

Vem aí...



8ª Jornada
— Capixaba do —
Seguro de Vida
07 de maio de 2026

SAVE THE DATE!

07
DE MAIO
2026

HOTEL SENAC ILHA DO BOI
VITÓRIA - ES

8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida trará novo formato e reforça compromisso com o desenvolvimento dos corretores



Foto aérea do Hotel Senac onde acontecerá a 8ª edição da Jornada Capixaba do Seguro de Vida

O Sincor-ES e o CVG-ES anunciaram a realização da 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida. O evento acontecerá no dia 07 de maio de 2026, no Hotel Senac Ilha do Boi, e promete um novo formato, com foco ainda maior no desenvolvimento profissional e na geração de oportunidades de negócios para os corretores de seguros.

As definições da programação foram discutidas durante reunião do CVG-ES com as seguradoras mantenedoras, realizada no dia 04 de março, ocasião em que foram apresentadas propostas para tornar o evento ainda mais dinâmico e alinhado às necessidades do mercado.

Uma das principais novidades desta edição é a escolha de três palestrantes que não estão diretamente vinculados às seguradoras, com o objetivo de trazer conteúdos mais amplos sobre estratégias de desenvolvimento profissional, inovação e cases de sucesso, ampliando a visão dos corretores

sobre o potencial do seguro de vida.

Os três palestrantes confirmados são Rogério Araújo, presidente do Instituto Minha Vida Protegida; Ricardo Tarantello, diretor da mesma instituição; e Marcelo Scharra, palestrante, autor, consultor e conselheiro especializado em vendas.

Outra iniciativa inédita será a realização de uma mesa-redonda no formato “Corretor para Corretor”, um espaço pensado para que profissionais do próprio mercado compartilhem experiências práticas, debatendo estratégias, desafios e oportunidades na comercialização do seguro de vida. **“Em breve será disponibilizada a programação completa, bem como a abertura das inscrições”**, destacou Rafael Muniz, presidente do CVG-ES.

Durante o evento, também será apresentado um calendário de oficinas técnicas, que serão conduzidas pelas seguradoras mantenedoras ao longo do ano. A proposta é que essas oficinas

ocorram no auditório do Sincor-ES, com início previsto para o mês de junho, dando continuidade aos conteúdos apresentados durante a Jornada e aprofundando temas relevantes para a atuação dos corretores.

Até o fechamento desta edição da revista, 13 empresas já haviam confirmado o copatrocínio, demonstrando o forte engajamento do mercado segurador com a iniciativa. São elas: Banestes Seguros, Icatu Seguros, Porto Seguros, PASI, Tokio Marine, Novo Seguros, Allianz Seguros, Mapfre Seguros, Arca Seguradora, Capemisa Seguradora, Club Pres Benefícios, SulAmérica Seguros e Seguros Unimed.

A 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida reforça o compromisso do Sincor-ES e do CVG-ES com a valorização do corretor de seguros e o fortalecimento do mercado de seguros de vida no Espírito Santo, promovendo conhecimento, integração e novas oportunidades de negócios para o setor.

SAVE THE DATE
07 MAIO 2026
HOTEL SENAC ILHA DO BOI - VITÓRIA-ES

8ª Jornada – Capixaba do – Seguro de Vida

Palestrantes Confirmados

ROGÉRIO ARAÚJO
PRESIDENTE DO INSTITUTO MINHA VIDA PROTEGIDA

RICARDO TARANTELLI
DIRETOR DO INSTITUTO MINHA VIDA PROTEGIDA

MARCELO SCHARRA
PALESTRANTE, AUTOR, CONSULTOR E CONSELHEIRO ESPECIALIZADO EM VENDAS

Realização: **Sincor ES** **CLUBE VIDA EM GRUPO-ES**

EM BREVE AGENDA COMPLETA E ABERTURA DAS INSCRIÇÕES

Referências nacionais do mercado de seguros estarão na 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida



A 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, promovida pelo Sincor-ES em parceria com o CVG-ES, já conta com a confirmação de importantes nomes do mercado para compor a programação de palestras do evento. Profissionais reconhecidos nacionalmente irão compartilhar conhecimento, experiências e estratégias voltadas ao fortalecimento do mercado de seguros de vida e planejamento financeiro.

Entre os palestrantes confirmados está Rogério Araújo, especialista em planejamento e proteção financeira, com mais de 25 anos de atuação no setor. Ele é fundador e CEO do Grupo TGL, uma das corretoras de seguros mais tradicionais do país, com mais de R\$ 1 bilhão sob gestão em previdência. Rogério também integra o seletor grupo do MDRT (Million Dollar Round Table), reconhecimento internacional concedido a profissionais de alto desempenho nas áreas de seguros e finanças. Além de sua atuação empresarial, é idealizador do movimento Minha Vida Protegida, considerado o maior movimento do Brasil dedicado à conscientização sobre seguro de vida. Autor do livro GPS Financeiro e coautor de The

Big Players, Rogério também se destaca como palestrante em eventos das principais seguradoras do país, com foco no desenvolvimento pessoal e profissional de equipes comerciais. Atua ainda em iniciativas sociais e participa ativamente de entidades representativas do setor.

Outro nome confirmado é Ricardo Tarantello, profissional com uma trajetória consolidada de mais de quatro décadas no mercado financeiro e de seguros. Bacharel em Administração de Empresas, Ricardo atua no setor desde 1984 e é corretor de seguros de todos os ramos desde 1986. Também é Agente Autônomo de Investimentos e possui certificação profissional em investimentos (CPA)

Especialista em venda consultiva, Ricardo integra o seletor grupo Top of the Table do MDRT, reconhecimento destinado aos profissionais de maior desempenho mundial no segmento. Ao longo de sua carreira, tem se dedicado ao desenvolvimento de soluções voltadas ao planejamento financeiro e à proteção das famílias. Também possui forte atuação institucional e social, sendo membro do Rotary Club Vila

Alpina desde 1996, diretor da Legião Mirim de Vila Prudente, diretor do Instituto Minha Vida Protegida, cofundador da CeciCuida e coautor do livro Planejamento Financeiro – Os caminhos para uma carreira de sucesso.

Completando o time de especialistas confirmados está Marcelo Scharra, palestrante, autor e especialista em aceleração de vendas. Fundador da empresa Aceleração de Vendas, é autor do livro O Produto é Bom... e Agora é Só Vender – A Sabedoria Comprovada de Quem Vende Mais e Melhor. Com uma carreira marcada pela forte atuação na área comercial, Marcelo já realizou mais de 700 palestras e treinou mais de 40 mil profissionais em todo o país. Atua como consultor e conselheiro de empresas que figuram entre as mil maiores do Brasil, auxiliando organizações a estruturarem verdadeiras máquinas de vendas e a elevarem sua performance comercial.

A participação desses especialistas reforça o alto nível técnico da programação da 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, que promete proporcionar conteúdo relevante, atualização profissional e inspiração para os corretores de seguros capixabas.

Banestes Seguros celebra 55 anos de solidez e protagonismo no mercado capixaba

por: Jardel Torezani

Café da manhã marca o aniversário da seguradora, que une inovação tecnológica à valorização de princípios e do capital humano para ser referência no Espírito Santo.



O diretor-presidente e diretores da Banestes Seguros ao lado dos representantes do Sincor-ES, CVG-ES e Sindirepa.

O aniversário de 55 anos da Banestes Seguros foi celebrado em clima de descontração, na sede da empresa, em Vitória. Um café da manhã especial reuniu colaboradores, parceiros e a diretoria do Sistema Financeiro Banestes (SFB) para comemorar a trajetória da seguradora, marcada por grandes conquistas, sem deixar de olhar para o futuro.

Durante a confraternização, realizada na segunda-feira (09), o diretor-presidente da Banestes Seguros, Carlos Rafael, destacou que os colaboradores são os verdadeiros responsáveis pelo sucesso e pela longevidade da empresa, ressaltando que a equipe se reinventa e se desafia diariamente com foco e disciplina.

O diretor-presidente enfatizou

que, embora a tecnologia seja uma prioridade, o diferencial da instituição reside em seus valores fundamentais. “O que difere o público do privado são as intenções, os princípios e a moral. Tecnologia a gente melhora e adapta, mas os princípios têm que ser forjados e construídos”, afirmou Rafael.

A diretora de Operações, Jussara Vieira, expressou seu orgulho pelos 47 anos de atuação no SFB e definiu a seguradora como um “case de sucesso”. Ela pontuou que, apesar da complexidade e dos controles rigorosos inerentes a uma seguradora pública, a companhia mantém a liderança em seguros de vida, batendo de frente com grandes corretoras nacionais.

“Atribuo o alto desempenho da nossa Banestes Seguros

à dedicação do time Banseg, à força da rede de agências e à parceria com nossa corretora e corretores externos”, afirmou Vieira, ressaltando que a proximidade com esses agentes e com a população capixaba é a razão de existir da empresa.

Já o diretor de Controles Internos, Rômulo Costa, destacou a segurança institucional e a conformidade, ressaltando que a empresa quebrou recordes históricos ao atingir o resultado líquido de R\$ 42,6 milhões em 2025, o que representa uma evolução de 125% em relação a 2018.

“Esse sucesso é fruto da dedicação da equipe. Destaco também o papel social da seguradora, que entregou R\$ 36 milhões em indenizações a cerca de 700 capixabas beneficiários de vítimas da Covid-19 entre 2020 e 2021”, disse Costa.

Durante o evento, o presidente do Sincor-ES, José Rômulo da Silva, também fez uso da palavra e relembrou momentos marcantes de sua trajetória profissional nas empresas Banescor e Banseg, destacando episódios que marcaram sua atuação no mercado segurador. Rômulo recordou que foi convidado para assumir o cargo de gerente de Marketing quando ainda exercia a função de gerente do Banestes na agência de Bom Jesus do Norte. Segundo ele, o convite ocorreu após uma importante conquista profissional: a realização do contrato de seguro de uma usina de açúcar instalada no estado do Rio de Janeiro, fato que evidenciou sua capacidade de negociação.





