INFORMATIVO DIGITAL

Sincor ES

Dia a dia

Ano III
Número 039
Maio de 2026

Jornada do Planejamento e Proteção Financeira!

Saíba como foi a 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida em 2026

8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida reúne mercado capixaba em um dia conhecimento, relacionamento e valorização do corretor

O mercado segurador capixaba viveu mais um importante momento de integração, qualificação profissional e fortalecimento do setor durante a realização da 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, promovida pelo Sincor-ES e pelo CVG-ES, com apoio e pratrocinio das seguradoras parceiras.

O evento aconteceu no dia 07 de maio de 2026, no Hotel Senac Ilha do Boi, em Vitória e reuniu corretores de seguros de diversas regiões do Espírito Santo, representantes de seguradoras, lideranças do mercado e profissionais do segmento de pessoas, consolidando-se mais uma vez como um dos principais encontros do setor no Estado. Com grande participação dos corretores capixabas, a Jornada reforçou a importância do seguro de vida no atual cenário econômico e social, além do papel estratégico do corretor de seguros na proteção das famílias e no planejamento financeiro dos clientes.

Durante toda a programação, os participantes acompanharam palestras com conteúdos voltados ao desenvolvimento profissional, tendências do mercado, estratégias comerciais, inovação e fortalecimento da cultura do seguro de pessoas no Brasil.

A abertura das apresentações foi realizada por Marcelo Scharra, que destacou a importância do posicionamento profissional, da evolução constante do corretor de seguros e da adaptação às novas demandas do mercado, valorizando o relacionamento consultivo como diferencial competitivo.

Na sequência, Ricardo Tarantello abordou oportunidades comerciais no segmento de seguro de vida, trazendo reflexões sobre comportamento do consumidor, estratégias de vendas e a necessidade de compreender as reais necessidades das famílias brasileiras para oferecer soluções de proteção financeira mais adequadas.

Encerrando o ciclo de palestras, Rogério Araújo apresentou conteúdos voltados à performance profissional, produtividade, inteligência comercial e crescimento sustentável na corretagem de seguros, ressaltando o grande potencial de expansão do mercado de pessoas e o protagonismo dos corretores nesse processo.

Além do conteúdo técnico apresentado pelos palestrantes, a 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida também proporcionou momentos importantes de networking, troca de experiências e aproximação entre os profissionais do mercado segurador capixaba, fortalecendo ainda mais o relacionamento entre corretores, seguradoras e entidades do setor.

O Sincor-ES e o CVG-ES destacaram a satisfação com os resultados alcançados nesta edição, principalmente pela expressiva participação dos corretores de seguros e pelo elevado nível dos conteúdos apresentados ao longo do evento.

"Já estamos realizando o levantamento das respostas da pesquisa de opinião aplicada aos participantes da Jornada. Em breve, os resultados serão divulgados na Revista do Sincor-ES, trazendo uma análise sobre a avaliação do evento e sugestões para as próximas edições.", disse José Romulo, presidente do Sincor-ES".

Paralelamente, o Sincor-ES e o CVG-ES iram iniciar os preparativos para a realização da próxima Jornada, reforçando o compromisso permanente com o fortalecimento do mercado segurador capixaba e com a valorização dos corretores de seguros.

Marcelo Scharra abre 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida com palestra sobre inovação e vendas consultivas

A abertura da programação de palestras da 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida foi marcada pela apresentação do especialista em vendas e inovação Marcelo Scharra, que abordou o tema "O Corretor do Futuro – Como vender mais e melhor comprovadamente".

Logo no início da palestra, Marcelo Scharra apresentou uma análise sobre a evolução das vendas e do comportamento do consumidor ao longo das décadas. Ele relembrou a era da indústria, representada pelos modelos produtivos de Henry Ford, em 1908, passando pelo período de agressividade e persuasão comercial dos anos 1950, até a chegada da era do marketing entre as décadas de 1960 e 1980, quando o foco das vendas passou das características dos produtos para vantagens competitivas e benefícios percebidos pelos clientes.

