



**QUE
VENHA
2026**

Jornada Capixaba do Seguro de Vida, Comemoração do Dia do Corretor de Seguros, Festa de Congraçamento do Mercado Segurador Capixaba, além de palestras, reuniões e grandes eventos, em parceria com as seguradoras. Sincor-ES e CVG-ES estão preparando um ano repleto de conexões, conhecimentos e celebrações para seus associados.

Sincor-ES fortalece o mercado segurador capixaba com agenda ativa, parcerias estratégicas e benefícios exclusivos

O Sincor-ES segue cumprindo seu papel essencial de representar, fortalecer e desenvolver o corretor de seguros em todo o Espírito Santo. Com uma agenda cada vez mais ativa e estratégica, a entidade vem preparando e realizando eventos que promovem integração, capacitação e valorização profissional, sempre com foco direto em seus associados.

Entre os grandes diferenciais dessa atuação está a realização de eventos já consolidados no calendário do mercado segurador capixaba, como a Jornada Capixaba do Seguro de Vida, a comemoração do Dia do Corretor de Seguros e a tradicional Festa de Congraçamento do Mercado Segurador Capixaba. Além disso, o Sincor-ES promove e apoia palestras, reuniões técnicas e grandes eventos, sempre em parceria com as seguradoras que atuam no nosso estado, fortalecendo o relacionamento institucional e ampliando o acesso ao conhecimento.

Ser associado ao Sincor-ES significa contar com uma série de vantagens exclusivas. Além da representatividade institucional e da defesa dos interesses da

categoria, os associados têm acesso contínuo a capacitação profissional, networking qualificado, apoio técnico e informação de qualidade, além de benefícios práticos que impactam diretamente o dia a dia do corretor.

Um dos destaques desses benefícios é a renovação do convênio entre o Sincor-ES e o SESC-ES, que amplia o acesso dos associados e seus dependentes a uma rede completa de serviços nas áreas de lazer, cultura, educação, saúde e qualidade de vida. Essa parceria reforça o compromisso do Sincor-ES em oferecer vantagens que vão além do ambiente profissional, contribuindo para o bem-estar dos corretores, seguradores e de seus funcionários e familiares.

Outro diferencial importante é a disponibilidade de serviços de consultoria jurídica e contábil, que oferecem suporte especializado aos associados em demandas técnicas, legais e administrativas. Esse apoio contribui para uma gestão mais segura, eficiente e alinhada às normas, fortalecendo a atuação profissional e trazendo mais tranquilidade para o corretor de seguros.

Um dos pilares dessa atuação

é a sólida parceria entre o Sincor-ES e o CVG-ES, que juntos mantêm um relacionamento próximo e colaborativo com todas as seguradoras presentes no Espírito Santo. Essa união estratégica possibilita a construção de ações conjuntas, eventos de alto nível e iniciativas que ampliam o alcance da comunicação e da conscientização sobre a importância do seguro.

“A parceria com as seguradoras é fundamental para enriquecer o debate, estimular a inovação e fortalecer a divulgação da cultura do seguro em todo o estado. Por meio dessa atuação integrada, Sincor-ES, CVG-ES e seguradoras reforçam o papel do corretor de seguros como consultor essencial na proteção de pessoas, famílias e empresas”, disse José Rômulo da Silva, presidente do Sincor-ES.

Com isso, Sincor-ES e CVG-ES preparam um ano repleto de conexões, conhecimento e celebrações, reafirmando seu compromisso em gerar valor para os associados, impulsionar o desenvolvimento do mercado segurador capixaba e ampliar, de forma consistente, a divulgação da importância do seguro em todo o Espírito Santo.



Sincor-ES renova convênio com SESC-ES e amplia acesso a serviços de qualidade



O Sincor-ES renovou o convênio de credenciamento e acesso aos serviços do Serviço Social do Comércio do Espírito Santo (SESC-ES), garantindo aos seus associados, colaboradores e dependentes a continuidade de benefícios em áreas fundamentais como lazer, turismo, cultura, educação, saúde e assistência social. O novo instrumento tem vigência de 16 de dezembro de 2025 a 16 de dezembro de 2028, com validade em todo o território capixaba.

A parceria reforça o compromisso do Sincor-ES em oferecer vantagens concretas à sua base associativa, promovendo qualidade de vida, bem-estar e integração social por meio da ampla estrutura do SESC-ES.

Quem tem direito ao credenciamento

Podem se credenciar junto ao SESC-ES, na categoria Conveniado:

- **Associados ao Sincor-ES;**
- **Empregados das corretoras associadas ao Sincor-ES;**
- **Empregados das seguradoras parceiras do Sincor-ES;**
- **Dependentes legais, conforme critérios estabelecidos no convênio.**

São considerados dependentes, entre outros: cônjuge ou companheiro(a), filhos e enteados até 24 anos, pais, padrastos e madrastas, além de pessoas sob guarda, tutela ou curatela, respeitadas as exigências documentais previstas no acordo.

O credenciamento é realizado de forma digital, por meio do aplicativo "Sesc Espírito Santo", disponível para Android e iOS, mediante apresentação da

documentação exigida e da carta de confirmação de associado, que é emitido pelo Sincor-ES, através de solicitação por e-mail (cadastro@sincor-es.com.br), bastando informar o nome da corretor(a) associado, o nome do empregado e o nome dos dependentes.

Serviços disponíveis aos credenciados

Os associados credenciados ao SESC-ES passam a ter acesso a uma ampla rede de serviços, oferecidos nas unidades operacionais do Estado ou em atividades externas, incluindo: Lazer e recreação, Turismo social e hospedagem, Atividades esportivas, Programação cultural, Educação complementar, Ações de saúde, bem-estar e assistência social. Os serviços são prestados conforme a disponibilidade e regulamentos de cada unidade do SESC-ES.

Valores diferenciados e descontos

Os credenciados ao Sincor-ES têm acesso aos serviços do SESC-ES com valores diferenciados da categoria Conveniado, mais vantajosos em relação ao público em geral.

Os percentuais de desconto e preços praticados variam de acordo com o serviço e seguem tabelas próprias do SESC-ES, disponíveis para consulta diretamente nas unidades operacionais. Essas tabelas são definidas por normativos internos e podem ser atualizadas periodicamente.

Validade do credenciamento

A Credencial Online dá ao trabalhador do comércio de bens, serviços e turismo, o passaporte

para os serviços do Sesc, como parques aquáticos; rede de hotéis; passeios e excursões; atividades de lazer e recreação; diversas atividades esportivas; programações culturais no Sesc Glória; rede de escolas com educação infantil e fundamental; clínica médica e odontológicas.

A Credencial Online Sesc é gratuita e possui validade de até dois anos para titulares e dependentes. É importante destacar que os dependentes somente podem se credenciar após o cadastramento do titular. Para mais informações e para realizar o credenciamento, acesse o site sesc-es.com.br ou baixe o aplicativo por meio do QR Code abaixo.

Mais benefícios para os associados

Com a renovação do convênio, o Sincor-ES reafirma sua atuação em prol dos corretores de seguros capixabas, oferecendo benefícios que ultrapassam o âmbito profissional e alcançam a esfera familiar e social, fortalecendo o associativismo e valorizando quem faz parte da entidade.

Baixe o Aplicativo SESC Espírito Santo



Susep aprova Plano de Regulação 2026: Agenda reguladora foca na implementação das Novas Leis do Seguro



A Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) oficializou, no Diário Oficial da União em 22 de dezembro de 2025, o Plano de Regulação para 2026, por meio da Resolução SUSEP nº 72/2025, que estabelece a agenda regulatória da autarquia para o próximo ano. O documento coloca como eixo central a implementação da Lei nº 15.040/2024, o novo Marco Legal dos Contratos de Seguro e da Lei Complementar nº 213/2025, que disciplina aspectos relativos às cooperativas de seguros e à proteção patrimonial mutualista.

Uma Agenda com Prioridades Claras para Modernização

Dividido em 44 temas, o plano traz 23 classificados como Prioridade 1 (P1), considerados essenciais e com entrega obrigatória para o cumprimento das metas institucionais e 21 como Prioridade 2 (P2), que poderão ser desenvolvidos conforme disponibilidade de recursos.

Entre os temas P1, boa parte concentra-se na adequação e revisão de normativos existentes para alinhá-los ao novo marco legal, com foco especial em:

- Registro de produtos de seguro

- e revisão de regras existentes;
- Conduta regulatória e proteção ao consumidor;
- Coberturas específicas, incluindo seguro de vida, sobrevivência e garantia;
- Regulamentação em segmentos como resseguro e proteção mutualista para transporte de carga;
- Instrumentos modernos como Sandbox regulatório, Open Insurance e normas de prevenção à lavagem de dinheiro (PLD/FT);
- Sustentabilidade, com estudos para adoção dos padrões IFRS S1/S2;
- Colateralização em operações de resseguro e run-off do Seguro DPVAT.

O plano deixa explícito que a ordem dos temas não se refere à sequência de tratamento, mas apenas à categorização interna de temas prioritários e secundários.

O Lugar dos Corretores e das Autorreguladoras

Um dos destaques relevantes para o mercado de seguros, e de grande interesse para os corretores de seguros, é o item 14 do plano ("Regulamentação

de corretores"), que trata da revisão e consolidação de circulares sobre corretores, autorreguladoras e instituições de ensino. O tema foi classificado como P1, o que demonstra sua importância estratégica e a intenção da SUSEP de tornar mais clara e moderna a regulação desses agentes.

A expectativa inicial de publicação dessa norma ainda em dezembro de 2025 não se concretizou, reflexo de um cenário em que a SUSEP tem priorizado a emissão de consultas públicas e a construção de normativos por meio de diálogo com o mercado em tópicos como resseguro, conflitos alternativos e outros ainda em aberto. A perspectiva é que o avanço ocorra em 2026, via consulta pública prévia, seguida de minuta e posterior aprovação definitiva.

Implicações para o Mercado Segurador

O novo Plano de Regulação sinaliza um forte foco na modernização, transparência e resiliência do Sistema Nacional de Seguros Privados. A implementação efetiva dos pilares previstos nas leis 15.040/2024 e Complementar 213/2025 requererá esforços das seguradoras, resseguradoras, corretores, cooperativas e demais participantes do sistema, que precisarão adaptar processos, produtos, governança e controles internos às novas exigências.

Temas considerados P2, como aprimoramentos em governança reforçada ou regras de solvência, poderão, conforme os recursos e o ritmo de trabalho regulatório, ser postergados, sem prejuízo do avanço dos tópicos prioritários.

Transparência e Gestão de Expectativas

Com a publicação do Plano de Regulação, a SUSEP reafirma o compromisso com

a transparéncia regulatória, permitindo ao mercado acompanhar não só as prioridades definidas, mas também o status de desenvolvimento de cada tema ao longo do ano. Para o setor de corretores, a agenda traz oportunidades de participação ativa em consultas públicas, contribuindo para a construção de normas mais aderentes à atividade profissional.

O que muda na prática para os corretores de seguros

O Plano de Regulação da SUSEP para 2026 traz uma agenda ampla de mudanças normativas que afetam diretamente o dia a dia dos corretores de seguros, tanto no relacionamento com clientes quanto na interação com seguradoras, resseguradoras e demais agentes do mercado. Mais do que ajustes técnicos, o plano reforça o papel do corretor como agente de orientação, transparéncia e conformidade, exigindo atualização constante e atuação cada vez mais consultiva.

Mais clareza contratual e valorização da orientação profissional

Com a implementação definitiva da Lei nº 15.040/2024 (Marco Legal dos Contratos de Seguro), diversos normativos serão revisados para garantir maior clareza nas condições contratuais, direitos e deveres das partes. Na prática, isso amplia a responsabilidade do corretor em explicar coberturas, exclusões, prazos e critérios de indenização, reduzindo riscos de conflitos futuros e fortalecendo a confiança do consumidor.

