



CARNAVAL CHEGOU!

Corretor de Seguros, vista seu melhor sorriso e caia na folia!

Com segurança e responsabilidade.

2026 promete. Acompanhe o que vem por aí:

- **6º Consegnne**
- **24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros**
- **8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida**
- **Comemoração ao Dia do Corretor de Seguros**
- **Festa de Congraçamento do Mercado Segurador Capixaba**
- **Palestras, treinamentos no Sincor-ES e muito mais**

Mediatorie recebe convidados em camarote no Carnaval de Vitória



O Carnaval de Resultados 2026 da Mediatorie reuniu convidados e colaboradores para acompanhar de perto o maior espetáculo cultural do Espírito Santo. Durante os dois dias de desfiles das escolas de samba no Sambão do Povo, a administradora de benefícios recebeu, em um camarote exclusivo, representantes de suas relações institucionais e convidados estratégicos, com a participação especial do Clube Pres de Benefícios, além

de corretoras credenciadas e representantes de entidades do setor da Saúde.

O lounge, instalado no espaço da Brava Eventos, proporcionou uma vista privilegiada para o desfile das escolas do Grupo Especial, em um ambiente pensado para integração, relacionamento e celebração. Entre os presentes estiveram o diretor comercial da Mediatorie, Raphael Gonçalves; o sócio-fundador e diretor comercial do Clube Pres de Benefícios, Adilson

Pacheco; e o diretor de Marketing da Mediatorie, Daniel Sahb.

Para Raphael Gonçalves, a iniciativa reforça o posicionamento da empresa no mercado capixaba. "Receber convidados em um espaço exclusivo durante o Carnaval de Vitória evidencia a relevância da Mediatorie no setor de Saúde do Espírito Santo. Foi um momento especial de confraternização e de fortalecimento de relações com profissionais altamente qualificados", destacou.



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

Seja parceiro



Mediatorie
Administradora de Benefícios

6º Consegnne: um encontro imperdível para corretores de seguros



Nos dias 13 e 14 de março de 2026, o mercado segurador brasileiro se reúne em um dos eventos mais importantes da história regional: o 6º Congresso dos Corretores de Seguros do Norte e do Nordeste (6º Consegnne). O encontro será realizado no Centro de Convenções de Salvador (CCS), na capital baiana, um espaço moderno, funcional e com localização privilegiada à beira-mar, preparado para receber congressistas de todo o Brasil.

Nesta edição, inédita em seu formato, os estados da Região Norte se unem aos participantes do antigo Consegnne, consolidando um evento ainda mais amplo, com representantes de 16 estados e 13 Sincor's, fortalecendo a presença e a voz dos corretores de seguros nas regiões Norte e Nordeste.

Programação técnica: conhecimento e debates de alto nível

O 6º Consegnne traz uma programação técnico-científica robusta, com palestras, painéis de debate, plenárias e Salas de Negócios voltadas às principais tendências do mercado. Serão discutidos temas essenciais como inovação, mudanças regulatórias, comportamento do consumidor,

impactos das transformações tecnológicas e desafios do setor segurador, tudo pensado para antecipar tendências e impulsionar a competitividade dos corretores.

Entre os destaques confirmados na agenda de palestras está a presença de Miguel Falabella, que abordará criatividade, comunicação e desenvolvimento humano a partir do tema "Onde está a felicidade?", uma reflexão inspiradora sobre liderança e comportamento no contexto profissional.

Além dele, especialistas em transformação digital e inteligência, com foco, por exemplo, nos desafios e oportunidades da Inteligência Artificial para o corretor de seguros, estão previstos para levar conteúdo relevante e atual aos participantes.

Salas de Negócios e Feira de Negócios: networking e oportunidades

Um dos grandes atrativos do Congresso são as Salas de Negócios, ambientes dinâmicos desenvolvidos para capacitação e desenvolvimento profissional. Nestes espaços, corretores terão acesso direto a seguradoras e fornecedores, fortalecendo relações, conhecendo soluções inovadoras, produtos e modelos de negócios que podem transformar sua atuação no mercado.

Paralelamente, a Feira de Negócios reunirá estandes das principais seguradoras e empresas do setor, incentivando o networking qualificado e a troca de experiências,

além de possibilitar a descoberta de tendências e oportunidades concretas de parceria.

Atrações culturais e experiências inesquecíveis

O Consegnne vai muito além do conteúdo técnico: a programação cultural está preparada para deixar momentos inesquecíveis na memória dos participantes. Nos dois dias de evento serão realizadas noites de shows com música, alegria e grandes encontros, proporcionando experiências de integração e celebração entre os profissionais.

A organização promete uma atmosfera que combina conteúdo de alto nível com momentos de convivência e entretenimento, fortalecendo as conexões entre corretores, seguradoras e parceiros em um ambiente vibrante e acolhedor.

Experiência completa no Centro de Convenções de Salvador

O Centro de Convenções de Salvador foi escolhido por sua estrutura completa, conforto e localização estratégica, com fácil acesso ao aeroporto e proximidade com uma ampla rede hoteleira. A cidade, conhecida por sua cultura rica e hospitalidade, será o cenário ideal para esse grande encontro do mercado segurador.

Durante o evento, os participantes terão à disposição transfer oficial entre os hotéis credenciados e o local do evento, garantindo praticidade e comodidade ao longo dos dois dias. Todas as informações sobre o Congresso estão neste endereço eletrônico: <https://www.consegnne.com.br/>

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

www.icatu.com.br



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

Jardel Torezani

Seguradora inicia o ano lançando produtos voltados para a proteção em vida e contra crimes digitais, além de ferramentas para agilizar a rotina de gerentes e corretores.



Carlos Roberto Rafael - diretor presidente da Banestes Seguros

A Banestes Seguros está focada, em 2026, no lançamento de produtos voltados para a proteção em vida, patrimônio e proteção financeira, além de implementar ferramentas que agilizam a rotina de vendas de gerentes das agências e corretores de seguros. O movimento dá continuidade ao posicionamento de mercado consolidado no ano passado, que uniu transformação digital a um atendimento cada vez mais humanizado.

A única seguradora capixaba e 100% pública lançou, recentemente, o Vida+ Banestes Seguros. O novo produto garante indenização ao próprio segurado no caso de diagnóstico de doenças graves, custeando tratamentos e mantendo o padrão de vida durante sua recuperação.

Outro produto que acaba de entrar no portfólio da seguradora é o Seguro Proteção Financeira, solução completa contra crimes digitais e transações financeiras indevidas. O seguro foi desenhado para cobrir lacunas deixadas pela digitalização dos pagamentos, desde a perda ou furto do cartão físico até transações forçadas por coação (saques e Pix). A cobertura se estende, ainda,

a prejuízos causados por terceiros após roubo, furto ou perda de dispositivos móveis.

Na esteira de lançamentos do semestre e acompanhando a crescente demanda por mobilidade sustentável, a Banestes Seguros trabalha no Seguro e-Bike. Além da segurança contra furtos e roubos, o plano cobrirá danos acidentais à bicicleta e possuirá um diferencial: a proteção contra danos elétricos, salvaguardando a bateria. Tudo para garantir a tranquilidade dos usuários nos trajetos diários e momentos de lazer.

No que tange à inovação tecnológica, a Banestes Seguros contará com uma plataforma ERP (Enterprise Resource Planning) que vai unificar os processos de operação, comercialização e regulação de sinistros. O objetivo é agilizar o trabalho dos corretores 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", ressaltou o diretor-presidente da seguradora, Carlos Rafael.

Retrospectiva

Ao longo de 2025, novos produtos foram lançados, como: o Seguro Habitacional Banestes, que se destaca por ter o melhor custo-benefício na contratação do crédito imobiliário; o Vida PU, com as coberturas tradicionais de um seguro de vida e pagamento único; e o Prestamista PJ, que

garante a quitação ou amortização de dívidas e compromissos financeiros da empresa em caso de eventos inesperados que afetem os sócios ou administradores. O Seguro Residencial Banestes foi reformulado, com o aprimoramento de assistências.

O cliente Banestes foi privilegiado com benefício exclusivo. Quem possui o cartão Banescard Visa pode usar os pontos acumulados para pagar, total ou parcialmente, o Seguro Auto da Banestes Seguros. Em se tratando de prestação de serviços, a Assistência 24 horas ganhou o reforço de novos guinchos personalizados, o que reduz o tempo de resposta e assegura atendimento mais eficiente aos clientes da seguradora.

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 corretoras de seguros.

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", disse Rafael.

SEGURADO 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

Banestes Seguros lança proteção contra crimes digitais e transações indevidas via Pix

O Seguro Proteção Financeira chega ao mercado estendendo a segurança dos cartões para o ambiente digital, protegendo operações irregulares após perda de dispositivos móveis.



A Banestes Seguros inicia o ano com novidades para os clientes do Banco do Estado do Espírito Santo (Banestes). O Seguro Proteção Financeira acaba de ser lançado para proteger o cliente contra crimes digitais, transferências e Pix irregulares, além dos saques realizados sob ameaça no caixa eletrônico. Com o celular transformado em uma verdadeira carteira digital, o novo seguro garante o reembolso de prejuízos causados por terceiros após o roubo, furto, coação ou perda de dispositivos móveis.

O produto responde a uma demanda do mercado por segurança no ambiente mobile, conforme as coberturas contratadas, tendo como diferencial a cobertura de lacunas deixadas pela digitalização de pagamentos. Caso o segurado tenha seu dispositivo móvel perdido, roubado ou furtado, a apólice cobre não apenas o uso indevido da carteira digital, mas também uma série de operações realizadas via App Banestes.

“Com este lançamento,

reforçamos nosso compromisso com a tranquilidade dos nossos clientes, oferecendo uma resposta robusta e necessária para os riscos financeiros do mundo contemporâneo”, destacou o diretor-presidente da Banestes Seguros, Carlos Roberto Rafael.

Entre as garantias, estão as coberturas para pagamentos de boletos, recargas de celular, transferências bancárias indevidas e Pix fraudulentos, desde que realizadas dentro das 48 horas do registro do sinistro. O produto inclui coberturas específicas para situações de grave ameaça. Ele ampara o cliente em casos de saque sob coação, protegendo o segurado forçado fisicamente ou sob ameaça a retirar dinheiro em caixas eletrônicos.

A proteção se estende também a situações em que a vítima é obrigada, mediante violência ou grave ameaça, a realizar transferências instantâneas para criminosos. Além disso, o seguro cobre o clássico uso indevido do Banescard Visa após perda, roubo ou furto, e até mesmo o chamado golpe do “chupacabra”, no qual dispositivos instalados nos caixas eletrônicos prendem o cartão nos autoatendimentos.

O seguro é exclusivo para pessoas físicas, cobrindo contas correntes, poupanças e cartões vinculados ao Banestes. A proteção é válida em todo o território nacional e o pagamento do prêmio é realizado via débito mensal em conta, facilitando a adesão. O Seguro Proteção Financeira pode ser contratado em qualquer agência Banestes.

QUALIFICAÇÃO TÉCNICA

Planejamento Sucessório para Corretores de Seguros

Saiba como construir uma transição segura, organizada e sustentável

ON-LINE | AO VIVO

ATÉ 40% DE DESCONTO* PARA ASSOCIADOS ADHESIVOS

ens.vc/partner-sincor

Sincor-ES

ens A sua Sociedade de Seguros

Planejar a sucessão é proteger o futuro da sua corretora de seguros

A sucessão é uma etapa inevitável para qualquer corretora, seja ela uma empresa familiar ou uma estrutura profissional que depende diretamente da atuação do corretor titular. Sem um planejamento adequado, esse momento pode gerar riscos jurídicos, conflitos internos e comprometer a continuidade do negócio.

Atenta a essa demanda real do mercado, a ENS oferece a Qualificação Técnica em Planejamento Sucessório para Corretores de Seguros, uma formação prática e estratégica que aborda organização de processos, documentação, aspectos legais e preparação de sucessores, contribuindo para a preservação da carteira e a segurança da operação.

Corretores associados ao Sincor-ES contam com condição exclusiva de até 40% de desconto.

Saiba mais e inscreva-se:
ens.vc/partner-sincor

Confraria das Quintas inicia 2026 com novos confrades



Quem passa pela praça de alimentação do Shopping Vitória às quintas-feiras, no horário de almoço, já sabe: ali não é apenas mais um dia comum. É dia da Confraria das Quintas!

Entre um café e outro, amigos confrades, profissionais do mercado de seguros e seus familiares transformam o espaço em um verdadeiro ponto de encontro da amizade, das boas conversas e das risadas que renovam a energia para o restante da semana.

Com uma média satisfatória de participação dos confrades por semana, a Confraria vem aumentando e se consolidando como um momento ímpar na agenda dos seus integrantes. Mais do que um almoço, é aquele respiro estratégico na semana, onde o networking acontece de forma leve, espontânea e genuína.

No dia 12 de fevereiro, o encontro ganhou ainda mais brilho com a presença de dois convidados especiais: Carlos Rafael, diretor-presidente da Banestes Seguros, e Augusto Piccoli, presidente do Clube dos Oficiais da PMES. Recebidos

com entusiasmo, ambos foram presenteados com as camisas oficiais da Confraria, tornando-se membros honorários do grupo.

