaba para avaliação das atividades do ano e definição dos rumos da entidade para os próximos ciclos.

Na Assembleia Geral Ordinária, o ex-presidente do CVG-ES, Antonio Santa Catarina, apresentou a prestação de contas do ano de 2025, com destaque para os resultados obtidos. O relatório financeiro e administrativo demonstrou responsabilidade, equilíbrio e avanços importantes para a organização, sendo aprovado por unanimidade pelos presentes.

Outro ponto de grande relevância foi a formalização da eleição da nova diretoria para o biênio 2026/2027. A partir de 1º de janeiro, assume a presidência o Sr. Rafael Muniz, Superintendente Executivo da Icatu Seguros, que seguirá conduzindo o CVG-ES com foco em integração, fortalecimento institucional e desenvolvimento do mercado de seguros de pessoas no Espírito Santo.

Em seguida, teve início a Assembleia Geral Extraordinária, que contemplou temas estratégicos e de interesse coletivo. Entre os assuntos tratados, destacou-se a Festa de Congraçamento, com apresentação de uma análise crítica sobre sua organização, resultados e perspectivas para futuras edições. Também foi discutida a tradicional ação solidária "Natal na Casa

Lar", reforçando o compromisso social do CVG-ES e sua atuação junto à comunidade. Outro ponto importante foi a Jornada Capixaba do Seguro de Vida, cuja discussão preliminar trouxe insights e sugestões para o aprimoramento do evento, reconhecido por fomentar conhecimento e compartilhar boas práticas no setor.

A reunião foi concluída com a apreciação de assuntos gerais, que permitiram espaço para contribuições dos associados e alinhamento das próximas atividades da entidade.

O encontro reforçou o espírito de união, responsabilidade e evolução contínua que caracteriza o CVG-ES, reafirmando seu papel essencial no fortalecimento do mercado de seguros de vida e benefícios no estado.



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!

Comemoração de Aniversário



No dia 04 de dezembro, antes do início das Assembleias Ordinária e Extraordinária do CVG-ES, o clima já era de celebração. Durante o café da manhã, os membros do Clube e do Sindicato se reuniram para comemorar o aniversário

do Superintendente Executivo da Icatu Seguros e recém-eleito presidente do CVG-ES, Rafael Muniz, que brindou seus 44 anos de vida ao lado dos colegas. A organização da comemoração foi elaborada por Silvana Teixeira,

gerente comercial da Icatu.

Entre sorrisos, abraços e aquele tradicional parabéns caprichado, todos aproveitaram o momento para desejar muita felicidade, saúde e muitos anos de vida ao aniversariante. Também reforçaram os votos de uma gestão inspiradora à frente do CVG-ES – sempre pautada pela integração, pelo fortalecimento institucional e pelo desenvolvimento de ações que valorizem e ampliem a compreensão sobre a importância do Seguro de Vida para todos os corretores.

Um início de manhã especial, marcado por boas energias, união e, claro, comemoração.

Confraria das Quintas reúne amigos



Toda quinta-feira, o Shopping Vitória se transforma em um ponto de encontro para momentos especiais. É quando acontece a Confraria das Quintas, um ritual leve e descontraído que reúne profissionais do mercado de seguros e seus familiares para celebrar a amizade, trocar experiências e compartilhar aquele cafezinho indispensável.

No dia 11 de dezembro, a Confraria das Quintas viveu um momento especialmente marcante. O confrade Manoel Bessa presenteou os participantes com um belíssimo copo Stanley personalizado com a logo de sua empresa, Recuperachoque (que está celebrando 33 anos de atuação), além de mini copinhos artesanais de bambu, personalizados com

símbolos de times de futebol. O gesto carinhoso foi recebido com entusiasmo e reforçou ainda mais o clima de irmandade entre os membros.

Mais do que um almoço ou um café, a Confraria das Quintas é um espaço de convivência para quem valoriza a amizade, o bom humor e a energia positiva das boas companhias.

**ICATU.
DE BRAÇOS ABERTOS
PRA VOCÊ.**

www.icatu.com.br



O que você precisa saber sobre a Lei 15.040/2024, a nova Lei do Contrato de Seguro



Sancionado em dezembro do ano passado, entrará em vigor a partir do próximo dia 11 de dezembro. A Lei 15.040/24, que detalha diversas obrigações e direitos, tanto de clientes como de corretoras, seguradoras e corretores, promete uma significativa atualização e modernização da legislação que rege o mercado de seguros no Brasil na expectativa de trazer mais segurança jurídica e previsibilidade nos contratos. Apesar dos pontos de atenção, especialistas e representantes avaliam de forma positiva o novo marco. Entre os pontos positivos, há o reforço no dever de informação e da transparência nas negociações, exigindo, por exemplo, que riscos e interesses não cobertos sejam descritos de forma clara sem ambiguidades. No caso de regras não cumpridas, o novo marco determina que as seguradoras podem ser responsabilizadas formalmente, por meio de multas, com o agravante de cumprir as obrigações em favor dos segurados.

Já as corretoras que não cumprirem as mesmas diretrizes podem sofrer responsabilização judicial por falha no dever de informar o segurado sobre os riscos e as exclusões, além de penalidades da Susep por má conduta ou falha ética.

Especialistas entendem que a nova lei contribuirá na evolução do relacionamento com os clientes, aumentando a confiança e a transparência, trazendo mais foco na conduta e liquidação de sinistros. Os

prazos estabelecidos também são fundamentais, porque impedem que as seguradoras e corretoras deixem os clientes em um limbo, sem resposta

Os principais pontos de atenção e as novidades que já mudam o cotidiano de quem trabalha com seguros.

Principais inovações e impactos práticos

Prazo para análise de risco / aceitação de proposta

A seguradora agora tem até 25 dias corridos para recusar uma proposta de seguro; caso contrário, ela será considerada aceita.

Transparência e clareza contratual — A Lei exige que riscos cobertos e excluídos sejam descritos de forma clara e inequívoca. Em caso de divergência entre contrato, modelo aprovado e notas técnicas, prevalece o dispositivo mais favorável ao segurado.

Proibição de extinção unilateral — O contrato de seguro não poderá conter cláusulas que permitam sua extinção unilateral pela seguradora, salvo nas hipóteses previstas em lei.

Atualização dos deveres do segurado — Se houver agravamento significativo do risco (mudança na probabilidade de sinistro ou na gravidade dos seus efeitos), o segurado deve comunicar imediatamente a seguradora, sob pena de perda da garantia.

Prazos mais rígidos para sinistro e indenização — Com a regulação da sinistralidade e a liquidação de indenizações, a seguradora tem prazo máximo de 30 dias para manifestar-se sobre a cobertura, a partir da apresentação de todos os documentos exigidos.

Limites à suspensão da prescrição — A pretensão do segurado ou beneficiário para contestar a recusa de indenização ou para exigir cobertura tem prazo prescricional definido pela nova lei, e a contagem pode ser interrompida em casos específicos, como pedido de reconsideração.

Segurança jurídica e proteção ao consumidor — A nova lei traz como pilares a boa-fé, a transparência, a equidade contratual e a proteção ao segurado, alinhando o Brasil a práticas internacionais regulatórias de seguro.

O que muda no cotidiano do corretor

Para quem trabalha diretamente com seguros, seja como corretor ou gestor, a Lei 15.040/2024 exige uma revisão profunda de práticas e rotinas:

As propostas e apólices devem ser revistas para garantir que contenham todas as informações exigidas: riscos, exclusões, notas técnicas, identificação clara da corretora, etc.

A comunicação com o segurado deve ser aprimorada: cartas de recusa, envio de condições gerais e cláusulas da apólice devem ser claros e, preferencialmente, enviados por e-mail ou disponibilizados via site/app da seguradora, garantindo rastreabilidade e segurança jurídica.

Em caso de sinistro ou recusa de cobertura, é imprescindível que a seguradora envie ao segurado a justificativa motivada. Isso obriga corretores e reguladores a documentarem todo o processo.

A gestão de prazos internos se torna crítica: tempos de subscrição, análise, regulação e liquidação de sinistros deverão ser monitorados com atenção para evitar multas, juros moratórios e eventuais penalidades previstas na Lei.

A educação do segurado passa a ter papel ainda mais relevante, é fundamental explicar ao cliente os riscos, exclusões, deveres de comunicação de agravamento de risco e consequências do inadimplemento.

O que representa para o mercado de seguros

A aprovação da Lei 15.040/2024 é vista como um marco para o setor, não apenas pela modernização normativa, mas pela promoção de um ambiente de maior confiança, previsibilidade e profissionalização.

Especialistas afirmam que a lei pode estimular o crescimento do mercado de seguros no Brasil, ao reduzir assimetrias entre seguradoras e segurados, tornar os contratos mais claros e seguros, e reforçar a proteção ao consumidor.

Para corretores, é uma oportunidade, a adequação às novas exigências pode se traduzir em maior credibilidade e profissionalização, contribuindo para a expansão da demanda por seguros.