Ao mesmo tempo, a maior padronização das regras tende a valorizar o corretor tecnicamente preparado, que domina a legislação e consegue traduzir normas complexas em soluções adequadas às necessidades do segurado.

Registro de produtos mais rigoroso: reflexos na oferta

A revisão da Circular Susep nº 708/2024, que trata do registro

de produtos, deve resultar em um portfólio mais consistente e alinhado à legislação, eliminando produtos com irregularidades ou falhas não sanadas pelas seguradoras. Para o corretor, isso significa mais segurança na comercialização, menor risco de vender produtos questionáveis e maior previsibilidade nas condições ofertadas ao cliente.

Novas regras para seguros de pessoas, vida e previdência

As revisões nas normas de seguros de pessoas, VGBL, sobrevivência e Seguro de Vida Universal exigirão atenção redobrada do corretor, especialmente na comparação entre produtos e na adequação ao perfil do cliente. O surgimento do Seguro de Vida Universal, por exemplo, amplia o leque de soluções, mas também demanda capacitação técnica para explicar suas características, flexibilidade e objetivos de longo prazo.

Proteção patrimonial mutualista: atenção aos limites de atuação

A regulamentação da proteção patrimonial mutualista, especialmente no transporte de cargas, traz maior segurança jurídica, mas também exige cuidado do corretor quanto aos limites legais entre seguros tradicionais e modelos mutualistas. A atuação profissional deverá ser pautada pela correta informação ao cliente, evitando confusão entre produtos regulados e arranjos associativos.

Open Insurance e uso de dados: novas oportunidades

A revisão da regulamentação do Open Insurance reforça o uso responsável de dados e a integração entre sistemas. Para os corretores, abre-se espaço para atendimento mais personalizado, comparação mais eficiente de produtos e uso estratégico da informação — sempre com consentimento do cliente e observância das regras de governança de dados.

Sustentabilidade e critérios ESG no radar do corretor

O avanço dos relatórios financeiros sustentáveis e a incorporação dos padrões internacionais IFRS S1 e S2 sinalizam que critérios ESG tendem a ganhar relevância também na comercialização de seguros. O corretor passa a ter papel importante ao orientar clientes corporativos sobre riscos climáticos, sustentabilidade e governança, conectando seguros à gestão estratégica de riscos.

Reforço na fiscalização e no regime sancionador

A revisão do regime sancionador e das normas de PLD/FT aumenta a exigência de conformidade e boas práticas em toda a cadeia do mercado. Para os corretores, isso reforça a importância de manter cadastros atualizados, registros organizados e conduta ética, reduzindo riscos regulatórios e fortalecendo a imagem profissional da categoria.

Corretores no centro da transformação do mercado

Ao revisar e consolidar as normas específicas sobre corretores de seguros, a SUSEP sinaliza o reconhecimento do papel estratégico da categoria. O Plano de Regulação 2026 aponta para um mercado mais técnico, transparente e orientado ao consumidor, no qual o corretor bem informado, capacitado e próximo do cliente será cada vez mais essencial.

Para o Sincor-ES, o Plano de Regulação da SUSEP para 2026 representa um desafio e uma oportunidade. Desafio, porque exige atualização constante e adaptação às novas regras. Oportunidade, porque fortalece o corretor como protagonista na proteção do consumidor e na sustentabilidade do mercado segurador. Investir em capacitação, informação e boas práticas será o diferencial para quem deseja crescer em um ambiente regulatório cada vez mais exigente e profissionalizado.

Mediatorie apostava em gestão digital e relacionamento próximo para apoiar corretores de seguros



Com uma proposta que combina tecnologia, organização e foco no relacionamento, a Mediatorie vem se firmando como uma importante administradora de benefícios, com atuação voltada à gestão de planos de saúde, odontológicos em parceria com as melhores operadoras do mercado. A companhia chega a 2026 fortalecendo seus canais digitais, aprimorando sua Inteligência Artificial e estruturando a Sala do Consultor Mediatorie, ambiente dedicado à produção de vídeos, treinamentos, podcasts e outras ferramentas digitais, para tornar a rotina dos profissionais de seguros mais simples e eficiente.

A Mediatorie oferece uma estrutura que integra empresas contratantes, operadoras e corretores, centralizando informações e demandas em fluxos bem definidos. Por meio de portais e canais de atendimento, é possível acompanhar solicitações, atualizações cadastrais e rotinas de gestão de benefícios, o que

contribui para reduzir ruídos de comunicação e dar mais previsibilidade ao dia a dia dos parceiros.

Em um cenário em que o consumidor busca praticidade e respostas rápidas, a empresa investe em processos cada vez mais digitais, sem abrir mão do atendimento humanizado. O suporte realizado por equipes especializadas e o acompanhamento próximo das carteiras permitem que corretores tenham um ponto de apoio para tratar de questões operacionais, orientações sobre produtos e encaminhamento de demandas junto às operadoras, além de participarem de campanhas de incentivo voltadas ao fortalecimento das vendas.

A jornada do corretor é favorecida pela padronização de processos e pela disponibilidade de informações em ambiente online, o que contribui para um atendimento mais organizado aos segurados e beneficiários.

A Mediatorie se posiciona como parceira nesse trabalho de bastidor, ajudando a estruturar a gestão dos contratos de benefícios e criando condições para que o corretor foque na consultoria e na expansão de sua carteira.

Ao mirar 2026, a empresa segue atenta às transformações do mercado e à consolidação do setor de seguros e benefícios, que cresce acima de dois dígitos e amplia a percepção de importância da proteção financeira entre famílias e empresas. Nesse movimento, a Mediatorie também ampliou seu ecossistema, incorporando mais de 10 entidades parceiras para agregar valor à marca e reforçar seu compromisso com o mercado.

A Mediatorie reafirma o compromisso com a melhoria contínua de seus processos e com o fortalecimento das relações com corretores, operadoras e instituições que, assim como o Sincor-ES, trabalham pelo desenvolvimento sustentável do mercado.



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

Seja parceiro



Mediatorie
Administradora de Benefícios

Auto Center Nacional: A oficina parceira das principais seguradoras do Brasil



Quando o assunto é segurança e confiança, cada detalhe faz a diferença. Por isso, ter uma oficina de referência é fundamental para oferecer um atendimento ágil, transparente e de qualidade. Aqui, trabalhamos com equipe qualificada, estrutura completa e excelência em cada reparo, garantindo o padrão de qualidade que o segurado espera.

Contamos com cabine de pintura com ferramentas e equipamentos modernos e de alta tecnologia para a recuperação de peças automotivas e pintura do veículo; Laboratório tintométrico, capaz de produzir 60 mil cores, além de um profissional gabaritado (colorista) para garantir a fidelidade da cor; Lanternagem e pintura; Reposição de peças com estoque próprio e parcerias com as melhores distribuidoras

do Brasil, garantindo a reposição dos mais variados modelos de peças para o veículo; Martelinho de ouro, polimento e funilaria; Elétrica com reparo em sensores, módulos e chicotes elétricos, garantindo o funcionamento perfeito dos sistemas eletrônicos; Acabamento com higienização e serviços de reparação, capotaria, lavagem, polimento geral, higienização interna e limpeza VIP; Possuímos um galpão de 1.500 m², localizado em uma das maiores avenidas de Vila Velha (ES); Atendimento administrativo completo aos corretores e às seguradoras, cuidando de toda a documentação, laudos técnicos e registro fotográfico do sinistro, além de acompanhar todo o processo de autorização e liberação do reparo; Sala de espera com ar-condicionado, espaço para café e

água, além de toaletes exclusivos para oferecer mais conforto ao cliente e Mecânica em geral.

Uma estrutura completa para consertar os veículos e cuidar da experiência do cliente do início ao fim, reduzindo burocracias, facilitando o contato com a seguradora e trazendo tranquilidade em um momento delicado.

Clientes, seguradoras e consultores, venham ser parceiros da Auto Center Nacional! Garanta qualidade, credibilidade e tranquilidade para você e ao seu segurado.

Auto Center Nacional

Av. Carlos Lindemberg, nº 1617, Glória
– Vila Velha-ES.
(27) 3229-5150 | 9 9725-5034
seguro@autocenternacional.com.br
Instagram: @autocenternacional_



ATENDEMOS TODAS AS
SEGURADORAS

A gente resolve rápido
e com garantia!

-  Atendimento rápido
-  Mecânicos experientes
-  Serviço garantido



Banestes Seguros alia inovação, relacionamento e novos produtos em projeção estratégica para 2026

Jardel Torezani (Banseg)



A Banestes Seguros consolidou seu posicionamento de mercado em 2025, unindo transformação digital a um atendimento cada vez mais humanizado. A única seguradora capixaba e 100% pública caminha, em 2026, para o lançamento de novos produtos voltados à proteção em vida, patrimônio e proteção financeira, bem como criar ferramentas que buscam agilizar a rotina de vendas dos gerentes da rede de agências e dos corretores de seguros.

Com foco na inovação tecnológica e na diversificação do portfólio, a seguradora anuncia novidades estratégicas para este ano. O recém-lançado Vida+ Banestes Seguros garante indenização ao próprio segurado no caso de diagnóstico de doenças graves, custeando tratamentos e medicamentos, bem como manter

o padrão de vida durante sua recuperação. O produto também possui as proteções básicas de um seguro de vida tradicional. O público-alvo é entre 16 e 69 anos.

Outro novo produto que entra no portfólio da seguradora capixaba, neste mês, é o Seguro Proteção Financeira, uma solução completa contra crimes digitais e transações financeiras indevidas. Ele cobre desde o uso do cartão físico após perda ou furto até transações forçadas por coação (saques e PIX). O seguro garante, também, o reembolso de prejuízos causados por terceiros após o roubo ou perda do smartphone.

Na esteira de lançamentos do primeiro semestre, acompanhando a crescente demanda por mobilidade sustentável, a Banestes Seguros prepara o Seguro e-Bike. Além da segurança contra furtos e roubos,

o plano cobre danos acidentais à bicicleta e possui um diferencial: a proteção contra danos elétricos, salvaguardando a bateria. Tudo para garantir a tranquilidade dos usuários nos trajetos diárias e momentos de lazer.

No pilar de inovação tecnológica, a seguradora contará em 2026 com uma plataforma ERP (Enterprise Resource Planning) que vai unificar os processos de operação, comercialização e regulação de sinistros. O objetivo é facilitar o trabalho dos corretores e da rede de agências na ponta da venda. "A tecnologia vem para auxiliar a contratação e a gestão de apólices, trazendo a rapidez necessária para acompanhar as tendências de mercado, sem abrir mão do atendimento humanizado", ressalta o diretor-presidente da seguradora, Carlos Rafael.

SEGUR
AUTOPOP

- Cobertura Perda Total e Terceiros
- Seguro mais em conta
- Carros até 20 anos
- E muito mais

Até 10X

VEM PRA BANESTES SEGUROS E
VAI TRANQUILO

banestes
seguros

Com o objetivo de valorizar o cliente Banestes, quem tem o cartão Banescard Visa já pode usar pontos acumulados para pagar, total ou parcialmente, o Seguro Auto da Banestes Seguros. A transação é feita no Portal do Corretor e as trocas variam de 2.500 pontos (R\$ 50,00) a 7.000 pontos (R\$ 140,00). Já a Assistência 24 horas ganhou o reforço de novos guinchos personalizados, o que reduz o tempo de resposta, reforça a marca e assegura um atendimento mais ágil e eficiente aos clientes da seguradora.

Novos produtos foram lançados como o Seguro Habitacional Banestes, que se destaca por ter o melhor custo-benefício na hora de contratar o crédito imobiliário, o Vida PU, que possui as coberturas tradicionais de um seguro de vida com pagamento único, e o Prestamista PJ, que garante a quitação ou amortização de dívidas e compromissos financeiros de uma empresa em caso de eventos inesperados que afetem os sócios ou administradores. Já o Seguro Residencial Banestes foi reformulado, com o aprimoramento da assistência residencial.