O palestrante também destacou o conceito da "Sociedade do Atalho", explicando como a velocidade da informação e o excesso de estímulos mudaram completamente a forma de consumo e tomada de decisão das pessoas. Nesse contexto, abordou o fenômeno FOMO — "Fear of Missing Out" ou "medo de ficar de fora" — como um dos fatores emocionais que mais influenciam o comportamento do consumidor atual.

Durante a apresentação, Scharra ressaltou que o mercado vive hoje uma forte era de comoditização, em

que produtos e serviços possuem características cada vez mais semelhantes. Segundo ele, o diferencial competitivo deixou de estar apenas no produto e passou a ser a experiência proporcionada pelo profissional, sua autoridade e capacidade de relacionamento.

Um dos pontos centrais da palestra foi a metodologia baseada em quatro pilares: Características, Vantagens, Benefícios e Atração. Marcelo Scharra explicou que características e vantagens possuem maior peso racional, enquanto benefícios e atração trabalham fatores emocionais e subjetivos, reforçando a importância de criar conexão com o cliente por meio de histórias, experiências e identificação.

A palestra também trouxe reflexões importantes sobre inovação e vendas. Ao apresentar o conceito da "Curva S", o palestrante explicou que empresas e profissionais precisam equilibrar ações de curto prazo com estratégias de crescimento futuro, "colhendo com uma mão e plantando com a outra".

Outro tema bastante abordado foi a transformação dos modelos comerciais tradicionais para o conceito de "Sales Science", baseado em dados, tecnologia e previsibilidade. Scharra comparou o modelo antigo de vendas, sustentado por decisões baseadas em "achismo", com o modelo moderno, que utiliza indicadores, automação, CRM e análise de dados para aumentar produtividade e eficiência comercial.

Entre os indicadores destacados como essenciais para uma operação de vendas eficiente estavam: -número de prospectos; -leads gerados; -oportunidades abertas; -negociações; -clientes convertidos; -ticket médio; -ciclo médio de vendas; -taxa de conversão por etapa; -taxa de comparecimento em reuniões.

Marcelo Scharra também apresentou a estrutura da chamada "Máquina de Vendas", composta pelas etapas de mapeamento,

prospect, lead, demonstração, proposta, negociação e fechamento. Segundo ele, a organização do funil comercial permite maior escalabilidade, previsibilidade de receitas e ampliação de oportunidades de up sell e cross sell na carteira de clientes.

Ao abordar gestão de carteira e oportunidades comerciais, o palestrante mostrou exemplos práticos de análise de potencial de clientes e construção de matrizes de oportunidade, demonstrando como empresas conseguem ampliar resultados ao identificar oportunidades ainda não exploradas dentro da própria base.

Outro destaque da apresentação foi o conceito de ecossistema de soluções. Scharra explicou que o futuro das vendas está na oferta integrada de soluções e não apenas em produtos isolados. Aplicando o conceito ao mercado segurador, ele mostrou como corretoras podem ampliar negócios oferecendo soluções como seguro de vida, saúde, odontológico, previdência e residencial para a mesma carteira de clientes.

Na parte prática da palestra, Marcelo Scharra apresentou um modelo estruturado de prospecção comercial em sete passos, reforçando a importância de definir claramente o perfil ideal de cliente, considerando fatores como área de atuação, porte da empresa, dores identificadas, ticket médio, tempo de negociação e perfil dos decisores.

Ele também destacou a importância da tecnologia e da automação comercial, citando ferramentas voltadas para prospecção, geração de leads e gestão de relacionamento, reforçando que o uso de CRM e inteligência de dados se tornou indispensável para o corretor moderno.

Encerrando sua apresentação, Marcelo Scharra destacou competências humanas que continuarão sendo fundamentais mesmo em um cenário cada vez mais tecnológico, como escuta ativa, criatividade, repertório cultural, storytelling, construção de autoridade e relacionamento com o cliente.