Conclusão

A entrada em vigor da Lei 15.040/2024 marca uma nova era para o mercado segurador no Brasil. Para quem atua diretamente no setor, corretores, seguradoras e intermediários, é hora de revisar contratos, reforçar processos internos, aperfeiçoar a comunicação e adotar uma postura de compliance e transparência. Em um cenário de transição, a adaptação não será apenas uma exigência regulatória, mas uma chance de fortalecer a confiança do cliente, profissionalizar o mercado e consolidar o setor de seguros como um elemento sólido e de maior relevância na economia brasileira.

ADEQUAÇÃO À LEI 15.040/2024 Para corretores de seguros – CHECK-LIST PRÁTICO

1. Documentação e Apólices

- Conferir se todas as apólices emitidas trazem, Glossário de termos técnicos; Endereço e identificação da corretora; Riscos cobertos e excluídos descritos em linguagem clara.
- Verificar se as Condições Gerais estão sendo enviadas ao segurado por e-mail.
- Confirmar se as seguradoras atualizam as Condições Gerais no site/app.

2. Processos Internos

- Ajustar rotinas para o novo prazo de 25 dias corridos para aceitação/recusa da proposta.
- Criar controle de prazos da seguradora e informar o cliente sobre esse período.
- Revisar processos de envio de documentos e comunicação ao segurado.

3. Comunicação com o Cliente

- Certificar-se de que recusas de proposta, endosso ou sinistro estão sendo enviadas por e-mail ao segurado, com motivo claro e objetivo.
- Orientar o segurado sobre deveres legais, como comunicar agravamento de risco.
- Atualizar roteiros de atendimento com explicações sobre: Rateio; Limites de cobertura; Exclusões; Nova cobertura de Gastos com Defesa; Despesas de contenção e salvamento.

4. Sinistro e Indenização

- Garantir que o cliente receba orientações atualizadas sobre o prazo da seguradora para decisão sobre sinistro.
- Conferir se as seguradoras estão especificando claramente: Custas processuais; Honorários; Demais despesas de defesa.
- Repassar ao cliente a importância de enviar documentos completos para não atrasar prazos.

5. Material Comercial e Informações ao Cliente

- Atualizar materiais informativos, sites, apresentações e comunicações sobre as regras da nova lei.
- Inserir novas orientações em contratos, propostas e check-lists internos.
- Padronizar explicações sobre rateio conforme cada produto.

6. Compliance e Adequação Operacional

- Revisar contratos de parceria com seguradoras e correspondências comerciais.
- Registrar em CRM/e-mail todas as comunicações enviadas ao segurado.
- Implementar uma política interna de verificação de prazos.
- Garantir que a equipe esteja treinada sobre a Lei 15.040/2024.

7. Treinamento da Equipe

- Promover capacitação sobre: Mudanças legais; Nova documentação; Linguagem obrigatória; Processo de aceitação e recusa.
- Revisar scripts de atendimento e venda.

Parceiros brasileiros vivenciam imersão internacional na matriz do Grupo Sancor Seguros

Experiência teve como objetivo o fortalecimento do relacionamento com corretores, assessorias e parceiros da companhia.

Foto: Fabricio Rambaudi



Entre os dias 9 e 12 de dezembro, a Sancor Seguros realizou uma experiência internacional voltada ao fortalecimento do relacionamento com corretores, assessorias e parceiros da companhia. Ao todo, sete profissionais participaram de uma imersão em Sunchales, na Argentina, onde está localizada a matriz da seguradora, com o objetivo de conhecer de perto o ecossistema de soluções, a estrutura operacional e a trajetória institucional da empresa.

O grupo promoveu uma programação com visitas técnicas e encontros voltados à troca de experiências e ao aprofundamento sobre os novos modelos de negócios desenvolvidos. A viagem foi encerrada em Buenos Aires, com uma agenda cultural que incluiu

um tradicional espetáculo de tango, reforçando a proposta de integração entre negócios e cultura

Para Paulo Dawibida, CCO da Sancor Seguros, a iniciativa reforça o compromisso da companhia com relações de longo prazo. "Promover essa imersão é uma forma de aproximar nossos parceiros da essência da Sancor, mostrando como nossa história, nossos valores e nosso modelo de negócios se conectam com o futuro do mercado segurador", destacou.

Já para André Barberá, gerente de seguros da corretora Cocamar, cooperativa sediada em Maringá (PR), a iniciativa agregou valor ao relacionamento com a companhia. "Foi muito válido participar dessa experiência, conhecer a história da Sancor, que é extremamente rica, e

entender como o grupo vem se posicionando diante do mercado. Essa troca contribui diretamente para o nosso desenvolvimento", afirmou.

A corretora Fabiana, da Critério Corretora de Seguros, de Curitiba (PR), também destacou a relevância da vivência. "Está sendo um prazer conhecer toda a estrutura e a grandiosidade da Sancor. O cuidado da companhia em diversos aspectos fortalece ainda mais uma parceria sólida e de longo prazo", ressaltou.

A iniciativa complementa a estratégia da Sancor de fortalecer os vínculos com seus parceiros comerciais, oferecendo experiências que enriquecem o conhecimento sobre a seguradora, aumentam a confiança e promovem o crescimento colaborativo no setor segurador.

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

**SANCOR
SEGUROS**

PESSOAS • PATRIMONIAIS • AGRO • RISCOS TÉCNICOS
Acesse sancorseguros.com.br e saiba mais

Allianz Seguros é destaque nacional em satisfação do cliente no Experience Award

Seguradora figura entre as empresas mais recomendadas do país após avaliação direta de consumidores em estudo independente



A Allianz Seguros foi reconhecida como uma das marcas brasileiras referência em experiência do cliente pelo Experience Awards 2025, promovido pela SoluCX em parceria com Gouvea Experience e Sobre XP. A premiação avaliou 12 marcas na categoria Seguros Automotivos e 21 em Seguros Pessoais, certificando a seguradora em ambas as frentes.

"Estamos muito honrados com esse reconhecimento, que reflete a dedicação de toda a equipe em oferecer soluções inovadoras e simplificadas aos nossos parceiros e clientes", destaca Maria Clara Ramos, diretora executiva de Transformação, Estratégia e Marketing da Allianz Seguros.

"A personalização do atendimento, combinada com uma abordagem humanizada e ágil, é essencial para proporcionar uma experiência diferenciada. Dessa forma, fortalecemos nossa conexão com o propósito da empresa e construímos uma relação de confiança com o nosso público", conclui, Ramos.

A metodologia da premiação é baseada em pesquisa de satisfação conduzida pela SoluCX, utilizando algoritmo próprio. O estudo segue o modelo NPS (Net Promoter Score) em formato double-blind, no qual o entrevistado e o pesquisador desconhecem a marca avaliada. De acordo com a empresa, a avaliação é realizada com um painel de mais de um milhão de consumidores finais.

Para receber a certificação, as marcas precisam atingir dois critérios: Share of Experience, que mede o conhecimento e a participação da marca, e NPS de Percepção acima da média do segmento. As empresas que cumprem esses requisitos recebem o selo "Cliente Recomenda".

Na edição 2025 do Experience Awards, foram avaliadas pelos consumidores mais de 1,2 mil marcas em setores como varejo, indústria, mobilidade, financeiro, saúde, educação, seguros, telecom e utilities. A premiação contemplou 72 categorias e certificou mais de 500 empresas.

Nova lei de Seguros ganha guia com foco no consumidor



A entrada em vigor do novo marco legal dos seguros, em 11 de dezembro, inicia uma fase de maior clareza e transparência na relação entre seguradoras e consumidores.

Para explicar, de forma prática, as mudanças trazidas pela legislação, a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) lançou, em 9 de dezembro, durante um webinar, o guia "Lei 15.040/2024 – Nova Lei de Seguros: O Que o Consumidor Precisa Saber".

A publicação apresenta, de maneira objetiva, os principais direitos, deveres e procedimentos previstos na nova lei. O conteúdo está dividido em três partes: um panorama das regras e das mudanças mais relevantes; orientações práticas sobre coberturas, exclusões, prazos para açãoamento do seguro, tempo de pagamento das indenizações, aviso de agravamento de risco e despesas de contenção e salvamento; além de recomendações para que o consumidor saiba como se resguardar e reivindicar seus direitos.

Segundo a diretora jurídica da CNseg, Gláucia Carvalhal, a lei marca a transição dos contratos anteriores regidos pelo Código Civil para um marco regulatório próprio dos seguros privados, com novas diretrizes para formação, vigência, cessão e liquidação contratual. A iniciativa contribui para o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS), ao ampliar o acesso da população a diferentes produtos e fortalecer um setor mais inclusivo, transparente e alinhado ao interesse público. Para ler o guia, acesse: https://issuu.com/confederacaocnseg/docs/nova_lei_de_seguros_o_que_o_consumidor_precisa_s



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 Allianteos. Confira o regulamento completo no Allianznet. Allianz Seguros SA, CNPJ 61.573.706/0001-66, Rua Euzebio de Medeiros nº 303, andar 1, parte 2, os 9, 15 e 16, Pinheiros, São Paulo - CEP: 05426-000. Processo SUSEP nº 15414.902340/2018-85. A aquisição 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 da SUSEP. Abertura e informações de sinistros, orientações de contrato de seguros/produtos: Linha Direta Allianz Corretor 4090 1120 (Capitais e Regiões Metropolitanas), 0800 0777 8243 (Demais regiões), 0800 0121 239 (exclusivo para portadores de limitação auditiva e defesa). 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.