Ao longo de 2025, o relacionamento com o mercado segurador foi priorizado. O Conexão Banestes Seguros percorreu o Sul (Cachoeiro de Itapemirim), o Norte (Linhares) e a região central do Estado (Vitória), reunindo mais de 600 pessoas, entre corretores de seguros, gerentes e parceiros, para alinhar estratégias e fazer networking. Diversas ações, com sorteios e treinamentos, foram realizadas na rede de agências e nas corretoras de seguros. Todo esse trabalho reforçou a união com os responsáveis por impulsionar o crescimento contínuo da seguradora.

Todo esse trabalho reforçou a união com os responsáveis por impulsionar o crescimento contínuo da seguradora. "Essa sinergia garante que as inovações da companhia cheguem ao segurado final com a consultoria de excelência que os gerentes e corretores seguros podem oferecer", ressalta Rafael.

Banestes Seguros lança novo seguro que foca na proteção financeira em vida

O Vida Mais se destaca por oferecer indenização direta ao segurado no caso de diagnóstico de doenças graves, além da tradicional cobertura por morte. O produto está disponível para contratação na rede de agências.

Jardel Torezani (Banseg)



A Banestes Seguros anuncia a expansão de sua família de produtos. O Vida+ chega ao mercado para colocar o seu bem-estar de hoje em primeiro lugar, garantindo apoio financeiro ao segurado no momento em que ele mais precisa e com uso do benefício em vida. O novo produto prioriza a cobertura de doenças graves, garantindo que o próprio cliente receba a indenização em vida no caso de um primeiro diagnóstico de enfermidades complexas como câncer, infarto ou AVC.

A apólice assegura recursos imediatos para custear tratamentos, medicamentos ou manter o padrão de vida durante a recuperação do cliente, sem deixar de oferecer a proteção familiar por meio da garantia básica de morte. Essa modalidade garante o pagamento da indenização ao próprio segurado logo após o primeiro diagnóstico de uma das enfermidades cobertas.

O Vida+ Banestes Seguros oferece proteção contra as principais preocupações de saúde da atualidade. A apólice cobre eventos como câncer, infarto agudo do

miocárdio, Acidente Vascular Cerebral (AVC), Insuficiência Renal Crônica, Cirurgia de Revascularização do Miocárdio (Bypass) e Transplante de Órgãos Vitais. O produto está disponível para contratação na rede de agências desde o final de dezembro passado.

"Com esse lançamento, reforçamos nosso portfólio de produtos ao oferecer uma solução completa de planejamento financeiro. Dessa forma, protegemos o patrimônio e a saúde dos nossos clientes, além de oferecer a segurança financeira da família", ressaltou o diretor-presidente da Banestes Seguros, Carlos Rafael.

Além do foco na saúde, o novo produto da Banestes Seguros mantém a característica de dupla proteção. Isso significa que, além da indenização por doenças graves, o seguro preserva a garantia básica de indenização por morte (natural ou acidental), assegurando também o amparo financeiro aos beneficiários indicados pelo cliente em caso de falecimento.

O Vida+ opera com modelo de pagamento em parcela única. Isso elimina a preocupação com mensalidades recorrentes e evita riscos de inadimplência que poderiam cancelar a cobertura. A vigência do contrato é de um ano, sem renovação automática. O público-alvo é formado por pessoas entre 16 e 69 anos. Para a cobertura de doenças graves, há um prazo de carência de 90 dias contados a partir do início da vigência.

Venda consultiva: caminhos para ampliar a relevância do corretor em 2026



Renato Gomes, Superintendente de Vendas Consultivas da Icatu Seguros

O mercado de seguros de pessoas atravessa um momento de transformação que vai além de novos produtos, canais ou ferramentas. A principal mudança está na relação entre o corretor e o cliente. Em um contexto de maior acesso à informação, insegurança financeira e decisões cada vez mais adiadas, vender deixou de ser apenas apresentar soluções e passou a exigir presença, escuta e capacidade de tradução.

O cliente de hoje chega mais informado, mas nem sempre mais seguro. Dados da 4ª edição da pesquisa Raio-X da Saúde Financeira dos Brasileiros, realizada pela Onze, mostram que 72% dos brasileiros afirmam que problemas financeiros impactam diretamente sua saúde mental e emocional, e que quase metade aponta o dinheiro como sua principal fonte de preocupação. Esse cenário torna qualquer decisão de longo prazo mais sensível. Quando falamos de proteção financeira, estamos falando de expectativas, receios e responsabilidades reais, e não apenas de coberturas e valores.

Nesse contexto, a venda consultiva ganha ainda mais

relevância. Ela não é uma técnica isolada, mas uma postura que reposiciona o corretor como alguém que oferece atenção genuína, escutando as histórias de vida do cliente, suas principais preocupações e problemas. Dessa forma, o corretor consegue orientar e ajudá-lo a fazer escolhas mais conscientes.

Uma das principais mudanças necessárias está na lógica da conversa. Corretores que começam pelo produto tendem a enfrentar mais resistência. Aqueles que começam pela escuta empática conseguem compreender melhor o momento de vida do cliente e construir propostas mais aderentes. Perguntas bem formuladas, interesse verdadeiro e atenção ao contexto valem mais do que argumentos prontos. Essa maneira de se comunicar inverte o caminho da venda fazendo com que o cliente desperte alto interesse de adquirir algo que lhe traga conforto e segurança diante das vulnerabilidades que ele mesmo identificou.

Outro ponto central é a presença ao longo da jornada. O corretor que se mantém relevante não aparece apenas no momento da contratação. Ele acompanha mudanças de vida, novas responsabilidades e revisões naturais de planejamento. Essa presença contínua fortalece a relação e reduz a percepção de que o seguro é algo pontual ou distante.

A tradução do seguro para a vida real é um diferencial. Termos técnicos fazem parte do processo, mas precisam estar conectados a situações concretas. Quando o cliente entende claramente como

aquela proteção se aplica à sua realidade, a decisão se torna mais natural.

A venda consultiva atua diretamente na conscientização da necessidade inequívoca do seguro de vida, acelerando a decisão do cliente diante da evidente imprevisibilidade dos fatos da vida, não cabendo procrastinações. A tecnologia, por sua vez, acelera a adesão da proposta oferecida, as análises de risco e emissão da apólice para poder proteger o cliente e sua família o quanto antes, em um piscar de olhos. Não há tempo a perder.

A tecnologia tem papel relevante nesse movimento. Ferramentas digitais e soluções de inteligência artificial organizam informações, comparam cenários e agilizam processos, apoiando o corretor na preparação para a conversa. Iniciativas como a A.V.I., inteligência artificial da Icatu, qualificam o atendimento sem substituir o essencial: empatia, contexto e confiança.

Quanto mais complexo o mundo do cliente, mais relevante é o papel do corretor como referência. Em um ambiente de excesso de informação e incertezas, o diferencial está em quem consegue interpretar, contextualizar e acompanhar.

A venda consultiva amplia a relevância do corretor porque desloca o foco do produto para a relação. Ela transforma a conversa sobre proteção financeira em um diálogo mais próximo da vida real, baseado em confiança, presença e orientação. É justamente essa postura que tende a diferenciar os profissionais que continuarão sendo procurados, escolhidos e recomendados nos próximos anos.

**ICATU.
DE BRAÇOS ABERTOS
PRA VOCÊ.**
www.icatu.com.br



ICATU
Vida. Pra toda vida.

Seguro Auto Porto Seguro: benefícios que vão muito além da proteção veicular

Quando se fala em Seguro Auto, é comum associar o serviço apenas às coberturas contra colisões, roubos ou danos. No entanto, para quem é cliente da Porto Seguro, a experiência vai muito além da proteção do veículo. O Seguro Auto oferece uma série de benefícios que podem ser utilizados durante todo o período da apólice, mesmo sem a ocorrência de sinistros, agregando valor real ao dia a dia do segurado.

Confira a seguir seis benefícios que tornam o Seguro Auto Porto Seguro ainda mais completo e atrativo para os clientes:

Assistência Residencial 24 horas

Os clientes de Seguro Auto Porto Seguro contam também com assistência residencial, disponível 24 horas por dia. O serviço inclui uma ampla gama de reparos e manutenções para a casa, garantindo mais tranquilidade em situações inesperadas. Entre os serviços oferecidos estão reparos hidráulicos e elétricos, desentupimentos, limpeza de calhas, troca de telhas, manutenção de portões automáticos, chaveiro, pequenos reparos em móveis, troca de vidros, instalação de ventilador de teto, descarte sustentável, entre outros. Uma solução prática que ajuda o segurado a resolver imprevistos domésticos com rapidez e comodidade.

Serviços gratuitos nos Centros Automotivos Porto

A Porto Seguro possui uma rede com mais de 300 Centros Automotivos espalhados pelo Brasil, equipados com tecnologia moderna e profissionais qualificados. Clientes com Seguro Auto têm acesso a

diversos serviços gratuitos, que contribuem para a manutenção preventiva do veículo. Entre eles estão cristalização de vidros, troca de lâmpadas, reparo de furos no pneu, rodízio de pneus, diagnóstico de freios, bateria e alternador, além de check-up gratuito para orçamento de serviços. Tudo isso com peças que possuem garantia de fábrica, reforçando a qualidade do atendimento.

Descontos em estacionamentos

Outro diferencial é o desconto de 10% em mais de 600 estacionamentos da rede Estapar em todo o país. O benefício pode ser utilizado mediante apresentação da carteirinha do seguro ou CPF no momento do pagamento. Para quem utiliza a Tag Porto Bank, o desconto pode chegar a até 30%, tornando o estacionamento mais econômico e prático. O pagamento é automático em locais com tecnologia ConectCar, eliminando filas, tickets e perda de tempo.

Crédito em aplicativos de transporte

Em situações de sinistro, como colisão, roubo ou furto, o cliente pode contar com créditos para corridas em aplicativos de transporte, como Uber ou Vá de Táxi. Dessa forma, a rotina não precisa ser interrompida enquanto o veículo passa por reparos ou até a indenização. Os créditos podem ser solicitados em até 30 dias após a abertura e aprovação do processo de sinistro, oferecendo mais mobilidade e conveniência ao segurado.

Motorista da Vez

Pensando na segurança dos

clientes, a Porto Seguro disponibiliza o serviço Motorista da Vez. A proposta é simples e eficiente: se o segurado consumir bebida alcoólica, pode solicitar um motorista da Porto para conduzir o veículo e levá-lo em segurança até em casa, respeitando a Lei Seca. Como alternativa, o cliente também pode optar por créditos em aplicativos de transporte. O serviço reforça o compromisso da seguradora com a segurança no trânsito e o bem-estar dos segurados.

Serviço Leva e Traz

Para quem precisa levar o carro para revisão, manutenção ou reparos, o serviço Leva e Traz oferece ainda mais comodidade. O segurado pode solicitar um guincho para transportar o veículo até a oficina ou concessionária e recebê-lo de volta em casa, com total segurança. O benefício é gratuito para clientes que possuem a cláusula Porto Socorro Mais no contrato do Seguro Auto, otimizando tempo e reduzindo preocupações.

Mais valor para o cliente, mais oportunidades para o corretor

Os benefícios do Seguro Auto Porto Seguro demonstram como o produto vai além da proteção tradicional, oferecendo soluções práticas que impactam positivamente o cotidiano do segurado. Para o corretor de seguros, conhecer e apresentar esses diferenciais é fundamental para fortalecer o relacionamento com o cliente, aumentar a percepção de valor do seguro e gerar novas oportunidades de negócios.