Ricardo Tarantello destacou a importância do planejamento financeiro e da proteção patrimonial

Com uma apresentação dinâmica e repleta de conteúdos práticos, Ricardo Tarantello abordou temas ligados à educação financeira, organização patrimonial, planejamento de longo prazo, investimentos e proteção financeira das famílias brasileiras. Ao longo da palestra, destacou o papel estratégico do corretor de seguros na construção de uma vida financeira mais segura e equilibrada para os clientes.

Logo no início, Tarantello apresentou reflexões sobre a cultura financeira no Brasil e o comportamento da população em relação aos investimentos. Utilizando dados históricos e econômicos, lembrou que a caderneta de poupança foi criada por Dom Pedro II em 12 de janeiro de 1861 e permanece até hoje como uma das aplicações financeiras mais utilizadas pelos brasileiros.

Segundo os números apresentados, a poupança alcançou em 2025 saldo aproximado de 1 trilhão de reais, com rendimento médio de 8,20%, enquanto o Tesouro Selic apresentou retorno próximo de 14% no mesmo período. Ricardo Tarantello também destacou que o prazo médio de permanência dos recursos aplicados na poupança é de aproximadamente 11 anos.

Outro dado importante apresentado foi o crescimento das previdências privadas no Brasil, que atingiram cerca de 1,6 trilhão de reais em dezembro de 2025, demonstrando o aumento da preocupação da população com aposentadoria, sucessão patrimonial e planejamento financeiro de longo prazo.

Ao comparar diferentes modalidades de investimentos nos últimos dez anos, o palestrante demonstrou que a poupança apresentou rendimento próximo de 98%, enquanto o Ibovespa alcançou aproximadamente 141% e o CDI cerca de 142% no mesmo período. Com isso, reforçou a importância da educação financeira e da orientação profissional na tomada de decisões.

Durante a palestra, Ricardo Tarantello explicou que o planejamento financeiro eficiente deve envolver diversos pilares simultaneamente, como mitigação de riscos, controle de gastos, quitação de dívidas e investimentos alinhados aos objetivos pessoais e familiares. Segundo ele, muitas pessoas focam apenas em

investimentos e acabam deixando de lado a organização financeira como um todo.

Um dos destaques da apresentação foi a explicação sobre o método 50/30/20, utilizado como referência para organização financeira pessoal. Segundo o modelo apresentado, 50% da renda deve ser destinada às despesas essenciais, 30% ao estilo de vida e 20% à proteção financeira, incluindo reserva de emergência, investimentos e planejamento futuro.

Ao abordar proteção financeira, Ricardo Tarantello reforçou a importância do seguro de vida, da previdência privada e dos produtos de proteção patrimonial na construção da estabilidade financeira das famílias. Segundo ele, o corretor moderno precisa atuar como consultor financeiro completo, auxiliando seus clientes na proteção patrimonial, organização financeira e planejamento sucessório.

Outro tema amplamente explorado foi a "Teoria das Caixas", metodologia que consiste em direcionar o veículo financeiro mais adequado para cada objetivo específico. O palestrante explicou, por exemplo, que reservas de emergência podem ser aplicadas em Tesouro Selic e CDBs, enquanto objetivos como aquisição de automóveis e imóveis podem envolver consórcios e investimentos conservadores.

Para metas ligadas à liberdade financeira, Ricardo Tarantello apresentou alternativas como previdência privada, investimentos internacionais, renda com aluguéis e ações pagadoras de dividendos. Segundo ele, independência financeira exige disciplina, visão de longo prazo e acompanhamento constante.

Entre as orientações práticas compartilhadas durante a apresentação, o palestrante destacou o conceito "pague-se primeiro", incentivando o hábito de investir antes mesmo do pagamento das demais despesas. Também recomendou automatizar investimentos por meio de débito automático ou cobranças programadas, além de revisar o planejamento financeiro anualmente.