Consulta pública da Susep trata sobre mediação, arbitragem e outros métodos de resolução de conflito nos contratos de seguros

Norma regulamentará envio e divulgação de informações sobre conflitos resolvidos por meios alternativos de resolução de disputas

Foi publicado no dia 08 de dezembro, no Diário Oficial da União o Edital de Consulta Pública nº 13/2025/SUSEP, referente à Resolução Susep que regulamenta a divulgação obrigatória de informações sobre conflitos resolvidos por meios alternativos de resolução de disputas nos contratos de seguros, conforme previsto no parágrafo único do art. 129 da Lei nº 15.040/2024.

A minuta estabelece diretrizes para o envio e a divulgação, pela Susep, de informações relativas a litígios解决ados por mediação, arbitragem ou outros métodos reconhecidos como meios alternativos de resolução de disputas. A medida visa garantir maior transparência, padronização e visibilidade sobre esse tipo de solução de conflitos dentro do mercado segurador.

De acordo com a proposta normativa, a obrigatoriedade de divulgação deverá constar expressamente na convenção de solução de disputa, como cláusula compromissória, compromisso arbitral ou documentos equivalentes. A responsabilidade pelo envio das informações será da câmara responsável pelo processo, que deverá encaminhá-las eletronicamente à Susep em até 30 dias após a resolução do conflito.

Conforme o texto, as informações serão disponibilizadas pela Susep em repositório próprio no site da Autarquia, também em até 30 dias após o recebimento. A

minuta determina ainda que os dados enviados não poderão conter elementos que permitam a identificação das partes envolvidas ou qualquer conteúdo sigiloso ou confidencial.

A proposta também atribui às sociedades seguradoras e às cooperativas singulares de seguros a responsabilidade de acompanhar o cumprimento da obrigação de envio até sua efetiva realização. O descumprimento das regras previstas sujeitará as supervisionadas às sanções cabíveis.

De acordo com a Diretora de Organização de Mercado e Regulação de Conduta, Jessica Bastos, "a consulta pública representa mais um passo da Susep na promoção da transparência e na uniformização de procedimentos no mercado, especialmente em um contexto de crescente utilização de métodos

alternativos de resolução de conflitos no setor de seguros".

Os interessados poderão enviar comentários e sugestões em até 15 (quinze) dias corridos, contados a partir da data de publicação do edital, por meio do Sistema de Consultas Públicas da Susep (<https://www.gov.br/susep/pt-br/documentos-e-publicacoes/normativos/consultas-e-audiencias-publicas>)



Criada em abril de 2006 pelo Sincor-ES, a CAMASEG (Câmara de Mediação e Arbitragem em Seguros) dispõe de espaço próprio, preparado para reuniões e para a instalação do Tribunal Arbitral. Atua em todas as áreas permitidas pela legislação, graças à parceria com o ICMA-ES, e conta com árbitros de alto gabarito, entre corretores e seguradores. Sua primeira audiência, ainda em 2006, tratou da colisão entre um Vectra e um Fiat Pálio, envolvendo uma causa de R\$ 5.000,00. O acordo foi formalizado na presença dos árbitros Alfredo Ferreira Pereira, Geraldo Pereira Guarçoni e Erildo José Ferreira. A parte requerente foi representada pelo corretor e advogado João Carlos Martinelle, que optou por conduzir o processo na CAMASEG. A sessão transcorreu em plena harmonia e resultou na formalização do acordo.



Faça Seguro com um corretor. É mais seguro!



A 30 ANOS NO MERCADO
4 ANOS DE GARANTIA NA PINTURA

(27) 3020-5900
WhatsApp (27) 99964-1993

f / RECUPERACHOCK
SIGA NOSSAS REDES SOCIAIS!
Av. Mal. Macearenhas de Moraes, 1717, Monte Belo-Vitória-ES



Clube1 encerra Campanha Super Consultor 2025 com grande celebração e mais de R\$ 350 mil em prêmios

Evento reuniu mais de 500 convidados no Cerimonial Ilha Buffet e reforçou a liderança da empresa no mercado de benefícios em saúde, odontologia e seguros de vida.



A Clube1 Benefícios, administrada pelos sócios Mario Cesar Ribeiro e Stenio Zanetti, realizou no dia 11 de dezembro a cerimônia de encerramento da Campanha SUPER CONSULTOR 2025, reunindo mais de 500 convidados, entre consultores, corretores e representantes de seguradoras, no Cerimonial Ilha Buffet, em Vitória. Durante o evento, a empresa distribuiu mais de R\$ 350 mil em premiações, incluindo um Citroën C3 zero quilômetro, 10 bicicletas elétricas e valores em dinheiro destinados aos destaques de vendas.

Reconhecida pela liderança no mercado de benefícios, a Clube1 é especializada na comercialização de planos de saúde, planos odontológicos e seguros de vida. A empresa ocupa posição de destaque nacional entre as principais operadoras e administradoras do país, resultado de sua atuação consolidada e das

diversas premiações acumuladas ao longo dos anos.

Com foco em oferecer segurança, qualidade e atendimento consultivo, a Clube1 desenvolve suas soluções a partir de análises detalhadas das necessidades de cada cliente — pessoas físicas, famílias e empresas. O objetivo é garantir produtos competitivos, atendimento eficiente e suporte contínuo.

A empresa mantém seis unidades no Espírito Santo, distribuídas entre Vitória, Vila Velha, Serra, Cachoeiro de Itapemirim e Linhares, reforçando sua presença regional e assegurando atendimento próximo aos beneficiários. Com compromisso permanente com a excelência, a Clube1 segue ampliando sua atuação e se consolidando como referência no setor de saúde, odontologia e seguros de vida no país.



**Soluções completas
em planos de
saúde e odontológico
que ampliam seu portfólio e
potencializam suas vendas.**

Seja parceiro



MEDIATRIBE
Administradora de Benefícios

Julia Jacques é a nova líder da área jurídica e de indenizações do PASI



O PASI reforça seu time executivo com a chegada de Júlia Jacques, que assume a gerência responsável pela integração das áreas Jurídica e de Indenizações. A decisão faz parte de um movimento estratégico da companhia para ampliar a eficiência operacional e oferecer um atendimento cada vez mais ágil e humanizado aos segurados e parceiros.

Advogada com ampla experiência no mercado segurador, Júlia construiu sua carreira com atuação em um escritório especializado, onde atendeu grandes seguradoras e desenvolveu uma visão estratégica sobre regulação de seguros. Desde o início de sua trajetória, aprofundou-se em temas como sinistros, indenizações e contratos, além de ter liderado equipes e projetos de alta complexidade.

Associada da AIDA (Associação Internacional de Direito de Seguros), Júlia participa ativamente de congressos e encontros da entidade, mantendo uma constante troca de conhecimento

com outros profissionais do setor. Ela também possui MBA em Gestão Jurídica de Contratos de Seguros e Inovação pela Escola de Negócios de Seguros, formação que lhe proporcionou contato com todos os ramos de seguros no Brasil. Recentemente, reforçou seu desenvolvimento em liderança com a extensão em Gestão de Pessoas e Equipes, da ENS, em parceria com a Ontario College, do Canadá.

“Assumir a gerência em um momento de transformação é, sem dúvida, um grande desafio, mas também uma oportunidade única. Meu objetivo é conduzir essa integração de forma estruturada, equilibrando agilidade e segurança técnica, sempre alinhada aos valores e ao propósito do PASI”, afirma Júlia.

Com a chegada de Júlia Jacques, o PASI dá mais um passo em seu processo de evolução, fortalecendo sua estrutura organizacional e reafirmando o compromisso de entregar soluções sólidas, inovadoras e humanizadas ao mercado segurador.

Em um ano, Susep registrou quase 5 mil empresas corretoras de seguros

Exatamente um ano após ter alcançado a marca histórica de 60.028 Corretoras de Seguros ativas e registradas na Susep, o mercado atingirá nos próximos dias outro recorde, com 65 mil empresas em plena atividade. Isso significa que houve 5 mil registros em apenas 12 meses, com uma média impressionante de 416 Corretoras registradas por mês.

No dia 09 de dezembro, dados da Susep atualizados indicam que houve também um avanço expressivo do número de Corretores de Seguros pessoas físicas ativos. Eram 78.038 em dezembro do ano passado e, agora, são 83.146.

Esses dados não englobam os 9.615 registros suspensos e 705 cancelados. Há um ano, eram 8.567 e 521, respectivamente.

A Susep divulgou ainda que o número de profissionais com mais de 74 anos chegou a 2.473.

A maior parte de profissionais registrados tem entre 35 e 44 anos: são, no momento, 24.009 Corretores de Seguros.

É expressivo também o total de Corretores de Seguros com idades variando entre 45 e 54 anos: são, agora, 21.723. Já entre 55 e 64 anos há, atualmente, 16.974 Corretores de Seguros em atividade.

Há apenas 540 profissionais com menos de 25 anos de idade. Em dezembro do ano passado, eram 512.

Tokio Marine irá capacitar mais de 80% dos seus Colaboradores para uso de IA até o final de 2026



Gabriel Nery, Superintendente de Governança Digital, Inovação e IA da Tokio Marine.