Funcionários e colaboradores presentes a celebração dos 55 anos da seguradora

e sua visão estratégica no setor. Ao encerrar sua participação, Rômulo destacou o orgulho de ter contribuído para essa história e para o fortalecimento do mercado de seguros capixaba, lembrando que atualmente se encontra aposentado pela Fundação Banestes, condição alcançada em 1991, mantendo viva a lembrança de uma trajetória marcada por dedicação e relevantes contribuições ao segmento.

Na ocasião, o conselheiro consultivo do CVG-ES, Antônio Santa Catarina, também registrou sua homenagem à seguradora, destacando o orgulho dos capixabas pela trajetória da instituição. Segundo ele, a história da Banestes Seguros demonstra que uma empresa pública pode alcançar resultados expressivos quando administrada com honestidade, transparência e profissionalismo.

Santa Catarina ressaltou ainda que esses valores foram fundamentais para que a seguradora capixaba se consolidasse ao longo das décadas, tornando-se a única seguradora pública do país a atravessar o período de privatizações e seguir competitiva no mercado. Para ele, a empresa hoje navega “de vento em popa”, disputando espaço com grandes seguradoras privadas e

apresentando resultados cada vez mais consistentes. O conselheiro também cumprimentou a administração da companhia, na pessoa do diretor-presidente Carlos Rafael, destacando o profissionalismo, a seriedade e o comprometimento da gestão à frente da instituição, desejando vida longa à Banestes Seguros.

Estavam presentes no evento o conselheiro de administração da Banseg, Jorge Luis Rigo; o diretor-presidente da Banestes Corretora, Gilvan Cola; o presidente do Sindirepa, Diego Receputi; a executiva de contas da Maxpar, Luane Ferreira; e o diretor-geral da agência Fire, Bruno Weigert.

Trajeto

A história da Banestes Seguros S.A. confunde-se com o próprio crescimento do Espírito Santo. Fundada em 1971 sob o nome de Seguradora do Espírito Santo (Seges), a empresa nasceu com a missão de ser a primeira seguradora genuinamente local. Seis anos depois, em 1977, foi rebatizada como Banestes Seguros, consolidando sua marca junto ao Sistema Financeiro Banestes.

Ao longo de mais de cinco décadas, a companhia manteve sua administração centralizada no Estado, o que permite uma

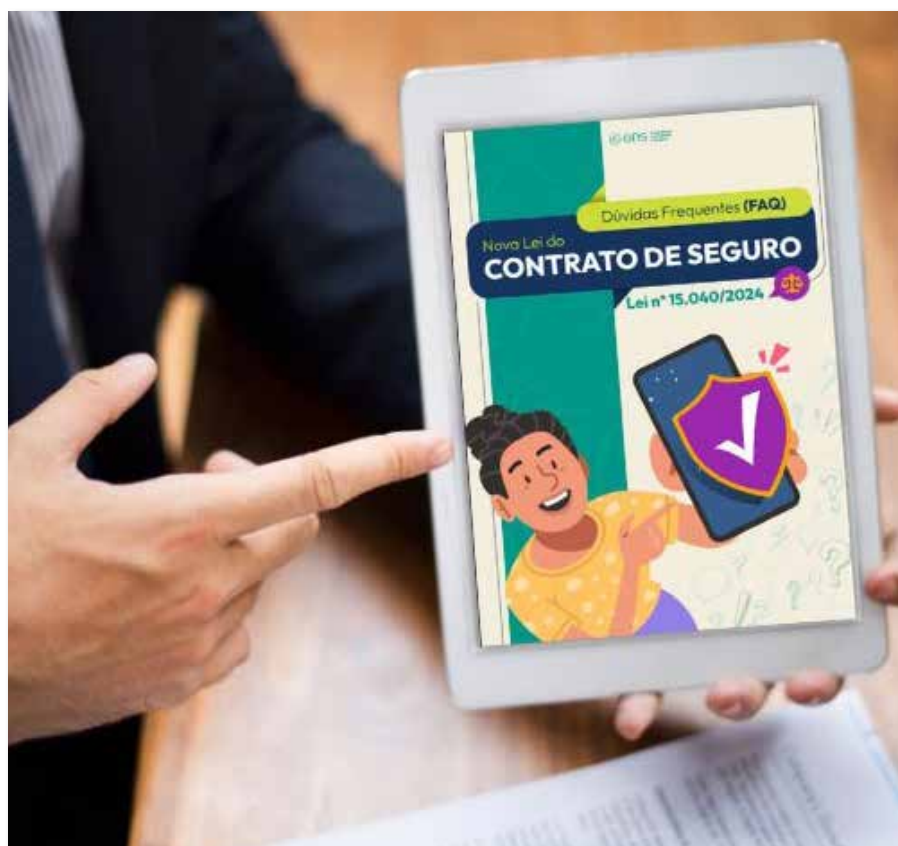
proximidade única com o público e agilidade na tomada de decisões. Graças a essa base forte e sólida, conseguiu se manter competitiva e atuante no mercado segurador.

A Banestes Seguros alcançou o maior lucro líquido de sua história, totalizando R\$ 43 milhões no ano passado. Esse desempenho gerou um Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) de 19,1%, contribuindo com 10,3% do resultado consolidado de todo o SFB. A companhia é atualmente a 9ª empresa mais rentável sobre o patrimônio líquido em seu segmento no Brasil, conforme a publicação Anuário Valor 1000 – 2025.



O diretor-presidente da Banestes Seguros, Carlos Rafael; a diretora de Operações, Jussara Vieira; e o diretor de Controles Internos, Rômulo Costa.

Cartilha orienta corretores sobre a Nova Lei do Contrato de Seguro



A Escola de Negócios e Seguros (ENS) lançou uma cartilha em formato de FAQ para apoiar corretores na adaptação à Nova Lei do Contrato de Seguro (Lei nº 15.040/2024), que entrou em vigor em 11 de dezembro de 2025. O material reúne os principais pontos da legislação e esclarece mudanças práticas que impactam diretamente a rotina do corretor, desde cotação e proposta até sinistros, inadimplência e notificações.

Entre os destaques, a cartilha aponta que a lei consolida regras antes dispersas, amplia a transparência contratual, fortalece a segurança jurídica e reforça o papel consultivo do corretor. Também explica que,

com a vigência da norma, foram revogados dispositivos do Código Civil relacionados ao contrato de seguro e artigos do Decreto-Lei nº 73/66, enquanto o Código de Defesa do Consumidor (CDC) segue aplicável.

A ENS ressalta ainda que a lei vale para todos os contratos vigentes a partir de 11 de dezembro de 2025, mas alerta para possíveis discussões no período de transição, especialmente em temas como suicídio em seguros de vida.

Para o corretor, uma das mudanças práticas mais relevantes é o novo prazo de até cinco dias úteis para encaminhamento de documentos e informações ao destinatário

efetivo, com obrigação de entrega imediata em situações urgentes, como carta-recusa. O material também orienta evitar o uso do e-mail ou endereço da corretora como contato do segurado na apólice, para reduzir riscos de corresponsabilidade em notificações e inadimplência.

No tema operacional, a cartilha destaca a distinção objetiva entre pedido de cotação e proposta, a ampliação do prazo máximo para a seguradora aceitar ou recusar propostas (de 15 para 25 dias) e as regras de cobertura provisória. O documento também reforça o fim do “segurês” e a exigência de destaque para cláusulas de exclusão, perda de direito e restrições, sob risco de nulidade.

O FAQ aborda ainda mudanças em inadimplência, com regras específicas para suspensão e cancelamento, além de novos parâmetros para sinistros, incluindo prazos, direito de acesso aos documentos da regulação e limites para suspensões por pedidos de documentos adicionais.

Ao final, a ENS recomenda que corretores documentem todas as comunicações, mantenham dados atualizados dos segurados, expliquem com clareza exclusões e obrigações contratuais e invistam em capacitação contínua, já que a nova lei eleva o padrão de excelência exigido do profissional.

Acesse a cartilha: <https://prdapi.ens.edu.br/media/downloads/Cartilha-Nova-Lei-do-Seguros.pdf>



6º CONSEGNNE reúne corretores de todo o país em Salvador e destaca inovação e relacionamento no mercado de seguros



Dyogo Oliveira (presidente da CNseg), **Daniel Ribeiro** (subsecretário da Fazenda de Salvador), **Armando Vergílio** (presidente da Fenacor), **Josimar Antunes** (presidente do Sincor-BA), **Alessandro Octaviani** (superintendente da Susep), **Lucas Vergilio** (presidente da ENS e vice-presidente da Fenacor), na abertura do Congresso.

A cidade de Salvador, na Bahia, foi palco, nos dias 13 e 14 de março, de um dos mais importantes encontros do mercado segurador brasileiro: o 6º Congresso dos Corretores de Seguros do Norte e Nordeste (CONSEGNNE). Realizado no moderno Centro de Convenções de Salvador, o evento reuniu milhares de profissionais do setor, entre corretores de seguros, executivos de seguradoras, especialistas e lideranças do mercado. Com o tema voltado à inovação e ao fortalecimento das relações de negócios, o congresso destacou a importância da atualização profissional e da troca de experiências em um mercado cada vez mais dinâmico e competitivo.

Nesta edição, o evento ganhou ainda mais relevância ao integrar, pela primeira vez, profissionais das regiões Norte e Nordeste em um único encontro, reunindo representantes de diversos estados e sindicatos da categoria.

A programação contou com uma série de palestras, painéis e debates que abordaram temas estratégicos para o desenvolvimento da atividade de corretagem, como inovação tecnológica, mudanças no comportamento do consumidor, tendências regulatórias e novas oportunidades de negócios no setor de seguros. Especialistas e executivos compartilharam experiências práticas e apresentaram caminhos para que os corretores possam ampliar

sua competitividade e fortalecer o relacionamento consultivo com seus clientes.

Um dos momentos de destaque da programação foi a palestra motivacional da jornalista e apresentadora Renata Ceribelli, que abordou o tema "Longevidade e Intergeneracionalidade". A apresentação abriu a programação do congresso no dia 13 de março e trouxe reflexões relevantes sobre as mudanças demográficas e comportamentais da sociedade atual. Durante sua exposição, Renata destacou que o aumento da expectativa de vida tem transformado a forma como diferentes gerações convivem, trabalham e se relacionam. Segundo ela, nunca houve tantas gerações compartilhando simultaneamente os mesmos ambientes profissionais e sociais, o que exige capacidade de adaptação, diálogo e compreensão entre perfis distintos. Ela ressaltou a importância de enxergar a longevidade como uma oportunidade, e não como um desafio, destacando que experiência, inovação e visão de futuro podem caminhar juntas entre as gerações.