Voltando-se aos profissionais do mercado segurador presentes no evento, Ricardo Tarantello destacou a importância do acompanhamento contínuo da jornada financeira dos clientes, da atuação consultiva, da coerência profissional e da presença multicanal.

Durante sua apresentação, citou ferramentas como Cubix, da Univalores, e Fin-Tracks como exemplos de plataformas que auxiliam no acompanhamento financeiro e na organização estratégica das informações dos clientes. Outro conceito importante apresentado foi o modelo "One Stop Shop", que propõe uma atuação mais integrada dos profissionais do mercado financeiro e segurador. Segundo ele, os clientes modernos buscam conveniência, rapidez e personalização no atendimento, tornando essencial a oferta de soluções completas.

Ricardo Tarantello também destacou que esse novo modelo permite ao profissional alcançar melhores resultados financeiros com uma carteira menor de clientes, além de fortalecer o relacionamento e aumentar o nível de confiança.

Ao longo da palestra, ele compartilhou reflexões motivacionais que despertaram grande identificação do público. Entre elas, destacou a frase: "Seu futuro financeiro não é definido pelo que você tem hoje, mas pelas decisões que você escolhe tomar agora". Outra mensagem enfatizada foi: "Não agir já é uma decisão".

A participação de Ricardo Tarantello foi amplamente elogiada pelos participantes da 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida. Sua apresentação uniu conhecimento técnico, análise de mercado, estratégias práticas e motivação profissional, proporcionando uma visão ampla sobre planejamento financeiro e proteção patrimonial.

A palestra reforçou ainda mais a importância do corretor de seguros como consultor estratégico e agente de transformação financeira, ampliando sua atuação para além da comercialização de produtos.

"A palestra de Ricardo Tarantello certamente ficará marcada como um dos momentos de maior conteúdo estratégico da programação, trazendo importantes reflexões sobre educação financeira, proteção patrimonial e o futuro da atuação consultiva no mercado de seguros brasileiro", disse Rafael Muniz, presidente do CVG-ES.

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.

Rogério Araújo emociona público com palestra sobre consciência, proteção e transformação social

Terceiro palestrante da Jornada, Rogério conduziu uma apresentação dinâmica e humanizada, reforçando que o corretor de seguros deve atuar como consultor especialista e não apenas como vendedor de produtos. Segundo ele, "as pessoas não compram produtos e serviços, elas compram o que esses produtos e serviços proporcionam a elas".

Durante sua explanação, apresentou um processo de venda consultiva estruturado em quatro etapas: conhecer o cliente e seus sonhos, analisar a situação atual, diagnosticar necessidades reais e prescrever soluções adequadas. O palestrante demonstrou como perguntas inteligentes e emocionalmente conectadas ajudam o cliente a perceber vulnerabilidades financeiras muitas vezes ignoradas.

Entre os exemplos apresentados, Rogério destacou questionamentos sobre manutenção do padrão de vida da família, educação dos filhos, aposentadoria e proteção da renda. Segundo ele, "o poder de uma pergunta pode transformar uma vida", especialmente quando o corretor conduz a conversa de forma empática e educativa.

Outro ponto importante abordado foi a resistência de clientes que acreditam já possuir proteção suficiente por meio de seguros bancários. Rogério defendeu uma abordagem consultiva baseada em convite e diagnóstico, permitindo que o cliente tome decisões conscientes e se sinta no controle da escolha.

Ao longo da palestra, o especialista reforçou que o corretor não vende apenas seguros, mas gera consciência e educação financeira. Para ele, a relação de confiança entre cliente e corretor é o principal alicerce do mercado segurador. Ele também apresentou dados sobre o crescimento do mercado de seguros de pessoas no Brasil. Segundo informações compartilhadas durante a palestra, o setor cresceu 8,3% em 2025, alcançando R$ 78,8 bilhões em arrecadação. Os seguros de vida representam quase metade desse volume, enquanto segmentos como doenças graves, vida individual e vida em grupo seguem em forte expansão.