Carlos Rafael agradeceu a homenagem e destacou que, sempre que a agenda permitir, fará questão de retornar aos encontros. Já Augusto Piccoli também celebrou a honraria e garantiu que aceitou com alegria o convite para continuar participando dos almoços.

E as novidades não param por aí! A Confraria já está preparando um evento gourmet especial para confrades e familiares. E o "chef" convidado será ninguém menos que Carlos Rafael — ou Rafael Bala, para os íntimos — que prometeu colocar a mão na massa e ensinar (e preparar!) um de seus pratos especiais.

Na Confraria das Quintas é assim: mistura-se amizade, boas histórias, oportunidades e, pelo visto, uma pitada de alta gastronomia. Porque quando o mercado de seguros se encontra fora das salas de reunião, o resultado é sempre uma receita de sucesso.



CLUBE PRES

Simplificando benefícios,
fortalecendo vidas

27 3441-7721



Porto registra lucro líquido recorde de R\$ 3,4 bilhões e cresce 28% em 2025



**Paulo Kakinoff,
CEO do Grupo Porto**

O ano de 2025 foi histórico para a Porto, que celebrou seus 80 anos com crescimento sólido e resultados expressivos em todas as suas frentes de atuação. Impulsionada pelo fortalecimento do ecossistema Porto e pela diversificação de suas verticais de negócios, a companhia registrou receita anual de R\$ 41 bilhões, crescimento de 12% em relação a 2024. O lucro líquido atingiu o recorde de R\$ 3,4 bilhões, representando evolução de 28% na comparação anual.

A rentabilidade acompanhou esse desempenho positivo. O ROAE (Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio) alcançou 22,7%, uma expansão de 2,7 pontos percentuais frente ao ano anterior. O resultado foi impulsionado, principalmente, pelo crescimento das verticais de Saúde, Banco e Serviços, que passaram a representar 49% do resultado total da companhia – aumento de 7 p.p. em relação a 2024 – e apresentaram, individualmente, retornos superiores a 23%.

No quarto trimestre de 2025,

a trajetória de crescimento foi mantida. As receitas somaram R\$ 11 bilhões, alta de 11% frente ao 4T24, enquanto o lucro líquido trimestral totalizou R\$ 839 milhões, crescimento de 25% na comparação anual. O ROAE do período permaneceu acima de 20%, atingindo 22,5%, com expansão de 2,2 p.p.

O resultado financeiro no trimestre foi de R\$ 289 milhões, crescimento de 6%. A receita da carteira de aplicações financeiras, excluindo previdência, ALM e rolagem de títulos, alcançou R\$ 473 milhões, equivalente a 79% do CDI, refletindo o bom desempenho das alocações em títulos indexados à inflação. No período, foi realizada rolagem de R\$ 109 milhões, contribuindo para o aumento das taxas médias e o alongamento da duração da carteira.

O índice de eficiência operacional permaneceu estável no trimestre em 11,2%. No acumulado do ano, o indicador foi de 10,9%, uma melhora de 0,4 p.p. frente a 2024, marcando o sexto ano consecutivo de evolução, resultado dos esforços contínuos de eficiência e controle de custos.

Entre as verticais, o Porto Bank apresentou crescimento de 31% na receita, alcançando R\$ 2,1 bilhões, impulsionado pelo avanço do Consórcio (+38%), Cartão, Financiamento e Empréstimos (+32%), Capitalização (+23%) e Riscos Financeiros (+15%). O lucro líquido trimestral cresceu 35%, totalizando R\$ 219 milhões.

A Porto Saúde registrou crescimento de 23% na receita, atingindo R\$ 2,3 bilhões, sustentada pela expansão do número de

beneficiários, que chegou a 831 mil vidas no Seguro Saúde (+23%) e 1,2 milhão no Odonto (+19%). O índice combinado foi de 89%, com melhora de 1 p.p., e o lucro somou R\$ 170 milhões (+22%).

Na Porto Seguro, as receitas e prêmios totalizaram R\$ 5,8 bilhões (+3%), com destaque para os segmentos Patrimonial e Vida, ambos com expansão de 13%. No Auto, os prêmios mantiveram estabilidade (+0,2%), enquanto a frota segurada cresceu 4%. O lucro do período foi de R\$ 459 milhões (+4%).

A Porto Serviço registrou receita de R\$ 663 milhões (+3%), com destaque para os produtos digitais, que cresceram 38% no trimestre e 73% em 2025. O resultado trimestral foi de R\$ 84 milhões (+42%).

Além dos resultados financeiros, a Porto comemorou um ano de entrada no Ibovespa e celebrou a inclusão no IBrX 50, reforçando a confiança do mercado. Pelo quarto ano consecutivo, foi reconhecida como uma das dez melhores empresas para trabalhar no Brasil pelo GPTW e manteve posição de destaque entre as marcas mais fortes e valiosas do país, liderando o Top of Mind da Folha de S.Paulo na categoria seguradoras pelo 12º ano consecutivo.

Encerrando 2025 com elevados índices de satisfação, a companhia registrou NPS de 92 no Time Médico Porto, 82 nos seguros Auto e Residência e 75 no Cartão de Crédito. Segundo Paulo Kakinoff, CEO do Grupo Porto, os resultados refletem a confiança de mais de 18 milhões de clientes e a essência que conduziu a companhia até aqui – e que seguirá guiando seu futuro.

Campanha “Convocados” da Sancor Seguros levará corretores para viver a emoção do Mundial de Futebol



Inspirada na paixão nacional pelo futebol, a Sancor Seguros lançou a campanha “Convocados”, uma iniciativa que reconhece e celebra o desempenho dos corretores que fazem a diferença no crescimento da companhia em todo o Brasil. A ação teve início em outubro e segue até 31 de março, com o propósito de valorizar os parceiros que impulsionam resultados e fortalecem o relacionamento da marca em todas as regiões do país.

Voltada aos integrantes do Clube Elite e das categorias Diamante e Ouro, a campanha foi desenvolvida para destacar os corretores que alcançarem os melhores indicadores de crescimento e desempenho em diversas linhas de produtos da seguradora, com exceção do segmento Agro. Mais do que uma premiação, a “Convocados” reforça o compromisso da Sancor em reconhecer o trabalho ético, profissional e dedicado de seus parceiros.

Ao final do período da campanha, os corretores vencedores poderão

escolher entre duas experiências exclusivas. A primeira é uma viagem internacional para assistir a um jogo da Seleção Brasileira na fase de grupos do Mundial de Futebol, vivenciando de perto a emoção do maior evento esportivo do planeta. A segunda opção é a participação em uma nova edição da Experiência Sancor, um encontro especial no Caribe, que simboliza o reconhecimento e a valorização de quem veste a camisa da seguradora todos os dias.

Para a Sancor Seguros, o corretor ocupa papel central na relação com o mercado e com os clientes. “O corretor é o nosso craque em campo. É ele quem leva a Sancor até as pessoas, com ética, empatia e profissionalismo. Com esta iniciativa, queremos celebrar esses profissionais que constroem conosco uma história de confiança e resultados”, destaca Paulo Dawibida, CCO da Sancor Seguros no Brasil.

Com a campanha “Convocados”, a Sancor reafirma seu compromisso

com relações duradouras, baseadas em confiança, reconhecimento e parceria. Afinal, para a companhia, o verdadeiro troféu está em cada conquista compartilhada – dentro e fora de campo.

Sobre a Sancor Seguros Brasil

A Sancor Seguros Brasil é operação brasileira do Grupo Sancor Seguros, uma das maiores seguradoras da América Latina e líder na Argentina. Fundado na Argentina em 1945, o grupo se destaca no segmento de seguros de vida, e está presente também no Uruguai e Paraguai.

Atuando no Brasil desde 2013, a companhia segue em plena expansão, levando sua experiência ao mercado nacional. Com um modelo de negócio baseado na filosofia cooperativista e na sustentabilidade, a Sancor Seguros Brasil mantém um dos menores índices de judicialização do setor, refletindo a qualidade e a eficiência no suporte a milhares de famílias brasileiras.

**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

Tokio Marine tem novidades nos seguros Residencial e Condomínio



No dia 4 de fevereiro de 2026, a Tokio Marine (sucursal Vitória), promoveu, no auditório Pedro de Paula Pinto, na sede do Sincor-ES, um encontro com corretores para apresentar as novidades dos serviços Pet e Funeral, que passam a ocupar posição de destaque no portfólio dos produtos Residencial e Condomínio. Mais do que benefícios adicionais, essas soluções consolidam-se como importantes alavancas para ampliar participação e valor agregado nas apólices, atendendo à crescente demanda por proteção mais completa e personalizada.

Durante o evento, também foram destacados o avanço das vendas no digital e as oportunidades geradas pela BrokerTech, ferramenta que garante mais agilidade, autonomia e competitividade ao corretor.

“Reforçando o compromisso com um portfólio cada vez mais completo, a seguradora anuncia novidades na carteira de RD Massificados. O Residencial Premiado passa a contar com Assistência Pet 24h para cães e gatos, disponível em três planos – Pet Sossego, Pet Conforto e Pet Total –, com serviços como exames (sangue, urina, raio-x, ultrassom), consultas emergenciais e eletivas,

orientação vacinal e funeral pet individual. O produto também inclui coberturas para alagamentos e inundações, contenção e salvamento (despesas para minimizar sinistros), morte accidental com reembolso de auxílio funeral familiar e limpeza de placas solares.”, disse Felipe Pazeto, colaborador da Tokio Marine. As novidades incluem Responsabilidade Civil Empregador (danos corporais a empregados a serviço ou no trajeto), cobertura de contenção e salvamento e novo plano de Assistência 24h, com reparo de eletrodomésticos, limpeza de placas solares e descarte ecológico.

Campanha: Comissão Extra e Foco no Crescimento

Para quem busca um diferencial, A Tokio Marine lançou a campanha Ganho Extra Residencial, que oferece uma Comissão Extra de 3% sobre o Prêmio Emitido Líquido. Essa bonificação é válida tanto para novas apólices quanto para renovações que vêm de outras seguradoras, o que amplia bastante o leque de oportunidades, saiba mais em <https://blog.tokimarine.com.br/parceiros-negocios/campanha-ganho-extra-seguro-residencial/>

Tokio Marine cresce 15,4% no RJ e ES

A Tokio Marine Seguradora anuncia crescimento de 15,4% na Diretoria Regional RJ/ES, com faturamento de mais de R\$ 1,15 bilhão em 2025 e desempenho positivo em todas as Linhas de Negócio como nas carteiras de Auto (14,9%), RD Massificados (20,1), Vida (12,1%) e Produtos PJ (19,5%).

Segundo o Diretor Comercial Regional RJ/ES, Sérgio Brito, o último ano foi extremamente positivo, resultado do trabalho integrado entre o time Comercial, Corretores e Assessorias. “Esse desempenho reflete a forte especialização técnica da Tokio Marine em todas as suas áreas de atuação, aliada a investimentos consistentes em tecnologia, excelência operacional e uma equipe comercial preparada para atender com proximidade e dedicação”, explica. “A forma como nos relacionamos com os Corretores e Assessorias, oferecendo suporte técnico e atuando lado a lado, tem sido um diferencial claro no mercado. Aqui, acolhemos e apoiamos verdadeiramente nossos parceiros”, reforça.

Para 2026, o objetivo é continuar com o crescimento de dois dígitos e ultrapassar a marca de R\$ 1,3 bilhão. “Queremos seguir obtendo bons resultados em todas as carteiras em que atuamos, com foco em PJ, Vida, Fiança e Residencial, seguindo com qualidade nas entregas e no suporte comercial e técnico para auxiliar Corretores e Assessorias no fechamento de novos negócios”, finaliza.



GARANTA COMISSÃO ADICIONAL PARA A SUA CORRETORA!

[Saiba mais](#)



TOKIOMARINE
SEGURADORA

Convenção Coletiva de Trabalho 2026

Corretoras de seguros não integrantes de grupo financeiro

Disponibilizamos abaixo, a Convenção Coletiva de Trabalho 2026, firmada entre o Sincor-ES e o Sindisecuritários-ES, válida para corretoras de seguros não integrantes de grupos financeiros.

O documento completo pode ser consultado em nosso site, com acesso liberado para corretores associados e não associados.

Aproveite a visita e conheça também as vantagens de fazer parte do Sincor-ES. Ser associado é contar com representatividade, orientação e benefícios exclusivos para fortalecer o seu negócio.