Atenta as constantes transformações pelas quais o mercado segurador tem passado, a Tokio Marine está investindo na capacitação de seus Colaboradores para uso de Inteligência Artificial, com a meta de que mais de 80% de sua equipe esteja plenamente apta a usar a ferramenta até o final de 2026.

De acordo com o Superintendente de Governança Digital, Inovação e IA da Tokio Marine, Gabriel Nery, a iniciativa faz parte de um projeto de três anos da Diretoria de Tecnologia, Digital e Inovação, que começou a ser implementado em 2025 com treinamentos exclusivos e parcerias para capacitação profissional. "Com essa ação, nós reafirmamos ainda mais nosso compromisso com a utilização responsável das novas tecnologias, ancorada sob fortes pilares de segurança da informação e governança, preparando cada um de nossos Colaboradores para atuar de forma estratégica e autônoma em um mercado em constante evolução", explica.

O Treinamento para Líderes de TI, outra ação que faz parte do projeto, é realizado em parceria com a

FIAP (Faculdade de Informática e Administração Paulista) e tem o objetivo de desenvolver competências estratégicas e preparar gestores para os desafios da transformação digital. "Esse programa impacta diretamente 50 profissionais que ocupam posições-chave na Companhia e foi cuidadosamente desenhado para atender as necessidades das lideranças e suas equipes, tanto para desenvolvimento individual quanto para impulsionamento da Seguradora, naturalmente beneficiada pela capacitação de seus Colaboradores", enfatiza Nery.

A Companhia investiu, ainda, em Trilhas de Conhecimento para Colaboradores dos times de tecnologia com fundamentos específicos para suas áreas de atuação, em parceria com a Alura, maior escola online de tecnologia do Brasil. Além disso, estabeleceu uma parceria estratégica com a AWS para impulsionar a evolução da Inteligência Artificial Generativa na Tokio Marine. Como parte dessa iniciativa, está sendo aplicado o treinamento AWS Skill Builder, voltado para cientistas de dados, profissionais de infraestrutura e segurança da informação, com foco no desenvolvimento de competências técnicas essenciais para a construção de soluções inovadoras e seguras.

"Com esse plano, queremos tornar nossos processos ainda mais eficientes, ao mesmo tempo em que redesenharmos o futuro do mercado de seguros, fortalecendo nossa posição e entregando valor real aos Clientes e Parceiros de Negócios", finaliza Nery.

Férias Coletivas do Sincor-ES 2026



O SINCOR-ES informa aos corretores de seguros e seguradoras parceiras que concederá férias coletivas aos seus funcionários e administradores no período de 12 a 31 de janeiro de 2026, inclusive. A medida faz parte do planejamento anual de organização interna e prepara o Sindicato para um novo ciclo de atividades em 2026.

Durante esse intervalo, o presidente do SINCOR-ES estará de plantão na sede do Sindicato diariamente, das 12h às 14h, para atendimento presencial e demandas eventuais que necessitem de solução imediata.

Os atendimentos gerais e possíveis solicitações deverão ser encaminhados exclusivamente pelo e-mail: presidencia@sincor-es.com.br.

O SINCOR-ES agradece a compreensão de todos e reforça seu compromisso com a categoria, mantendo o suporte essencial mesmo durante o período de recesso.

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.

Seguro para carros antigos: como funciona e quanto custa proteger clássicos e raridades



Garantir a proteção de veículos antigos, usados ou de coleção ainda é um desafio no mercado tradicional de seguros. Muitas seguradoras convencionais não aceitam automóveis com mais de 20 ou 25 anos devido à dificuldade de reposição de peças e ao custo elevado de manutenção. Por isso, empresas especializadas ampliaram a oferta de produtos voltados a modelos mais antigos, desde usados comuns até clássicos de alto valor histórico.

Para carros com até cerca de 35 anos, existem planos compactos com coberturas básicas (colisão, roubo, furto, incêndio e danos a terceiros), além de assistência 24 horas. A contratação pode ser anual ou por assinatura mensal, com indenização baseada em percentual da tabela de referência. Os valores variam conforme perfil do motorista, local de circulação e modelo do veículo; em simulações, um hatch dos anos 1990 apresenta custo anual pouco acima de R\$ 1.200.

Nos modelos clássicos, especialmente veículos de coleção com 70 ou 80 anos, seguradoras especializadas trabalham com “valor determinado”, definido caso a caso. Automóveis com placa preta podem receber valores maiores por conta da originalidade. Em simulações, um sedã dos anos 1980 bem preservado pode ter seguro anual entre R\$ 1.500 (roubo e furto) e R\$ 3.000, com coberturas adicionais. A contratação exige formulário, análise de perfil e vistoria online ou presencial, podendo incluir rastreador subsidiado.

Algumas empresas oferecem ainda planos “All Risks”, voltados exclusivamente a colecionadores, com taxas que variam conforme valor do veículo, segurança da garagem e frequência de uso. Esses seguros cobrem praticamente qualquer dano não excluído, incluindo fenômenos naturais, vandalismo e pequenos acidentes, exceto situações como desgaste natural, defeitos mecânicos ou uso em competições. Para quem possui um clássico, esse tipo de seguro tornou-se uma forma eficaz de preservar o patrimônio e garantir tranquilidade ao longo dos anos.

Sincor-ES Encerra 2025 com União, Fé e Expectativas para 2026

Por: José Rômulo da Silva - Presidente do Sincor-ES



À medida que nos despedimos de 2025, quero expressar minha profunda gratidão a cada corretora e corretor de seguros e em especial as nossas empresas parceiras, que caminharam ao nosso lado ao longo deste ano. Foi um período de grandes desafios, aprendizados e, sobretudo, conquistas coletivas. Nada disso seria possível sem a dedicação, o profissionalismo e a confiança que todos depositam diariamente no Sincor-ES.

Vivemos momentos marcantes. A 7ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida reafirmou a força do nosso mercado e o compromisso da categoria em ampliar conhecimento e fortalecer a proteção das famílias capixabas. Também avançamos em benefícios importantes: garantimos descontos especiais aos nossos associados para os eventos nacionais, como o CONEC que aconteceu em outubro e o 6º CONSEGNNE, que acontecerá em abril de 2026 em Salvador-BA, fortalecendo o acesso à capacitação e ao networking em nível nacional.

Nossas palestras e eventos em parceria com as seguradoras mostraram, mais uma vez, que a união entre entidades e mercado é o que movimenta o desenvolvimento do setor. E, claro, encerramos o ano com um dos momentos mais esperados por todos: a nossa tradicional Feijoada de Encerramento das Atividades, que em novembro reuniu associados, parceiros e amigos em um ambiente de celebração, amizade e cooperação.

Neste período de Natal, convido cada um a lembrar o verdadeiro significado desta data: a celebração do nascimento de Jesus Cristo, símbolo de esperança, amor e renovação. Que esse espírito fortaleça nossos laços, inspire gestos de solidariedade e nos lembre da importância de cultivarmos paz em nossas famílias e em nossa categoria.

E que o Ano Novo chegue como um convite à confiança. Que estejamos próximos de quem amamos, celebrando a vida, a união e a oportunidade de recomeçar. Acreditamos que 2026 será ainda melhor, um ano diferente, promissor e repleto de novas realizações para todos nós.

» Seguro Franquia

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

novoseguros.com.br



novoseguros

MAPFRE acelera pagamento de sinistros e reforça relação de confiança com o cliente

Com prazos menores para indenizações e atendimento via WhatsApp, seguradora ajusta processos para aliviar momentos críticos dos clientes



Acionar o seguro após um acidente de carro, a perda de um ente querido ou um imprevisto em casa representa, para muitos, um dos momentos mais difíceis. Atenta a essa realidade, a MAPFRE, companhia global de seguros e serviços financeiros, vem aprimorando a implementação de novas facilidades para o acionamento e pagamento de indenizações. O objetivo é oferecer agilidade, clareza nas informações e facilitar o contato com a empresa por meio de canais digitais.

O investimento em tecnologia e processos tem sido uma prioridade para a companhia. No seguro auto, a MAPFRE reduziu para quatro dias o prazo médio de pagamento de indenizações, a partir do envio do último documento. Na carteira de seguros de Vida, o avanço também foi expressivo e atingiu 80% de sinistros pagos em até cinco dias úteis, bem abaixo do prazo legal de 30 dias.

A companhia também incorporou novos processos para segmentar os atendimentos por

tipo e complexidade. Em seguros residenciais e de garantia estendida, por exemplo, foi criada uma etapa de pré-análise que identifica rapidamente os casos mais simples e os que exigem mais atenção. A atuação com peritos próprios também contribui para acelerar o processo.

“Por trás de cada sinistro pago com agilidade, há um trabalho intenso de revisão de processos e tecnologia funcionando de forma integrada. Tudo foi pensado para que o segurado não precise se preocupar com etapas desnecessárias ou informações desencontradas. Nossa time trabalha continuamente para que a jornada do cliente seja mais simples, transparente e sem surpresas”, afirma o diretor de sinistros da MAPFRE, Daniel Landwehrkamp.

Mais autonomia e atendimento próximo

Uma das ferramentas mais utilizadas pelos clientes é o WhatsApp. No seguro de Vida, a plataforma permite a abertura de sinistros, e nos seguros Auto e Residencial, está integrada para envio de documentos, acompanhamento do processo e recebimento de notificações em tempo real.