Resultados recordes e nova liderança marcam o ano de 2025 da Sancor Seguros no Brasil

Crescimento acima do mercado, inovação tecnológica e fortalecimento do relacionamento com corretores marcaram a trajetória da companhia em 2025.



A Sancor Seguros encerra 2025 consolidando sua trajetória de crescimento no mercado brasileiro, sustentada por resultados financeiros históricos, investimentos contínuos em tecnologia e uma estratégia consistente de valorização do relacionamento com corretores e parceiros.

Em junho, a companhia atingiu o LAIR orçado para o ano de R\$ 48 milhões, prêmios emitidos de R\$ 601 milhões, crescimento de 11%, prêmio ganho líquido de R\$ 371 milhões (+22%) e margem operacional de R\$ 82 milhões, equivalente a 22%. O desempenho reflete a solidez da operação e a eficiência da estratégia adotada ao longo do período.

Entre os ramos, o Seguro Auto apresentou crescimento de 27,3%, alcançando o maior faturamento anual da história da companhia. O Seguro Vida cresceu 13%, enquanto os segmentos Patrimonial e Riscos Técnicos (RT) avançaram

14,4%, ambos com resultados operacionais recordes. No Agro, registraram o segundo maior resultado operacional de sua história, reforçando a relevância e excelência do segmento no portfólio da seguradora.

Na comparação entre as emissões, os prêmios evoluíram de R\$ 542 milhões em 2024 para R\$ 601 milhões em 2025, um crescimento de 10,8%. O desempenho supera a expansão prevista para o mercado de seguros no Brasil, que deve encerrar 2025 com alta de 8,5%, segundo projeção da CNseg (Confederação Nacional das Seguradoras).

Valorização do corretor

O fortalecimento do relacionamento com profissionais foi um dos eixos centrais. O programa Ganha Mais consolidou-se como referência no mercado e recebeu o Prêmio SegNews, na categoria

Destaque em Programas de Relacionamento com os Corretores. A iniciativa entrou em um novo ciclo, com categorias reformuladas, adicional de comissão redesenhado e a oferta de duas viagens exclusivas como premiação.

Outro destaque foi o lançamento da plataforma Venda Fácil, que simplifica a jornada de contratação e amplia a agilidade operacional. Aliada à digitalização da Carta Verde, a iniciativa rendeu à companhia o Troféu JRS – Destaque em Modernização do Seguro Carta Verde.

Proximidade com o mercado brasileiro

Ao longo do ano, a seguradora promoveu diversas edições do Conexão Sancor, passando por cidades como Porto Alegre, Curitiba, Brasília, Ribeirão Preto, Londrina, São Paulo e Campinas. Os encontros reuniram centenas

ESPÍRITO 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

de corretores, fortalecendo a presença regional e ampliando o diálogo com os parceiros.

Além disso, a companhia proporcionou experiências exclusivas, como o lounge da Stock Car em Interlagos, viagem de reconhecimento para Mendoza e uma imersão internacional em Sunchales, na Argentina, onde corretores brasileiros conheceram a matriz do Grupo Sancor Seguros.

Nova liderança

Em 2025, anunciaram Claudia Lopes como nova CEO da operação no Brasil. Com trajetória sólida em liderança, vendas e marketing, a executiva assume com foco em inovação, eficiência operacional e excelência na experiência do cliente.

“Estou honrada em liderar a Sancor Seguros no Brasil. Compartilho dos valores de transparência, excelência e responsabilidade social que definem a companhia. Nossa compromisso é impulsionar o

desenvolvimento e manter o cliente no centro das decisões”, destaca Claudia.

Inovação e transformação digital

Os investimentos em tecnologia avançaram com a migração dos sistemas legados para o ambiente de nuvem, a integração dos produtos de Vida/Pessoas ao i4pro Cloud e a ampliação do uso de APIs, elevando a eficiência operacional e a escalabilidade do negócio.

Esporte, sustentabilidade e responsabilidade social

Houve também a adoção do naming do time de vôlei de Maringá, sob a denominação Sancor Seguros Vôlei. Essa iniciativa reforça o apoio ao esporte e o incentivo ao protagonismo das mulheres na modalidade.

No eixo ambiental, a seguradora aderiu ao Pacto Verde, em parceria com o

Instituto Ambiental de Maringá, e conquistou a certificação do Selo Ipê, concedida pela Prefeitura de Maringá. A iniciativa reconhece empresas que adotam boas práticas ambientais e sociais, reforçando o compromisso da companhia com a sustentabilidade, em linha com as diretrizes de planejamento urbano responsável do município.

Perspectivas para 2026

Com uma base sólida, projetam continuidade da ampliação do portfólio com novas linhas de negócio, a expansão territorial, fortalecimento da marca no Brasil e o aprofundamento das parcerias com corretores, bancos e cooperativas.

Com resultados consistentes, cultura de proximidade e visão de longo prazo, a seguradora encerra 2025 entre as seguradoras com maior índice de crescimento no país, preparada para um futuro de proteção, inovação e bem-estar ao lado de seus parceiros.



Informamos aos nossos associados e parceiros que os funcionários do Sincor-ES estarão em férias coletivas no período de:

12/01/26 à 31/01/26

Durante esse período, o atendimento aos associados e parceiros será realizado exclusivamente por meio do e-mail:
presidencia@sincor-es.com.br



Setor injetou mais de R\$ 220 bilhões na economia até outubro

O mercado de seguros devolveu para a sociedade, de janeiro a outubro, aproximadamente R\$ 222 bilhões sob a forma de indenizações, resgates, benefícios e sorteios. Segundo dados oficiais da Susep, esse valor representa um aumento de 9,93% em preços correntes e de 4,77% em termos reais (já descontada a inflação acumulada) sobre o montante registrado nos 10 primeiros meses de 2024.

Dessa forma, a média diária de valores injetados pelo setor na economia brasileira atingiu a marca de R\$ 730 milhões, até 31 de outubro. Ainda de acordo com a Susep, mais uma vez, aproximadamente 60% desses recursos (R\$ 132,3 bilhões) foram referentes a resgates no VGBL, PGBL e planos tradicionais de previdência aberta. Outra soma importante (pouco menos de R\$ 66,4 bilhões) foi relativa aos pagamentos de indenizações de seguros. Foram registrados ainda R\$ 23,2 bilhões em resgates e sorteios na capitalização.

RECEITA CAI

Já a arrecadação do setor ficou pouco acima de R\$ 346,3 bilhões até outubro, representando uma queda nominal de 4,1% em relação aos 10 primeiros meses de 2024. Já em termos reais, houve retração de 8,6% da receita.

Os segmentos de seguros de danos e seguros de pessoas (excluindo o VGBL) arrecadaram, juntos, R\$ 184,6 bilhões no período, o que corresponde a um crescimento nominal de 7,5% e real de 2,24% na comparação ao acumulado de janeiro a outubro do ano passado.

Tokio Marine cresceu 18,9% na Sucursal Vitória em 2025

Produtos Auto, Empresarial, Garantia, Transporte, Condomínio, Fiança e Residencial são destaque no Estado



Sérgio Brito, Diretor Regional Comercial RJ/ES

A Tokio Marine encerrou 2025 com 18,9% de crescimento na Sucursal Vitória, com resultados que refletem a sólida atuação da Companhia na Região. Entre os destaques no Estado, na Diretoria de Massificados estão a carteira de Auto, com crescimento de 18%, e os produtos Condomínio, Fiança e Residencial, com crescimento superior a 22%. Já na Diretoria de Produtos PJ, Empresarial, Garantia e Transporte se sobressaíram, com crescimento superior a 20% no ano no Espírito Santo.

Responsável pelo atendimento de mais de 500 Corretores em todo o Estado, a Sucursal Vitória representa, hoje, mais de 15% da produção da Diretoria Regional RJ/ES da Tokio Marine.

“Este foi um ano muito positivo para nós no Espírito Santo, com resultados expressivos em todas as diversas carteiras. Sem

dúvidas, a contribuição do Estado é indispensável, impulsionando o crescimento da Companhia e conectando a Tokio Marine com Corretores, Clientes e Parceiros de Negócio essenciais na região”, destacou o Diretor Regional Comercial RJ/ES, Sérgio Brito.

R\$ 10 bilhões no Varejo Nacional

Além disso, com um resultado que consolidou o trabalho do time Comercial e o forte relacionamento com os mais de 45 mil Corretores e Assessorias em todo Brasil, no final do ano a Tokio Marine anunciou que bateu marca inédita de R\$ 10 bilhões em Produção (Faturamento) no Canal Varejo Nacional em 12 meses, considerando o período de outubro de 2024 a setembro de 2025.

A conquista está relacionada à reestruturação realizada pelo Diretor Comercial Nacional Varejo e Vida da Tokio Marine, Marcos Kobayashi, desde que assumiu a posição, no início de 2024, com foco em produtividade e eficiência. Desde então, o Executivo realizou uma série de ações fundamentais para o crescimento da Diretoria como a inauguração das Sucursais de Joinville (SC), Maringá (PR), Passo Fundo (RS), São Luís (MA) e Vitória da Conquista (BA); a promoção de Assistentes a Gerentes Comerciais e a constituição de um time especializado e dedicado ao Atendimento de Produtos Pessoa Jurídica.

Para 2026

Com mais de 90 Produtos e 120 Serviços, além de equipe altamente especializada, a Tokio Marine almeja consolidar-se ainda mais como uma Seguradora Especialista em Produtos, Serviços e Atendimento. “Nossa expectativa para este ano é de continuarmos a crescer dois dígitos. Enquanto uma Companhia que opera com diversas carteiras, com grande especialização técnica, vamos seguir investindo em diversas carteiras e segmentos, com perspectivas positivas no Espírito Santo em especial para os produtos Auto, Empresarial, Fiança, Linhas Financeiras, RC, Residencial, Transporte e Vida”, finaliza o Diretor Comercial Regional RJ/ES, Sérgio Brito.

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. Desde agosto de 2023, a Companhia recebe 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!

**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

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

A nova lei transforma a capacitação dos Corretores de Seguros?

A formação continuada sempre exerceu um papel fundamental no mercado de seguros, ainda que, muitas vezes, de forma discreta. Raramente colocada no centro das decisões estratégicas de seguradoras e corretoras, ela é, contudo, a base que sustenta a qualidade técnica, a ética profissional, a segurança jurídica, a inovação e, sobretudo, a própria atividade comercial, afinal, não se vende aquilo que não se conhece. Com a entrada em vigor da Lei nº 15.040/2024, esse pilar deixa de ser apenas uma boa prática recomendável e passa a integrar, de maneira estruturante, o novo marco legal dos seguros no Brasil.

O setor segurador é, por essência, altamente técnico e dinâmico. Envolve gerenciamento de riscos em múltiplas etapas, desde o diagnóstico e a avaliação dos riscos até a proposição de soluções, a definição de coberturas e a interpretação contratual. Soma-se a isso a necessidade de domínio de conceitos atuariais, observância regulatória, leitura de cenários econômicos e interação direta com temas como governança corporativa, compliance, controles internos, proteção de dados, ESG, sustentabilidade e continuidade dos negócios. Em um ambiente marcado por novos riscos, produtos, tecnologias, canais de distribuição e por consumidores cada vez mais informados e exigentes, o conhecimento adquirido em determinado momento da carreira rapidamente se torna insuficiente. Nesse contexto, a Lei nº 15.040/2024 promove uma profunda modernização do mercado ao reforçar a centralidade do conhecimento técnico. Embora não trate a educação continuada de forma meramente declaratória, a norma pressupõe profissionais mais qualificados, capazes de estruturar e interpretar contratos com precisão, orientar corretamente segurados, tomadores e estipulantes, gerir riscos de forma adequada, prevenir litígios e atuar em conformidade com as melhores práticas nacionais e internacionais. O novo marco legal eleva, assim, o nível de exigência intelectual e técnica do setor, não deixando mais espaço para atuações superficiais ou meramente comerciais.