Convenção Coletiva de Trabalho para o exercício de 2026, que entre si fazem de um lado, o Sindicato dos Trabalhadores em Empresas de Seguros Privados e Capitalização no Estado do Espírito Santo (SINDISSECURITÁRIOS), CNPJ 27.437.284/0001-34, com sede à Rua Pedro Palácios, 104, salas 203/205, centro, Vitória – ES, neste ato representado por seu presidente WAGNER MAX NOVELLI e de outro, o Sindicato dos Corretores de Seguros, Capitalização, Previdência Privada, Saúde, Captadores e Promotores de Vendas de Planos de Saúde, e as Empresas Corretoras de Seguros, Capitalização, Previdência Privada, Saúde, Captadoras e Promotoras de Vendas de Planos de Saúde do Estado do Espírito Santo (SINCOR-ES), CNPJ: 36.049.567/0001-08 com sede à Rua Frederico Lagassa 30 - Salas 506, 508 a 512, Bairro Gurigica, Vitória, ES, representado por seu presidente JOSÉ ROMULO DA SILVA aplicável exclusivamente para as empresas corretoras de seguros, capitalização, previdência privada, saúde, captadoras e promotoras de vendas de planos de saúde **NÃO INTEGRANTES** de grupos empresariais, bancários e multinacionais, mediante as seguintes condições:

CLÁUSULA 1ª - REAJUSTE SALARIAL:

Os salários-base dos empregados integrantes da categoria profissional serão reajustados em 01/01/2026 em 5% (cinco por cento), incidentes sobre os seus salários vigentes em 31 de dezembro de 2025; sendo a inflação e ganho real, podendo ser compensadas as respectivas antecipações. Não serão consideradas antecipações os reajustes concedidos a título de promoções funcionais.

CLÁUSULA 2ª - SALÁRIO DE INGRESSO - PISO SALARIAL:

A partir de 1º de janeiro de 2026, nenhum empregado da categoria profissional dos Securitários poderá receber salário inferior a:

- Para Portaria, Contínuos e Assemelhados. R\$ 1.760,00 (Um mil e setecentos e sessenta reais)
- Demais R\$ 1.940,00 (um mil, novecentos e quarenta reais)

CLÁUSULA 3ª - ADIANTAMENTO 13º SALÁRIO:

As empresas pagarão 50% (cinquenta por cento) da remuneração ao seu empregado, como adiantamento por conta do 13º salário, até o trigésimo dia do mês de junho do ano corrente.

CLÁUSULA 4ª - ADMISSÃO APÓS A

DATA-BASE:

Os empregados admitidos após 01/01/2025 terão os seus salários reajustados em 01/01/2026, pelo mesmo percentual, podendo ser aplicado o critério da proporcionalidade, desde que o salário apurado não seja inferior ao piso previsto na respectiva convenção.

CLÁUSULA 5ª - ANUÊNIO:

Após cada ano de serviço prestado ao mesmo empregador e contado a partir da data da admissão ou readmissão, o empregado receberá a quantia de R\$ 50,00 (cinquenta reais) por mês, a título de anuênio, limitado ao máximo de cinco anuênios, o qual integrará sua remuneração para todos efeitos legais, garantidas as hipóteses mais vantajosas.

CLÁUSULA 6ª - SALÁRIO DO SUBSTITUTO:

O trabalhador que venha a substituir integralmente outro de salário maior, temporariamente por qualquer motivo, receberá salário igual do trabalhador substituído, a partir da data da efetiva substituição e apenas enquanto durar a substituição; por períodos legais e pré-definidos.

CLÁUSULA 7ª - HORAS EXTRAS:

No caso de atividade essencial ou de urgência, o trabalho extraordinário (horas extras) será remunerado com o percentual de 60% (sessenta por cento) sobre a hora normal, sendo permitida sua compensação em outros dias a critério e vontade das partes, respeitando-se sempre a mesma proporção do adicional. Ficam as empresas autorizadas a adotar o banco de horas, para compensação de horas extras, em prazo não superior a 120 (cento e vinte) dias da sua realização, ficando limitada a realização de duas horas extras diárias.

CLÁUSULA 8ª - AUXÍLIO REFEIÇÃO/ALIMENTAÇÃO:

As empresas fornecerão obrigatoriamente aos seus empregados integrantes da categoria dos Securitários auxílios refeição, ou alimentação, conforme opção do trabalhador, no valor de R\$ 48,00 (quarenta e oito reais) por dia trabalhado; com a participação dos empregados em seu custeio com a quantia máxima de R\$ 1,00 (um real), sobre o montante mensal, ressalvadas as condições mais vantajosas, podendo inclusive, ser pago em dinheiro.

Parágrafo Primeiro - Os benefícios concedidos acima não integrarão o salário do empregado para nenhum efeito legal.

CLÁUSULA 9ª - NEGOCIAÇÃO PERMANENTE:

Verificada a ocorrência de fatos econômicos relevantes que determinem a alteração no nível de emprego, concessão de novos benefícios sociais, estruturação e funcionamento das entidades sindicais, poderá haver negociação coletiva entre os sindicatos acordantes.

CLÁUSULA 10ª - DIA DO SECURITÁRIO:

Fica reafirmado que a 3ª (terceira) segunda-feira do mês de outubro, será reconhecida como "O DIA DO SECURITÁRIO" o qual será considerado como o dia de repouso remunerado e computado no tempo de serviço para todos os efeitos legais.

CLÁUSULA 11ª - RELAÇÃO ANUAL DE INFORMAÇÕES:

As empresas empregadoras fornecerão ao Sindicato até o dia 30 (trinta) de julho de cada ano, as informações relativas a mão de obra operacional do estabelecimento, contidas na RAIS, quando solicitadas pelo sindicato.

CLÁUSULA 12ª - PROMOÇÕES:

Sempre que um trabalhador for promovido, tal promoção deverá vir acompanhada do correspondente aumento de salário ou da correspondente equiparação salarial.

CLÁUSULA 13ª - MULTA:

Se ocorrer a violação por parte do empregador de qualquer condição estabelecida nesta convenção coletiva, ficará o infrator sujeito à multa equivalente a 01-(um) dia de trabalho.

CLÁUSULA 14ª - FREQUÊNCIA LIVRE DE DIRIGENTE SINDICAL:

Os estabelecimentos localizados na base territorial do sindicato acordante darão frequência livre remunerada, aos seus empregados exercentes de cargos efetivos de diretores ou suplentes, do respectivo sindicato, sem prejuízo da remuneração e do tempo de serviço e enquanto estiverem no exercício de seus mandatos sindicais desde que a empresa tenha pelo menos 08 (oito) empregados.

CLÁUSULA 15ª - FGTS:

A indenização correspondente aos 40% (quarenta por cento) do FGTS, de que trata a clausula (Dispensa Imotivada), prevista na Constituição Federal para dispensa injusta, será paga juntamente com as verbas rescisórias e seu cálculo será feito sobre o total dos valores depositados devidamente corrigidos, observada a Legislação específica vigente.

CLÁUSULA 16ª - SINDICALIZAÇÃO:

No ato do ingresso dos Securitários nas empresas, estas lhes oferecerão a oportunidade de se filiarem ao

sindicato da categoria; informando-lhes o endereço e o telefone do Sindicato para os primeiros contatos.

CLÁUSULA 17ª - RETENÇÃO DOLOSA DE SALÁRIOS:

A retenção dolosa de salários além de constituir crime, obrigará a entidade empregadora a pagar para cada dia de atraso, 15% (quinze por cento), sobre o valor do salário dia para cada dia de atraso por retenção.

CLÁUSULA 18ª - INTERVALO PARA AMAMENTAÇÃO:

Após o retorno da licença maternidade serão assegurados dois intervalos de $\frac{1}{2}$ (meia) hora cada, por dia, remuneradas, para amamentação do seu próprio filho, até que este complete 06 (seis) meses de idade.

CLÁUSULA 19ª - MÃO-DE-OBRA DE TERCEIROS:

Ficam expressamente proibidas quaisquer contratações de mão de obra de terceiros e/ou através de prestadoras de serviços e empreiteiras de mão de obras.

Parágrafo Único: A única exceção é para os serviços de copa/limpeza, manutenção de máquinas e equipamentos, motoboy, segurança (vídeo monitoramento e outros).

CLÁUSULA 20ª - AUSÊNCIAS LEGAIS:

As ausências legais a que aludem os incisos de I a VI do artigo 473 da CLT, por força da presente Convenção Coletiva de Trabalho respeitados os critérios mais vantajosos, ficam fixadas em:

I – Até 02 (dois) dias consecutivos, em caso de falecimento do cônjuge, ascendente, descendentes, irmão ou pessoa que, declarada em sua Carteira de Trabalho e Previdência Social, viva sob sua dependência econômica;

II – Até 03 (três) dias consecutivos, em virtude de casamento;

III – Ao pai, por 05 (cinco) dias, em caso de nascimento, adoção ou guarda compartilhada de filho;

IV – Por 01 (um) dia, em cada 12 (doze) meses de trabalho, em caso de doação voluntária de sangue devidamente comprovada;

V – Até 02 (dois) dias consecutivos ou não, para o fim de se alistar eleitor;

VI – No período de tempo em que tiver de cumprir as exigências do Serviço Militar referidas na letra "c" do art. 65 da Lei n. 4.375, de 17 de agosto de 1964.

CLÁUSULA 21ª - FORNECIMENTO DE UNIFORMES:

As empresas que exigirem o uso de uniforme para seus empregados ficam responsáveis pelo seu fornecimento, entendendo-se como uniforme também o terno, quando exigido.

CLÁUSULA 22ª - ESTABILIDADE APÓS ACIDENTE DE TRABALHO:

Assegura-se ao trabalhador vítima de acidente de trabalho, doze (12) meses de estabilidade no emprego, contados a partir da alta do órgão previdenciário.

CLÁUSULA 23ª - LIVRE ACESSO DOS DIRETORES E REPRESENTANTES SINDICAIS:

Assegura-se o livre acesso dos dirigentes sindicais nos intervalos relativos ao descanso de alimentação, para desempenho de suas funções, vedado a divulgação de matéria

político-partidária ou ofensiva a quem quer que seja.

CLÁUSULA 24ª - ESTABILIDADE NO EMPREGO:

a) LICENÇA GESTANTE – Mantém-se estabilidade provisória à empregada até 30 (trinta) dias após o término da licença previdenciária.

a.i) Se a empregada tiver direito a férias, a estabilidade se iniciará após o gozo das mesmas.

b) PRÉ-APOSENTADORIA – Defere-se a garantia de emprego para optante ou não do regime do FGTS, durante 12 (doze) meses que antecederem a data em que o empregado adquiriu o direito a aposentadoria voluntária, ressalvada justa causa devidamente comprovada.

CLÁUSULA 25ª - VALE TRANSPORTE:

Este benefício será concedido conforme legislação vigente.

CLÁUSULA 26ª - SEGURO DE VIDA E ACIDENTES PESSOAIS:

As empresas farão, às suas expensas, seguro de vida e acidentes pessoais, a favor de seus empregados, garantindo indenizações, no valor equivalente a R\$ 100.000,00 (cem mil reais) no caso de morte natural; R\$ 100.000,00 (cem mil reais) no caso de invalidez permanente e de 200.000,00 (duzentos mil reais) no caso de morte por acidente.

Parágrafo Único: A obrigação prevista nesta clausula não se aplica às empresas que tenham feito seguro nas mesmas ou em condições superiores.

CLÁUSULA 27ª - REMUNERAÇÃO MISTA:

Para os empregados que recebem salário misto (fixo mais variável), o percentual constante na CLÁUSULA PRIMEIRA, incidirá somente sobre a parte fixa lhes assegurando, porém, salários iguais ou superiores ao piso da categoria.

Parágrafo Único: Será garantido aos empregados como remuneração mista o salário normativo do Cargo mais a parte variável.

CLÁUSULA 28ª - ESTABILIDADE APÓS AFASTAMENTO POR ACIDENTE/DOENÇA DO TRABALHO:

É vedada a dispensa, ressalvada a hipótese de justa causa ou por mútuo acordo, com assistência do sindicato da categoria, por 12 (doze) meses após ter recebido alta médica de quem por doença/acidente, tenha ficado afastado do trabalho desde que constatada a doença profissional que guarde relação de causalidade com a execução do contrato de trabalho.

CLÁUSULA 29ª - ABONO DE FALTA DO ESTUDANTE:

Mediante aviso prévio por escrito e com 48 (quarenta e oito) horas de antecedência, será abonada, sem desconto, a ausência do empregado nos dias de provas obrigatórias por lei, e ainda de prova de exame de vestibular, quando comprovadas tais necessidades.

CLÁUSULA 30ª - ESTABILIDADE PROVISÓRIA COMISSÃO DE SALÁRIOS:

É vedada a dispensa dos empregados que participem da comissão de salários, do sindicato profissional, no período de 60 (sessenta) dias antes e 60 (sessenta) depois da data do início de vigência

da convenção, até o limite de 01 (um) empregado por empresa ou grupo de empresas para aquelas que tenham no mínimo 08 (oito) empregados.

CLÁUSULA 31ª - DISPENSA DE AVISO PRÉVIO:

O empregado que vier a pedir demissão, será dispensado de quaisquer ônus do aviso prévio, bem como ficará a empresa exonerada do pagamento dos dias restantes não trabalhados, no momento em que o empregado comprovar a obtenção de nova colocação, desde que tenha cumprido no mínimo 50% do aviso ou que haja a concordância do empregador.

CLÁUSULA 32ª - JORNADA DE TRABALHO:

As empresas integrantes da categoria econômica representada pelo Sindicato patronal terão sua jornada de trabalho, semanalmente, de segunda a sexta, totalizando 40 (quarenta) horas semanais.

Parágrafo Primeiro: Sempre respeitando jornada prevista no "Caput", o empregado poderá ser convocado a trabalhar aos sábados; desde que esta jornada não exceda a quatro horas de trabalho por convocação, compensatória à semana.