A digitalização, no entanto, não veio isoladamente. A integração do canal de atendimento aos sistemas de tramitação dos sinistros representou um avanço em eficiência e agilidade nos pagamentos da seguradora. Para isso, a MAPFRE também reforçou treinamentos internos para garantir que o atendimento

se mantenha humano e empático, mesmo com o uso intensivo de tecnologia. “Nosso foco não é apenas ser mais rápidos, mas também acolher o cliente. A comunicação precisa ser simples, direta e sem surpresas”, afirma Landwehrkamp.

Mesmo com os avanços recentes, a MAPFRE vê a jornada do sinistro como um processo em constante evolução e de melhoria permanente. “É uma jornada que nunca está 100% pronta. Monitoramos constantemente os indicadores e ouvimos o cliente para evoluir. A experiência dele é nosso termômetro”, conclui o executivo.

Acionar o seguro após um acidente de carro, a perda de um ente querido ou um imprevisto em casa representa, para muitos, um dos momentos mais difíceis. Atenta a essa realidade, a MAPFRE, companhia global de seguros e serviços financeiros, vem aprimorando a implementação de novas facilidades para o acionamento e pagamento de indenizações. O objetivo é oferecer agilidade, clareza nas informações e facilitar o contato com a empresa por meio de canais digitais.

O investimento em tecnologia e processos tem sido uma prioridade para a companhia. No seguro auto, a MAPFRE reduziu para quatro dias o prazo médio de pagamento de indenizações, a partir do envio do último documento. Na carteira de seguros de Vida, o avanço também foi expressivo e atingiu 80% de sinistros pagos em até cinco dias úteis, bem abaixo do prazo legal de 30 dias.

SEJA UM CORRETOR MAPFRE

ESTAR SEGURO É BOM. COM VOCÊ, CORRETOR DE SEGUROS, É BOM DE MAPFRE

MAPFRE

Você Sabia?

Desempenho em Matemática no Enem

A prova de Matemática e suas Tecnologias do Enem registrou, na última edição, uma média nacional de 529 pontos, com desempenho variando entre 962 (máxima) e 334 (mínima). Entre os 4,32 milhões de inscritos, 73,5% compareceram ao exame, totalizando mais de 3,18 milhões de participantes. Os resultados reforçam o desafio nacional em relação ao aprendizado em matemática e evidenciam desigualdades educacionais que persistem entre regiões e redes de ensino.

Domingos Martins e sua herança cultural

Localizado a cerca de 50 quilômetros de Vitória, na região serrana do Espírito Santo, o município de Domingos Martins preserva forte influência dos imigrantes alemães e pomeranos, que colonizaram a região no século XIX. A identidade cultural é percebida na arquitetura, na gastronomia, nas festas populares — como a tradicional Sommerfest — e em espaços históricos, como o Museu da Colonização Alemã, que guarda objetos, fotografias e documentos que contam a trajetória dos primeiros colonizadores.

A expansão ferroviária entre Espírito Santo, Rio e Minas

A ferrovia Vitória–Rio foi projetada para se conectar, ao norte, à Estrada de Ferro Vitória a Minas, permitindo que o Espírito Santo passe a integrar um importante corredor logístico nacional. Quando totalmente concluída, a ligação tornará possível o acesso ferroviário direto aos estados de São Paulo e Minas Gerais, além de outras regiões do país, ampliando oportunidades de transporte de cargas e fortalecendo a competitividade econômica capixaba.

Saúde masculina e o câncer de próstata

O câncer de próstata é um tumor maligno que se desenvolve na glândula responsável por produzir parte do sêmen. Segundo especialistas, como o urologista Bruno Couto do Prado, da MedSenior, o risco aumenta com o envelhecimento e com alterações genéticas. Fatores como obesidade, alimentação inadequada e sedentarismo também elevam a probabilidade de desenvolvimento da doença. A recomendação é que homens a partir dos 50 anos (ou 45, para grupos de risco) mantenham acompanhamento regular com o urologista.

Teatro Carlos Gomes, patrimônio cultural capixaba

Em reconhecimento à sua relevância histórica e artística, o Teatro Carlos Gomes, localizado no Centro de Vitória, foi tombado pelo Conselho Estadual de Cultura (CEC) em 1983. O espaço é um dos mais tradicionais do estado, recebendo peças teatrais, concertos musicais, espetáculos de dança, eventos culturais e diversas produções locais, mantendo-se como referência no cenário artístico capixaba.

Totens de segurança na Grande Vitória

Os novos totens de segurança instalados em 40 pontos estratégicos da Grande Vitória possuem cerca de 4 metros de altura e são equipados com seis câmeras, incluindo tecnologia de reconhecimento facial, leitura de placas e monitoramento inteligente. Na parte superior, uma câmera de alta performance realiza giro de 360°, com zoom de até 1 km, além de um giroflex semelhante ao das viaturas, capaz de sinalizar situações emergenciais.



CLUBE PRES

Simplificando benefícios,
fortalecendo vidas

27 3441-7721

**CONHEÇA
MELHOR O SEU
SINDICATO!**

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



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)	2 parcelas de R\$ 621,00 (vencimentos: 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)	2 parcelas de R\$ 561,00 (vencimentos: 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)	2 parcelas de R\$ 801,00 (vencimentos: 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:

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



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

ARCA
SEGURADORA

CAPEMISA: olhar estratégico impulsiona vendo do Seguro de Eventos em Vitória

Parceria com Corretores amplia potencial de um produto com emissão ágil e sinistro pago, em média, em até 48 horas



O crescimento de atividades como corridas de rua, shows e encontros corporativos em Vitória, no Espírito Santo, tem ampliado a demanda pelo Seguro de Eventos da CAPEMISA Seguradora, um produto reconhecido pela agilidade na emissão das apólices – ficam prontas até uma hora antes do início do evento – e no pagamento de sinistros, que pode ocorrer em até 48 horas.

O aumento no número de contratações de apólices no estado, que chegou a cerca de 50% no último ano, reflete a consolidação da CAPEMISA na região e o fortalecimento de parcerias comerciais com profissionais locais.

Atento a esse movimento do mercado, o Corretor parceiro Roberto Araújo, com mais de duas décadas de experiência no setor, passou a priorizar as vendas do produto.

“Comecei a trabalhar o produto da CAPEMISA e fui conquistando clientes, buscando organizadores de eventos e entendendo as necessidades do setor. Hoje, já atendo cerca de 80% desse mercado no Espírito Santo e

consegui expandir minha atuação para Minas Gerais, Mato Grosso e Goiás”, conta Araújo.

Segundo ele, a eficiência operacional e o suporte comercial da Companhia estão entre os fatores que explicam o bom desempenho das vendas.

“Ter uma seguradora parceira, com atendimento ágil e estrutura eficiente, faz toda a diferença. Eu costumo dizer que não adianta contratar bem se não pagar bem. E a CAPEMISA entrega exatamente o que promete”, destaca o Corretor.

Para Adriane Reis Pereira, executiva de contas da filial Vitória, o resultado alcançado no estado mostra o potencial do produto e a importância do relacionamento próximo com os Corretores.

“O Roberto Araújo acreditou no Seguro de Eventos, enxergou o potencial do mercado e encontrou na CAPEMISA uma parceira comprometida e acessível. Essa soma de esforços gerou resultados expressivos e ampliou a presença da Companhia no Espírito Santo”, afirma.

O Seguro de Eventos da CAPEMISA oferece coberturas customizadas, com destaque para a cobertura DMHO (Despesas Médicas, Hospitalares e Odontológicas), uma das principais demandas do segmento. O produto garante tranquilidade a organizadores e participantes, reforçando o

compromisso da Empresa em oferecer soluções de proteção com segurança, agilidade e custo-benefício.

Com foco em parcerias sólidas e no desenvolvimento do mercado local, a CAPEMISA segue fortalecendo sua atuação regional e ampliando o acesso da população a produtos de Seguro que acompanham o crescimento econômico e social em todo o país.

O CAPEMISA Seguro de Eventos oferece uma cobertura ampla, protegendo mais de 30 tipos de eventos – de trilhas de bicicleta a cursos, palestras, casamentos e jantares. A apólice pode ser emitida até uma hora antes do início, garantindo agilidade e flexibilidade para os organizadores. Outro destaque é a rapidez na indenização: os sinistros são pagos, em média, em até 48 horas, proporcionando mais segurança e tranquilidade. Por ser um seguro de acidentes pessoais coletivo, garante proteção tanto para organizadores quanto para participantes, sempre com excelente custo-benefício. Ideal para quem deseja minimizar riscos e burocracias, o seguro se destaca pelo suporte especializado, credibilidade no mercado e aprovação da SUSEP. Uma solução completa que une proteção, rapidez e praticidade para quem busca realizar eventos com confiança e tranquilidade.

Simples e flexível, como a VIDA deve ser.

Conheça o CAPEMISA VIVA. Segurança personalizada escolhida por você.