Erros decorrentes de desconhecimento normativo, interpretações equivocadas ou práticas desatualizadas tendem, agora, a gerar consequências mais severas, sejam elas jurídicas, regulatórias, econômicas ou reputacionais. Por isso, a educação continuada consolida-se como uma das mais relevantes ferramentas de mitigação de riscos. Investir em capacitação permanente reduz riscos estratégicos, operacionais, legais, de compliance, de imagem, reputação, subscrição e outros, além de contribuir para a diminuição de conflitos, o fortalecimento da confiança com clientes e parceiros e o aprimoramento da governança corporativa.

Por fim, esse compromisso não pode ser apenas individual. Corretoras, seguradoras, entidades de classe e instituições de ensino têm papel decisivo na oferta de programas estruturados, trilhas de aprendizagem, atualização normativa e formação multidisciplinar. Mais do que atender a exigências legais, investir em conhecimento é uma escolha estratégica que define quem estará preparado para prosperar em um mercado de seguros mais técnico, transparente e maduro.



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!



Expansão, lançamentos e recordes na Allianz



Eduard Folch, presidente da Allianz Seguros

Em um ano marcado pela aceleração digital, pressão dos riscos climáticos e demanda crescente por produtos mais flexíveis, a Allianz encerra 2025 como um dos capítulos mais relevantes de sua trajetória no Brasil. A companhia consolidou avanços estratégicos que redesenharam sua atuação no mercado e ampliam sua competitividade.

Segundo Eduard Folch, presidente da Allianz Seguros, 2025 repositionou a operação brasileira. "A combinação entre inovação, eficiência e sustentabilidade nos permitiu dar passos decisivos na construção de uma seguradora mais ágil, próxima e preparada para o futuro. O mercado está mudando rapidamente, e nossas entregas mostram que estamos acompanhando essa evolução."

O executivo destacou ainda a

parceria com os corretores como peça-chave para os resultados. "Só temos a agradecê-los pela confiança na nossa marca e por todo o empenho nos últimos meses. Para 2026, o nosso foco é manter a proximidade que nos une e seguir investindo em soluções que facilitem o dia a dia de cada um de vocês, fortaleçam o negócio e ampliem as oportunidades de proteção para a sociedade."

Recordes e marcos do ano

Em maio, a Allianz superou pela primeira vez a marca de R\$ 1 bilhão em prêmios emitidos em um único mês. Em novembro, os produtos Massificados e Frotas repetiram a performance individualmente, reforçando o ritmo de crescimento.

Inovações e lançamentos

No Auto, a cobertura de kit gás passou a atender aos segurados de todo o Brasil. O carro reserva ganhou a possibilidade de uso por 45 dias. Já a cobertura para condutor indeterminado se estendeu ao uso particular de automóveis e motos. Além disso, foram apresentadas as opções de franquia de 25%, 150% e 200% para carros, motos e caminhões. Outra novidade foi a conquista da certificação verde, reconhecimento que posicionou o produto como referência em ESG.

No seguro de Frotas, a Allianz ampliou a aceitação da importância segurada para até R\$ 1,5 mi e reformulou o cotador para uma avaliação de risco mais precisa.

Na carteira de Vida, a modalidade Individual ganhou

a opção de Pronto Atendimento Virtual em todos os pacotes e, na "Oferta Personalizada", a inclusão do valor de R\$ 15 mil para Assistência Funeral Ampliada, serviços de Assistência Pet, Residencial e Vigilância e Segurança, além das coberturas de DIT e DHMO. No Vida Global, modalidade Vida Coletivo, a mudança ocorreu na digitalização da jornada de contratação, da cotação ao endosso.

Em Residência, com o lançamento da "Oferta Personalizada" os clientes passaram a ter a opção de escolher exatamente quais coberturas e assistências desejam contratar em sua apólice. E, diante da intensificação dos eventos climáticos, a Allianz também ofereceu a cobertura de alagamento, garantindo proteção contra inundações e enchentes.

No Empresa PME, a Allianz aumentou o limite de cobertura de R\$ 10 mil para até R\$ 20 mi e adicionou 12 segmentos na lista de atividades aceitas. A seguradora também liberou a opção de cotação multi-itens para os produtos com teto de R\$ 20 mi.

Entre os lançamentos de 2025, a Allianz apresentou, ainda, o sinistro 100% digital Massificados, que tornou a abertura de sinistro ainda mais simples e rápida. Por sua vez, o App Allianz Cliente foi atualizado com uma interface mais moderna e intuitiva e, além do Auto, passou a contemplar os produtos Residência, Vida Individual e Acidentes Pessoais Individual, que transformaram a plataforma em um Super App.



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 Alliadox. Confira o regulamento completo no Allianznet. Allianz Seguros SA, CNPJ 61.573.706/0001-66, Rue Eugênio da Medeiros nº 303, andar 1, parte 2, os 9, 15 e 16, Pinheiros, São Paulo - CEP: 05426-000. Processo SUSEP nº 15414.900240/2018-85. A criação do seguro está sujeita à análise do risco. Consulte as Condições Gerais, assim como os planos de assistência 24h, serviços e alargamento 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 e produtos: Linha Direta Allianz Corretor 4090 1120 (Capitais e Regiões Metropolitanas), 0800 777 8243 (Demais regiões), 0800 0121 2379 (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.

Clube Pres fortalece gestão de Seguro de Vida e cria nova oportunidades para corretores

O Clube Pres de Benefícios chega a 2026 consolidando sua atuação como especialista em seguros de vida e acidentes pessoais, com soluções estruturadas para empresas, sindicatos e entidades de classe. No Espírito Santo, a empresa passa a ter papel ainda mais relevante ao assumir a administração do Seguro de Vida previsto na Convenção Coletiva de Trabalho dos comerciários, em parceria homologada pelo Sindicomerçários, aproximando seguradoras, corretores e beneficiários em um modelo mais organizado de gestão.

O Clube Pres começou a atuar em 2024 no Espírito Santo, ancorado na experiência de três décadas de seus gestores no mercado de seguros. É uma

empresa capixaba que simplifica a contratação de seguros de vida em grupo e acidentes pessoais, com foco justamente em convenções coletivas e sindicatos.

Com a nova configuração, o Clube Pres atua como elo entre os corretores de seguros e as seguradoras responsáveis pelas apólices, centralizando as demandas e padronizando os processos de contratação e administração dos seguros de vida. Até então, as tratativas eram feitas diretamente entre sindicato, corretores e seguradoras; agora, a presença de um administrador especializado traz mais clareza de fluxo, segurança operacional e previsibilidade para todos os envolvidos.

A parceria representa um

avanço importante para o mercado capixaba, porque torna a gestão do benefício mais ágil e estruturada, sem alterar o que já está estabelecido na Convenção Coletiva. O Seguro de Vida continua obrigatório, como previsto na CCT, mas passa a ser administrado pelo Clube Pres, que organiza as propostas, apresenta as opções das seguradoras habilitadas e dá suporte aos corretores em cada etapa da operação.

Para os trabalhadores do comércio, a mudança contribui para um acesso mais simples às informações sobre o seguro, garantindo que o benefício esteja ativo e corretamente gerido. Para os corretores e seguradoras, a atuação do Clube Pres significa processos mais padronizados, redução de retrabalho e mais confiança na gestão das apólices, seja na fase de contratação, seja no acompanhamento da carteira e no atendimento às empresas.

A habilitação do Clube Pres junto ao Sindicomerçários tem vigência de 1º de novembro de 2025 a 31 de outubro de 2026, período em que a empresa reforça seu compromisso com a transparência, a conformidade com a CCT e o apoio técnico aos parceiros. A partir dessa experiência com o segmento de comércio, o Clube Pres projeta ampliar sua presença no Espírito Santo, trazendo aos corretores novas oportunidades em seguros de vida em grupo e em projetos que unem proteção financeira e benefícios contínuos para empresas, sindicatos e trabalhadores.



Simplificando benefícios,
fortalecendo vidas
27 3441-7721



PASI Benefícios: Uma nova era de proteção social



Fabiana Resende, presidente do PASI Benefícios,

Referência nacional em soluções de proteção social, o PASI Benefícios segue ampliando sua atuação com foco em segurança, acessibilidade e inovação. Ao longo de sua trajetória, o clube se consolidou como um importante aliado de trabalhadores, sindicatos, associações e empresas, oferecendo produtos completos e alinhados às reais necessidades de quem busca tranquilidade e bem-estar. Em 2026, esse compromisso ganha ainda mais força com o anúncio de novidades que marcam uma nova etapa de evolução institucional.

Vantagens que geram confiança e adesão

Os diferenciais do PASI Benefícios são reconhecidos em todo o país. A combinação entre cobertura acessível, rede nacional de atendimento e benefícios sociais integrados garante proteção em momentos decisivos, reunindo soluções de saúde, previdência e apoio familiar em um único pacote. Além disso, a flexibilidade dos planos, adaptáveis a diferentes categorias profissionais, torna o PASI um parceiro estratégico para entidades que priorizam o cuidado com seus associados.

Novidades que fortalecem a proteção em 2026

O novo ano chega trazendo avanços significativos. Entre os destaques estão o reajuste dos benefícios sociais, agora alinhados ao novo piso previdenciário de R\$ 1.621, e o lançamento de uma plataforma digital integrada, que oferece mais autonomia, agilidade e praticidade na gestão dos benefícios. O PASI também amplia seu portfólio com novos produtos de previdência complementar, fortalecendo o planejamento de longo prazo, além de investir em campanhas de educação financeira, estimulando o uso consciente e inteligente dos recursos disponíveis.

Compromisso com pessoas e futuro

Para Fabiana Resende, as iniciativas refletem a essência da instituição: "Nosso propósito é proteger e cuidar das pessoas. Em 2026, damos mais um passo importante, trazendo soluções digitais e novos produtos que fortalecem a segurança social. O PASI Benefícios é uma rede de apoio que cresce junto com seus associados, sempre com foco em inovação e responsabilidade."

Um novo capítulo já em andamento

Com uma visão voltada para o futuro e ações concretas no presente, o PASI Benefícios reafirma sua missão de protagonismo na proteção social no Brasil. Iniciamos uma nova fase em que tecnologia, inovação e cuidado caminham juntos, garantindo mais tranquilidade, segurança e qualidade de vida para todos.

**CONHEÇA
MELHOR O SEU
SINDICATO!**

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



**O MELHOR SEGURO ESTAGIÁRIOS DO BRASIL
ESTÁ AINDA MAIS COMPLETO!**

**SEGURO ESTAGIÁRIOS
PASI**

Escaneie o QR Code e
conheça os diferenciais
exclusivos do PASI

Confraria das Quintas retorna aos encontros em 2026



A Confraria das Quintas está oficialmente de volta em 2026, e o retorno não poderia ter sido mais especial. O tradicional encontro semanal, realizado no Shopping Vitória, retomou suas atividades no dia 08 de janeiro, reunindo diversos integrantes do grupo em

um clima marcado por reencontros, descontração e muita animação.

O primeiro encontro do ano contou com a presença de vários confrades, inclusive aqueles que estavam "sumidos" e aproveitaram a retomada para matar a saudade. O momento também foi prestigiado

por familiares, reforçando ainda mais o espírito acolhedor e familiar que sempre marcou a Confraria das Quintas.

Conhecido por reunir profissionais do mercado de seguros e seus convidados, o encontro segue sendo um espaço de boas conversas, risadas e histórias compartilhadas, sempre acompanhado do tradicional café que já se tornou símbolo do grupo. Entre memórias relembradas e novas histórias sendo construídas, o reencontro confirmou a força dos laços de amizade criados ao longo dos anos. Mais do que um simples café ou almoço semanal, a Confraria das Quintas reafirma, em 2026, seu papel como um verdadeiro ponto de encontro de convivência, cultura e celebração da vida, um espaço onde o bom humor, a amizade e o prazer da boa companhia seguem sendo protagonistas.