Entre os momentos mais aguardados do congresso esteve a palestra do ator, diretor e escritor Miguel Falabella, que trouxe reflexões sobre criatividade, comunicação e desenvolvimento humano. Em uma apresentação inspiradora, Falabella abordou a

importância da visão inovadora, da capacidade de adaptação e da valorização das relações humanas como fatores essenciais para o sucesso profissional.

Outro ponto forte do evento foi a feira de negócios e as salas de relacionamento, que proporcionaram um ambiente propício para networking e para a aproximação entre corretores, seguradoras e empresas de soluções tecnológicas para o mercado. Nestes espaços, os participantes tiveram acesso a novos produtos, ferramentas de gestão e iniciativas voltadas à modernização das corretoras de seguros. Além do conteúdo técnico, o congresso também ofereceu momentos de integração e confraternização, com programação cultural e atividades sociais que reforçaram o espírito de união da categoria.

Para os corretores de seguros presentes, o 6º CONSEGNNE representou uma oportunidade valiosa de atualização profissional, ampliação de contatos e reflexão sobre os rumos do mercado segurador no Brasil. As discussões e aprendizados compartilhados durante o congresso reforçaram o papel estratégico do corretor como consultor especializado na proteção de pessoas, patrimônios e negócios.



Diretores do Sincor-ES e do CVG-ES, com seus acompanhantes durante o 6º Consegne

Seguro de Vida Mulher ganha espaço e amplia oportunidades para corretores



A crescente independência financeira das mulheres e a busca por soluções de proteção específicas têm impulsionado a demanda por produtos voltados ao público feminino no mercado segurador. Nesse contexto, o Seguro de Vida Mulher abre oportunidades de atuação para os corretores.

Segundo Duarte Vieira, o principal diferencial desse tipo de produto está no foco em coberturas relacionadas a doenças graves que afetam diretamente as mulheres. “O seguro foi criado justamente para dar ênfase a situações específicas, como câncer de mama e câncer de ovário, ampliando a proteção além das coberturas tradicionais de morte ou invalidez”, explica.

Na avaliação do Gerente Subscrição Vida da Sancor Seguros, esse direcionamento torna o produto compreendido

e apresentável ao público feminino, pois aborda riscos concretos que fazem parte da realidade de muitas mulheres. Isso representa também uma abordagem comercial direta e consultiva.

“Quando o corretor apresenta um seguro direcionado, com coberturas específicas e estruturadas em um pacote já definido, a cliente entende rapidamente o objetivo da proteção. Isso facilita a conversa e torna a oferta mais assertiva”, afirma Vieira.

Entre os benefícios que mais despertam interesse estão justamente as coberturas relacionadas a doenças graves, além de assistências e benefícios adicionais que podem complementar a proteção. Em muitos casos, o produto também inclui mecanismos de incentivo, como sorteios ou capitalização de baixo custo, que ajudam a

tornar a contratação ainda mais atrativa.

A mudança do papel da mulher na família é outro fator que contribui para o crescimento desse setor. Atualmente, muitas mulheres são responsáveis pela principal fonte de renda do lar ou gerenciam sozinhas as finanças familiares.

“Existe um número crescente de mães solo ou que lideram financeiramente suas famílias. Isso faz com que a preocupação com segurança financeira e proteção se torne ainda mais presente”, observa o executivo.

Para Vieira, o seguro de vida voltado ao público feminino deve ser apresentado não apenas como uma proteção em caso de morte, mas principalmente como um instrumento de apoio à continuidade da vida e ao tratamento em situações delicadas de saúde.

“O foco está na sobrevivência e na proteção da qualidade de vida. O seguro mulher foi pensado para oferecer suporte justamente no momento em que a segurada mais precisa, especialmente em relação ao tratamento de doenças graves”, destaca.

Como recurso estratégico aos corretores, foca na expansão da carteira de seguros de pessoas. Possui estrutura simples e coberturas diretas. Esse modelo favorece a abordagem de vendas e estreita o vínculo com o público feminino.

“É um produto personalizado e de fácil comercialização. Além disso, traz um apelo importante de cuidado e continuidade da família”, conclui Vieira.

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

**SANCOR
SEGUROS**

PESSOAS • PATRIMONIAIS • AGRO • RISCOS TÉCNICOS

Acesse sancorseguuros.com.br e saiba mais

Novo superintendente da Tokio Marine chega para estreitar relação com corretores



Renato Almeida
superintendente Comercial
de Grandes Grupos de
Corretores e Comercial

A Tokio Marine anuncia Renato Almeida como novo superintendente Comercial de Grandes Grupos de Corretores e Comercial PJ, em mais um movimento estratégico para fortalecer sua atuação junto ao mercado segurador. A nomeação integra o processo de evolução da Diretoria Nacional de Varejo e Vida, comandada por Marcos Kobayashi, e reforça o posicionamento da companhia como especialista no corretor de seguros.

A chegada do executivo tem como objetivo ampliar o suporte aos parceiros de negócios da seguradora, com foco em duas frentes prioritárias: o desenvolvimento da carteira de Produtos PJ e o atendimento especializado aos grandes grupos de corretores.

Nos últimos anos, a diretoria vem passando por uma

transformação voltada ao ganho de eficiência, à padronização de rotinas e ao fortalecimento da proximidade com os parceiros comerciais. Como parte desse processo, a área foi reorganizada em quatro verticais especializadas: duas dedicadas a produtos Vida e Produtos PJ, e duas direcionadas a canais de produção Assessorias e Grupos Econômicos.

Segundo a companhia, os Grupos Econômicos já respondem por cerca de 10% da produção da diretoria, o que justificou a criação da nova cadeia executiva, voltada a ampliar foco, proximidade e atendimento consultivo a esse segmento.

De acordo com Marcos Kobayashi, a contratação está alinhada ao propósito de tornar mais acessível e estratégica a atuação dos corretores na venda de produtos empresariais. “Com essa movimentação, queremos desmistificar a complexidade da venda de Produtos PJ, demonstrando ao corretor o potencial de negócios existentes nesse portfólio e fortalecendo a oferta consultiva. Além disso, nosso intuito é aprofundar ainda mais o relacionamento do nosso time comercial com os Grupos Econômicos, que demandam um atendimento especializado, de alto nível técnico e alinhado às especificidades de suas operações”, afirmou.

Kobayashi também destacou o perfil do novo superintendente como aderente ao momento da companhia. “O Renato reúne exatamente o perfil que buscamos:

profundo conhecimento técnico, experiência prática em corretora e vivência executiva em grandes operações, além de uma afinidade natural com o DNA da Tokio Marine. Sua chegada fortalece nosso compromisso de oferecer um atendimento próximo, qualificado e consultivo, reforçando nossa estratégia junto aos Grupos Econômicos e demonstrando aos corretores todo o potencial dos Produtos PJ”, completou.

É formado em Gestão de Sistemas de Informação e possui MBA Executivo em Negócios pela FGV. Com mais de 25 anos de experiência no mercado de seguros, Renato Almeida construiu uma trajetória sólida em corretoras, seguradoras e grandes grupos de corretores, com forte atuação em liderança estratégica, expansão comercial e governança corporativa. Ocupou posições de destaque em empresas como Porto Seguro, Itaú Seguros, HSBC Seguros e Monte Líbano Corretora, sempre com foco em crescimento sustentável, otimização de processos e performance comercial.

Nos últimos nove anos, esteve no Grupo GC, onde iniciou como Gerente Regional e chegou ao cargo de CEO. No período, liderou mais de 140 corretoras associadas, triplicou a produção de prêmios, conduziu o rebranding da empresa, implantou soluções próprias de ERP, CRM e BI, além de contribuir para a elevação de margens, liquidez e índices de satisfação dos parceiros, como o NPS.

GANHO
EXTRA
RESIDENCIAL

**GARANTA COMISSÃO
ADICIONAL PARA A SUA
CORRETORA!**

Saiba mais

É regido pela política de distribuição e não representa garantia de resultados ou lucro. Consulte o regulamento.

Tecnologia e inovação: Sincor-ES recebe apresentação do sistema SAIREVAM



No dia 25 de fevereiro de 2026, o Sincor-ES recebeu a visita de Luiz Cesar Nacif, Analista de Sistemas e Consultor de Processos da Gaut Service, acompanhado de João Souza, sócio da Unigold Corretora de Seguros. O encontro teve como objetivo apresentar ao Sindicato uma solução tecnológica voltada à gestão de frotas e controle de manutenções veiculares.

Com mais de 40 anos de experiência profissional na área de Tecnologia da Informação, Luiz Cesar Nacif construiu uma trajetória sólida atuando em empresas de grande porte, participando e liderando projetos de sistemas de informação desde a fase de análise e desenvolvimento até implantação e manutenção. Ao longo de sua carreira, acumulou experiência em estudos de viabilidade, negociação de escopos, gestão de equipes, integração de sistemas e treinamento de usuários, sempre com foco em inovação, produtividade e redução de custos. Sua atuação também contempla diversos segmentos, como seguradoras, instituições bancárias, indústria, educação e setor financeiro.

Durante a visita, foi apresentado o SAIREVAM, uma plataforma desenvolvida pela Gaut Service

com foco na gestão inteligente de frotas e no controle de manutenções de veículos. A ferramenta foi criada para otimizar processos operacionais, reduzir custos e aumentar a eficiência na administração de veículos, sejam eles terrestres, marítimos ou de apoio a operações específicas.

Entre as funcionalidades do sistema, destacam-se o controle de manutenções preventivas e corretivas, a automação de agendamentos e acompanhamento de revisões, a organização do histórico completo de cada veículo e a geração de relatórios que auxiliam na tomada de decisões estratégicas. A solução permite ainda maior previsibilidade nas operações, contribuindo para a redução de falhas, melhor planejamento financeiro e gestão centralizada das atividades relacionadas à frota.