CAPEMISA VIVA

Seu seguro pra 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



Atendimento humanizado 24 horas no atendimento

CAPEMISA Seguradora de Vida e Previdência S.A. – EPI 001/001-02 e EPI 001/001-03 e EPI 001/001-04 e EPI 001/001-05 e EPI 001/001-06 e EPI 001/001-07 e EPI 001/001-08 e EPI 001/001-09 e EPI 001/001-10 e EPI 001/001-11 e EPI 001/001-12 e EPI 001/001-13 e EPI 001/001-14 e EPI 001/001-15 e EPI 001/001-16 e EPI 001/001-17 e EPI 001/001-18 e EPI 001/001-19 e EPI 001/001-20 e EPI 001/001-21 e EPI 001/001-22 e EPI 001/001-23 e EPI 001/001-24 e EPI 001/001-25 e EPI 001/001-26 e EPI 001/001-27 e EPI 001/001-28 e EPI 001/001-29 e EPI 001/001-30 e EPI 001/001-31 e EPI 001/001-32 e EPI 001/001-33 e EPI 001/001-34 e EPI 001/001-35 e EPI 001/001-36 e EPI 001/001-37 e EPI 001/001-38 e EPI 001/001-39 e EPI 001/001-40 e EPI 001/001-41 e EPI 001/001-42 e EPI 001/001-43 e EPI 001/001-44 e EPI 001/001-45 e EPI 001/001-46 e EPI 001/001-47 e EPI 001/001-48 e EPI 001/001-49 e EPI 001/001-50 e EPI 001/001-51 e EPI 001/001-52 e EPI 001/001-53 e EPI 001/001-54 e EPI 001/001-55 e EPI 001/001-56 e EPI 001/001-57 e EPI 001/001-58 e EPI 001/001-59 e EPI 001/001-60 e EPI 001/001-61 e EPI 001/001-62 e EPI 001/001-63 e EPI 001/001-64 e EPI 001/001-65 e EPI 001/001-66 e EPI 001/001-67 e EPI 001/001-68 e EPI 001/001-69 e EPI 001/001-70 e EPI 001/001-71 e EPI 001/001-72 e EPI 001/001-73 e EPI 001/001-74 e EPI 001/001-75 e EPI 001/001-76 e EPI 001/001-77 e EPI 001/001-78 e EPI 001/001-79 e EPI 001/001-80 e EPI 001/001-81 e EPI 001/001-82 e EPI 001/001-83 e EPI 001/001-84 e EPI 001/001-85 e EPI 001/001-86 e EPI 001/001-87 e EPI 001/001-88 e EPI 001/001-89 e EPI 001/001-90 e EPI 001/001-91 e EPI 001/001-92 e EPI 001/001-93 e EPI 001/001-94 e EPI 001/001-95 e EPI 001/001-96 e EPI 001/001-97 e EPI 001/001-98 e EPI 001/001-99 e EPI 001/001-100 e EPI 001/001-101 e EPI 001/001-102 e EPI 001/001-103 e EPI 001/001-104 e EPI 001/001-105 e EPI 001/001-106 e EPI 001/001-107 e EPI 001/001-108 e EPI 001/001-109 e EPI 001/001-110 e EPI 001/001-111 e EPI 001/001-112 e EPI 001/001-113 e EPI 001/001-114 e EPI 001/001-115 e EPI 001/001-116 e EPI 001/001-117 e EPI 001/001-118 e EPI 001/001-119 e EPI 001/001-120 e EPI 001/001-121 e EPI 001/001-122 e EPI 001/001-123 e EPI 001/001-124 e EPI 001/001-125 e EPI 001/001-126 e EPI 001/001-127 e EPI 001/001-128 e EPI 001/001-129 e EPI 001/001-130 e EPI 001/001-131 e EPI 001/001-132 e EPI 001/001-133 e EPI 001/001-134 e EPI 001/001-135 e EPI 001/001-136 e EPI 001/001-137 e EPI 001/001-138 e EPI 001/001-139 e EPI 001/001-140 e EPI 001/001-141 e EPI 001/001-142 e EPI 001/001-143 e EPI 001/001-144 e EPI 001/001-145 e EPI 001/001-146 e EPI 001/001-147 e EPI 001/001-148 e EPI 001/001-149 e EPI 001/001-150 e EPI 001/001-151 e EPI 001/001-152 e EPI 001/001-153 e EPI 001/001-154 e EPI 001/001-155 e EPI 001/001-156 e EPI 001/001-157 e EPI 001/001-158 e EPI 001/001-159 e EPI 001/001-160 e EPI 001/001-161 e EPI 001/001-162 e EPI 001/001-163 e EPI 001/001-164 e EPI 001/001-165 e EPI 001/001-166 e EPI 001/001-167 e EPI 001/001-168 e EPI 001/001-169 e EPI 001/001-170 e EPI 001/001-171 e EPI 001/001-172 e EPI 001/001-173 e EPI 001/001-174 e EPI 001/001-175 e EPI 001/001-176 e EPI 001/001-177 e EPI 001/001-178 e EPI 001/001-179 e EPI 001/001-180 e EPI 001/001-181 e EPI 001/001-182 e EPI 001/001-183 e EPI 001/001-184 e EPI 001/001-185 e EPI 001/001-186 e EPI 001/001-187 e EPI 001/001-188 e EPI 001/001-189 e EPI 001/001-190 e EPI 001/001-191 e EPI 001/001-192 e EPI 001/001-193 e EPI 001/001-194 e EPI 001/001-195 e EPI 001/001-196 e EPI 001/001-197 e EPI 001/001-198 e EPI 001/001-199 e EPI 001/001-200 e EPI 001/001-201 e EPI 001/001-202 e EPI 001/001-203 e EPI 001/001-204 e EPI 001/001-205 e EPI 001/001-206 e EPI 001/001-207 e EPI 001/001-208 e EPI 001/001-209 e EPI 001/001-210 e EPI 001/001-211 e EPI 001/001-212 e EPI 001/001-213 e EPI 001/001-214 e EPI 001/001-215 e EPI 001/001-216 e EPI 001/001-217 e EPI 001/001-218 e EPI 001/001-219 e EPI 001/001-220 e EPI 001/001-221 e EPI 001/001-222 e EPI 001/001-223 e EPI 001/001-224 e EPI 001/001-225 e EPI 001/001-226 e EPI 001/001-227 e EPI 001/001-228 e EPI 001/001-229 e EPI 001/001-230 e EPI 001/001-231 e EPI 001/001-232 e EPI 001/001-233 e EPI 001/001-234 e EPI 001/001-235 e EPI 001/001-236 e EPI 001/001-237 e EPI 001/001-238 e EPI 001/001-239 e EPI 001/001-240 e EPI 001/001-241 e EPI 001/001-242 e EPI 001/001-243 e EPI 001/001-244 e EPI 001/001-245 e EPI 001/001-246 e EPI 001/001-247 e EPI 001/001-248 e EPI 001/001-249 e EPI 001/001-250 e EPI 001/001-251 e EPI 001/001-252 e EPI 001/001-253 e EPI 001/001-254 e EPI 001/001-255 e EPI 001/001-256 e EPI 001/001-257 e EPI 001/001-258 e EPI 001/001-259 e EPI 001/001-260 e EPI 001/001-261 e EPI 001/001-262 e EPI 001/001-263 e EPI 001/001-264 e EPI 001/001-265 e EPI 001/001-266 e EPI 001/001-267 e EPI 001/001-268 e EPI 001/001-269 e EPI 001/001-270 e EPI 001/001-271 e EPI 001/001-272 e EPI 001/001-273 e EPI 001/001-274 e EPI 001/001-275 e EPI 001/001-276 e EPI 001/001-277 e EPI 001/001-278 e EPI 001/001-279 e EPI 001/001-280 e EPI 001/001-281 e EPI 001/001-282 e EPI 001/001-283 e EPI 001/001-284 e EPI 001/001-285 e EPI 001/001-286 e EPI 001/001-287 e EPI 001/001-288 e EPI 001/001-289 e EPI 001/001-290 e EPI 001/001-291 e EPI 001/001-292 e EPI 001/001-293 e EPI 001/001-294 e EPI 001/001-295 e EPI 001/001-296 e EPI 001/001-297 e EPI 001/001-298 e EPI 001/001-299 e EPI 001/001-300 e EPI 001/001-301 e EPI 001/001-302 e EPI 001/001-303 e EPI 001/001-304 e EPI 001/001-305 e EPI 001/001-306 e EPI 001/001-307 e EPI 001/001-308 e EPI 001/001-309 e EPI 001/001-310 e EPI 001/001-311 e EPI 001/001-312 e EPI 001/001-313 e EPI 001/001-314 e EPI 001/001-315 e EPI 001/001-316 e EPI 001/001-317 e EPI 001/001-318 e EPI 001/001-319 e EPI 001/001-320 e EPI 001/001-321 e EPI 001/001-322 e EPI 001/001-323 e EPI 001/001-324 e EPI 001/001-325 e EPI 001/001-326 e EPI 001/001-327 e EPI 001/001-328 e EPI 001/001-329 e EPI 001/001-330 e EPI 001/001-331 e EPI 001/001-332 e EPI 001/001-333 e EPI 001/001-334 e EPI 001/001-335 e EPI 001/001-336 e EPI 001/001-337 e EPI 001/001-338 e EPI 001/001-339 e EPI 001/001-340 e EPI 001/001-341 e EPI 001/001-342 e EPI 001/001-343 e EPI 001/001-344 e EPI 001/001-345 e EPI 001/001-346 e EPI 001/001-347 e EPI 001/001-348 e EPI 001/001-349 e EPI 001/001-350 e EPI 001/001-351 e EPI 001/001-352 e EPI 001/001-353 e EPI 001/001-354 e EPI 001/001-355 e EPI 001/001-356 e EPI 001/001-357 e EPI 001/001-358 e EPI 001/001-359 e EPI 001/001-360 e EPI 001/001-361 e EPI 001/001-362 e EPI 001/001-363 e EPI 001/001-364 e EPI 001/001-365 e EPI 001/001-366 e EPI 001/001-367 e EPI 001/001-368 e EPI 001/001-369 e EPI 001/001-370 e EPI 001/001-371 e EPI 001/001-372 e EPI 001/001-373 e EPI 001/001-374 e EPI 001/001-375 e EPI 001/001-376 e EPI 001/001-377 e EPI 001/001-378 e EPI 001/001-379 e EPI 001/001-380 e EPI 001/001-381 e EPI 001/001-382 e EPI 001/001-383 e EPI 001/001-384 e EPI 001/001-385 e EPI 001/001-386 e EPI 001/001-387 e EPI 001/001-388 e EPI 001/001-389 e EPI 001/001-390 e EPI 001/001-391 e EPI 001/001-392 e EPI 001/001-393 e EPI 001/001-394 e EPI 001/001-395 e EPI 001/001-396 e EPI 001/001-397 e EPI 001/001-398 e EPI 001/001-399 e EPI 001/001-400 e EPI 001/001-401 e EPI 001/001-402 e EPI 001/001-403 e EPI 001/001-404 e EPI 001/001-405 e EPI 001/001-406 e EPI 001/001-407 e EPI 001/001-408 e EPI 001/001-409 e EPI 001/001-410 e EPI 001/001-411 e EPI 001/001-412 e EPI 001/001-413 e EPI 001/001-414 e EPI 001/001-415 e EPI 001/001-416 e EPI 001/001-417 e EPI 001/001-418 e EPI 001/001-419 e EPI 001/001-420 e EPI 001/001-421 e EPI 001/001-422 e EPI 001/001-423 e EPI 001/001-424 e EPI 001/001-425 e EPI 001/001-426 e EPI 001/001-427 e EPI 001/001-428 e EPI 001/001-429 e EPI 001/001-430 e EPI 001/001-431 e EPI 001/001-432 e EPI 001/001-433 e EPI 001/001-434 e EPI 001/001-435 e EPI 001/001-436 e EPI 001/001-437 e EPI 001/001-438 e EPI 001/001-439 e EPI 001/001-440 e EPI 001/001-441 e EPI 001/001-442 e EPI 001/001-443 e EPI 001/001-444 e EPI 001/001-445 e EPI 001/001-446 e EPI 001/001-447 e EPI 001/001-448 e EPI 001/001-449 e EPI 001/001-450 e EPI 001/001-451 e EPI 001/001-452 e EPI 001/001-453 e EPI 001/001-454 e EPI 001/001-455 e EPI 001/001-456 e EPI 001/001-457 e EPI 001/001-458 e EPI 001/001-459 e EPI 001/001-460 e EPI 001/001-461 e EPI 001/001-462 e EPI 001/001-463 e EPI 001/001-464 e EPI 001/001-465 e EPI 001/001-466 e EPI 001/001-467 e EPI 001/001-468 e EPI 001/001-469 e EPI 001/001-470 e EPI 001/001-471 e EPI 001/001-472 e EPI 001/001-473 e EPI 001/001-474 e EPI 001/001-475 e EPI 001/001-476 e EPI 001/001-477 e EPI 001/001-478 e EPI 001/001-479 e EPI 001/001-480 e EPI 001/001-481 e EPI 001/001-482 e EPI 001/001-483 e EPI 001/001-484 e EPI 001/001-485 e EPI 001/001-486 e EPI 001/001-487 e EPI 001/001-488 e EPI 001/001-489 e EPI 001/001-490 e EPI 001/001-491 e EPI 001/001-492 e EPI 001/001-493 e EPI 001/001-494 e EPI 001/001-495 e EPI 001/001-496 e EPI 001/001-497 e EPI 001/001-498 e EPI 001/001-499 e EPI 001/001-500 e EPI 001/001-501 e EPI 001/001-502 e EPI 001/001-503 e EPI 001/001-504 e EPI 001/001-505 e EPI 001/001-506 e EPI 001/001-507 e EPI 001/001-508 e EPI 001/001-509 e EPI 001/001-510 e EPI 001/001-511 e EPI 001/001-512 e EPI 001/001-513 e EPI 001/001-514 e EPI 001/001-515 e EPI 001/001-516 e EPI 001/001-517 e EPI 001/001-518 e EPI 001/001-519 e EPI 001/001-520 e EPI 001/001-521 e EPI 001/001-522 e EPI 001/001-523 e EPI 001/001-524 e EPI 001/001-525 e EPI 001/001-526 e EPI 001/001-527 e EPI 001/001-528 e EPI 001/001-529 e EPI 001/001-530 e EPI 001/001-531 e EPI 001/001-532 e EPI 001/001-533 e EPI 001/001-534 e EPI 001/001-535 e EPI 001/001-536 e EPI 001/001-537 e EPI 001/001-538 e EPI 001/001-539 e EPI 001/001-540 e EPI 001/001-541 e EPI 001/001-542 e EPI 001/001-543 e EPI 001/001-544 e EPI 001/001-545 e EPI 001/001-546 e EPI 001/001-547 e EPI 001/001-548 e EPI 001/001-549 e EPI 001/001-550 e EPI 001/001-551 e EPI 001/001-552 e EPI 001/001-553 e EPI 001/001-554 e EPI 001/001-555 e EPI 001/001-556 e EPI 001/001-557 e EPI 001/001-558 e EPI 001/001-559 e EPI 001/001-560 e EPI 001/001-561 e EPI 001/001-562 e EPI 001/001-563 e EPI 001/001-564 e EPI 001/001-565 e EPI 001/001-566 e EPI 001/001-567 e EPI 001/001-568 e EPI 001/001-569 e EPI 001/001-570 e EPI 001/001-571 e EPI 001/001-572 e EPI 001/001-573 e EPI 001/001-574 e EPI 001/001-575 e EPI 001/001-576 e EPI 001/001-577 e EPI 001/001-578 e EPI 001/001-579 e EPI 001/001-580 e EPI 001/001-581 e EPI 001/001-582 e EPI 001/001-583 e EPI 001/001-584 e EPI 001/001-585 e EPI 001/001-586 e EPI 001/001-587 e EPI 001/001-588 e EPI 001/001-589 e EPI 001/001-590 e EPI 001/001-591 e EPI 001/001-592 e EPI 001/001-593 e EPI 001/001-594 e EPI 001/001-595 e EPI 001/001-596 e EPI 001/001-597 e EPI 001/001-598 e EPI 001/001-599 e EPI 001/