Sem beneficiário no seguro de vida? Nova lei define divisão e amplia quem pode receber

A nova Lei de Seguros (15.040/2024) altera a divisão de apólices de seguro de vida sem beneficiário, destinando 50% do valor ao cônjuge e 50% aos demais herdeiros, o que corrige uma distorção da regra anterior. A legislação também inova ao permitir que dependentes financeiros, mesmo que não sejam herdeiros legais, possam requerer a indenização e estabelece que valores não reclamados em três anos sejam revertidos para um fundo de calamidades públicas.

Pela regra anterior, prevista no Código Civil, quando não havia beneficiário indicado no seguro de vida, o capital segurado era dividido em duas partes: metade era destinada ao cônjuge e a outra metade aos herdeiros legais. O problema é que o cônjuge também é herdeiro legal. Na prática, isso fazia com que ele participasse novamente da divisão da segunda

metade, concorrendo com filhos ou outros herdeiros. Agora, com a nova lei vigente, 50% fica com cônjuge e 50% para os demais, e não mais os demais herdeiros legais.

A nova lei vigente traz também maior flexibilidade na destinação da indenização, ao reconhecer situações de dependência econômica além dos herdeiros legais. "Agora, se não tiver herdeiro nenhum e ninguém aparecer, qualquer um que prove que a falta da pessoa que faleceu lhe trouxe um prejuízo financeiro pode se colocar. Então, imagine que, por acaso, um sobrinho que não é herdeiro e você era o responsável por manter a educação dele, pode ir à seguradora e falar: 'Eu dependia do meu tio, por isso requeiro a indenização'", explicou Washington Silva, diretor jurídico da Zurich Brasil Seguros e presidente da Comissão de Assuntos Jurídicos da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg).

O Inciso 4º do Art. 115 da Lei

15.040/2024 aponta que, se a seguradora, ciente do sinistro, não identificar beneficiário ou dependente do segurado para subsistência no prazo prescricional da respectiva pretensão, o capital segurado será tido por abandonado, nos termos do inciso III do caput do art. 1.275 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), e será aportado no Fundo Nacional para Calamidades Públicas, Proteção e Defesa Civil (Funcap).

De acordo com Silva, o prazo prescricional costuma ser de três anos, mas ressalva: "Se forem menores, o prazo prescricional só corre depois que a pessoa fica maior. Então, imagine que tem criança de dois anos, só que ela completa 18, então depois de 16 [anos] é que contam mais três [anos]. Se não aparecer ninguém é considerado como abandono do dinheiro, e esse dinheiro vai para o fundo de catástrofes", ressaltou.

Novo Seguros projeta para 2026 estratégia de crescimento, inovação e ampliação de portfólio



Arthur Pessanha, CEO da Novo Seguros

O mercado de seguros brasileiro inicia 2026 em um cenário de transformação acelerada, impulsionado pela digitalização, pela inovação regulatória e por mudanças significativas no comportamento do consumidor. A busca por praticidade, conveniência e clareza na contratação tem direcionado o setor para modelos mais flexíveis, tecnológicos e alinhados às necessidades de pessoas físicas e empresas. Nesse contexto, seguradoras com foco em eficiência operacional, personalização e experiência do cliente ganham protagonismo.

A Novo Seguros é um exemplo desse movimento, ao registrar um crescimento consistente desde o início de suas operações. O

modelo adotado pela companhia tem despertado a atenção do mercado por combinar regras simplificadas, contratação descomplicada e renovação mensal, fatores que contribuem para uma expansão sustentável. Esse formato amplia o acesso ao seguro e fortalece o canal de distribuição, com destaque para a atuação dos corretores parceiros.

Atuando no ambiente do Sandbox Regulatório da SUSEP desde outubro de 2023, a Novo Seguros iniciou a comercialização do seguro automóvel em 2024 e, ao longo desse período, consolidou sua operação, governança e estratégia de expansão. Como reflexo dessa maturidade, a companhia protocolou, em

janeiro de 2026, o pedido de conversão para operar como seguradora definitiva, mesmo tendo ainda mais um ano previsto no ambiente experimental. A iniciativa sinaliza confiança no modelo de negócios e abre caminho para a ampliação do portfólio, com foco nos ramos de Vida e Residencial, além do desenvolvimento de novas soluções voltadas ao mercado massificado.

A estratégia da Novo está fundamentada em pilares como sustentabilidade financeira, inovação e experiência do cliente. O crescimento da companhia vem acompanhado de uma gestão rigorosa de riscos, investimentos em solvência e fortalecimento do capital regulatório, garantindo equilíbrio entre expansão e solidez. Ao mesmo tempo, a empresa investe na personalização de produtos e serviços, buscando atender diferentes perfis de consumidores e apoiar o corretor como protagonista da relação com o cliente.

Entre as soluções desenvolvidas, destaca-se o Seguro Franquia, produto que cobre integralmente o valor da franquia em caso de sinistro quando os danos ultrapassam o limite contratado. Em 2025, a solução foi ampliada e passou a contar com novas faixas de importância segurada, que variam de R\$ 5 mil a R\$ 50 mil. Ainda no mesmo ano, a Novo Seguros integrou a plataforma de multicálculo Agger, fortalecendo sua presença no ecossistema digital de distribuição.

Nesse ambiente de inovação, o mercado de seguros brasileiro

» Seguro Franquia

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

novoseguros.com.br



novoseguros

avança em um processo de transformação estrutural impulsionado pelo Open Insurance Brasil, iniciativa regulada pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) que estabelece um novo padrão para o compartilhamento de dados e serviços no setor. Inspirado no modelo do Open Banking, o Open Insurance tem como objetivo aumentar a transparéncia, reduzir burocracias e estimular a inovação por meio do uso de tecnologias e integrações padronizadas.

Nesse contexto, a Novo Seguros passa a integrar o ecossistema do Open Insurance Brasil, alinhando sua operação às diretrizes regulatórias e ao movimento de modernização do mercado segurador. A iniciativa permite que informações de produtos, serviços e, mediante autorização do cliente, dados relacionados a apólices sejam compartilhados de forma segura e estruturada entre as instituições participantes, contribuindo para processos mais eficientes e integrados.

Com esse conjunto de iniciativas e avanços estruturais, a Novo Seguros consolida sua posição como uma companhia em fase de expansão consistente e planejamento de longo prazo. A conversão para seguradora definitiva representa um novo marco em sua trajetória, refletindo a maturidade operacional, a solidez da governança e a capacidade de evoluir além do ambiente experimental do Sandbox Regulatório, passando a operar com licença plena e maior escala de atuação no mercado.

“Estamos confiantes e preparados para um 2026 desafiador, mas com grande potencial de crescimento ainda maior”, afirma Arthur Pessanha, CEO da Novo Seguros. “Nosso objetivo é seguir inovando, ampliar o portfólio e entregar soluções cada vez mais eficientes e acessíveis, sempre fortalecendo a parceria com corretores e assessorias”, completa o executivo.

Por: Juliana Gomes – Marketing Novo Seguros

Brasil pode ter seguro já adotado na Europa e EUA que indeniza dano causado por engenheiros

Projeto de lei que tem como base as coberturas já existentes em países como Estados Unidos, França e Itália cria um seguro obrigatório de Responsabilidade Técnica para engenheiros e agrônomos. A proposta que está na Comissão de Trabalho da Câmara, aguardando designação de relator, prevê a indenização em caso de danos causados a clientes desses profissionais, a qual será paga independentemente da apuração de culpa, sendo necessária apenas a demonstração do nexo de causalidade entre o serviço técnico prestado e o dano causado. Além disso, a seguradora poderá exercer direito de regresso contra o profissional em caso de dolo comprovado.

Segundo o autor do projeto, deputado Marcelo Queiroz (PSDB/RJ), o objetivo é garantir a cobertura de riscos decorrentes da atuação profissional e assegurar a reparação de danos a terceiros, protegendo tanto o profissional responsável quanto o contratante, assim como a sociedade em geral. “A obrigatoriedade do seguro – custeado pelo contratante – representa importante medida de valorização da atividade técnica. A sua implementação confere maior segurança jurídica às relações contratuais, mitiga riscos técnicos, estimula a qualidade dos serviços e fortalece a credibilidade das áreas de engenharia e agronomia nacionais”, assinala o parlamentar.

O seguro terá como finalidade assegurar a proteção patrimonial quanto à responsabilidade contratual do profissional responsável técnico, garantir a reparação de danos a terceiros decorrentes do exercício das atividades profissionais da engenharia e agronomia, e fortalecer a segurança jurídica

das relações contratuais entre profissionais e contratantes.

Nesse sentido, deverá incluir, no mínimo, coberturas para danos materiais causados a terceiros em decorrência de falhas profissionais na execução de atividade técnica, incluindo lesões corporais e morte, causados por erro; danos morais decorrentes dessas situações; e custos de defesa judicial e administrativa relacionados à responsabilidade técnica.

A contratação do seguro será obrigatória e de responsabilidade do contratante da obra ou serviço técnico, devendo preceder ao registro da ART perante o respectivo Conselho Regional de Engenharia e Agronomia (CREA).

O valor total do Limite Máximo de Garantia (LMG) da apólice será proporcional à natureza, ao grau de complexidade e ao valor estimado da obra ou serviço técnico, conforme critérios técnicos a serem definidos por resolução do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), em consulta ao Conselho Federal de Engenharia e Agronomia (CONFEA). A apólice deverá ter vigência mínima de cinco anos após o encerramento da ART, a fim de cobrir eventuais responsabilidades diferidas no tempo.

A operação do seguro poderá ser realizada por instituições autorizadas pela Susep, sob regulamentação técnica e supervisão do Sistema CONFEA/CREA. O valor do prêmio do seguro corresponderá a, no mínimo, 0,5% do valor global do contrato de obra ou serviço técnico com ART registrada, observado o valor mínimo de R\$ 50,00 por profissional. Esse valor mínimo será reajustado anualmente com base na variação do Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), ou o que venha a substituí-lo.

Alliadox 2026: corretores da Allianz concorrem a viagem para China e Patagônia Argentina

Programa chega com novidades, entre elas a inclusão da segmentação “Rubi” e do pilar “+Perto”. Parceiros também serão premiados com viagem a um destino paradisíaco no Brasil



No dia 07 de janeiro de 2026, a Allianz Seguros de Vitória, gerenciada por nossa amiga Alida Maia, promoveu o evento de lançamento do Programa Alliadox 2026, com muitas novidades para os corretores de seguros. O evento reuniu cerca de 200 corretores de diversos municípios do Estado e da Grande Vitória e aconteceu no Hotel Senac Ilha do Boi, em Vitória.

Uma das maiores seguradoras do Brasil e do mundo e detentora do naming rights do Allianz Parque, a Allianz apresenta novidades na edição 2026 do Alliadox, seu principal programa de relacionamento voltado aos corretores. A principal delas é a criação de um novo segmento, o “Rubi”, para PEL acima de R\$ 1,2 milhão, que se junta às outras quatro segmentações já existentes (“Private”, “Diamante”, “Esmeralda” e “Topázio”). Neste ano, a ação segue com os pilares “+Comissão”, “+Capaz”, “+Vantagens” e “+Prêmios” e ganha, ainda, o “+Perto”, que aproximará os parceiros de negócios com ativações regionais, roadshows, encontros exclusivos, participação em eventos do setor e experiências em viagens.