O SAIREVAM é indicado para empresas que possuem frotas próprias ou terceirizadas e que necessitam de mais controle e eficiência operacional, independentemente do porte do negócio.

Como desdobramento da visita, o Sincor-ES está em tratativas com Luiz Cesar Nacif para a realização de uma apresentação da ferramenta para seguradoras e corretoras de seguros que atuam no Espírito Santo. A iniciativa visa ampliar o conhecimento do mercado sobre soluções tecnológicas que possam contribuir para a gestão e proteção de ativos.

Em breve, o Sindicato divulgará data e local do evento, convidando o mercado segurador capixaba a conhecer mais de perto essa inovação.



Presidente do CVG-RJ é eleita uma das 50 mulheres mais influentes do mercado de seguros do Brasil



A presidente do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), Sonia Marra, foi reconhecida como uma das 50 mulheres mais influentes do mercado de seguros do Brasil, na categoria "Entidades", em pesquisa da Revista Cobertura. O levantamento, realizado entre novembro de 2025 e fevereiro de 2026, reuniu 15.092 votos que elegeram profissionais em 12 categorias.

Com mais de 30 anos de atuação, Sonia construiu uma trajetória dedicada ao desenvolvimento do setor, especialmente nos ramos de vida e previdência. Além de presidir o CVG-RJ, é coordenadora da Comissão de Vida e Previdência do SindSeg-RJ/ES e diretora da Marra Corretora de Seguros. Também fez história ao se tornar a primeira mulher a presidir o clube em 59 anos.

Para Sonia, o reconhecimento vai além de uma conquista pessoal e reforça a importância da liderança feminina em um mercado mais diverso e inclusivo. A lista completa será divulgada na edição de março da Revista Cobertura e em suas plataformas digitais.

Clube Pres desenvolve nova plataforma para apoiar corretores de seguros

Em um mercado cada vez mais dinâmico, contar com ferramentas que otimizem processos e tragam mais segurança operacional deixou de ser um diferencial, tornou-se essencial. É nesse cenário que o Clube Pres lança uma nova plataforma para apoiar os corretores de seguro parceiros da empresa, o Portal Clube Pres.

O novo site desenvolvido pela empresa tem como foco simplificar a rotina do corretor, desde a cotação até a gestão das apólices. Um dos principais destaques é a área de movimentação, criada para oferecer mais autonomia e agilidade no acompanhamento das carteiras.

Por meio do site do Clube Pres, o corretor acessa o kit cálculo, uma área exclusiva que permite visualizar e trabalhar oportunidades de forma organizada e estratégica. A navegação é intuitiva: ao selecionar o sindicato e o tipo de movimentação, mensal ou anual, o sistema apresenta automaticamente as empresas vinculadas à sua grade, incluindo informações relevantes como o número de vidas atendidas.

Essa estrutura facilita não apenas a operação, mas também a tomada de decisão comercial, permitindo uma atuação mais direcionada e eficiente.

Experiência validada por quem utiliza

Na prática, a eficiência do sistema é percebida por quem está no dia a dia do mercado. A corretora Jayane Mesquita destaca a facilidade de uso como um dos principais pontos positivos. “Quando recebi o acesso ao Clube Pres, tive uma impressão muito positiva. O sistema é bem fácil de entender e intuitivo, o que ajuda bastante no dia a dia”, afirma.

Outro ponto frequentemente mencionado pelos profissionais é a agilidade proporcionada pela plataforma, especialmente em funções operacionais como emissão de certificados e boletos, etapas que, quando otimizadas, impactam diretamente na satisfação do cliente final.

“É um sistema ágil e muito claro nas informações. A função de retirar certificados e boletos agiliza demais nossa rotina e traz mais satisfação aos clientes”, relata um dos parceiros.

Modelo pensado para o corretor

A proposta do Clube Pres vai além de oferecer produtos: trata-se de um modelo estruturado para facilitar a atuação do corretor em seguros coletivos, especialmente em segmentos vinculados às convenções coletivas de trabalho.

Segundo o sócio fundador e diretor comercial da empresa, Adilson Pacheco, o foco está em criar um ambiente que una tecnologia e relacionamento. “Nosso objetivo é proporcionar ao corretor uma experiência simples, eficiente e segura, desde a cotação até a gestão da carteira. Investimos em tecnologia, mas sem renunciar ao atendimento próximo, porque entendemos que essa combinação é o que realmente faz a diferença no dia a dia”, avalia.

O novo sistema pode ser acessado pelo link: portal.clubepres.com.br. Em caso de dúvidas, o corretor pode entrar em contato com a equipe pelos canais de atendimento:

E-mail: contato@clubepres.com.br

Telefone: 0800-729-3050 /
(27) 4003-2282

WhatsApp: (27) 98851-9659

Visita de Adilson Pacheco reforça parceria e presença da Club Pres em nossos eventos anuais



O Sincor-ES recebeu a visita de Adilson Pacheco, diretor comercial e fundador da Clube Pres Benefícios, reforçando uma parceria construída há mais de duas décadas no mercado segurador capixaba. Com mais de 35 anos de experiência, Adilson defende que proteger vidas vai além de produtos, promovendo dignidade, segurança e tranquilidade. Sua trajetória é marcada pelo desenvolvimento de soluções coletivas voltadas a categorias profissionais. À frente da Clube Pres, mantém o propósito de tornar a proteção mais acessível, com foco em seguros de vida em grupo e acidentes pessoais para sindicatos e empresas. A empresa se destaca por sua plataforma tecnológica integrada às seguradoras, garantindo transparência e agilidade, e já atende mais de 160 mil beneficiários. Durante a visita, confirmou presença na 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, reforçando o compromisso com o desenvolvimento do setor.



CLUBE PRES

Simplificando benefícios,
fortalecendo vidas

 **27 3441-7721**



Arte, cultura e encontro em Manguinhos: inauguração do Atelier Galeria Jorge Solé

Durante a programação do 2º Fest Santo de Manguinhos, que acontecerá entre os dias 02 e 05 de abril de 2026, um momento especial promete marcar o cenário cultural da região: a inauguração do Atelier Galeria Jorge Solé, um novo espaço dedicado à arte, à convivência e à valorização da produção artística capixaba.

Localizado na Rua Borboleta Amarela, nº 13, em Praia de Manguinhos, o atelier nasce com a proposta de ser um ponto de encontro entre arte, cultura e amizade, aberto a visitantes,

apreciadores e amigos do artista. O espaço reunirá obras, gravuras, pinturas e produções que fazem parte da trajetória de um dos nomes mais expressivos da arte que dialoga com o Espírito Santo.

O artista Jorge Solé, nascido em Santa Vitória do Palmar (RS) e radicado há décadas no Espírito Santo, construiu uma carreira sólida e respeitada no cenário artístico. Pintor, ilustrador, xilógrafo e artista gráfico, Solé já realizou mais de uma centena de exposições no Brasil e no exterior, além de possuir milhares de gravuras espalhadas

em coleções particulares e institucionais.

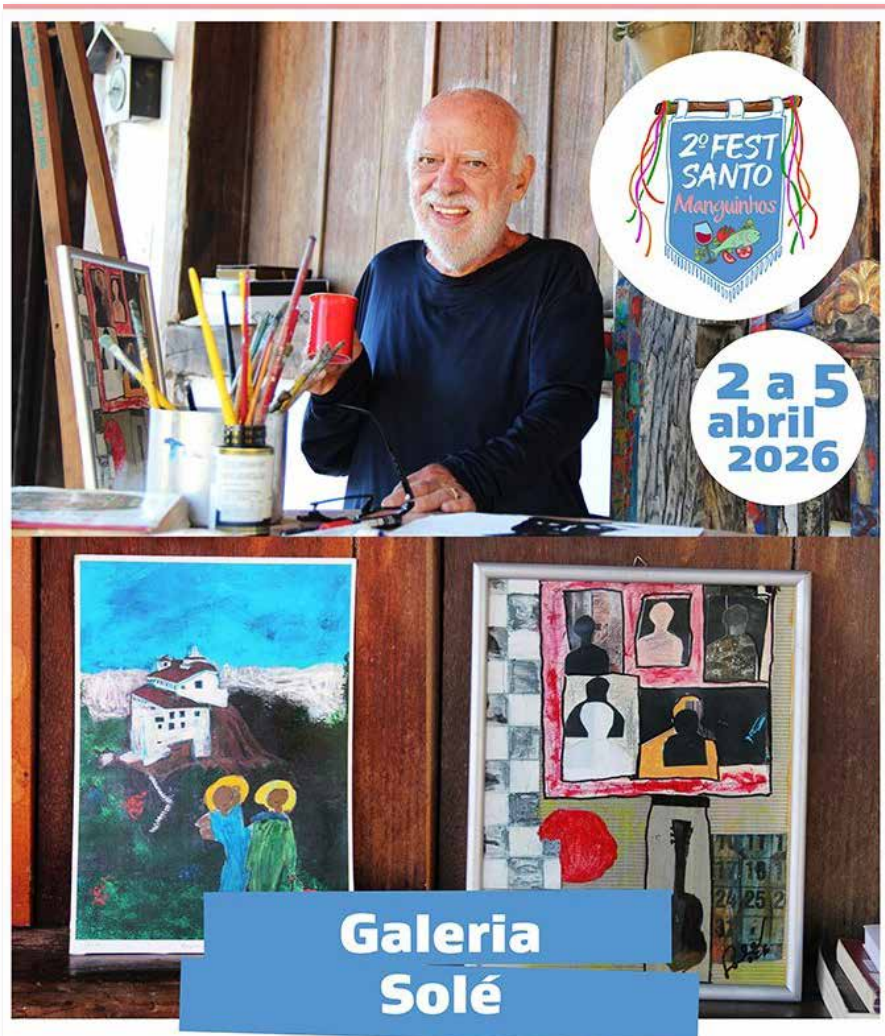
Seu trabalho também mantém forte ligação com a literatura. Ao longo de sua trajetória, o artista ilustrou obras de diversos poetas e escritores brasileiros, entre eles Carlos Nejar, Gilberto Mendonça Telles e Adilson Vilça, consolidando uma produção artística que dialoga com palavras, cores e sensações.