CLÁUSULA 33ª - COMPROVANTE DE PAGAMENTO:

O empregador deverá fornecer ao empregado comprovante de pagamento de salário, com discriminação das importâncias pagas e dos descontos efetuados. De tais comprovantes deverão constar a identificação da empresa e do empregado.

Parágrafo Único: Do referido comprovante deverá constar também, a importância relativa ao FGTS, devido à conta vinculada do empregado optante, conforme estabelecido na primeira parte do artigo 17 da Lei 8.003 de 11.05.90.

CLÁUSULA 34ª - SERVIÇO MILITAR:

Salvo por motivo de falta grave, devidamente comprovada, os empregados convocados para prestação obrigatória do serviço militar, não poderão ser dispensados até 60 (sessenta) dias após o desengajamento da unidade militar em que serviram.

CLÁUSULA 35ª - PROMOÇÕES/BENEFÍCIOS PREVIDENCIÁRIOS:

A concessão de benefícios previdenciários por prazo igual ou inferior a 90 (noventa) dias não prejudicará o direito a promoção e não interromperá a contagem do tempo de serviço para todo e qualquer efeito.

CLÁUSULA 36ª - DESCONTO EM FOLHA:

As empresas descontarão da remuneração dos empregados associados, as parcelas relativas às mensalidades sindicais e outras despesas consequentes de promoções do órgão de Classe desde que os descontos sejam expressamente autorizados pelo empregado e que não excedam a 30% (trinta por cento) da remuneração mensal.

CLÁUSULA 37ª - ATESTADO MÉDICO:

A ausência do empregado por motivo de doença, atestada pelo médico ou, em caso de emergência, por seu dentista, será abonada inclusive para fins previstos no artigo 131, item III da CLT.

CLÁUSULA 38ª - DESPESAS PARA RESCISÃO CONTRATUAL:

As empresas ficam obrigadas a pagar as despesas efetuadas pelos empregados que forem chamados para acerto de contas fora da localidade onde prestarem seus serviços.

CLÁUSULA 39ª - FÉRIAS PROPORCIONAIS:

O empregado com menos de 01 (um) ano de serviço que rescindir o seu contrato de trabalho, fará jus às férias proporcionais de 1/12 (um doze avos) para cada mês completo de efetivo serviço.

Parágrafo Único: Para efeito desta cláusula, é considerado mês completo de serviço, o período igual ou superior a 15 (quinze) dias de trabalho efetivo.

CLÁUSULA 40ª - SEGURO DO APOSENTADO:

Enquanto vigorar a presente Convenção e perdurar o regime da Circular 302/2005 (SUSEP), as empresas que mantêm com seus empregados, seguro de vida em grupo, se comprometem a encaminhar às respectivas seguradoras as propostas de manutenções dos seguros dos empregados que venham a se aposentar, desde que não dispensados por justa causa e que não tenham sido aposentados por invalidez, passando os aposentados a pagar a totalidade dos prêmios devidos.

CLÁUSULA 41ª - MÉDIA SALARIAL:

As empresas pagarão aos trabalhadores que recebam remuneração mista, isto é, parte fixa e parte variável para cálculo de férias, 13º salário e demais direitos trabalhistas, a média das 12 (doze) últimas comissões nos últimos 12 (doze) meses juntamente com a parte fixa da remuneração.

CLÁUSULA 42ª - EXAMES MÉDICOS PERIÓDICOS:

Os exames médicos periódicos previstos na NR-7, da Portaria MTB n.º3214/78, para os digitadores e profissionais afins, devem incluir exames clínico laboratorial de rotina e exame oftalmológico.

CLÁUSULA 43ª - FÉRIAS ANUAIS:

É vedado o início das férias no período de 02 (dois) dias que antecede o feriado ou dias de repouso semanal remunerado, de acordo com a Legislação em Vigor. Os trabalhadores que pedirem demissão com menos de 01 (um) ano de serviço terão direito a férias proporcionais, correspondente a 1/12 (um doze avos) por mês trabalhado ou fração superior a 15 (quinze) dias. Quando a empresa empregadora cancelar as férias por ela já comunicada, deverá ressarcir o trabalhador das despesas que, comprovadamente tenha feito para viagens ou gozo de férias.

CLÁUSULA 44ª - ANOTAÇÃO NA CARTEIRA DE TRABALHO:

Fica a empresa obrigada a anotar na carteira profissional, tempo de serviço, os percentuais de comissões pactuados quando da data de admissão do empregado.

CLÁUSULA 45ª - CORREÇÃO DA AJUDA DE CUSTOS:

Os empregados que percebem ajuda de custos, terão direito a correção do benefício pelo índice do acordo salarial.

CLÁUSULA 46ª - RETENÇÃO DA CTPS:

Quando solicitada pela empresa para as devidas anotações, a CTPS terá que ser devolvida num prazo máximo de 48 (quarenta e oito) horas.

CLÁUSULA 47ª - REVISÃO DAS NORMAS COLETIVAS:

Nos 60 (sessenta) dias que antecederem o término da vigência do presente instrumento coletivo de trabalho, as entidades representantes dos trabalhadores, enviarão minuta de calendário de negociação, devendo em 30 (trinta) dias reunirem-se com as entidades sindicais ou representantes da categoria econômica.

CLÁUSULA 48ª - BONIFICAÇÃO / APOSENTADORIA:

Ao empregado que vier a se aposentar, a empresa concederá um salário nominal de bonificação de aposentadoria condicionado ao tempo mínimo de 10 (dez) anos na mesma empresa.

CLÁUSULA 49ª - COMUNICAÇÃO DE ANTECIPAÇÕES:

As empresas se obrigam a comunicar formalmente de 06 (seis) em 06 (seis) meses ao sindicato profissional, as antecipações ou reajustes que vier a conceder de forma espontânea, compensáveis, ou seja, aqueles que não decorram de leis, medidas provisórias ou negociações entre as partes.

CLÁUSULA 50ª - ABONO DE PARTICIPAÇÃO SINDICAL:

As empresas abonarão a falta dos Securitários que participarem de congressos, seminários, encontros e eleições sindicais, promovidos por entidades representativas da categoria profissional desde que requisitado pelas respectivas entidades, com antecedência mínima de 72 (setenta e duas) horas, e condicionada a não oposição do empregador por motivos de serviços inadiáveis. Tal cláusula se aplica às empresas que tenham no mínimo 08 (oito) empregados.

CLÁUSULA 51ª - PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS OU RESULTADOS:

Tendo em vista o que estabelece o Art. 7º, Inciso XI, da Constituição Federal e em atendimento à Lei 10.101 de 19 de Dezembro de 2000, as Empresas alcançadas por este acordo coletivo concederão aos seus empregados, como participação nos lucros resultados do corrente ano, o valor a seguir estipulado, observados os critérios e condições seguintes:

I - VALOR DA PARTICIPAÇÃO: R\$ 850,00 (Oitocentos reais).

II - FORMA DE PAGAMENTO: O pagamento será efetuado em duas parcelas iguais de R\$ 425,00 (quatrocentos e vinte e cinco reais) cada, sendo a primeira paga até o dia 25/06/2026 e a segunda até 25/11/2026.

III - QUEM TERÁ DIREITO: Todos os empregados no decorrer do ano de 2026. Aqueles que por qualquer motivo não trabalharem todo o ano terão direito a 1/12 (um doze avos) por mês trabalhado, sendo considerado mês completo o período igual ou superior a 15 (quinze) dias de trabalho efetivo no mês. Estão excluídos os menores aprendizes e os estagiários contratados na forma da legislação específica vigente.

IV - Fica facultado às empresas corretoras de seguros estabelecerem, por liberalidade e em caráter excepcional, valores superiores ao estipulado na presente convenção.

V - Ficam as empresas desobrigadas de efetuarem o cumprimento desta cláusula, caso as empresas venham a ser obrigadas, por força de legislação nova ou Medida Provisória superveniente ou outra norma qualquer, e, ainda, por decisão judicial, ao pagamento de qualquer outra parcela a esse título.

VI - De conformidade com o estabelecido na Constituição Federal e na Lei 10.101 de 19 de Dezembro de 2000, os pagamentos previstos nesta cláusula não constituem base de incidência de qualquer encargo trabalhista ou previdenciário, não se aplicando para o presente caso o princípio da habitualidade, face estarem desvinculados da remuneração.

CLÁUSULA 52ª - FISCALIZAÇÃO DURANTE A VIGÊNCIA DO ACORDO:

Os sindicatos acordantes se comprometem a fiscalizarem o presente acordo salarial, e havendo qualquer descumprimento das cláusulas, será realizada reunião entre as entidades sindicais, no prazo máximo de 72 (setenta e duas) horas, após verificada a irregularidade.

CLÁUSULA 53ª - CONTRIBUIÇÃO ASSISTENCIAL – EMPREGADOS:

As Empresas descontarão de todos os seus Empregados, no Estado do Espírito Santo, beneficiados com esta norma coletiva, o percentual de 4% (quatro por cento) sobre o valor da remuneração (salário + anuênio, do mês de referência janeiro de 2026), a título de Contribuição Assistencial, independente de quaisquer aumentos e antecipações concedidas em 2025.

Parágrafo Primeiro: O desconto que trata esta cláusula foi desejo da categoria manifestado em Assembleia Geral Extraordinária, especialmente convocada, nos termos dos Artigos 612 da CLT, combinado com o parágrafo 2º do Artigo 617 do mesmo diploma consolidado e de acordo com as prerrogativas na letra "e" do Artigo 513, da CLT e Artigo 8º inciso IV da Constituição Federal, em observância a decisão do Supremo Tribunal Federal, definida no tema 935, tendo sido firmada a tese: É constitucional a instituição, por Acordo ou Convenções Coletivas, de contribuições assistenciais; a serem impostas a todos os empregados da categoria, ainda que não sindicalizados..."

a) Fica assegurado o direito de oposição ao desconto pelo período de dez dias a contar da data deste instrumento. A manifestação deverá ser individual, em carta de próprio punho, em duas vias, entregue pelo requerente, na sede do Sindicato, à Rua Pedro Palácios 104, salas 203/205, Centro, Vitória, ES.

Parágrafo Segundo: O recolhimento do valor mencionado nesta Cláusula deverá ser efetuado obrigatoriamente na Conta Corrente 1292.000.579.347.915-1, Agência 0168, da Caixa Econômica Federal, até o segundo dia útil, após o desconto.

Parágrafo Terceiro: A empresa

deverá encaminhar ao Sindicato, relação nominal, com valores de salários e descontos; dos respectivos trabalhadores descontados.

Parágrafo Quarto: Para os empregados admitidos após primeiro de janeiro de 2025, o desconto incidirá sobre o primeiro salário.

Parágrafo Quinto: O não cumprimento dos procedimentos descritos acima, implicará em multa diária – para empresa – no valor de R\$ 250,00 (duzentos e cinquenta reais).

CLÁUSULA 54ª - CONTRIBUIÇÃO ASSISTENCIAL (PATRONAL):

Nos termos da legislação vigente, que estabelece a obrigatoriedade de participação das entidades sindicais na negociações coletivas de trabalho (CF, art. 8º, VI), fica instituída uma contribuição para custeio do processo negocial, aplicável a todas as empresas Corretoras de Seguros, integrantes da categoria dos Corretores de Seguros organizada em sindicato, beneficiada pela norma coletiva, conforme aprovada em Assembleia Geral Ordinária do SINCOR-ES realizada no dia 30 de novembro de 2023, devidamente convocada, com fulcro no artigo 513, alínea "e", da CLT, no valor único de R\$ 100,00 (cem reais), em favor do SINCOR-ES.

Parágrafo Primeiro: O recolhimento da contribuição deverá ser efetuado mediante boleto bancário, até o dia 20 de novembro de 2026, conforme aprovado em AGO da categoria.

Parágrafo Segundo: A referida Contribuição Assistencial Patronal será devida pelas empresas Corretoras de Seguros, integrantes da categoria dos Corretores de Seguros e Empresas Corretoras de Seguros representadas pelo Sindicato dos Corretores de Seguros e das Empresas Corretoras de Seguros, Resseguro, Capitalização e Previdência Privada e de Captação e Promoção de Vendas de Planos de Saúde no Estado do Espírito Santo – SINCOR-ES, autorizada em assembleia geral da categoria, o valor único de R\$ 100,00 (cem reais), em favor do Sindicato Patronal representante, com vencimento em 20 de novembro de 2026.

Parágrafo Terceiro: Esta contribuição abrange as Corretoras de Seguros Pessoa Jurídica (Associadas e Não Associadas), que atuam no Estado do Espírito Santo.

Parágrafo Quarto: Também fica instituída a Contribuição Assistencial Patronal para o exercício de 2026, a ser paga pelas empresas no valor, forma, prazo e condições estabelecidas no caput e parágrafos desta cláusula.

Parágrafo Quinto: Fica facultado a oposição à cobrança assistencial desde que seja feita impreterivelmente até a data de 20/09/2026 via e-mail, financeiro@sincor-es.com.br.