Outra ação inédita é o superbônus que os corretores da categoria “Private” poderão receber ao atingir todos os requisitos do semestre. Eles terão, ainda, benefícios exclusivos,

como consultoria financeira, gestão de patrimônio e um crachá exclusivo da Allianz, que dará acesso ao escritório da seguradora em São Paulo. Já os profissionais dos segmentos “Rubi”, “Diamante” e “Private” terão à disposição o Allianz Lounge, também localizado na empresa, um espaço para trabalhar, trocar experiências, fazer reuniões e gravar vídeos institucionais. Além disso, pensando nos diferentes tipos de negócios, o Alliadox 2026 traz uma proposta de comissão complementar para cada segmento. Os corretores “Topázio”, serão distribuídas mais de 1 mil premiações nas campanhas “Bateu, Levou”, incluindo descontos em produtos e serviços de marcas parceiras e treinamentos presenciais.

Viagens

Nesta edição, serão oferecidas três viagens. Os 20 corretores dos segmentos “Private” e “Diamante” que mais pontuarem durante 2026 embarcarão a Pequim e Xangai, na China, com direito a um acompanhante cada, para aproveitar a tradição oriental, as paisagens históricas, a culinária típica e os melhores hotéis. Já os 20 corretores da categoria “Rubi” que mais pontuarem irão à Patagônia Argentina, com um roteiro exclusivo. E os 150

corretores “Esmeralda” com o melhor desempenho também poderão curtir, com um acompanhante cada, o conforto e a tranquilidade de um resort cinco estrelas no Brasil.

“Nossa prioridade é estreitar, cada vez mais, o relacionamento com os corretores, valorizando a sua dedicação e oferecendo experiências que realmente façam a diferença na vida deles. A partir de uma escuta ativa das necessidades dos parceiros, estruturamos um novo segmento no programa, ampliamos os benefícios e acrescentamos mais uma viagem como forma de reconhecimento. Acreditamos que essas iniciativas vão potencializar o aproveitamento das oportunidades, incentivando os corretores a explorar os diferenciais da companhia, diversificar as suas carteiras e impulsionar seus resultados”, afirma Nelson Veiga, diretor executivo Comercial da Allianz Seguros.

Ao investir continuamente na proximidade com os parceiros e na evolução de seus programas, ele destaca que a companhia reafirma o compromisso com o desenvolvimento estruturado e sustentável do setor. “Mais do que resultados de curto prazo, buscamos gerar valor duradouro, estimular boas práticas e contribuir para a construção de um mercado inovador e resiliente, totalmente orientado ao futuro”, conclui.

Como participar

Participam do Alliadox 2026 corretores com cadastros ativos na Allianz em todas as linhas comercializadas pela companhia que registrarem crescimento acima de zero sobre 2025. As pontuações envolvem produção total de 2026 nos ramos elegíveis e índices de diversificação e renovação. O período de pontuação da Alliadox vai de 1º de janeiro a 31 de dezembro de 2026.

Os corretores devem consultar diretamente o seu account para mais detalhes e informações sobre o programa.

Karine Brandão destaca avanços do Canal Corretor Mapfre e compartilha expectativas para 2026



Karine Brandão, Diretora executiva do Canal Corretor da Mapfre Brasil

Anunciada no final de 2024, Karine Brandão completou, em 2025, um ano à frente da diretoria executiva do Canal Corretor da Mapfre Brasil. Em conversa com o CQCS, ela compartilhou suas impressões sobre esse período e revelou as expectativas para 2026.

"Cheguei com a missão de fortalecer ainda mais a relação com os corretores e, para isso, precisava mergulhar de verdade nas particularidades de cada região", detalha Karine Brandão, diretora executiva comercial do Canal Corretor da Mapfre. "Passei boa parte desses meses na estrada, conversando, ouvindo, observando e vivendo de perto o dia a dia das operações", completa.

A executiva enfatiza que esse movimento foi essencial para realizar algumas mudanças, como a reestruturação de áreas, a simplificação de fluxos, e a ampliação do portal e das iniciativas de digitalização da companhia.

Quanto a isso, Karine destaca

três exemplos concretos: a esteira integrada, o "Mapfre + Corretor" e o novo modelo de atendimento às assessorias. "Se tivesse que resumir, diria que foi um ano de 'colocar a casa para o corretor mais rápido', sem perder aquilo que é a essência da Mapfre com proximidade, respeito e parceria verdadeira com o corretor", ressalta.

O fortalecimento da relação com os corretores também foi um pilar fundamental em 2025. Para a executiva, falar de parceria é comum, mas vivê-la todos os dias, com processos, canais e governança pensados para apoiar o corretor, é raro — e é isso que a Mapfre faz.

Além do corretor, a companhia também deu destaque às assessorias, com a criação da gerência nacional, a estruturação de especialistas regionais, o lançamento de um portal exclusivo, ajustes de regras e maior autonomia para as operações.

"O resultado veio rápido,

com crescimento consistente via assessorias e muito mais previsibilidade para o parceiro", esclarece ela. "A Mapfre é acessível. As lideranças estão próximas, as regionais estão abertas. Isso constrói confiança, e confiança não se finge", acrescenta Karine.

Para 2026, a diretora executiva acredita que o Seguro de Vida é a principal oportunidade para todo o mercado, especialmente porque, cada vez mais, o consumidor entende a importância da proteção financeira para cada momento da vida, com benefícios palpáveis e personalização.

De acordo com Karine, a Mapfre vem estruturando um portfólio de Vida pensado para esse novo cliente, com produtos mais flexíveis, ofertas que acompanham ciclos de vida diferentes e benefícios que fazem sentido no dia a dia, não apenas no momento do sinistro. "Esse movimento nos coloca numa posição privilegiada para capturar o crescimento que está por vir, e ele será grande. A Mapfre tem tudo para se tornar a grande seguradora de Vida dentre as multiprodutos", afirma.

A executiva também destaca que, para além do seguro auto, existe um potencial nos ramos especializados, onde há demanda reprimida por simplicidade operacional. "Produtos como aviação, transporte e agro sempre foram mercados relevantes para a Mapfre e, com plataformas como o Mapfre Air e o Mapfre Cargo, conseguimos democratizar o acesso desses produtos para o corretor. Isso muda o patamar do canal de distribuição e abre novas frentes de receita qualificada", conclui Karine.



Seguro de Vida avança como pilar de proteção para autônomos e MEIs em um Brasil cada vez mais empreendedor



Fabio Lessa, Diretor Comercial da CAPEMISA Seguradora

O avanço do empreendedorismo no Brasil vem redesenhando o mercado de trabalho e ampliando a atuação de profissionais que vivem da própria produção, especialmente autônomos e Microempreendedores Individuais (MEIs). Nesse cenário, em que a renda depende diretamente da capacidade pessoal, o Seguro de Vida ganha relevância como uma ferramenta essencial para garantir estabilidade financeira, proteger famílias e assegurar a continuidade dos negócios diante de imprevistos.

Dados recentes ajudam a dimensionar esse universo. Segundo a Agência Brasil, em maio de 2025 o país somava mais de 32,5 milhões de autônomos informais, sem CNPJ ou carteira

assinada. Já o IBGE apontava, em 2021, a existência de 13,2 milhões de MEIs, que representam a maior parte das empresas registradas no Brasil. Trata-se de um contingente expressivo de profissionais que, em geral, não contam com benefícios previdenciários estruturados nem com renda garantida em situações de afastamento por doença ou acidente.

É justamente nesse ponto que o Seguro de Vida se consolida como um aliado estratégico. Para Fabio Lessa, Diretor Comercial da CAPEMISA Seguradora, a proteção vai muito além das coberturas tradicionalmente associadas ao produto.

“Hoje, o Seguro de Vida oferece soluções que protegem a renda e o dia a dia do empreendedor, com coberturas para despesas

médicas hospitalares, garantia de renda em caso de afastamento por doença ou acidente e até proteção diante do diagnóstico de doenças graves”, explica.

Com esse olhar, a CAPEMISA desenvolveu soluções flexíveis, como o CAPEMISA VIVA, voltado a quem empreende e busca utilizar os benefícios ao longo da Vida, e não apenas em situações extremas.

“O CAPEMISA VIVA entrega valor no presente, conversa com diferentes gerações e reforça a ideia de que proteção também é cuidado cotidiano, não só uma resposta ao imprevisto”, afirma Fabio Lessa.

Para a Companhia, a diversidade de coberturas precisa acompanhar o ritmo acelerado das rotinas empreendedoras. Opções como Diárias por Incapacidade Temporária (DIT), Doenças Graves, Invalidez Funcional e Morte Acidental ou Natural têm se mostrado cada vez mais adequadas para quem depende diretamente da própria atividade profissional. Além disso, assistências em Vida, como telemedicina e consultas com especialistas, contribuem para o cuidado contínuo com a saúde e ajudam a prevenir afastamentos prolongados.

Corretor de Seguros é um elo essencial nessa jornada de proteção

Outro pilar desse processo é o papel do Corretor de Seguros, fundamental para ampliar a cultura da proteção entre autônomos e MEIs. A atuação

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.capecmisa.com.br/corretores



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



Independência na contratação das coberturas



Experiência simplificada e digital



Saúde e bem-estar: Telemedicina disponível



Atendimento humanizado em todos os momentos

CAPEMISA Seguradora de Vida e Previdência S.A. - EPI 001/001 - PRV001/001 e respectiva sub-contratação por parte de Sincor. O Seguro pode consultar as Condições Contratuais desse produto, bem como a cláusula-contratante do Contrato de Seguro e da CAPEDCP no site www.capecmisa.com.br e www.sincor.com.br.

consultiva permite traduzir conceitos técnicos, ajustar coberturas à realidade financeira do Cliente e desconstruir percepções equivocadas, como a ideia de que Seguro é caro ou excessivamente complexo. Para Lessa, essa proximidade faz toda a diferença na tomada de decisão.

“O Corretor atua como um verdadeiro consultor de proteção, capaz de entender o fluxo de renda do pequeno negócio e montar soluções que façam sentido para o empreendedor e para sua família. Cabe a ele mostrar que o Seguro não é um custo, mas um investimento na continuidade da atividade e na tranquilidade de quem depende dela”, conclui o Diretor Comercial.

Em um país onde milhões de pessoas empreendem sem uma rede de amparo estruturada, iniciativas que ampliam o acesso ao Seguro de Vida reforçam a importância de unir informação, produtos adequados e orientação especializada para fortalecer a proteção financeira de famílias e Empresas em todas as fases dessa jornada.

Sobre a CAPEMISA Seguradora

Nascida de uma história de dedicação e proteção à vida das pessoas há 65 anos, a CAPEMISA Seguradora investe em um modelo de negócio onde a segmentação é a estratégia para a obtenção de resultados de crescimento. Atua em duas linhas de negócios: Vida e Previdência, e vem concentrando seus esforços para melhor entender as necessidades de seus Clientes, seus parceiros de negócios e desenvolver soluções customizadas. A Companhia tem 29 filiais pelo país e mais de 17 milhões de Segurados. Está entre as dez seguradoras independentes mais rentáveis do país, com reconhecimento em rankings corporativos importantes como Valor 1000, Época Negócios 360° e Great Place to Work.

Você Sabia?

O Convento da Penha é conhecido como o “Castelo da Paz” desde 1640? Segundo registros históricos e a tradição popular, a intercessão de Nossa Senhora da Penha teria protegido o local durante uma tentativa de invasão holandesa na costa de Vila Velha. Relatos contam que os invasores teriam visto um “exército de anjos” e recuado. O Convento da Penha é um dos santuários religiosos mais antigos do Brasil ainda em atividade. A construção teve início em 1558 e hoje é um dos principais símbolos históricos, culturais e turísticos do Espírito Santo.

A Terceira Ponte, oficialmente chamada de Ponte Deputado Darcy Castello de Mendonça, tem cerca de 3,3 quilômetros de extensão? É uma das pontes urbanas mais altas do Brasil, ligando Vitória a Vila Velha.