Conhecido por muitos como o “poeta das cores”, apelido carinhosamente atribuído por Carlos Nejar, Solé encontra inspiração principalmente na literatura. Leitor apaixonado, ele costuma transformar palavras e ideias em composições visuais que misturam emoção, memória e expressão artística.

A inauguração do novo atelier durante o festival reforça o espírito cultural de Manguinhos, local que o artista escolheu para viver e criar. Ao longo dos anos, o balneário se consolidou como um importante polo de gastronomia, arte e turismo no Espírito Santo, reunindo artistas, chefs e visitantes em experiências culturais únicas.

Mais do que um espaço de exposição, o Atelier Galeria Jorge Solé nasce com a proposta de ser um ambiente aberto à troca de ideias, à apreciação da arte e ao encontro entre amigos. Em convite antecipado, o artista já anuncia que em breve o local estará totalmente preparado para receber visitantes e compartilhar seu acervo e suas criações.

A expectativa é que o novo espaço se torne mais um ponto de referência cultural em Manguinhos, fortalecendo a arte local e ampliando o diálogo entre artistas, comunidade e visitantes.



ATENDEMOS TODAS AS
SEGURADORAS

A gente resolve rápido e com garantia!

-  Atendimento rápido
-  Mecânicos experientes
-  Serviço garantido

Av. Carlos Lindemberg, nº 1617 - Glória - Vila Velha/ES | www.autocenternacional.com.br | 27 3229-5150 | 27 99725-5034

Mediatorie celebra 7 anos com carência zero e campanha de incentivo para corretores

O mês de março marca o aniversário de 7 anos da Mediatorie no mercado de saúde capixaba, e a administradora decidiu transformar a data em uma grande oportunidade de negócios para os corretores parceiros.

Durante todo o mês, empresas que contratarem planos empresariais da Unimed Vitória por meio da Mediatorie contam com carência zero para consultas e exames, condição válida para contratos firmados entre 1º e 31 de março de 2026. A Campanha Carência Zero permite que os colaboradores das empresas tenham acesso imediato aos serviços, garantindo mais agilidade no cuidado com a saúde e aumentando o valor percebido do benefício.

Para os corretores, a iniciativa representa uma excelente oportunidade de ampliar vendas com um diferencial competitivo que facilita a decisão das empresas.

Incentivos especiais para corretores

Além da condição comercial diferenciada da Campanha Carência Zero, a Mediatorie preparou ações de incentivo voltadas aos corretores, válidas durante todo o mês de março.

Na premiação por vida em saúde, os consultores podem receber até R\$ 500 por vida implantada em planos completos empresariais, além de valores específicos para planos ambulatoriais e modalidades coletivas por adesão.

Já na campanha odontológica, cada 10 vidas implantadas garantem ao corretor um kit churrasquinho acompanhado de pack de bebida. A premiação pode chegar a até cinco kits por CNPJ, e

quem atingir cinco kits ainda ganha um guarda-sol exclusivo.

Outro incentivo é a premiação para administradoras, que pode chegar a R\$ 50 por vida implantada, ampliando ainda mais as possibilidades de ganhos no período.

Essa condição é válida ao longo de todo o mês de aniversário da Mediatorie, junto da Campanha Carência Zero. Uma novidade neste ano é que a premiação será por propostas protocoladas, e não por propostas vigentes como em outros anos, incentivando ainda mais os consultores a expandir os resultados de março.

Mediatorie e Unimed Vitória

A Campanha Carência Zero e a premiação para consultores também reforçam o momento positivo da parceria entre a Mediatorie e a Unimed Vitória. A administradora tem ampliado sua atuação ao lado da operadora, fortalecendo a oferta de planos empresariais no mercado capixaba e criando condições comerciais mais atrativas para corretores e empresas. Essa sinergia tem

contribuído para um ano de boas oportunidades de crescimento, consolidando a Mediatorie como uma importante parceira na gestão dos planos da Unimed Vitória.

“Celebrar os 7 anos da Mediatorie é também reforçar nosso compromisso com o cuidado e com a excelência na gestão de planos de saúde, sobretudo Unimed Vitória. A campanha Carência Zero proporciona às empresas a oportunidade de começar com benefícios imediatos, garantindo acesso rápido a consultas e exames”, destaca Rafael Gonçalves, diretor comercial da Mediatorie.

A Mediatorie busca cada vez mais o fortalecimento da parceria com os corretores. A administradora oferece atendimento comercial próximo e personalizado, suporte interno ágil para demandas operacionais, portal do corretor com acesso à carteira e às comissões, além de pagamento via Pix todas as semanas.

Corretores interessados podem consultar o regulamento completo e obter mais informações nos canais da Mediatorie.

WhatsApp: (27) 99918-1072

Site: corretor.mediatorie.com.br

Congresso Minha Vida Protegida reforça papel estratégico do seguro de vida



A realização da primeira edição do Congresso Minha Vida Protegida, nos dias 6 e 7 de março de 2026, em São Paulo, marcou um importante avanço na valorização do seguro de vida como ferramenta essencial de planejamento financeiro, proteção patrimonial e segurança familiar no Brasil.

Promovido pelo Instituto Minha Vida Protegida, o evento reuniu mais de 500 profissionais do mercado, entre corretores de seguros, planejadores financeiros, executivos e especialistas, em uma imersão técnica voltada ao fortalecimento do conhecimento e à evolução do papel consultivo desses profissionais.

Com uma programação intensa, o congresso abordou temas estratégicos como cálculo de necessidades de proteção, planejamento sucessório e tributário, integração de soluções para pessoas físicas e jurídicas, além do uso de tecnologia e inteligência artificial no relacionamento com clientes.

A iniciativa nasce alinhada ao propósito do movimento Minha Vida Protegida, que busca ampliar a conscientização sobre a importância da proteção financeira e incentivar a cultura do seguro de vida no país. Mais do que um produto, o seguro é apresentado como instrumento fundamental para organização

financeira e continuidade do padrão de vida das famílias diante de imprevistos.

Idealizado pelo corretor especialista em seguros de vida Rogério Araújo, o congresso reforça a necessidade de qualificação constante dos profissionais, acompanhando a crescente demanda por soluções mais completas e personalizadas. A proposta é superar o modelo tradicional de venda e consolidar uma atuação consultiva, baseada em planejamento e visão patrimonial integrada.

Além do conteúdo técnico, o evento também proporcionou networking qualificado, troca de experiências e fortalecimento institucional do movimento, incluindo a formalização do Instituto Minha Vida Protegida, um passo importante para ampliar o alcance das ações no mercado.

O Congresso Minha Vida Protegida se consolida, assim, como uma iniciativa relevante para o desenvolvimento do setor, contribuindo para a formação de profissionais mais preparados e para a disseminação de uma cultura de proteção financeira no Brasil, cada vez mais necessária em um cenário de incertezas e transformação econômica.

Diretor de Vida da Allianz Seguros destaca a importância da cultura do seguro de vida



Executivos do mercado de seguros marcaram presença nos dias do Congresso Minha Vida Protegida, realizado nos dias 06 e 07 de março, em São Paulo. O encontro reuniu cerca de 500 corretores para discutir a importância do seguro de vida e ampliar o debate sobre proteção financeira no Brasil.

Entre os participantes esteve Caio Souza, diretor de Vida da Allianz Seguros, que destacou a relevância da iniciativa para fortalecer a cultura dessa proteção no país e ampliar o conhecimento do mercado sobre o tema.

Segundo o executivo, o evento contribui para promover uma maior conscientização dentro do próprio setor, além de incentivar a disseminação de informações sobre proteção financeira para a sociedade.

“Para mim, foi um prazer participar do Congresso Minha Vida Protegida, uma ação de aculturação de todo o mercado securitário a respeito do seguro de vida e que vem para contribuir ainda mais em um tema tão relevante para a sociedade”, afirmou.



ALLIAD@Z
+Comissão

Venda Allianz Empresarial PME e garanta até 7% de comissão complementar de acordo com seu segmento e muito mais proteção para seu cliente.

Ofereça e aumente suas vendas!

A comissão complementar varia de acordo com o segmento no programa Alliad@Z. Confira o regulamento completo no Allianznet. Allianz Seguros SA, CNPJ: 01.573.796/0001-66, Rua Eugênio de Medeiros nº 303, ands. 1-parce, 2 ao 9, 15 e 16, Pinheiros, São Paulo - CEP: 05425-000. Processo SUSEP nº 15414-9/2018-85. A aceitação do seguro está sujeita à análise do risco. Consulte as Condições Gerais, assim como os planos de assistência 24h, serviços e abrangência do seguro no site www.allianz.com.br. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte do SUSEP. Abertura e informações de sinistros, orientações de contrato de seguros/produtos Linha Direta Allianz Corretor 40901120 (Capitais e Regimes Metropolitanos), 0800 777 8243 (Demais regimes), 0800 0121 2259 (exclusivo para portadores de limitação auditiva e defala). Ouvidoria Allianz Seguros 0800 771 3313. SAC (24 horas): 0800 115 215. A Allianz Seguros respeita a sua privacidade e é contra o spam na rede. Para mais informações, acesse a Política de Privacidade de Dados da Allianz, disponível em www.allianz.com.br/politica-de-privacidade.

Seguro escolar ajuda a garantir continuidade da educação e reduzir evasão nas instituições de ensino



Marcelo Oliveira, diretor Comercial RJ/ES da Icatu Seguros

A educação é um dos principais investimentos das famílias brasileiras. Hoje, cerca de 22% têm alguém no ensino privado, destinando parte relevante da renda a esse objetivo. Ao mesmo tempo, inadimplência e evasão escolar seguem como desafios para instituições e responsáveis. Nesse cenário, soluções de proteção financeira ganham relevância ao preservar a continuidade dos estudos diante de imprevistos. É o caso do Seguro Nota 10, da Icatu Seguros, voltado a alunos, famílias e colaboradores.

Marcelo Oliveira, diretor Comercial RJ/ES da Icatu Seguros, fala sobre os desafios do setor, o papel do seguro como proteção financeira e como o Seguro Nota 10 contribui para a estabilidade das instituições e a continuidade dos estudos.

Sincor-ES: A educação privada tem crescido no Brasil, mas também enfrenta desafios importantes. Qual é o cenário hoje?