Apesar dos números positivos, ele alertou que o Brasil ainda é um país subsegurado: apenas 18% da população economicamente ativa possui seguro de vida, enquanto 82% seguem desprotegidos. Para ele, isso representa uma grande oportunidade para corretores preparados e comprometidos com a proteção das famílias.

Em um dos momentos mais impactantes da apresentação, Rogério afirmou que o problema da baixa penetração do seguro de vida no Brasil não é cultural, mas sim uma crise de oferta. Segundo ele, muitos profissionais deixam de oferecer proteção por medo da rejeição ou apresentam soluções sem qualidade e sem conexão com as reais necessidades dos clientes.

Rogério também destacou o seguro de vida como instrumento de inteligência financeira, planejamento sucessório e proteção patrimonial. Entre os benefícios apresentados, enfatizou a liquidez imediata, a isenção de imposto de renda, a proteção contra inventário e a preservação do patrimônio familiar.

Outro conceito abordado foi o "fenômeno da liberação de riquezas", explicando que o seguro permite que as famílias vivam melhor no presente, com mais tranquilidade para investir em saúde, educação, moradia e qualidade de vida.

Mas o ponto mais emocionante da palestra ocorreu durante a homenagem promovida pelo Instituto Minha Vida Protegida. O público foi profundamente sensibilizado pelo emocionante depoimento de uma mãe de um jovem autista, e que foram homenageada durante o encontro, ocorrido no mês de abril em São Paulo.

Em um relato carregado de emoção, ela compartilhou os desafios enfrentados pelas famílias atípicas e as constantes preocupações relacionadas ao futuro, à segurança financeira e à continuidade dos cuidados com os filhos. O momento gerou forte comoção no auditório e reforçou a principal mensagem da palestra: proteger pessoas vai muito além de contratos e números; significa preservar histórias, sonhos e dignidade.

Ao encerrar sua participação, Rogério Araújo deixou uma reflexão que sintetizou a essência de sua apresentação: "Nosso mercado não é feito somente de uma história de números, mas de um número de histórias".

A palestra foi amplamente elogiada pelos participantes da 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida e consolidou-se como um dos momentos mais marcantes do evento, unindo conteúdo técnico, conscientização e emoção em defesa da proteção das famílias brasileiras.

“De Corretor para Corretor” promoveu troca de experiências e aproximação com o público

Um dos momentos mais participativos da 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida foi o painel especial “De Corretor para Corretora”, realizado ao final da programação de palestras no Hotel Senac Ilha do Boi, em Vitória. A proposta da atividade foi criar um ambiente de diálogo aberto entre os palestrantes e os profissionais presentes no evento, fortalecendo ainda mais a troca de experiências e o compartilhamento de conhecimentos do mercado segurador.

Durante a mesa redonda, os palestrantes participantes responderam perguntas elaboradas pelos próprios corretores e corretoras de seguros presentes na Jornada. Os questionamentos foram encaminhados por meio da pesquisa de satisfação disponibilizada através de QR Code ao longo do evento, permitindo ampla interação da plateia com os convidados e proporcionando um debate dinâmico, enriquecedor e conectado à realidade do mercado.

As perguntas abordaram temas relacionados aos desafios da profissão, estratégias de vendas, comportamento do consumidor, oportunidades no seguro de vida, sucessão profissional, relacionamento com clientes, tecnologia e perspectivas para o futuro do setor. O formato aproximou ainda mais os palestrantes do público, promovendo uma conversa transparente e colaborativa entre profissionais que vivem diariamente os desafios e as oportunidades do mercado de seguros.