CLÁUSULA 55ª - PLANO DE SAÚDE:

a) As empresas se obrigam a contratar em favor de cada um de seus empregados, Plano de Saúde Ambulatorial de acordo com a Operadora, nos seguintes termos:

I – Se o empregado, voluntariamente,

optar por PLANO DE SAÚDE de maior valor, ficará responsável pelo pagamento da diferença total entre o Plano Ambulatorial instituído nesta Convenção e o plano de saúde de maior valor, ao qual optou;

II – O pagamento da diferença total entre o plano Ambulatorial para o de maior valor, ao qual optou o empregado, será descontado em folha de pagamento, mediante autorização prévia e por escrito, nos termos da Súmula nº. 342, do Tribunal Superior do Trabalho;

III – Fica estabelecido que caso o empregador já ofereça algum plano de saúde aos seus funcionários com coberturas superiores ao referido no "caput" desta cláusula, não poderá cancelar o referido plano em detrimento ao plano Ambulatorial, salvo de comum acordo e com autorização expressa dos seus funcionários. Entende-se como plano com coberturas superiores, o plano de saúde que ofereça além da cobertura ambulatorial, as coberturas de internações hospitalares e UTI, cirurgias e obstetrícia de acordo com a Lei 9656/98;

Parágrafo Primeiro: O Empregador deverá apresentar cópia do contrato do Plano de Saúde ao SINDISSECURITÁRIOS/ES, após a publicação da presente CCT no site do SINCOR – ES;

Parágrafo Segundo: Os empregados poderão incluir os seus dependentes no Plano de Saúde, com o pagamento total às suas expensas, podendo os valores correspondentes ser descontados em folha de pagamento, mediante autorização prévia e por escrito, nos termos do Enunciado de nº. 342 do Tribunal Superior do Trabalho.

Parágrafo Terceiro: Se o empregado já for possuidor de plano de saúde empresarial, na qualidade de dependente, fica a empresa desobrigada de contratar o plano previsto nos itens anteriores.

Parágrafo Quarto: O plano de saúde previsto no "caput" da presente cláusula, incisos e parágrafos, poderá conter cláusula de coparticipação dos empregados quando do seu uso, desde que expressamente autorizado por escrito pelo empregado, à exceção do Plano de Saúde Ambulatorial previsto no "caput" e inciso I da presente cláusula.

Parágrafo Quinto: Nos municípios que não tiver rede credenciada de operadora de Plano de Saúde com atendimento Ambulatorial, a empresa deverá contratar um Plano de Saúde equivalente ou superior, com atendimento local, arcando com 50% (cinquenta por cento) do valor desse Plano de Saúde, considerando no mínimo o valor que pagaria pelo Plano de Saúde Ambulatorial.

Parágrafo Sexto: O Plano de Saúde previsto no "caput" da presente cláusula, suas letras e incisos tem que ser, obrigatoriamente, registrado na Agência Nacional de Saúde (ANS).

CLÁUSULA 56ª - TELETRABALHO-(HOME OFFICE):

Será facultado ao empregador propor a seus funcionários o Teletrabalho-(Home Office), desde que:

- I – Haja Concordância do funcionário;
- II – Sejam observadas as condições

técnicas e ergonômicas;

III – Sejam observados a carga horária de trabalho;

IV – Ser formalizado através de Aditivo Contratual.

CLÁUSULA 57ª – HOMOLOGAÇÃO DE CONTRATO DE TRABALHO:

De acordo com alteração da Reforma Trabalhista, fica revogado o parágrafo 1º do artigo 477 da CLT, que determinava que a homologação só seria válida, com assistência do respectivo sindicato ou perante o MTPS, de acordo com a alteração do artigo 477 "na extinção do contrato de trabalho o empregador deverá proceder a anotação na CTPS, comunicar a dispensa aos órgãos competentes e realizar o pagamento das verbas rescisórias no prazo e na forma estabelecida neste artigo". Caso haja nova norma reguladora obedecer-se-á a essa nova norma.

a) até o 1º (primeiro) dia útil imediato ao término do contrato, aviso prévio efetivamente trabalhado;

b) até o 10º (décimo) dia, contado da data da notificação da demissão, quando da ausência do aviso prévio, indenização do mesmo ou dispensa do seu cumprimento.

Parágrafo Primeiro: O pagamento ao Empregado da quantia determinada no Termo de Rescisão do Contrato de Trabalho será em dinheiro ou cheque visado desde que o seu desconto ocorra dentro dos prazos previstos nos itens "a" e "b" do "caput", caso contrário caracterizará o atraso no recebimento do crédito.

CLÁUSULA 58ª – CONTRIBUIÇÃO SINDICAL:

"A contribuição Sindical será efetivada de forma facultativa, através de boleto respectivo, que será enviado, pelo Sindicato a seus integrantes, atendendo ao disposto no decreto 9.735/2019".

CLÁUSULA 59ª – CUMPRIMENTO DA CONVENÇÃO COLETIVA DE TRABALHO:

Ficam as empresas obrigadas a manter e cumprir os direitos dos trabalhadores previstos pela Consolidação das Leis do Trabalho, Constituição Federal, Normas Regulamentadoras, Lei da Previdência Social, instrumento coletivo de trabalho firmado com o Sindicato da Categoria e outros tratados que também regulam a relação capital e trabalho.

Parágrafo Único: Os Sindicatos ajustam entre si que todas as negociações serão feitas exclusivamente entre si e acordos poderão apenas adicionar direitos.

CLÁUSULA 60ª – ARQUIVO DA CCT:

As partes firmam a Convenção Coletiva de Trabalho, em tantas vias que acharem necessárias, de igual teor, que passam a surtir seus legais e jurídicos efeitos, independentemente de quaisquer outros registros perante órgãos do governo Federal, Estadual ou Municipal ou qualquer tipo de Cartório de Registro, visto que estabelece o que foi acordado entre as partes representantes dos trabalhadores e parte patronal.

CLÁUSULA 61ª – VIGÊNCIA:

A vigência terá duração de 01 ano. De 1º de janeiro de 2026 a 31 de dezembro de 2026.

Carnaval 2026: Allianz Partner prevê aumento de 32% no volume de atendimentos durante o feriado

Operação especial reforça equipes e prestadores em regiões estratégicas para garantir assistência rápida a viajantes

O Carnaval segue como um dos períodos de maior movimentação nas estradas e destinos turísticos do país. De olho nesse aumento, a Allianz Partners Brasil, líder em assistência 24 horas no Brasil, inicia a operação especial nas estradas na próxima sexta-feira, 13 de fevereiro, com foco no atendimento a clientes institucionais, como seguradoras, montadoras e empresas parceiras.

Para o reforço no atendimento, a companhia contará com plantão de prestadores de serviço, mobilizados nas principais regiões do país entre 13 e 24 de fevereiro. O reforço será realizado nos litorais: Sul e Norte de São Paulo, Costa Verde e Região dos Lagos no Rio de Janeiro, do Espírito Santo, do Paraná, de Pernambuco, da Bahia e do Ceará.

A expectativa é de aumento de 32% no volume atendimentos em comparação a 2025 nas localidades onde será realizada a operação especial.

De acordo com Renato Maglioni, Diretor de Operações da Allianz Partners Brasil, o planejamento considera o histórico de atendimentos e a concentração de turistas em destinos específicos.

"Historicamente, reforçamos o número de prestadores para que a nossa cobertura possa atender esse aumento de demanda. Além do plantão de profissionais, também contaremos com pátios de apoio especialmente para os litorais: de São Paulo; Rio de Janeiro; Espírito Santo e Santa Catarina. Assim, esperamos reduzir o tempo de espera e garantir suporte rápido ao viajante, consequentemente fazendo com que a viagem não seja comprometida, que é o mais importante", afirma.

No litoral sul de São Paulo, também haverá prestadores dedicados para o atendimento a motos. O executivo destaca ainda que a operação contribui diretamente para a segurança viária. "Nossas viaturas de mecânicos e reboques contam com monitoramento por GPS e sistemas de acionamento eletrônico, o que permite maior agilidade no contato com parceiros e clientes, diminuindo o tempo de exposição do segurado na estrada", completa.

Dicas para o motorista

Com base nos dados dos atendimentos realizados, a equipe de especialistas da Allianz Partners preparou um guia técnico com 6 dicas para prevenção das panes veiculares mais comuns registradas neste período:

1 – Sistema de arrefecimento: não basta olhar o nível do líquido de arrefecimento, é preciso conferir sua validade, coloração etc. O líquido deve estar limpo e dentro das recomendações técnicas. Leve seu veículo ao seu mecânico de confiança para verificação. É recomendada a troca completa do líquido de arrefecimento a cada 01 ou 02 anos conforme orientação do fabricante no manual do veículo.

2 – Saúde da bateria: o uso intenso de ar-condicionado e dispositivos eletrônicos sobrecarrega o sistema elétrico. Se a bateria tem mais de 2 anos, um teste de voltagem é indispensável.

3 – Calibragem com carga total: um erro comum é calibrar os pneus com a pressão de uso urbano. Com o carro cheio (malas e passageiros), a pressão deve ser maior, conforme indicado no manual do proprietário

ou na coluna da porta.

4 – Palhetas e visibilidade: tempestades de verão são imprevisíveis. Palhetas ressecadas reduzem a visibilidade em 30%. O check-up deve incluir o reservatório de limpeza do para-brisa.

5 – Itens de segurança ocultos: para veículos equipados com estepe é preciso que seja verificado as condições do estepe e se o macaco e a chave de roda estão operacionais. Alguns veículos não possuem estepe e em seu lugar é disponibilizado um Kit de reparo, esse também precisa ser verificado pois seu líquido vedante possui validade e a negligência nessa verificação pode interferir na eficácia de sua vedação. No estresse de uma emergência, descobrir que uma ferramenta está travada por ferrugem é um risco evitável.

6 – Dica extra: a "Regra dos dois segundos": em rodovias movimentadas, é recomendado manter a distância de segurança utilizando um ponto fixo na estrada. Ao ver o carro da frente passar por uma placa, conte dois segundos antes de o seu veículo passar pelo mesmo ponto. Isso garante tempo de reação em caso de frenagens bruscas, comuns em fluxos intensos.

Antes de iniciar uma viagem, a Allianz Partners recomenda que motoristas realizem uma checagem completa do veículo e planejem o trajeto com antecedência. Medidas simples, como revisar itens básicos, manter a manutenção em dia e contar com um serviço de assistência 24 horas, fazem a diferença para reduzir imprevistos, evitar atrasos e garantir mais tranquilidade durante o período de maior movimentação nas estradas.



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 Alliados. Confira o regulamento completo no Allianznet. Allianz Seguros SA, CNPJ: 61.573.706/0001-66, Rue Eugênio do Mello nº 303, andar 1, parte 2, os P, 15 e 16, Pinheiros, São Paulo - CEP: 05426-000. Processo SUSEP nº 15414.90204/2018-85. A criação do seguro está sujeita à análise do risco. Consulte as Condições Gerais, assim como os planos de assistência 24h, serviços e obrigatoriedade do seguro no site www.allianz.com.br. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. Abertura e informações de sinistros, orientações de contrato de seguros/produtos: Linha Direta Allianz Corretor 4090 1120 (Capitais e Regiões Metropolitanas), 0800 777 8243 (Demais regiões), 0800 121 23 9 (exclusivo para portadores de limitação auditiva e defesa). Ouvidoria Allianz Seguros 0800 771 3313. SAC (24 horas): 08000 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.

Por que o seguro de carro está ficando mais caro para mulheres

Durante muitos anos, o mercado segurador praticou valores mais baixos no seguro de automóvel para mulheres. A explicação era simples: elas eram consideradas motoristas mais cautelosas, com menor índice de sinistros, o que resultava em apólices mais baratas. Esse cenário, porém, mudou de forma significativa e, em 2025, passou a chamar a atenção de quem realiza cotações.

Atualmente, o seguro de carro mais caro para mulheres deixou de ser exceção e passou a aparecer com frequência nas simulações. Entender os motivos dessa mudança é fundamental para pagar um valor justo, escolher a cobertura adequada e evitar surpresas na contratação ou renovação da apólice.

O que mudou no preço do seguro para mulheres

O cálculo do seguro auto continua baseado na análise de risco, considerando fatores como modelo do veículo, valor de mercado, idade da condutora e região de circulação. O que mudou foi o peso atribuído a determinados comportamentos recentes.

Dados de mercado de 2025 indicam que o uso do carro pelas mulheres se intensificou. Muitas motoristas utilizam o veículo diariamente para trabalho, compromissos familiares e deslocamentos em horários de pico. Esse aumento de exposição ao trânsito urbano impacta diretamente o risco estatístico considerado pelas seguradoras.

Mais tempo nas ruas, circulação em vias congestionadas e maior presença em horários críticos

elevam a probabilidade de colisões leves, que são justamente os sinistros mais frequentes no seguro automotivo.

Como as seguradoras calculam o risco atualmente

As seguradoras deixaram de trabalhar com estereótipos e passaram a utilizar grandes volumes de dados e históricos recentes. Quando um determinado perfil apresenta aumento na frequência de acionamento do seguro, isso se reflete nos preços.

Assim, um homem e uma mulher com a mesma idade, morando na mesma região e dirigindo o mesmo modelo de carro podem receber valores diferentes. Isso ocorre porque o histórico coletivo daquele perfil influencia o cálculo, mesmo que, individualmente, a condutora nunca tenha se envolvido em acidentes.