Marcelo Oliveira: A educação privada tem papel relevante no país. Milhões de estudantes estão em instituições particulares e muitas famílias destinam parte significativa da renda para essa formação. Porém, o setor enfrenta inadimplência e evasão, muitas vezes ligadas a imprevistos

financeiros. Perda de renda, doença grave ou falecimento do responsável podem comprometer a continuidade dos estudos, impactando famílias e instituições, que lidam com instabilidade financeira.

Sincor-ES: De que forma o seguro pode ajudar?

Marcelo Oliveira: O seguro atua como rede de proteção. O Seguro Nota 10 foi estruturado para evitar a interrupção da trajetória educacional. Conforme a cobertura, pode quitar mensalidades em casos como morte, invalidez ou perda de renda do responsável. Assim, a família ganha tranquilidade e o aluno segue estudando. Para a escola, ajuda a reduzir evasão e permite foco no core do negócio: educar.

Sincor-ES: Como o Seguro Nota 10 se conecta com a expertise da Icatu?

Marcelo Oliveira: A Icatu Seguros tem mais de 30 anos no mercado de seguros de pessoas e busca soluções alinhadas às necessidades reais. Nosso propósito é ampliar o acesso à proteção financeira. O Seguro Nota 10 surge dessa visão, ao reconhecer a educação como um dos principais investimentos das famílias e a necessidade de protegê-la diante de imprevistos.

Sincor-ES: Quais são os diferenciais do Seguro Nota 10?

Marcelo Oliveira: O produto segue o modelo de seguro prestamista adaptado à educação. Em caso de sinistro, as mensalidades restantes podem ser quitadas de uma vez, garantindo segurança para instituição e família. Também pode incluir coberturas de acidentes pessoais para alunos e funcionários, com indenização por morte ou invalidez e assistência médico-hospitalar.

Sincor-ES: Como esse tipo de proteção beneficia as instituições?

Marcelo Oliveira: O seguro reduz impactos da inadimplência e evasão. Em eventos inesperados, a escola pode perder matrícula e receita futura. Com o seguro, há mais previsibilidade financeira e retenção de alunos. Além disso, demonstra cuidado com a comunidade escolar, fortalecendo a relação com as famílias e gerando diferencial competitivo.

Sincor-ES: O produto atende apenas escolas?

Marcelo Oliveira: Não. Pode ser estruturado para educação básica e ensino superior. As coberturas são adaptáveis ao período de estudo, podendo abranger desde o ano letivo até a conclusão do curso. Essa flexibilidade permite adequação à realidade de cada instituição.

Sincor-ES: Qual é o papel do corretor?

Marcelo Oliveira: O corretor é fundamental na disseminação dessa proteção. Ele entende as necessidades das instituições e orienta sobre o modelo mais adequado, além de traduzir os benefícios para escolas e responsáveis, destacando o seguro como investimento em segurança e continuidade educacional.

Sincor-ES: Por que esse seguro tende a ganhar mais espaço?

Marcelo Oliveira: Famílias e instituições estão mais conscientes sobre planejamento financeiro. A educação é um investimento de longo prazo e precisa ser protegida. Ampliar o acesso a soluções como essa contribui para uma sociedade mais preparada e resiliente. Nesse contexto, o corretor tem papel essencial na expansão desse mercado tem um papel essencial: é ele quem leva orientação e informação às instituições de ensino, ajudando escolas e famílias a compreenderem o valor da proteção financeira.

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

www.icatu.com.br



ICATU
Vida. Pra toda vida.

Novas regras para seguros de pessoas: Susep explica contratação simultânea

Na exposição de motivos para a edição de nova Resolução do CNSP sobre seguros de pessoas, a Susep explicou as razões para a inclusão de dispositivos que tratam da contratação simultânea de seguros sobre o mesmo interesse.

Segundo a autarquia, essa inserção reflete a possibilidade da livre estipulação do capital segurado pelo proponente, prevista no art. 112 da Lei 15.040/24, segundo o qual “nos seguros sobre a vida e a integridade física, o capital segurado é livremente estipulado pelo proponente, que pode contratar mais de um seguro sobre o mesmo interesse, com a mesma ou com diversas seguradoras”.

Contudo, os valores da garantia e da indenização não poderão superar o valor do interesse, ressalvadas as exceções previstas na Lei.

Em outro artigo é estabelecido que os seguros contra os riscos de morte e de perda de integridade física de pessoa que visem a garantir direito patrimonial de terceiro ou que tenham finalidade indenizatória submetem-se, no que couber, às regras do seguro de dano. “Como visto, no seguro de pessoas, em regra, o proponente pode estipular o valor do capital segurado de acordo com sua conveniência.

No entanto, quando este seguro garantir direito patrimonial de terceiro ou, quando tiver finalidade indenizatória, ele se submeterá, no que couber, às regras do seguro de danos”,

acentua a Susep.

A autarquia acrescenta que já o seguro de danos segue o princípio indenitário, segundo o qual o segurado não deve auferir lucro com a ocorrência do sinistro. “Ao contrário, o seguro deve apenas recompor o prejuízo efetivamente experimentado pelo segurado (art. 89 da Lei 15.040/24)”, pontua o órgão regulador.

Dessa forma, a proposta distingue expressamente as coberturas de natureza indenizatória daquelas sem essa finalidade estrita.

Segundo a Susep, esse desenho oferece segurança jurídica, ao preservar a liberdade na definição do capital nos seguros de pessoas, característica que é historicamente associada às coberturas de morte e sobrevivência, mas evitando o enriquecimento sem causa do segurado, quando se tratar de coberturas indenizatórias estritas como, por exemplo, perda de renda e diárias por incapacidade.

Isso porque, nesses casos, a indenização deve guardar correspondência com a perda econômica efetiva.

Para coberturas que possuam finalidade indenizatória estrita, os capitais segurados, isolada ou cumulativamente considerados entre apólices, não poderão superar o valor do interesse garantido, entendido como a perda econômica efetiva e comprovável do segurado, vedado o enriquecimento sem causa.

Indenizações, resgates e benefícios têm queda de 8,8% em janeiro

Dados oficiais da Susep mostram que indenizações, resgates, benefícios e sorteios do setor supervisionado somaram R\$ 21,7 bilhões em janeiro. Em termos nominais, o valor é 8,8% menor que no mesmo mês de 2025, enquanto a queda real (com inflação) chegou a 12,6%.

Nos seguros, as indenizações atingiram R\$ 6,7 bilhões, com recuo nominal de 2,2% frente a janeiro do ano passado. Já os resgates e benefícios dos produtos de acumulação (VGBL, PGBL e previdência tradicional) somaram R\$ 12,7 bilhões, queda nominal de 13,67%.

Os resgates e sorteios da capitalização totalizaram R\$ 2,30 bilhões, com alta nominal de 2,4%, mas queda real de 1,82%.

Receita

A arrecadação do setor ficou pouco abaixo de R\$ 36,2 bilhões em janeiro, recuo de 7% nominal e de 9,28% real na comparação anual.

Os seguros de danos e de pessoas (sem VGBL) arrecadaram cerca de R\$ 18,3 bilhões, com alta nominal de 1,9% e queda real de 2,3%.

Nos produtos de acumulação, as contribuições somaram R\$ 15,5 bilhões, com leve alta de 0,33% e queda real de 3,85%. Já a capitalização arrecadou R\$ 2,4 bilhões, com quedas de 8% (nominal) e 11,8% (real).

>>> Seguro Franquia

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

novoseguros.com.br



novo
seguros

Grupo Porto reforça estratégias de vendas e tecnologia para corretores durante o ConsegNNE

Após o Porto Seguro Tá por Perto em Salvador, o Grupo Porto segue firme na missão de se aproximar dos corretores da região e apresentar as principais novidades. Na última sexta-feira (13), a companhia promoveu, no primeiro dia da 6ª edição do Congresso de Corretores de Seguros do Norte e Nordeste (ConsegNNE), como ativação no estande, painéis sobre assuntos do universo dos seguros.

As palestras contaram com a mediação de Wagner Bisi, diretor Comercial Norte, Nordeste e Centro-Oeste, que ressaltou o objetivo principal dos painéis: “Estamos aqui não só para gerar conteúdo para o corretor, mas também para propor ao corretor que ele ocupe um lugar de maior relevância na comunidade, na sociedade, na carteira dele”, afirmou Bisi.

Com o tema “A nova era da Porto Seguro no Norte e Nordeste”, Patrícia Chacon, CEO da Porto Seguro, compartilhou lançamentos e atualizações do portfólio. “Falamos sobre algumas novidades da companhia: novos produtos, como proteção combinada, produtos de Auto e residência. Abordamos também seguros de Vida e de Viagem, além de falar bastante sobre seguro Uber para motoristas de aplicativo”, disse.

A executiva também reforçou mais um lançamento: “A partir de 1º de abril, todo cliente da Porto que precisar de assistência entre às 22h e 5h terá atendimento prometido em até 15 minutos. Caso não seja cumprido, o

cliente terá 15% de desconto na renovação”, completou Patrícia.

Na sequência, Emerson Valentim, diretor executivo comercial Brasil do Grupo Porto, tratou de orientar como os parceiros podem vender mais para o mesmo cliente, trabalhando com o ecossistema completo da companhia, potencializando cada vez mais a carteira do corretor para a venda de outros produtos.

“Não se trata simplesmente de trabalhar o cross-selling; trouxemos todas as funcionalidades disponíveis para que o corretor atue no seu dia a dia, com gestão de oportunidades, modelo de propensão que estamos implementando e todos os links de venda online do modelo end-to-end, que permitem que o cliente seja atendido automaticamente”, explicou Valentim.

Finalizando o primeiro dia do Congresso, Oliver Haider, superintendente de Marketing do Grupo Porto, participou do painel “Inovação, IA e influência: a nova era do conteúdo digital no Brasil”, destacando a importância da experiência e de iniciativas da companhia frente ao tema, como o programa Corretor Influenciador e a Fábrica de Conteúdo.

“Tudo isso faz com que a Porto e o corretor evoluam em conjunto, para que, no futuro, possamos olhar para trás e dizer: “Que bom ter participado dessa evolução, ter tido essa oportunidade de aprendizado e de acesso a ferramentas que nos permitem desenvolver”, concluiu Haider.