Corretores devem ter cuidado para não serem excluídos do Simples Nacional

A Receita Federal está perto de excluir do Simples centenas de milhares de empresas que estão inadimplentes. Segundo reportagem publicada no portal GI, já foram enviados cerca de 340 mil comunicados a contribuintes com parcelamentos em situação de inadimplência. A maioria desses empresários (70%) possui mais de seis parcelas vencidas, o que pode levar à exclusão do acordo. Nesse sentido, Corretores de Seguros que estão nessa situação devem agir rápido para regularizar sua situação.

A orientação da Receita é que o contribuinte quite imediatamente as parcelas pendentes, evitando novos encargos, além de outros custos como acréscimos legais e honorários que podem elevar significativamente o valor total devido. Além disso, mesmo quando há risco de cancelamento, a perda do parcelamento não impede a regularização do débito em âmbito administrativo.

A Receita também enviou pouco mais de 200 mil alertas para empresas com uma ou duas parcelas atrasadas no Simples Nacional. De acordo com o órgão, esse é apenas um aviso preventivo, para evitar que a dívida evolua para uma situação mais grave.

Regime especial para o pagamento de seis tributos federais, o Simples Nacional vai completar 20 anos em 2026. Os Corretores de Seguros, após longa batalha, conquistaram o direito de aderir ao Simples com a publicação da Lei Complementar 147/14, em agosto de 2014.

Os corretores de seguros que desejam regularizar sua situação

devem verificar a situação fiscal e os pedidos de renegociação de forma totalmente digital diretamente no Portal de Serviços da Receita Federal, no menu "Meus Parcelamentos do Simples", ou pelo Portal do Simples Nacional. Vale destacar ainda que a Receita Federal ampliou as ferramentas disponíveis aos optantes do Simples Nacional ao liberar a antecipação de parcelas em todas as modalidades de parcelamento, inclusive no Programa de Reescalonamento do Pagamento de Débitos no Simples Nacional (RELP-SN).