Não se trata de penalização, mas de um ajuste estatístico baseado em probabilidade de risco, princípio fundamental do seguro.

Trânsito urbano e horários de pico

O trânsito das grandes cidades tornou-se mais intenso e imprevisível. O crescimento dos aplicativos de mobilidade, das entregas rápidas e da concentração de compromissos em horários específicos aumentou o fluxo nas vias urbanas.

Especialistas apontam que o perfil feminino passou a estar mais presente justamente nesses períodos críticos. Dirigir em horários de pico eleva a chance

de pequenos acidentes, como colisões traseiras ou danos em manobras. Mesmo sinistros de baixo valor entram no cálculo e impactam o custo das apólices futuras.

Esse cenário ajuda a explicar por que, em algumas cotações, a diferença entre o seguro de homens e mulheres pode se aproximar de valores expressivos, chegando perto de R\$ 1 mil, dependendo do contexto.

Outros fatores que influenciam o valor

Além do perfil de condução, outros fatores continuam pesando no preço final. O modelo do carro é determinante, especialmente veículos com manutenção mais cara ou maior índice de roubo. A localização da residência e o local onde o veículo permanece estacionado também influenciam. Garagens fechadas e privativas reduzem riscos e podem equilibrar o valor do seguro.

O histórico individual da motorista segue sendo relevante. Quem mantém poucos ou nenhum acionamento ao longo do tempo tende a conseguir melhores condições nas renovações.

Como reduzir o custo do seguro

Mesmo com preços mais altos, é possível reduzir o valor do seguro. Ajustar coberturas, comparar seguradoras e contar com a orientação de um corretor especializado faz diferença. Informações corretas no perfil e um bom histórico de direção ajudam a obter condições mais competitivas ao longo do tempo.



ATENDEMOS TODAS AS
SEGURADORAS

A gente resolve rápido
e com garantia!

- Atendimento rápido
- Mecânicos experientes
- Serviço garantido



STF analisa futuro das reservas técnicas das seguradoras



Segundo apuração do portal Estadão Conteúdo, o Supremo Tribunal Federal (STF) deve analisar a incidência de PIS e Cofins sobre as reservas técnicas das instituições financeiras. O tema foi incluído na pauta de julgamento virtual prevista para ocorrer entre os dias 13 e 24 de fevereiro e possui repercussão geral reconhecida, ou seja, a decisão que vier a ser tomada deverá orientar todos os processos semelhantes em tramitação no país.

A discussão ganha relevância após precedente firmado pelo próprio STF em 2023, quando a Corte decidiu que PIS e Cofins incidem sobre as receitas financeiras dos bancos. Na ocasião, prevaleceu o entendimento de que os tributos federais devem alcançar o faturamento oriundo das atividades típicas das instituições financeiras. De acordo com o Estadão, a decisão favorável à União evitou um impacto fiscal estimado em R\$ 115 bilhões.

Entretanto, o relator daquele julgamento, ministro Dias Toffoli, registrou no acórdão que a tese fixada não se aplicaria automaticamente às seguradoras,

mantendo em aberto parte relevante da controvérsia. No caso específico do setor de seguros, a relatoria está a cargo do ministro Luiz Fux, que ressaltou que a constituição e a manutenção das reservas técnicas decorrem de exigência legal imposta às seguradoras como garantia do cumprimento de suas obrigações futuras.

O ponto central do novo julgamento será definir se as receitas obtidas com a aplicação financeira desses recursos podem ser enquadradas no conceito constitucional de faturamento, base de cálculo do PIS e da Cofins.

Em 2024, o ministro Fux chegou a restabelecer uma cobrança milionária contra a Mapfre relacionada à tributação das reservas técnicas. Posteriormente, no entanto, reconsiderou a decisão, voltou a suspender a exigência e determinou o envio do processo ao plenário da Corte, sob o rito da repercussão geral.

A definição do STF deverá trazer maior segurança jurídica ao setor segurador e poderá produzir impactos relevantes tanto para as companhias quanto para a arrecadação federal.

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!

SEGURÓ ESTAGIÁRIOS PASI

Escaneie o QR Code e
conheça os diferenciais
exclusivos do PASI

Susep entra na fase final de elaboração da regulamentação das associações



A Superintendência de Seguros Privados (Susep) está na fase final de elaboração da nova proposta técnica que abrange a regulamentação das associações de proteção patrimonial mutualista. A informação foi compartilhada pelo diretor Carlos Queiroz, que participou da terceira edição do Insurance Mega Trends, promovido pela Escola de Negócios e Seguros (ENS) no dia 29 de janeiro.

As PPMs tiveram até o dia 15 de julho de 2025 para realizarem o cadastro junto à Susep. Em agosto do mesmo ano, a Superintendência publicou o Edital de Consulta Pública nº 2/2025 convidando a sociedade para contribuir com a construção da regulamentação das operações de proteção patrimonial mutualista.

"A consulta pública foi

muito bem-sucedida, com uma participação ampla da sociedade, e foi recorde absoluto de sugestões, com quase duas mil sugestões recebidas", contou Queiroz. Os interessados tiveram, ao todo, 45 dias para contribuições, prazo este classificado pela autarquia como o mais longo do que o usual em consultas públicas, que costumam variar de 15 a 30 dias.

Após o recebimento das contribuições, a Susep, de acordo com o diretor, decidiu realizar uma audiência pública para ouvir as principais sugestões dos próprios proponentes. Ele detalhou que foram convidadas e recebidas inscrições de diversas entidades representativas, não apenas do segmento da PPM, mas também do mercado segurador e dos corretores.

Agora a Susep trabalha na fase final de elaboração da

nova proposta técnica para as operações de proteção patrimonial mutualista. O novo texto, que está sendo concluído, passará por uma análise jurídica do procurador e também por uma avaliação efetiva e estratégica pelo Conselho Diretor da autarquia.

"Algumas questões chamaram muita atenção e trouxeram muita preocupação ao mercado. Temos buscado tratar essas questões da melhor maneira possível. Falo sobre as sugestões recebidas sobre as regras de capital para constituição das administradoras de proteção patrimonial e sobre as regras e disposições relativas a conflito de interesses ou relação entre as partes relacionadas", afirmou Queiroz. Pela Lei Complementar nº 213/2025, as administradoras passam a atuar sob um novo marco regulatório, com exigências específicas de governança, capital e transparéncia.

De acordo com o diretor, a Susep tem procurado ouvir os agentes do setor e conduzir um processo de construção coletiva, para que o mercado receba um texto viável e factível do ponto de vista operacional e regulatório.

"Esse é o ponto mais importante para a Susep: absoluta confiança e tranquilidade para o consumidor, para o associado, para aquele que vai depositar a confiança na gestão das administradoras ou naquele trabalho que as associações de proteção patrimonial continuarão fazendo, de cogestão ou de fiscalização do trabalho das administradoras", enfatizou Queiroz.

» Seguro Franquia

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

novoseguros.com.br



Novo
seguros

Corretor perde a “herança” de carteira e precisa mudar o jogo

Quebra da fidelidade automática entre gerações exige novas formas de relacionamento, comunicação e construção de confiança

A mudança no comportamento do consumidor vem redesenhando a dinâmica de venda no mercado de seguros, especialmente com a entrada de novas gerações que não seguem a lógica tradicional de fidelidade automática. O movimento atinge diretamente corretores e corretoras que, por décadas, cresceram sustentados pela renovação natural de carteiras, muitas vezes impulsionada por relações familiares e pela continuidade de escolhas feitas pelos pais.

Na avaliação de Genival de Souza e Silva, estrategista de negócios e sócio fundador do DHOMO Instituto, o mercado vive um período de ruptura acelerada. “O mercado de seguros brasileiro mudou mais nos últimos três anos do que nas duas décadas anteriores. Há uma reorganização silenciosa em curso”, afirmou. Para ele, essa reorganização não está restrita a modelos operacionais e canais de distribuição, mas também ao modo como o consumidor se relaciona com produtos, marcas e profissionais.

Essa transformação se torna ainda mais evidente quando se observa o impacto geracional. O cliente jovem, mais digital e menos fiel por tradição, exige que a relação com o corretor seja construída de forma diferente. O que antes se resolia pela confiança herdada ou pela indicação familiar agora depende de repertório, presença, clareza e valor percebido.

Fim da “herança” não é só comportamento, é mudança estrutural

Por muito tempo, parte relevante do crescimento das corretoras veio de um movimento quase automático: o cliente era atendido pelo corretor da família, mantinha as mesmas apólices e seguia renovando com pouca fricção. Esse padrão, no entanto, perdeu força. A decisão deixou de

ser uma continuidade natural e passou a ser uma escolha ativa, feita com base em comparação, conveniência e experiência.

A mudança não significa, necessariamente, rejeição ao corretor. O que ocorre é uma transformação no modo como o consumidor define confiança. A confiança deixou de ser herdada e passou a ser construída. Para o corretor, isso representa uma inversão importante: em vez de “assumir” a carteira de uma família, será cada vez mais necessário conquistar a nova geração, inclusive dentro da mesma casa.

Genival reforçou que a mudança acontece ao mesmo tempo em vários pontos do mercado. “Tudo acontece ao mesmo tempo, mudando as regras do jogo para todos”, destacou. Nesse cenário, o relacionamento não pode mais ser sustentado apenas por tradição, mas por uma entrega constante de valor.

Cliente jovem não compra só produto, compra clareza e experiência

A transformação geracional também muda o que o consumidor espera do corretor. O cliente mais jovem tende a buscar mais informações, questionar mais e demandar mais transparência. Ele não quer apenas “fechar um seguro”. Quer entender o que está contratando, por que aquilo faz sentido e quais são as consequências práticas de cada decisão.

Nesse contexto, o corretor que atua com linguagem excessivamente técnica ou com atendimento baseado apenas em renovação perde espaço. O consumidor atual valoriza clareza, agilidade e objetividade. A experiência se torna um diferencial tão relevante quanto o preço.

Esse movimento exige que o corretor evolua em três frentes:

comunicação, jornada de atendimento e posicionamento. A venda deixa de ser um evento pontual e passa a ser consequência de um processo de relacionamento e presença.

A comunicação muda e a forma de relacionamento também

A lógica tradicional de atendimento, centrada em ligações esporádicas e contato anual para renovação, se mostra cada vez menos eficiente. O consumidor atual, especialmente o mais conectado, espera proximidade e disponibilidade em canais mais dinâmicos, como WhatsApp, redes sociais e atendimento digital estruturado.

A comunicação também muda de tom. O cliente tende a rejeitar discursos longos e excesso de formalidade, preferindo conversas diretas e explicações mais simples. O corretor passa a ter um papel mais consultivo, que exige didática e capacidade de traduzir riscos e coberturas para a realidade do consumidor.

Genival destacou que o mercado está sendo impactado por uma reorganização ampla, que envolve todos os elos. “Corretoras questionando seu modelo de negócio, assessorias redefinindo seu papel, consolidadores expandindo suas estratégias, seguradoras recalibrando canais de distribuição”, afirmou.

Ainda que a fala esteja ligada ao movimento macro do mercado, ela reflete diretamente o impacto do consumidor na cadeia. Quando o cliente muda, a distribuição muda. Quando a distribuição muda, a estratégia de corretoras e seguradoras também precisa mudar.

Confiança vira processo e exige consistência

Se antes a confiança era um ativo pronto em muitos casos,

hoje ela precisa ser construída com método. Isso significa que o corretor precisa demonstrar domínio técnico, capacidade consultiva e entendimento real do cliente. A confiança passa a ser consequência da experiência, não do vínculo histórico.

O consumidor mais jovem valoriza consistência. Ele observa como o corretor se posiciona, como responde, como explica, como acompanha e como se mantém presente. Isso faz com que o corretor tenha que operar com mais regularidade e mais estratégia, inclusive para sustentar o crescimento no médio prazo.

Nesse novo cenário, o diferencial não está apenas em oferecer produtos. Está em construir uma jornada de relacionamento que gere segurança e percepção de valor. O corretor que consegue fazer isso tende a se consolidar como referência. O que não consegue, corre o risco de perder espaço mesmo mantendo uma carteira relevante.

Mudança do consumidor acelera o reposicionamento do corretor

A transformação no comportamento do consumidor é um dos motores da mudança no mercado de seguros, mas não atua sozinha. Ela se soma a fatores como avanços tecnológicos, novas regulações, pressão por escala e entrada de novos competidores.

Genival chamou atenção para esse contexto ao afirmar que o mercado vive uma virada acelerada. "As mudanças regulatórias recentes, a entrada de novos competidores, a pressão por escala e eficiência mudam as regras do jogo para todos", disse.

Para o corretor, isso significa que não basta acompanhar tendências. É preciso se reposicionar com clareza, entender as novas expectativas do cliente e criar uma estrutura que sustente crescimento. A carteira, por si só, já não garante expansão. O relacionamento, sozinho, já não garante permanência. O diferencial passa a ser estratégia, consistência e capacidade de execução.

Veja como agir se não for mais responsável técnico de uma Corretora de Seguros

A Susep orienta o Corretor de Seguros que não é mais responsável técnico de uma empresa a acessar a sua conta na autarquia e desabilitar a Corretora de sua responsabilidade. Além disso, fique atento, pois, caso não possua outro responsável técnico, o registro da empresa será alterado para suspenso, permanecendo nesta situação até que seja cadastrada por um novo Corretor responsável.