A iniciativa reforçou o compromisso das entidades em ouvir os profissionais do setor, valorizar a participação ativa dos associados e construir eventos cada vez mais alinhados às necessidades do mercado segurador. O momento “De Corretor para Corretora” encerrou a programação da Jornada de forma leve, participativa e extremamente produtiva, fortalecendo o networking e a união entre os profissionais presentes.

Você compraria um patrimônio avaliado em R$ 1 milhão pagando parcelas mensais de aproximadamente R$ 500? Provavelmente, muitas pessoas responderiam “sim” sem pensar duas vezes. Ainda assim, quando o assunto é Seguro de Vida, muita gente continua enxergando apenas uma despesa, sem perceber que ele pode ser uma das ferramentas mais inteligentes de proteção, construção e transferência patrimonial.

O Seguro de Vida transforma um pequeno investimento mensal em proteção financeira imediata para quem você ama. E existe um ponto que poucas pessoas compreendem: na cobertura por morte, a questão não é “se” a indenização será paga, mas “quando” os beneficiários irão recebê-la.

Mais do que falar sobre morte, o Seguro de Vida representa continuidade, dignidade e estabilidade financeira. Enquanto muitas pessoas passam décadas tentando construir patrimônio, o seguro pode garantir esse valor desde o primeiro dia de vigência da apólice, por um investimento acessível.

Construir patrimônio é importante. Proteger a família, a renda e o futuro de quem depende de você é inteligência financeira.

Sorteios de brindes e confraternização marcaram o encerramento da 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida

Além de uma programação repleta de conteúdo, networking e troca de experiências, a 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida também contou com momentos de descontração e integração entre os participantes. Durante o evento, foram realizados 13 sorteios especiais, promovidos com o apoio das seguradoras patrocinadoras, que contribuíram com brindes exclusivos e de alta qualidade para os corretores de seguros presentes.

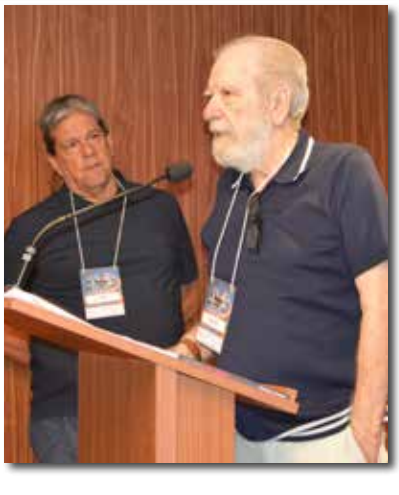
Os sorteios aconteceram ao longo da programação, movimentando o público e gerando expectativa e entusiasmo entre os participantes. A cada anúncio dos ganhadores, o clima de animação e comemoração tornava o ambiente ainda mais acolhedor e participativo.

As seguradoras patrocinadoras tiveram papel fundamental nesse momento de valorização dos profissionais do mercado segurador capixaba, oferecendo brindes diferenciados que surpreenderam positivamente os vencedores. Os 13 corretores contemplados demonstraram grande satisfação ao receber os prêmios.

Outro destaque foi o sorteio de um livro autografado pelo palestrante Marcelo Scharra, ampliando ainda mais a interação entre os participantes.

Coquetel de encerramento marca o sucesso da 8ª Jornada em 2026

Ao final da programação, os convidados participaram de um elegante coquetel de encerramento, proporcionando mais um momento de confraternização, networking e celebração entre corretores, seguradoras, palestrantes e parceiros do mercado segurador capixaba. O encontro encerrou a 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida em um clima de integração, fortalecimento de relacionamentos e comemoração pelo sucesso do evento.



Allianz

ALLIADOZ
+Comissão

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

Ofereça e aumente suas vendas!

A comissão complementar varia de acordo com o segmento no programa Alliadoz. Confira o regulamento completo no Allianznet. Allianz Seguros SA, CNPJ: 61.573.796/0001-66, Rua Eugênio de Medeiros nº 303, ands. 1-parte, 2 ao 9, 15 e 16, Pinheiros, São Paulo - CEP: 05425-000. Processo SUSEP nº 15414.900340/2018-85. 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 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 0121 239 (exclusivo para portadores de limitação auditiva e de fala). Ouvidoria Allianz Seguros 0800 771 3313. SAC (24 horas): 0800 0115 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.