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 destaca nova marca e reforça parceria com corretores no ConsegNNE 2026



Foto: CQCS

A Mapfre participou do 6º Congresso dos Corretores de Seguros do Norte e Nordeste (CONSEGNNE), realizado nos dias 13 e 14 de março, no Centro de Convenções de Salvador (BA). O evento reuniu lideranças do mercado de seguros, executivos de companhias, especialistas e corretores para debater inovação, inteligência artificial e os desafios para ampliar a proteção securitária no país, além de discutir oportunidades de crescimento nas regiões Norte e Nordeste.

Durante o congresso, a companhia contou com um estande e apresentou novidades desenvolvidas ao longo dos últimos dois anos, bem como para destacar a evolução de sua marca e reforçar a importância estratégica do canal corretor para o crescimento do setor.

Segundo o COO da Mapfre Seguros Brasil, Nelson Alves, a participação no encontro também foi uma oportunidade para compartilhar as transformações

que vêm sendo implementadas pela seguradora.

De acordo com o executivo, a companhia aproveitou o momento para apresentar ao mercado um novo posicionamento institucional, incluindo a atualização da identidade da marca. Ele explicou que a empresa passou por um processo de renovação e destacou que se trata de “uma marca nova, muito mais jovem, muito mais próxima e muito mais humana”.

Alves também ressaltou a relevância do corretor de seguros para a expansão da proteção securitária no Brasil. Segundo ele, esses profissionais exercem um papel fundamental ao orientar os clientes na escolha das soluções mais adequadas às suas necessidades. Nesse sentido, afirmou que “o corretor é o grande conselheiro, a pessoa que consegue orientar o cliente para a solução que mais lhe protege”.

Para fortalecer essa

relação, a Mapfre tem investido em ferramentas e plataformas que simplifiquem o dia a dia dos parceiros. Entre as iniciativas citadas pelo executivo, está a evolução da plataforma Mapfre Negócios, que ganhou novas funcionalidades para facilitar a operação dos corretores. A seguradora também conta com um portal do cliente que reúne recursos para acompanhar serviços e processos relacionados às soluções contratadas.

Segundo Alves, essas iniciativas buscam tornar a operação mais eficiente e permitir que os profissionais se concentrem no relacionamento com os clientes. Como explicou, a companhia trabalha para garantir “mais tempo para o corretor em relacionamento e menos tempo dedicado a temas operacionais”.

O executivo também reforçou que o canal corretor segue como um dos pilares estratégicos da Mapfre. Para ele, esses profissionais atuam como um elo fundamental entre seguradoras e clientes, contribuindo para ampliar o acesso às soluções de proteção no país. Nesse contexto, destacou que “o corretor é prioritário e uma grande alavanca da nossa estratégia”, ajudando a levar ao mercado soluções que respondam às necessidades de proteção da população brasileira.



Foto: CQCS



CAPEMISA Seguradora reforça proximidade com Corretores do interior do Espírito Santo



Na foto de cima corretores que atuam na região Norte do ES
Na foto de baixo corretores que atuam na região Noroeste do ES

A CAPEMISA Seguradora realizou dois encontros para troca de experiências e bate-papo sobre expectativas do mercado, no Espírito Santo, em março, nas cidades de Colatina (dia 10) e Linhares (dia 11). Organizado pela filial Vitória, as reuniões reuniram Corretores do interior do estado para discutir boas práticas, apresentar soluções e reforçar a importância da proximidade entre a Companhia e seus Parceiros.

A iniciativa permitiu a escuta ativa dos profissionais, com destaque para uma reflexão sobre o papel da Empresa e as expectativas dos Corretores em relação a uma Seguradora. Durante a programação, foram apresentados aspectos relevantes do processo comercial, e os participantes também tiveram

acesso a informações sobre produtos, como o CAPEMISA VIVA. Nas conversas, foi possível ainda tirar dúvidas sobre pagamento de sinistro, um processo ágil, com prazos de até 48 horas, atributo que fortalece a confiança dos Corretores e gera mais segurança para os Clientes.

Participaram dos encontros o Superintendente de Rio de Janeiro, São Paulo e Espírito Santo, Paulo Henrique Gomes; o Gerente Comercial (RJ/ES), Nelson Morais, e a Executiva de Contas (ES), Adriane Reis Pereira, que destacaram os eventos, momento do cafézinho e negócios como uma oportunidade estratégica de aproximação e fortalecimento de vínculos.

“Estar próximo dos Corretores, especialmente no interior, é essencial para levar informação,

ouvir suas demandas e construir juntos. Quando apresentamos nossa proposta de valor e reforçamos nossa atuação, que é baseada em uma obra social, criamos uma conexão genuína. Esse momento de troca gera confiança, aproxima e amplia a percepção de que somos uma Companhia voltada para pessoas. É um encontro que fortalece a parceria e desperta ainda mais interesse em caminhar conosco”, destaca Nelson Morais.

Com iniciativas como essa, a CAPEMISA Seguradora segue investindo no relacionamento com seus Parceiros de negócios, reconhecendo o papel dos Corretores como fundamental na disseminação de soluções que protegem vidas e contribuem para uma sociedade mais segura e solidária.

Sobre a CAPEMISA Seguradora

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

Conheça o CAPEMISA VIVA.
Segurança personalizada escolhida por você.

Simple e flexível, como a VIDA deve ser.

CAPEMISA VIVA
Seu seguro pro que a Vida tem de melhor.

Saiba mais em:
vivo.capemisa.com.br/corretores

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

- Independência na contratação dos cobertores
- Experiência simplificada e digital
- Saúde e bem-estar: Telemedicina disponível
- Atendimento humanizado em todos os momentos

CAPEMISA Seguradora de Vida e Previdência S.A. - CNPJ 06.650.194/0001-02 e registro no SUSEP nº 047671. O seguro de vida e previdência é uma prestação financeira reconhecida por parte do Estado. O Segurado poderá consultar as Condições Contratuais desse produto, bem como a situação financeira da Companhia de Seguros e da CAPEMISA no site www.capemisa.com.br e no site www.susep.gov.br.

Lideranças do Grupo HDI destacam oportunidade de negócios no 6º CONSEGNNE

Durante o 6º Congresso dos Corretores de Seguros do Norte e do Nordeste (CONSEGNNE), realizado nos dias 13 e 14 de março, no Centro de Convenções de Salvador, o mercado segurador esteve reunido para debater inovação, estratégias de crescimento e novas oportunidades de negócios, com forte participação do Grupo HDI em sua sala de negócios.

No primeiro dia, a programação reuniu profissionais de diversas regiões, que acompanharam plenárias com lideranças do setor e participaram de salas de negócios promovidas por seguradoras parceiras. O Grupo HDI apresentou conteúdos voltados ao desenvolvimento das vendas e à ampliação das oportunidades para os corretores, com temas como “Auto Game Show – Conhecimento que gera vendas”, “Mais leads e conversão: conquiste o RH das empresas com o Grupo HDI” e “Oportunidades em Transportes frente à nova regulamentação e Produto RCV”.

As apresentações trouxeram soluções práticas para impulsionar novos negócios e fortalecer o relacionamento com clientes corporativos. O diretor Canal Affinity do Grupo HDI, Eduardo Salum, destacou a relevância do evento e apresentou o programa Worksite, voltado a funcionários de empresas com benefícios exclusivos. Já a diretora de Produto Auto e Frota, Carla Machado, ressaltou a importância estratégica do encontro para apresentar o portfólio da companhia, que conta

com 17 produtos, além de reforçar o valor do contato direto com os corretores para ouvir demandas e aprimorar soluções. O diretor de Produtos e Subscrição, Marcos Siqueira, também evidenciou as oportunidades no segmento de transportes diante das mudanças regulatórias.

No segundo dia, o congresso manteve o alto nível de participação e troca de experiências, com a presença de novas lideranças do Grupo HDI na sala de negócios. Corretores de diferentes estados participaram ativamente, buscando conhecer produtos, estratégias comerciais e possibilidades de crescimento.

O diretor de Produtos Vida, Habitacional e Afinidades, Alexandre Vicente, destacou a importância do contato direto com os corretores e abordou temas relacionados ao seguro de vida, indicadores e estratégias para alcançar o cliente final, reforçando o papel essencial do corretor nesse processo. O diretor regional Norte e Nordeste, Emerson Passos, enfatizou o entusiasmo dos profissionais e o potencial do mercado, destacando a estratégia de diversificação de marcas e produtos da companhia.

Já a gerente Facil Assist, Marta Miranda, ressaltou a importância de eventos regionais para compreender as necessidades específicas dos corretores e fortalecer a parceria com o mercado. Em sua apresentação, destacou como a assistência 24 horas pode ser utilizada como diferencial competitivo nas vendas.

IA supera crime cibernético e lidera ranking de riscos do setor de seguros no Brasil

A inteligência artificial passou a ocupar, pela primeira vez, o posto de principal risco emergente para o setor de seguros no Brasil, segundo o relatório Insurance Banana Skins 2025, da PwC em parceria com a London Foundation for Banking & Finance.

O estudo aponta uma mudança significativa na percepção das seguradoras: o crime cibernético, antes líder do ranking, caiu para a segunda posição, enquanto crescem as preocupações com o uso indevido da IA, falhas de governança e o avanço de fraudes impulsionadas por tecnologias generativas.

No cenário nacional, riscos estruturais ganharam destaque. O capital humano subiu da 10ª para a 5ª posição, refletindo a escassez de profissionais qualificados. Já as mudanças climáticas entraram pela primeira vez entre os dez principais riscos, ocupando a 6ª colocação.

O relatório também evidencia os desafios na modernização de sistemas legados de TI, que limitam a inovação e ampliam ineficiências em um mercado cada vez mais competitivo. Ainda assim, a PwC avalia que o setor brasileiro demonstra prontidão acima da média global para enfrentar esses riscos.

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

CRESÇA
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 o Espírito Santo mantém uma série histórica de registros de pessoas desaparecidas desde 2018? Os dados permitem acompanhar a evolução dos casos ao longo dos anos e auxiliam na formulação de políticas públicas. Desde o início do monitoramento, 2020 foi o ano com menor número de registros, com 1.807 ocorrências em todo o Estado, período que coincidiu com as restrições de mobilidade durante a pandemia.