Já se precisar suspender o registro, o Corretor deve acessar o seu perfil e selecionar "gerenciar situação". Em seguida, deverá alterar o seu registro de "ativo" para "suspenso". Para retornar para a situação "ativo", basta executar o mesmo procedimento.

A Susep alerta que enquanto permanecer com o registro suspenso, o Corretor "não poderá intermediar seguros".

Além disso, as empresas em que for o único responsável técnico também ficarão com o registro suspenso durante esse período.

Para auxiliar nesse processo, a Susep disponibiliza um manual, que pode ser acessado aqui: https://www.gov.br/susep/pt-br/arquivos/arquivos-licenciamento/corretor-de-seguros/manual-de-registro-de-corretor-versao-2023_05.pdf

Outra dica importante da autarquia refere-se

aos casos em que o Corretor de Seguros decide cancelar o seu registro. Segundo a Susep, esse cancelamento deve ser realizado somente por Corretores "que nunca mais irão intermediar seguros".

Caso queira ficar sem intermediar seguros apenas por um período, o Corretor deverá apenas "suspender o seu registro".

O cancelamento é realizado pela Susep. Assim, para efetuar o cancelamento, o Corretor de Seguros deve enviar sua solicitação para o e-mail corretores@susep.gov.br e encaminhar anexo o distrato social ou alteração contratual com mudança do objeto, no caso de pessoa jurídica, e certidão de óbito ou petição assinada pelo Corretor de Seguros, no caso de pessoa natural.

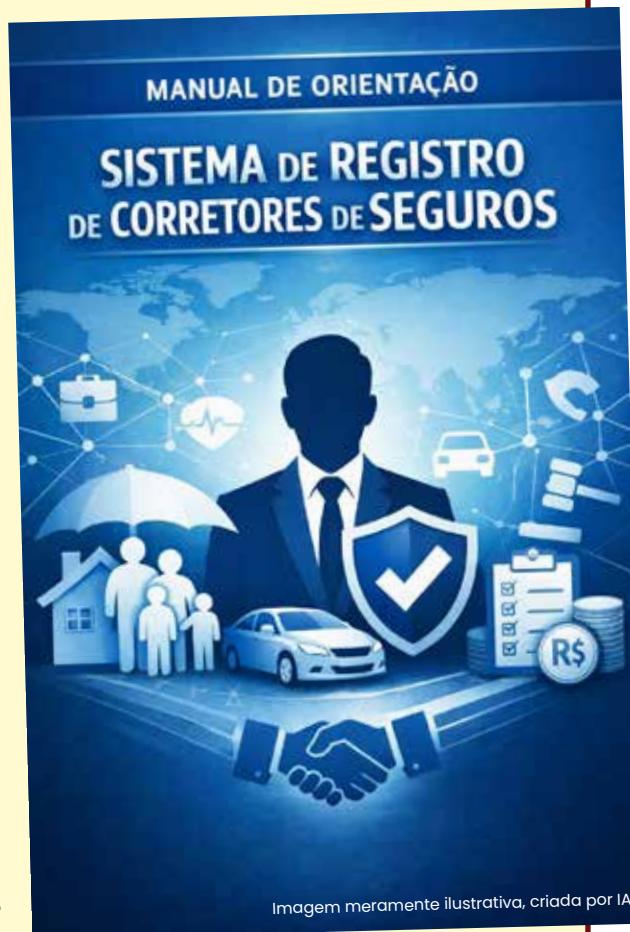


Imagen meramente ilustrativa, criada por IA

Minha Vida Protegida torna-se Instituto

Movimento surgido para gerar conscientização sobre o seguro de vida atinge outro estágio e, como instituto, apresenta sua diretoria e seu primeiro congresso, que será realizado em março deste ano



Rogério Araújo, presidente do Instituto Minha Vida Protegida

O Movimento Minha Vida Protegida, que ganhou repercussão nacional nos últimos três anos no mercado de seguros com o propósito de disseminar a importância do seguro de vida, inicia uma nova página da sua história. Agora, ele passa a ser o Instituto Minha Vida Protegida.

A formação foi sacramentada durante a assembleia geral realizada em 3 de fevereiro. "Com o Instituto, o Minha Vida Protegida consolida um novo ciclo de atuação, fortalecendo a agenda de educação financeira e proteção no Brasil, e ampliando o diálogo institucional com o mercado, a sociedade e os formadores de opinião", comenta o presidente Rogério Araújo.

Araújo é o primeiro presidente do Instituto, que tem Dagiane dos Santos como vice-presidente, Jean Figueiró como diretor financeiro, Elizeu Dias como diretor de comunicação, Ricardo Tarantello como diretor de Projetos, João Paulo Bottecchia como diretor de educação e Landulfo de Oliveira como diretor jurídico. No Conselho Fiscal

estão Luciana Cirelli, Anderson Mathias, Bianca Peres Parente, Luciano Tane, Gilberto Ubirajara e André Peres.

Entre os objetivos do instituto consta continuar fortalecendo a cultura do seguro de vida no Brasil, ampliando a conscientização sobre proteção financeira, planejamento e responsabilidade familiar em diferentes momentos da vida.

Atualmente, o Minha Vida Protegida reúne mais de 112 embaixadores referências no mercado de seguros com forte presença digital e atuação ativa na disseminação do movimento.

Congresso Minha Vida Protegida 2026

A Instituição chega já com o objetivo de realizar o seu Congresso Minha Vida Protegida 2026, que será realizado nos dias 6 e 7 de março, no Espaço Center 3, no Shopping Center 3, em São Paulo. Inclusive, durante o congresso, está prevista a assinatura do estatuto de fundação do Instituto.

"O Congresso Minha Vida Protegida nasce de um movimento que agora se consolida como Instituto, com o propósito de sensibilizar, educar e mobilizar a sociedade brasileira sobre a importância da proteção financeira, especialmente do seguro de vida, como instrumento essencial de planejamento, proteção patrimonial e cuidado com pessoas, famílias e empresas", ressalta o presidente.

O Congresso reunirá profissionais de todo o Brasil para abordar as tendências do mercado, as inovações tecnológicas, as estratégias eficazes de vendas e histórias reais de profissionais que transformaram desafios em resultados.

Sincor ES
36 ANOS
Em defesa dos Corretores de Seguros Capitais
1989 - 2025

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!

Mapfre celebra a cultura capixaba e participa ao lado da Banestes, do Carnaval de Vitória

Companhia esteve presente nos dois dias de folia na capital do Espírito Santo em parceria com o Banco do Estado do Espírito Santo



A Mapfre, companhia global de seguros e serviços financeiros, esteve presente em mais uma edição do Carnaval de Vitória, que marca o início da temporada da festa mais popular do país. No terceiro ano de parceria com o Banestes, patrocinador do carnaval capixaba, a seguradora participou dos desfiles nos dias 6 e 7 de fevereiro, no "Camarote Banestes & Mapfre", associando a celebração cultural a iniciativas de cuidado com as pessoas e incentivo à economia local.

A iniciativa faz parte da estratégia da Mapfre de estar cada vez mais próxima dos capixabas, celebrando a identidade regional e reforçando o papel do seguro como um pilar de

tranquilidade e proteção, mesmo nos momentos de lazer. O lounge da seguradora recebeu os principais parceiros e distribuidores do Espírito Santo, como corretores, varejistas, cooperativas, entre outros.

A presença da Mapfre no Carnaval de Vitória reflete a sinergia entre a seguradora e o banco dos capixabas. Ambas as instituições compartilham em seu DNA o cuidado e o objetivo de oferecer jornadas fluidas e inovadoras para seus clientes.

Segundo Luciano Bezerra, diretor geral de canais estratégicos da Mapfre, o apoio ao evento simboliza a força de uma união voltada para o desenvolvimento do estado. "É uma honra para a Mapfre ser parceira

de uma instituição tão importante para o Espírito Santo e para todo o Brasil como o Banestes. No DNA da nossa companhia, assim como no do banco, está o cuidado com o que importa para as pessoas. Nossa foco é facilitar a vida dos clientes com inovação e agilidade. Essa conexão no Carnaval só reforça o nosso objetivo de construir, em conjunto, um futuro próspero para todos os capixabas", destaca o executivo.

Ao participar do Carnaval capixaba, Mapfre e Banestes celebraram o desfile das escolas de samba e uma parceria voltada ao cuidado com o presente e ao desenvolvimento da região.



ESTAR SEGURÉ BOM.
COM VOCÊ, CORRETOR
DE SEGUROS,
**É BOM
DE
MAPFRE**

Seguro PME da CAPEMISA reforça proteção a colaboradores e apoio à gestão das empresas



Fabio Lessa, diretor comercial da CAPEMISA

O início do ano de 2026 se torna um momento estratégico para revisar processos e fortalecer a proteção da operação e das equipes, principalmente em um cenário de negócios cada vez mais desafiador para pequenas e médias empresas. Nesse contexto, o Seguro PME da CAPEMISA se consolida como uma solução eficiente para apoiar a continuidade dos negócios e a proteção dos colaboradores. Voltado a empresas a partir de duas vidas, o produto combina contratação simples, flexibilidade de coberturas e serviços que ampliam o valor do benefício.

“O Seguro PME foi desenhado para desburocratizar a proteção nas pequenas e médias Empresas. É um produto ágil, fácil de contratar e que se adapta à realidade de negócios que precisam de soluções práticas,

sem abrir mão de uma proteção consistente”, concorda Fabio Lessa, diretor comercial da CAPEMISA.

O produto pode ser contratado em duas modalidades, conforme o perfil da empresa. Na opção Vida em Grupo, oferece coberturas mais amplas, como morte por qualquer causa e invalidez por doença. Já o Acidentes Pessoais Coletivo é uma alternativa mais econômica, focada em eventos súbitos, com

cobertura para morte e invalidez permanente. Também é possível incluir proteções adicionais, como diárias de internação hospitalar e cobertura para doenças graves.

“Quando ocorre um imprevisto, o impacto não é apenas humano, mas também financeiro. O Seguro ajuda a empresa a atravessar esses momentos com mais equilíbrio e responsabilidade”, destaca Lessa.

Ampliando o benefício com assistências

Outro diferencial do Seguro PME da CAPEMISA está no conjunto de assistências pensadas para uso em vida, como assistência funeral, apoio psicológico, cesta alimentação para a família do segurado e sorteios mensais em dinheiro. Os serviços reforçam o cuidado com as pessoas e contribuem para o engajamento das equipes.

“Oferecer um Seguro com esse tipo de assistência demonstra

que a empresa olha para o Colaborador de forma integral, o que impacta diretamente o clima organizacional e a retenção de talentos”, afirma Lessa.

Dinâmica segura para o empresário

Com contratação digital, o Seguro PME acompanha a dinâmica dos empreendimentos e também auxilia no cumprimento de exigências previstas em convenções coletivas de trabalho, reduzindo riscos jurídicos e passivos trabalhistas.

“Para o empresário, o Seguro não deve ser visto como um custo, mas como uma ferramenta de gestão. Ele protege o caixa, traz previsibilidade e ajuda o negócio a se manter em conformidade”, conclui Lessa.

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 360º e Great Place to Work.

Simples e flexível, como a VIDA deve ser.

Conheça o CAPEMISA VIVA. Segurança personalizada escolhida por você.

CAPEMISA VIVA

Seu seguro pro 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

Salud e bem-estar

Telemedicina disponível

Atendimento humanizado

em todos os momentos

HDI seguros está entre as empresas mais inovadoras no país no uso de TI

Iniciativa integra operações da HDI e Yelum em uma plataforma única, reforçando eficiência, escalabilidade e experiência do cliente

A HDI Seguros foi reconhecida pelo IT Fórum como uma das empresas selecionadas para o prêmio As 100+ Inovadoras no Uso de TI, com destaque para seu projeto de integração do Salesforce. O ranking final será divulgado em março.

O reconhecimento destaca iniciativas que utilizam a tecnologia de forma estratégica para gerar impacto real nos negócios. No caso da HDI, o projeto implementa uma plataforma única que integra todos os canais de relacionamento, oferecendo visão 360° da jornada do cliente.

"A Integração Salesforce representa uma transformação estrutural na forma como a HDI se relaciona com clientes, corretores e parceiros. Ao unificar canais, dados e processos em uma única plataforma, conseguimos avançar simultaneamente em eficiência operacional, experiência e sustentabilidade do negócio", afirma Vanesa Bustamante, CIO do Grupo HDI.

Tecnologia aplicada à eficiência e à experiência

A iniciativa substitui estruturas fragmentadas por processos padronizados e integrados, com ganhos diretos em produtividade, redução de retrabalho e maior capacidade analítica. Entre os principais avanços estão a unificação de múltiplas instâncias do Salesforce, o descomissionamento de sistemas legados, a migração dos canais de chat para o ambiente nativo

da plataforma, além do uso de automações, bots e recursos de autosserviço.

A implementação de dashboards e relatórios amplia a visibilidade da operação e fortalece a tomada de decisão baseada em dados. "Desde o início, nosso papel foi garantir que a tecnologia fosse um meio para viabilizar a estratégia de negócios. Construímos uma arquitetura robusta, escalável e preparada para evoluir, inclusive para a adoção de inteligência artificial e novos modelos digitais", complementa Vanesa.