Agradecimento especial as parceiras que fortalecem o mercado segurador capixaba

A realização da 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida foi marcada pelo grande sucesso de público, pela qualidade do conteúdo apresentado e, principalmente, pela forte união entre as entidades representativas e as seguradoras parceiras que acreditam no fortalecimento do mercado de seguros do Espírito Santo.

O Sincor-ES e o CVG-ES registram um agradecimento especial às empresas patrocinadoras que contribuíram de forma fundamental para a realização do evento, apoiando a iniciativa por meio do patrocínio institucional e da doação de brindes destinados aos sorteios realizados durante a programação.

Nosso reconhecimento à 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, que caminharam conosco na construção de mais uma edição histórica da Jornada.

A participação e o apoio dessas empresas demonstram o compromisso conjunto com o desenvolvimento do mercado segurador capixaba, com a valorização dos corretores de seguros e com a promoção de conhecimento, relacionamento e oportunidades para todo o setor.

Essa parceria é essencial para o sucesso dos eventos promovidos pelo Sincor-ES e pelo CVG-ES. Seguiremos trabalhando com dedicação para realizar encontros cada vez mais relevantes, oferecendo conteúdo de qualidade, integração entre os profissionais e iniciativas que fortaleçam continuamente o mercado capixaba de seguros

Club Pres fortalece conexões e reforça parceria com o mercado na 8ª Jornada Capixaba de Seguros de Vida

O Clube Pres de Benefícios marcou presença na 8ª Jornada Capixaba de Seguro de Vida, realizada pelo Sindicato dos Corretores de Seguros do Espírito Santo (Sincor-ES), em parceria com o Clube Vida em Grupo do Espírito Santo (CVG-ES), no Hotel Senac Ilha do Boi, em Vitória. O evento reuniu profissionais, corretoras e empresas do setor para discutir o cenário do mercado segurador e promover a troca de experiências entre os participantes.

Patrocinador da Jornada e associado ao CVG-ES e ao Sincor-ES, o Clube Pres reforçou seu compromisso em apoiar iniciativas que valorizam o corretor de seguros e contribuem para o fortalecimento do segmento no Espírito Santo. A participação no encontro também representou uma oportunidade para estreitar o relacionamento com parceiros, reencontrar profissionais do mercado e acompanhar debates relevantes para o setor.

Representando a empresa, o sócio-fundador e diretor comercial, Adilson Pacheco, destacou a importância da proximidade com parceiros e entidades do mercado. "A Jornada é um espaço muito importante para trocar experiências, conversar com os profissionais do setor e fortalecer relações construídas no dia a dia. Estar presente nesses encontros reforça a parceria que o Clube Pres mantém com o mercado capixaba e com as entidades que trabalham pelo crescimento do segmento", afirmou.

Na ocasião, Adilson Pacheco encontrou-se com o presidente do Sincor-ES, José Rômulo, reforçando a proximidade da empresa com as principais entidades representativas do mercado segurador capixaba.

"Quero agradecer o convite ao Clube Pres para patrocinar esta 8ª Jornada Capixaba de Seguro de Vida. Para nós, este momento é muito importante, especialmente com apenas seis meses de existência da empresa. Graças ao corretor capixaba, estamos indo de vento em popa. Temos muito a desenvolver, aprender e contribuir. Parabéns ao Sincor-ES e ao CVG-ES. Estamos à disposição", agradeceu Pacheco.

8ª Jornada Capixaba de Seguro de Vida

Além das palestras e debates sobre o cenário do seguro de vida, a Jornada também promoveu momentos de integração entre profissionais, seguradoras, entidades e empresas parceiras. Com foco no relacionamento e na atualização do mercado, o encontro reuniu especialistas e lideranças do setor em um ambiente voltado à troca de experiências e à geração de negócios.