Agora, contribuintes podem antecipar pagamentos dos parcelamentos ordinário, especial, do Programa Especial de Regularização Tributária (PERT-SN) e Programa de Reescalonamento do Pagamento de Débitos (RELP-SN). As antecipações podem ser feitas diretamente pelo Portal do Simples Nacional ou pelo Portal e-CAC, na opção "Emissão de parcela". O sistema permite escolher quantas parcelas serão antecipadas, inclusive a quitação total do acordo.

Para utilizar a funcionalidade, é necessário que a parcela do mês vigente ainda não tenha sido paga; e não haja parcelas em atraso. O Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) gerado incluirá a parcela do mês vigente somada às parcelas antecipadas.

O pagamento antecipado pode reduzir o impacto dos juros futuros, encerrar o parcelamento mais cedo e facilitar o planejamento financeiro, mas não dispensa o pagamento da parcela do mês seguinte, a menos que o acordo seja totalmente quitado.

Reprodução/Agência Brasil

Seguradoras não podem descontar comissões

Por Dorival Alves de Sousa

O Tribunal de Justiça de Santa Catarina (TJSC), ao julgar a Apelação nº 5006982-50.2024.8.24.0004/SC, reafirmou que seguradoras não podem descontar comissões de corretores, mesmo em casos de sinistros. A decisão reforça a responsabilidade das companhias pelo pagamento integral da corretagem e estabelece um precedente relevante para o setor.

A ação foi movida por um corretor que cobrava R\$ 41.445,82 em comissões e R\$ 15 mil por danos morais. A seguradora alegou já ter pago os valores e justificou a retenção como compensação por erro do corretor na intermediação. Contudo, o TJSC considerou ilegítima a prática e lembrou que a renovação automática de apólices sem anuência do cliente é proibida.

O relator destacou que descontos só seriam possíveis se houvesse contrato autorizando essa retenção, o que não ocorreu. A Corte também esclareceu que prejuízos operacionais são de responsabilidade exclusiva da seguradora, não podendo ser abatidos das comissões devidas ao corretor quando sua atuação está comprovada.

A decisão reforça a proteção da atividade dos corretores, limita descontos indevidos e evidencia a necessidade de transparência nas relações com as seguradoras. O entendimento serve de alerta às companhias e incentiva os profissionais a reivindicarem seus direitos.

Fonte: TJSC.



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.



Carlos Roberto Rafael: uma trajetória que traduz orgulho e a agilidade do povo capixaba



Carlos Roberto Rafael é diretor-presidente da Banestes Seguros (Banseg) desde julho de 2023 e possui uma trajetória que reflete a garra, a agilidade e o espírito de superação do povo capixaba. Nascido em Lagoa Seca, distrito de Alegre, com raízes em Muqui, ele soma mais de 40 anos de atuação profissional, marcada pela versatilidade, pela experiência nos setores público e privado e pela capacidade de solucionar demandas com rapidez, característica que lhe rendeu o apelido de "Rafa Bala". À frente da única seguradora estatal do país, conduz uma agenda voltada ao fortalecimento institucional e à valorização do mercado de seguros no Espírito Santo.

Capixaba de origem, Rafael construiu sua história baseada nos valores aprendidos na infância no interior. "Minha infância me ensinou que a riqueza não é material. Éramos ricos de valores", relembra. Essa base, segundo ele, moldou o caráter que carrega ao longo de sua vida profissional.

Formado em Contabilidade e Direito, com 42 anos de inscrição na OAB, iniciou sua trajetória cedo, com carteira assinada aos 13 anos. Atuou como taxista, caminhoneiro e no comércio, passando por empresas como Fleischmann Royal, Nestlé e Volkswagen do Brasil, além de exercer cargos

gerenciais em concessionárias. Do setor privado, destaca como principal aprendizado a proatividade e a busca constante por soluções ágeis.

Na esfera pública, acumulou experiências relevantes. Presidiu a Superintendência dos Projetos de Polarização Industrial (Suppin), período em que participou da criação do Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex), nos anos 1990. Também esteve à frente da Junta Comercial do Espírito Santo (Jucess), da Ceasa, representou o DNPM no Estado e atuou como secretário municipal de Saúde de Cariacica. "Muitas vezes fui chamado para apagar incêndios e resolver problemas, o que me deu grande experiência em gestão pública", afirma.

A reputação de rapidez e eficiência consolidou o apelido "Rafa Bala", que, segundo ele, simboliza não apenas agilidade, mas compromisso e responsabilidade. "Não sou tão rápido quanto uma bala, mas tento", brinca.

Ao assumir a presidência da Banestes Seguros em 2023, iniciou um novo capítulo da carreira. A seguradora, 100% capixaba, é considerada por ele um patrimônio estratégico do Estado. Seu trabalho tem como foco ampliar a visibilidade da instituição em um mercado altamente competitivo, dominado por grandes grupos nacionais e multinacionais. Paralelamente, atua como diretor do Sindicato das Seguradoras do RJ/ES (SindSeg RJ/ES), defendendo o fortalecimento do setor por meio do compartilhamento de informações, avanços regulatórios, tecnológicos e ampliação das oportunidades de negócios.

Na vida pessoal, Rafael afirma não ter grandes ambições futuras, mas metas voltadas à melhoria da qualidade de vida dos capixabas. Considera-se realizado ao ver seus três filhos atuando na área da saúde: cardiologia, odontologia e cirurgia vascular. Fora do ambiente institucional, mantém a

simplicidade do interior e a paixão pela culinária, sendo conhecido pelo preparo do tradicional "galopé", prato mineiro feito com galo caipira e pé de porco.



Com vivências em diversas regiões do Espírito Santo e também no Rio de Janeiro, costuma dizer que todo o Estado é seu lugar preferido. Guarda memórias afetivas em Muqui, Pedro Canário, Mimoso do Sul e na Grande Vitória. "O Espírito Santo, em cada detalhe, é o lugar mais lindo do mundo", afirma.

O orgulho capixaba é um sentimento constante em sua trajetória. Rafael destaca o potencial de desenvolvimento, a força do agronegócio, a resiliência das famílias do interior e a capacidade de inovação do Estado. Com agilidade, dedicação e compromisso coletivo, Carlos Roberto Rafael construiu uma trajetória que traduz a essência do Espírito Santo: resiliente, dinâmica e profundamente conectada ao seu povo.

Fonte: Site Orgulho Capixaba.

Matéria na íntegra em <https://orgulhocapixaba.com.br/carlos-roberto-rafael-uma-trajetoria-que-traduz-o-orgulho-e-a-agilidade-do-povo-capixaba/>

Fenacor lança 24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros

Fenacor projeta edição histórica em 2026, com foco nas mudanças estruturais do mercado de seguros.



24º CONGRESSO BRASILEIRO DOS CORRETORES DE SEGUROS

A Fenacor lançou, no dia 11 de dezembro, o 24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, que será realizado nos dias 27, 28 e 29 de agosto de 2026, no ExpoRio, no Rio de Janeiro.

O presidente da Fenacor, Armando Vergilio, explicou que a escolha das datas considera o calendário nacional: outubro será marcado pelas eleições, enquanto setembro terá grande movimentação na capital fluminense devido a eventos expressivos, como o "Rock in Rio".

Dessa forma, o final de agosto foi definido como o período ideal para receber "o maior encontro do mercado de seguros no país", garantindo melhor logística e conforto para congressistas, expositores e patrocinadores.

O ano de 2026 também será especial para o setor, que contará com dois grandes eventos nacionais destinados aos corretores de seguros: o 6º Consegnne, em março, e o Congresso Brasileiro, em agosto.

Esta edição terá como tema "A nova era da distribuição de seguros no Brasil", refletindo o momento de transformação vivido pelo mercado, impulsionado por mudanças mercadológicas, legislativas e comportamentais que afetam diretamente a atividade do corretor e todo o ecossistema segurador.

Reconhecido pela sua amplitude, o 24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros reúne, de forma integrada, três grandes frentes simultâneas: o congresso técnico-científico, a Exposseg e o evento cultural.

As plenárias gerais acontecerão pela manhã, com

painéis estratégicos sobre tendências e desafios do setor. No período da tarde, serão abertas as salas de negócios, muitas delas vinculadas aos patrocinadores másters, oferecendo debates segmentados, lançamentos, apresentações técnicas e oportunidades de networking qualificado.

E sobre a Exposseg, feira tradicional do mercado, ela chega com um novo formato: o número de estandes foi reduzido para proporcionar melhor circulação, maior conforto ao público e ainda mais retorno aos expositores.

A programação cultural contará com três grandes shows, com atrações nacionais e internacionais, além de jantares especiais que integrarão os participantes em um ambiente descontraído.

Durante o lançamento, também foram apresentadas as cotas de patrocínio para seguradoras interessadas em apoiar e participar do evento.

As reservas podem ser feitas diretamente com a Idealizar, responsável pela organização, pelos contatos de Laryssa Villaça (laryssa.villacca@idealizar.com.br) e Flavia Pamplona (flavia@idealizar.com.br).

O atendimento geral ao 24º Congresso está disponível pelo e-mail 24congresso@fenacor.org.br, enquanto informações de hospedagem podem ser solicitadas à Abalone, pelo endereço eventos@abalone.com.br.

O 24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros promete movimentar o mercado nacional e reunir milhares de profissionais interessados em discutir, aprender e construir caminhos para o futuro da distribuição de seguros no Brasil.