Plataforma evolutiva e alinhamento regulatório

Além dos ganhos operacionais, o projeto antecipa exigências regulatórias do setor, com processos já alinhados às demandas da Susep previstas para 2026, incluindo a estruturação da Base de Dados de Reclamações (BDR). Concebido como uma plataforma evolutiva, o Salesforce Unificado prevê próximos passos como a ampliação do uso de automação e autosserviço, integração com soluções de IA generativa, evolução contínua da camada analítica e expansão para novas jornadas, produtos e canais.

"O reconhecimento do IT Forum reforça nossa visão de que inovação precisa gerar valor concreto. A TI no Grupo HDI atua como parceira estratégica do negócio, conectando tecnologia, governança e resultados de longo prazo", finaliza a executiva.



Estão abertas as inscrições para o Curso de Habilitação de Corretores de Seguros

Associado(a) Sincor-ES, já pensou em usar seus pontos para abrir caminhos no mercado de seguros?

Ao transferi-los, você possibilita que amigos, familiares ou colaboradores tenham até 20% de desconto no Curso para Habilitação de Corretores de Seguros (CHCS), formação exigida pela SUSEP e reconhecida pelo setor.

Um benefício que vai além do desconto e contribui diretamente para a formação de novos profissionais. Use seus pontos e incentive o desenvolvimento do mercado de seguros.

Saiba mais em:
ens.vc/partner-sincor



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

CRESCA
Corretor

Yelum
seguradora

HDI
SEGUROS

Aliro
seguro

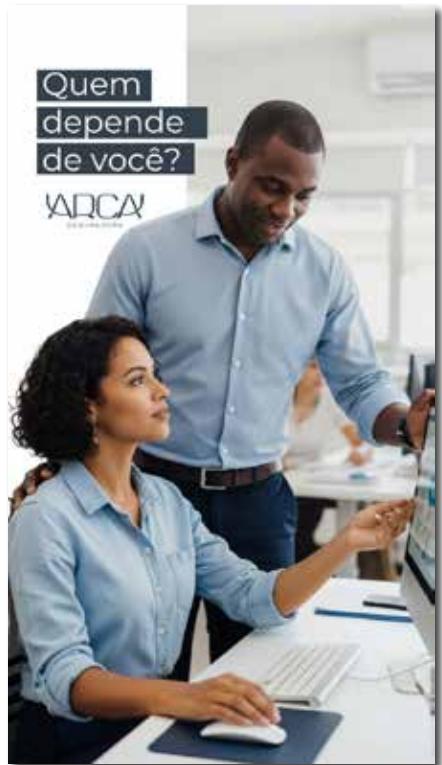
Acesse o QR Code e conheça todas as nossas oportunidades para você ir mais longe.



Você Sabia ?

- Que, em 2024, o Brasil registrou mais de 11,5 milhões de tentativas de fraude?** O número representa um aumento de 9,4% em relação ao ano anterior. O maior crescimento ocorreu nas investidas contra pessoas com mais de 60 anos, com alta de 11,9% em apenas um ano, segundo levantamento da Serasa Experian.
- Que praticar exercícios ao ar livre pode melhorar o humor e reduzir dores?** Estudos científicos indicam que a exposição à luz solar contribui para o aumento da vitamina D, que participa da produção de serotonina, substância associada à sensação de bem-estar. Além disso, atividades físicas ao ar livre estão relacionadas à melhora da saúde física e mental.
- Que ingredientes frescos podem realçar mais o sabor das receitas do que os desidratados?** Técnicas culinárias como "confit", (cozinhar o alho lentamente em gordura), ajudam a liberar açúcares naturais, resultando em um sabor mais adocicado e aromático. A prática é defendida por chefs e especialistas em gastronomia como forma de intensificar sabores naturais.
- Que esportes praticados nas arenas de verão, como vôlei, handebol e futebol de areia, podem gastar cerca de 500 a 700 calorias por hora?** Além do gasto calórico elevado, essas modalidades contribuem para o fortalecimento muscular, a melhora da resistência física e a saúde cardiovascular.
- Que o Espírito Santo possui pontos fixos de doação de sangue em Vila Velha, Serra, Linhares, Colatina e São Mateus?** As coletas são realizadas por equipes especializadas do Hemoes, garantindo segurança aos doadores. Em geral, o volume coletado por doação é de cerca de 450 ml de sangue.
- Que a Capitania dos Portos do Espírito Santo realiza a Operação Navegue Seguro durante o período de verão?** A ação inclui inspeções navais e atividades educativas para difundir normas de segurança da navegação, com o objetivo de reduzir riscos de acidentes em mares, rios e lagoas.
- Que a iNOVA Capixaba é uma fundação pública vinculada ao Governo do Espírito Santo, responsável pela gestão de hospitais estaduais?** A instituição atua no Sistema Único de Saúde (SUS) com foco em eficiência, inovação, ensino e pesquisa. Em 2026, o concurso público da fundação ofertou 932 vagas para diversas áreas da saúde e administração.
- Que o China Park Eco Resort teve início em 1998 como uma área de lazer e bosque?** Com o tempo, o empreendimento ampliou suas atividades e passou a oferecer hospedagem em chalés. A expansão se intensificou nos anos que antecederam a Copa do Mundo de 2014, quando o resort se estruturou para receber turistas e delegações estrangeiras.
- Que o Acquamania, localizado em Guarapari, foi o primeiro parque aquático do Espírito Santo e o terceiro do Brasil?** Inaugurado em 1995, o parque tornou-se referência em lazer e turismo, atraindo visitantes de diversos estados ao longo de quase três décadas de funcionamento.
- Que pessoas entre 15 e 29 anos têm apresentado aumento significativo de casos de dores lombares e cervicais?** Especialistas associam esse crescimento a fatores como sedentarismo, uso excessivo de celulares e computadores, má postura e falta de atividade física regular.

Cuidar da segurança de quem você ama e do que você conquistou é uma escolha que faz toda a diferença.



Na Arca Seguradora, oferecemos soluções em seguros de vida, acidentes pessoais e micro seguros inclusivos com atendimento humanizado, tecnologia e solidez, pensando no que é mais importante para você e sua empresa. Nosso compromisso é proporcionar segurança total de forma simples, eficaz e com foco nas suas necessidades. Planejar é transformar responsabilidade em proteção.

Entre em contato com o nosso time e solicite uma cotação WhatsApp/SAC: 0800 775 0200 www.arcaseguradora.com.br

Arca Seguradora
Seguro é Viver com Tranquilidade

Perdi o Simples Nacional, o que fazer?

Para o corretor de seguros que perdeu o prazo de adesão ao Simples Nacional, o reenquadramento só poderá ocorrer em janeiro de 2027. Até lá, no ano de 2026, restam duas opções de tributação: Lucro Presumido ou Lucro Real. A saída do regime simplificado costuma gerar dúvidas sobre qual modelo escolher, quando cada um é mais indicado e quais impactos práticos essas decisões trazem para custos, controles internos e planejamento financeiro da corretora.

Segundo Patrícia Ane Ziroldi, sócia e proprietária do Nosso Escritório Ltda, a principal diferença entre os regimes está na forma de apuração do lucro para fins de tributação. "No Lucro Presumido, a legislação define um lucro estimado por meio de um percentual fixo aplicado sobre a receita bruta, independentemente do lucro contábil real", explica.

Para corretoras de seguros, a presunção legal é de 32% sobre o faturamento. Essa base é utilizada para o cálculo do IRPJ, com alíquota de 15%, e da CSLL, com alíquota de 9%. Além disso, incidem o PIS, à alíquota de 0,65%, e a COFINS, de 3%, ambos diretamente sobre a receita. O ISS varia entre 2% e 5%, conforme a legislação do município onde a corretora está estabelecida.

De acordo com Patrícia, o Lucro Presumido costuma ser mais vantajoso para estruturas mais enxutas. "Esse regime tende a beneficiar corretoras com poucas despesas operacionais e menor margem de lucro efetivo", afirma.

Exemplo prático de tributação no Lucro Presumido

Para ilustrar como isso funciona na prática, Patrícia apresenta um exemplo considerando uma corretora com faturamento mensal de R\$ 55 mil:

PIS: $0,65\% \times R\$ 55.000 = R\$ 357,50$

COFINS: $3\% \times R\$ 55.000 = R\$ 1.650,00$

ISS (2%): $2\% \times R\$ 55.000 = R\$ 1.100,00$

IRPJ: $32\% \times R\$ 55.000 = R\$ 17.600 \times 15\% = R\$ 2.640,00$

CSLL: $32\% \times R\$ 55.000 = R\$ 17.600 \times 9\% = R\$ 1.584,00$

O que muda no Lucro Real

No Lucro Real, a lógica muda. "O IRPJ e a CSLL são calculados sobre o lucro contábil efetivamente apurado, após ajustes previstos em lei, como adições, exclusões e compensações", explica Patrícia. Embora seja um regime mais preciso, ele pode se tornar oneroso se a empresa tiver lucro elevado e poucas despesas dedutíveis.

Nesse regime, o ISS segue as regras municipais, enquanto o PIS e a COFINS passam a ser não cumulativos, com alíquotas de 1,65% e 7,60%, respectivamente. A corretora pode se creditar de valores pagos em etapas anteriores, como despesas com serviços e materiais utilizados na atividade.

O impacto do Lucro Real vai além do valor dos tributos. "Enquanto o Lucro Presumido exige controles mais simples, focados no faturamento, o Lucro Real demanda acompanhamento rigoroso de

receitas, custos e despesas, além de organização documental permanente", destaca.

Outro ponto relevante é a saída do Simples Nacional. Com isso, acaba o recolhimento unificado de tributos, os impostos passam a ser pagos por guias separadas e aumentam as obrigações acessórias. A contabilidade deixa de ser apenas declaratória e passa a ser essencial para o cálculo correto dos impostos. Além disso, para quem estava em faixas mais baixas do Simples, o impacto financeiro costuma ser imediato, especialmente com IRPJ, CSLL e a contribuição patronal do INSS, que passam a ter alíquotas mais elevadas.

Qual regime escolher?

Segundo a especialista, a decisão entre Lucro Presumido e Lucro Real passa por entender a realidade financeira da corretora. "Escolher entre um regime e outro é decidir se o imposto será calculado sobre um lucro estimado pela lei ou sobre o lucro real da empresa", resume.

Ela aponta uma regra prática para orientar o corretor: "Se a corretora ganha muito e gasta pouco, o Lucro Presumido tende a ser melhor. Se ganha menos e tem muitas despesas e comissões, o Lucro Real costuma fazer mais sentido".

Para as corretoras que ficaram fora do Simples Nacional, a mensagem é clara: mais do que escolher um regime, será fundamental investir em planejamento tributário e controle financeiro para evitar surpresas e proteger a rentabilidade do negócio.



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

ARCA
SEGURADORA

CVG-ES abre 2026 com reunião estratégica e inicia preparativos para a 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida



Na foto, público presente nas palestras promovidas na 7ª edição da Jornada Capixaba do Seguro de Vida

O ano de 2026 começa com agenda movimentada para o mercado segurador capixaba. O CVG-ES (Clube de Vida em Grupo do Espírito Santo) realiza, no próximo dia 04 de março, sua primeira reunião do ano, em parceria com o Sincor-ES. O encontro acontecerá no Auditório Pedro de Paula Pinto, na sede do sindicato, reunindo lideranças, seguradoras mantenedoras e parceiros estratégicos do setor.

Na pauta, um dos assuntos mais aguardados: a discussão preliminar para a realização da 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, evento que já se consolidou no calendário anual dos corretores de seguros do Espírito Santo. Depois do sucesso das edições anteriores, como a 7ª Jornada, realizada em Vitória, que reuniu especialistas e profissionais para

debater tendências, oportunidades e o fortalecimento da cultura do seguro de vida, a expectativa para a nova edição é ainda maior.

O presidente do CVG-ES, Rafael Avolio, conduzirá as tratativas junto às seguradoras mantenedoras do clube e às parceiras do Sincor-ES, definindo o formato, a dinâmica e os principais temas que irão nortear o evento deste ano. A proposta é trazer novidades relevantes, palestrantes de destaque e conteúdos estratégicos que reforcem a importância da atuação do corretor na disseminação do seguro de vida.

A Jornada tem como propósito ampliar o debate sobre proteção financeira, planejamento e sucessão, além de destacar o seguro de vida como um dos pilares para a construção de uma

carteira sólida e sustentável. Mais do que garantir tranquilidade aos segurados, o seguro de vida representa uma grande oportunidade de crescimento profissional e estabilidade de longo prazo para o corretor.

A 8ª edição promete aprofundar discussões sobre mercado, inovação, técnicas de abordagem e valorização do produto vida, fortalecendo ainda mais o segmento no Estado.

Na próxima edição da revista Sincor-ES, traremos os detalhes da reunião e as decisões tomadas, apresentando em primeira mão as novidades que estão sendo preparadas para mais uma Jornada Capixaba do Seguro de Vida. Um evento pensado para o desenvolvimento, a valorização e o bem-estar dos corretores capixabas.



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!