O Espírito Santo é o maior produtor de café conilon do país? O grão é um dos pilares do agronegócio capixaba e tem grande importância para a economia estadual e nacional. O estado também é líder nacional na exportação de rochas ornamentais. Mármore e granito extraídos no Espírito Santo são exportados para dezenas de países, com destaque para polos como Cachoeiro de Itapemirim e Barra de São Francisco.

A moqueca capixaba é patrimônio cultural imaterial do Espírito Santo? Diferente de outras versões, ela não leva azeite de dendê nem leite de coco e deve ser preparada, tradicionalmente, em panelas de barro. As panelas de barro de Goiabeiras são reconhecidas como patrimônio cultural do Brasil e a técnica artesanal é passada de geração em geração e representa um dos maiores símbolos da identidade capixaba.

O Parque Estadual da Pedra Azul, na Região Serrana, abriga uma formação rochosa que muda de cor ao longo do dia? Dependendo da incidência solar, a pedra pode apresentar tons azulados, acinzentados ou alaranjados.

O dia 6 de dezembro é o Dia Nacional de Mobilização dos Homens pelo Fim da Violência contra as Mulheres? A data remete à tragédia ocorrida em 1989 na Escola Politécnica de Montreal, no Canadá, quando 14 mulheres foram assassinadas, dando origem ao movimento do laço branco.

A distância em linha reta entre o Brasil e a África é de aproximadamente 2.900 quilômetros? Já um voo entre São Paulo e Joanesburgo, na África do Sul, percorre cerca de 7.600 a 8.300 quilômetros e dura, em média, de oito a nove horas.

Na Região Serrana capixaba, acontece o Festival da Cerveja Artesanal de Venda Nova do Imigrante? O evento teve inicio no distrito de Vígosinha e já reuniu cerca de 20 cervejarias de várias regiões do país, além de gastronomia, bandas de rock e DJ's.

Aristóteles foi um dos filósofos mais influentes da história da humanidade? Fundador do Liceu, em Atenas, ele desenvolveu estudos em áreas como lógica, ética, política, biologia, física, retórica e arte.

Mais de 190 mil alunos concluem o ano letivo na rede estadual do Espírito Santo em 2025? Para 2026, a previsão do governo estadual é de mais de 230 mil vagas, sendo cerca de 130 mil destinadas ao ensino médio. E apenas 12 estudantes, entre quase 3,2 milhões de participantes do Enem 2024, tiraram nota mil na redação. Esse foi o maior número de notas máximas dos últimos dez anos. A média geral foi de 660 pontos.

As araras são animais monogâmicos? Assim como outros psitacídeos, elas escolhem um parceiro para a vida inteira, vivem em bandos e se comunicam por meio de vocalizações e expressões corporais.

O Carnaval do Espírito Santo terá uma novidade em 2026? Os desfiles do Grupo Especial passarão a ocorrer em duas noites consecutivas, nos dias 6 e 7 de fevereiro, no Sambão do Povo, em Vitória.

Arca Seguradora: proteção com o DNA Capixaba e visão de futuro

A Arca Seguradora nasceu do compromisso de transformar a experiência de proteção no Espírito Santo e elevar o padrão do mercado segurador capixaba. Com o DNA Capixaba, solidez de mais de duas décadas do Grupo a que pertence e autorização da SUSEP, assumimos a missão de promover segurança total de forma simples, acessível e alinhada às necessidades reais de pessoas e empresas. Desde o início, carregamos a convicção de que seguro não é apenas um produto, mas uma ferramenta essencial para garantir tranquilidade, continuidade e qualidade de vida.

Em pouco tempo de atuação, conquistamos a confiança de mais de 150 mil segurados, resultado que reforça a força do nosso propósito e o reconhecimento do público capixaba por uma seguradora moderna, responsável e comprometida. Nossa modelo de trabalho une atendimento humanizado, proximidade com o corretor, processos transparentes e uma estrutura que evolui continuamente para atender um consumidor cada vez mais digital.

Para 2026, avançamos em uma agenda estratégica que consolida a Arca como uma seguradora multiproduto, sem perder a nossa essência no Seguro de Vida, ampliando nosso portfólio com soluções que combinam personalização, agilidade e conveniência. Além dos Seguros de Vida, Acidentes Pessoais, Microseguros Inclusivos e Proteções Familiares, expandiremos nossa atuação

com novas modalidades voltadas à rotina do consumidor moderno, como Produtos Empresariais, opções Patrimoniais Básicas e modalidades complementares que acompanham demandas emergentes do mercado.

A personalização é um dos pilares da nossa estratégia. Desenvolvemos soluções que se moldam ao perfil de cada pessoa, família ou empresa, respeitando trajetórias individuais e oferecendo liberdade para ajustar coberturas, serviços e limites conforme a necessidade de cada jornada. Essa flexibilidade atende diretamente à busca atual por conveniência, simplicidade e autonomia dentro do universo securitário.

A transformação digital segue como base do nosso crescimento. Modernizamos plataformas, aprimoramos processos e investimos em tecnologia para tornar a jornada do cliente e do corretor mais fluida e intuitiva. Ferramentas digitais reduzem burocracias, aceleram a contratação, facilitam o acompanhamento das apólices e fortalecem a autonomia do usuário. Essa evolução também é impulsionada por Inteligência Artificial, automação, governança de dados e preparo completo para o ecossistema do Open Insurance, que traz mais transparência e competitividade ao setor.

Acreditamos que a tecnologia é uma aliada poderosa, mas nunca substitui o relacionamento humano. Por isso, combinamos inovação com atendimento próximo, empático e preparado para acolher o segurado nos

momentos mais importantes. Esse equilíbrio sustenta nossa visão de ser uma seguradora de referência nacional sem perder o cuidado e o DNA capixaba que moldam nossa identidade.

O setor segurador mantém crescimento acima de dez por cento ao ano e a Arca atua de forma ativa para expandir a conscientização sobre proteção financeira. Trabalhamos para democratizar o acesso ao seguro, oferecendo produtos inclusivos, soluções simples e modelos que aproximam cada vez mais famílias e empresas da proteção que merecem.

Nossa parceria com o Sincor-ES é um pilar essencial nessa caminhada. Valorizamos o trabalho dos corretores e reconhecemos sua importância para o desenvolvimento do mercado segurador no estado. É com orgulho que participamos desta edição especial e reafirmamos nosso empenho em fortalecer o ecossistema capixaba com ética, solidez, inovação e dedicação total ao cliente.

Seguimos firmes em nosso propósito de proteger vidas, assegurar patrimônios e construir, junto ao Espírito Santo, um futuro cada vez mais seguro, moderno e confiante.

Conheça as soluções da Arca Seguradora e proteja o que realmente importa.

WhatsApp: 0800 775 0200
www.arcaseguradora.com.br



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

www.arcaseguradora.com.br

ARCA
 SEGURADORA

Certeza para hoje, liberdade para o amanhã: o novo momento do Grupo HDI



Eduardo Dal Ri, CEO do Grupo HDI

O Grupo HDI encerra 2025 consolidado como um dos principais agentes de transformação do mercado segurador brasileiro. Esse movimento é sustentado não apenas por resultados operacionais e digitais consistentes, mas também por uma estratégia clara de fortalecimento de marcas, comunicação e proximidade com diferentes perfis de consumidores.

A HDI Seguros passou por um repositionamento que reforça seus pilares históricos: tradição, confiança e eficiência. Com a nova assinatura "Certeza que te deixa seguro", a marca reafirma seu papel como referência em proteção completa, apoiada por um portfólio amplo e robusto. A integração da HDI Global também foi uma das responsáveis por ampliar ainda mais essa proposta, fortalecendo a atuação em Grandes Riscos e elevando a capacidade de atender empresas com operações complexas e internacionais. Esse novo momento também destaca a retomada dos investimentos

em mídia, com uma campanha omnichannel que amplia presença, consistência de mensagem e relevância junto ao mercado.

Em paralelo, a Yelum Seguradora ganha ainda mais protagonismo com uma nova campanha nacional e um posicionamento alinhado ao consumidor contemporâneo. Com o conceito "Yelum. Mais do que te segura: te liberta", a marca adota uma comunicação leve, próxima e inspiradora, apresentando o seguro como um facilitador de escolhas, conquistas e liberdade. A estratégia contempla um plano de mídia nacional, com foco em praças estratégicas, reforçando o vínculo emocional e a identificação com um público que valoriza simplicidade, agilidade e soluções descomplicadas.

Esses movimentos evidenciam a força da estratégia multimarcas do Grupo HDI, que atua de forma complementar por meio da HDI, Yelum e Aliro. Cada marca cumpre um papel claro no ecossistema, atendendo diferentes perfis,

necessidades e momentos de vida, sem perder coerência, consistência e solidez institucional. A comunicação integrada e os investimentos robustos em mídia reforçam a reputação do Grupo e influenciam positivamente a decisão de compra.

Com esse alicerce, o Grupo HDI avança para 2026 usando a tecnologia para simplificar a vida das pessoas e fortalecer relações. A transformação digital, apoiada por Inteligência Artificial (IA), automação e integração de dados, vem tornando a experiência cada vez mais intuitiva – da contratação à gestão das apólices – sempre com o corretor como elo essencial dessa jornada.

Além disso, esse cuidado com a experiência se estende ao atendimento. Em 2025, a Fácil Assist passou a atuar exclusivamente para as marcas do Grupo HDI, consolidando um modelo de assistência própria mais integrado, ágil e padronizado. O resultado é um suporte mais próximo e eficiente nos momentos que realmente importam, reforçando a confiança do cliente e o padrão de qualidade das marcas.

Inserido em um mercado em crescimento e consolidação, o Grupo HDI amplia seu papel na proteção de famílias e empresas, fortalece a cultura do seguro e torna a proteção financeira cada vez mais acessível. Com um portfólio amplo e diversificado, uma estratégia multimarcas bem definida e uma jornada fluida do início ao pós-venda, a companhia conecta inovação, eficiência e relacionamento humano para proteger o presente e abrir caminho para novas conquistas.

**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.



Natal Solidário leva afeto e esperança à Casa Lar Walter Souza Barcelos



A solidariedade voltou a marcar presença no calendário do mercado segurador capixaba. Na noite do dia 18 de dezembro, o Sincor-ES e o CVG-ES realizaram mais uma edição do Natal na Casa Lar Walter Souza Barcelos, ação que se repete há 17 anos e já se tornou um verdadeiro ritual de amor, cuidado e compromisso social.

O encontro proporcionou momentos de alegria e acolhimento aos meninos atendidos pela instituição, muitos deles privados do convívio familiar e carentes de afeto. Mais do que a entrega de presentes — todos escolhidos a partir dos pedidos feitos pelas próprias crianças —, a iniciativa reforçou o valor da presença humana, do carinho e da atenção dedicados a cada um.

A ação contou com a participação de diretores do Sincor-ES e do CVG-ES, que contribuíram com doações financeiras fundamentais para a realização do evento, viabilizando a organização da celebração e a entrega dos presentes. O envolvimento direto das lideranças reforça o

compromisso das entidades com causas sociais e com a construção de uma sociedade mais justa e solidária.

Ao longo da noite, sorrisos, abraços e olhares atentos traduziram o verdadeiro espírito natalino. Para os organizadores, o maior presente não foi material, mas sim o afeto compartilhado, capaz de transformar momentos simples em lembranças marcantes para as crianças.

O Sincor-ES e o CVG-ES agradecem às instituições mantenedoras, parceiros, patrocinadores e a todos os amigos que participaram da ação, contribuindo com recursos, tempo e, sobretudo, sensibilidade. Iniciativas como essa reafirmam que o mercado de seguros também cumpre um papel social relevante, indo além da proteção patrimonial para promover cuidado, empatia e esperança.

Que o exemplo do Natal Solidário continue inspirando novas ações e fortalecendo, ano após ano, os laços de responsabilidade social que unem o setor segurador capixaba.



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!