Que o Governo do Estado vai distribuir cerca de 500 mil peças de uniformes escolares neste ano? A ação contempla camisas, bermudas, tênis e meias, reforçando o compromisso com a permanência dos alunos na escola e o apoio às famílias capixabas. Em 2025, foram entregues 217.720 peças de roupas (entre camisas e bermudas) e 38.631 pares de tênis e meias, beneficiando milhares de estudantes da rede pública.

Que o vício em jogos online já é reconhecido como um transtorno que pode afetar a saúde física e mental? O uso excessivo e incontrolável pode comprometer a rotina, os estudos, o trabalho e os relacionamentos. Entre os sinais de alerta estão pensar em jogar o tempo todo, irritação ao interromper o jogo, isolamento social e queda no rendimento escolar ou profissional. O tratamento pode envolver psicoterapia, acompanhamento especializado, grupos de apoio e, em alguns casos, medicação.

Que a Anvisa autorizou estudo clínico com a polilifaminina para tratamento de lesão medular? A pesquisa está na fase 1 e vai avaliar a segurança da substância em pacientes entre 18 e 72 anos que tenham lesões agudas da medula espinhal torácica, entre as vértebras T2 e T10. A iniciativa representa um avanço importante na busca por terapias inovadoras para casos de alta complexidade.

Que cursos profissionalizantes são uma porta de entrada rápida para o mercado de trabalho? Com duração curta ou média, eles priorizam o ensino prático e direcionado, preparando o aluno para atuar de forma imediata em uma profissão específica. Em um mercado cada vez mais dinâmico, essa modalidade tem sido uma alternativa eficiente para quem busca qualificação e empregabilidade.

Que estenose de canal e hérnia de disco podem apresentar sintomas semelhantes, mas têm causas diferentes? Ambas podem comprimir os nervos da coluna e provocar dores na região lombar que irradiam para as pernas. A hérnia de disco ocorre quando o disco intervertebral se projeta para fora do seu espaço natural. Já a estenose é um processo geralmente mais lento, caracterizado pelo estreitamento do canal vertebral por alterações ósseas e ligamentares.

Que o Espírito Santo vem ampliando investimentos em energia solar? O Estado tem registrado crescimento na instalação de sistemas fotovoltaicos residenciais, comerciais e industriais, fortalecendo a geração distribuída e contribuindo para uma matriz energética mais limpa e sustentável.

Que o Porto de Vitória desempenha papel estratégico na economia capixaba? O complexo portuário é fundamental para a exportação de produtos como café, rochas ornamentais e produtos siderúrgicos, além de impulsionar a geração de empregos e a arrecadação estadual.

Que o Espírito Santo é referência nacional na produção e exportação de rochas ornamentais? Reconhecido internacionalmente pela qualidade de seus mármore e granitos, o Estado se destaca como um dos maiores polos do setor no Brasil, movimentando a economia e levando o nome do Espírito Santo para diversos países.

DPEM: Naufrágios e colisões impulsionam alta de 1.843%



O aumento de acidentes com embarcações, especialmente naufrágios e colisões em áreas de alta densidade náutica como São Paulo e Rio de Janeiro, impulsionou uma alta do Seguro de Danos Pessoais Causados por Embarcações ou suas Cargas (DPEM), o "DPAVT dos Barcos", em 2025.

As indenizações cresceram cerca de 1.853%, superando R\$ 3,4 milhões entre janeiro e dezembro do ano passado, segundo dados inéditos da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

No mesmo período, a arrecadação do seguro, obrigatório desde julho de 2024, ultrapassou R\$ 10 milhões. A maior parte se concentrou em estados com intensa atividade náutica, como São Paulo (R\$ 1,7 milhão), Rio de Janeiro (R\$ 1,1 milhão) e Santa Catarina (R\$ 923,7 mil).

O Brasil conta hoje com 990.928 embarcações registradas na Marinha, com liderança de São Paulo (240.981), que concentra quase um quarto de toda a frota nacional, seguido por Rio de Janeiro (110.138) e Paraná (95.712).

Na distribuição por região, o Sudeste lidera com 406.736 embarcações, 41% do total, seguido por Sul (238.160), Nordeste (118.306), Centro-Oeste (116.721) e Norte (111.005).

No recorte por tipo de embarcação, botes e lanchas, juntos, somam mais de 52% de toda a frota nacional: são 289.288 e 233.826 unidades, respectivamente. As motos aquáticas somam 118.433 unidades.

Novo DPVAT: comissão aprova volta do seguro obrigatório e muda regra de multas



A Comissão de Viação e Transportes aprovou uma proposta que altera a cobrança de multas antigas e cria um novo seguro obrigatório. A medida afeta diretamente o processo de compra e venda de veículos usados no Brasil.

O texto do relator, deputado Hugo Leal (PSD-RJ), transfere a responsabilidade por infrações registradas com atraso ao ex-proprietário do veículo. Além disso, a contratação da nova apólice passará a ser exigência para o licenciamento anual.

Pela regra proposta, multas cometidas antes da transferência de propriedade deixam de punir o novo dono. Caso a infração seja incluída no sistema Renainf apenas após a emissão do comprovante de quitação do veículo, o débito ficará vinculado ao CPF ou CNPJ do vendedor.

Assim, o comprador poderá emitir o Certificado de Registro de Veículo (CRV) sem impedimentos legais para circular. A mudança busca corrigir situações em que infrações antigas são registradas tardiamente e acabam recaindo sobre o novo proprietário.

O projeto de lei também institui a cobrança de um seguro destinado a cobrir danos corporais causados a terceiros em acidentes

de trânsito. O deputado Hugo Leal argumenta que a medida é necessária para garantir amparo às vítimas nas vias brasileiras.

“A instituição do seguro de responsabilidade civil contra terceiros representa medida necessária e oportuna”, afirma o relator no documento. Os valores e limites de cobertura serão definidos pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP).

A proposta também detalha o repasse de penalidades para veículos de locadoras e carros utilizados como garantia em operações de crédito. Nesses casos, as notificações de infração deverão ser encaminhadas ao locatário ou arrendatário, isentando bancos e empresas de locação.

Para que a regra tenha validade, os contratos de arrendamento deverão ser registrados oficialmente nos órgãos executivos de trânsito. A baixa desse registro será o procedimento que garante a eficácia jurídica da operação no sistema.

O texto tramita em caráter conclusivo na Câmara dos Deputados e ainda será analisado pela Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania antes de seguir para o Senado.

Caso seja aprovado, o seguro obrigatório pretende preencher a lacuna deixada pela extinção do antigo DPVAT e pela recente revogação do SPVAT. A mudança poderá alterar o calendário de licenciamento e as obrigações financeiras dos motoristas em todo o país.

Seguro para condomínios ganha força após aumento de incêndios e riscos urbanos

A procura por seguros para condomínios tem aumentado no Brasil, impulsionada pela maior incidência de incêndios em edificações e pela crescente percepção de risco entre síndicos e moradores. Nos últimos anos, os sinistros nesse segmento registraram alta relevante, com destaque para ocorrências causadas por falhas elétricas e sobrecarga de equipamentos.

Esse cenário tem levado os condomínios a reforçarem sua proteção. Embora o seguro condominial seja obrigatório para cobertura contra incêndio, muitos empreendimentos passaram a ampliar suas apólices, incluindo coberturas para danos elétricos, responsabilidade civil e eventos climáticos.

Outro fator que contribui para esse movimento é o aumento dos custos de manutenção e reconstrução, que torna os prejuízos mais elevados em caso de sinistro. Assim, o seguro deixa de ser apenas uma exigência legal e passa a ser uma ferramenta essencial de gestão de riscos e proteção financeira, garantindo mais segurança para moradores e administradores. expansão, acompanhando a crescente preocupação com eventos climáticos e urbanos, que já impactam diretamente o cotidiano das cidades.



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

ARCA
SEGURODORA

www.arcaseguradora.com.br

Reunião de diretoria do CVG-ES define diretrizes da 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida



O Sincor-ES, em conjunto com o CVG-ES, realizou no dia 04 de março a primeira reunião de diretoria com a participação das empresas seguradoras mantenedoras para tratar da organização da 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida. O encontro teve como objetivo discutir o formato, a programação e as novidades que serão apresentadas na edição deste ano do evento.

A 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida está confirmada para o dia 07 de maio de 2026, no Hotel Senac Ilha do Boi, e contará com a coparticipação das seguradoras mantenedoras. A proposta desta edição é trazer um novo formato, com foco ainda maior no desenvolvimento profissional e na geração de oportunidades de negócios para os corretores de seguros.

Durante a reunião foram debatidas propostas para tornar o evento ainda mais dinâmico e alinhado às necessidades do mercado segurador. Entre as principais novidades está a definição de que a jornada contará com três palestrantes que não estejam diretamente vinculados às seguradoras, permitindo ampliar o conteúdo apresentado e trazer

abordagens voltadas a estratégias de crescimento profissional, inovação e cases de sucesso em negócios.

Dois nomes já estão confirmados para compor a programação: Rogério Araújo, presidente do Instituto Minha Vida Protegida, e Ricardo Tarantello, diretor da mesma instituição. Um terceiro palestrante ainda está em fase de confirmação e deverá ser anunciado em breve.

Outra proposta aprovada durante a reunião é a realização de uma mesa-redonda no formato "Corretor para Corretor", criando um espaço para que profissionais do próprio mercado compartilhem experiências práticas, debatendo estratégias,

desafios e oportunidades na comercialização do seguro de vida.

Também foi definida a apresentação, durante a jornada, de um calendário de oficinas técnicas, que serão conduzidas pelas seguradoras mantenedoras ao longo do ano. A ideia é que essas oficinas sejam realizadas no auditório do Sincor-ES, com previsão de início já no mês de junho, dando continuidade aos conteúdos apresentados durante o evento e aprofundando temas relevantes para o desenvolvimento dos corretores.

Ao final da reunião, o presidente do CVG-ES realizou a entrega de um mimo às mulheres presentes, em homenagem ao Dia Internacional da Mulher.



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!