Mediatorie lança Espaço Consultor com escritório compartilhado e aposta em inovação no relacionamento com consultores parceiros

A Mediatorie dá mais um passo estratégico no fortalecimento da sua rede de parceiros com o lançamento do Espaço Consultor, um ambiente inovador voltado para corretores de planos de saúde e odontológicos. A novidade foi inaugurada em Vila Velha e chega com a proposta de impulsionar resultados por meio de estrutura, capacitação e apoio direto aos profissionais de vendas.

O Espaço Consultor nasce como um ponto de desenvolvimento e negócios, pensado especialmente para consultores independentes e pequenas corretoras que buscam mais eficiência no dia a dia comercial. Com conceito de escritório compartilhado, o local oferece estações de trabalho compartilhadas, internet de alta velocidade, sala de reuniões e suporte integral para atendimento às demandas dos corretores.

Estrutura e suporte para vendas

Mais do que um espaço físico, o projeto foi desenvolvido para ser uma base estratégica de crescimento. Entre os diferenciais está o suporte em tempo integral das equipes comercial e de marketing da Mediatorie, que atuam diretamente no apoio às vendas e na construção de oportunidades.

Outro destaque é o apoio na produção de conteúdos digitais, uma demanda cada vez mais relevante para corretores que desejam fortalecer sua presença online e ampliar a geração de leads. O ambiente também foi planejado para estimular o networking, com espaços dedicados à troca de experiências e à construção de parcerias.

Capacitação contínua

A iniciativa inclui ainda uma agenda contínua de workshops, treinamentos técnicos e mentorias exclusivas, voltadas ao aprimoramento comercial e ao desenvolvimento profissional dos parceiros. A proposta é oferecer não apenas estrutura, mas também conhecimento e estratégia para aumentar a performance em vendas.

Além disso, corretores com maior nível de relacionamento com a Mediatorie terão acesso a benefícios adicionais, como oportunidades geradas por campanhas digitais, utilização de espaços reservados para reuniões e participação em eventos exclusivos de reconhecimento.

Para o diretor comercial da Mediatorie, Raphael Gonçalves, o novo espaço reforça o compromisso da empresa com o crescimento conjunto da rede de parceiros. "O Espaço Consultor nasce para ser mais do que um local de trabalho. Queremos oferecer um ambiente de desenvolvimento, relacionamento e geração de oportunidades, onde o consultor tenha suporte real para vender mais, se capacitar e fortalecer sua atuação no mercado", afirma.

Inovação para o corretor

Com o lançamento do Espaço Consultor, a Mediatorie avança no posicionamento como parceira estratégica dos corretores, oferecendo soluções que vão além da operação e se conectam diretamente com os desafios do mercado atual.

Para mais informações, os corretores podem entrar em contato por meio dos canais da Mediatorie.

WhatsApp: (27) 99918-1072
Site: corretor.mediatorie.com.br

Com lucro recorde, Sancor Seguros completa 13 anos no Brasil e acelera no Espírito Santo

Operação encerra o último ciclo com R$ 606,9 milhões em faturamento e amplia proteção ao mercado capixaba com linhas de Responsabilidade Civil, Energia Solar e Mobilidade.

Em abril de 2026, a operação brasileira da Sancor Seguros completa 13 anos de atuação no país, marco que se soma aos 80 anos do Grupo Sancor Seguros, conglomerado argentino ao qual pertence. A data simboliza também o encerramento de um ciclo de forte eficiência operacional: em 2025, a companhia alcançou R$ 606,9 milhões em faturamento e lucro recorde de R$ 48 milhões, resultado que sustenta sua estratégia de expansão territorial. Entre os mercados prioritários está o Espírito Santo, onde a seguradora aposta no dinamismo da infraestrutura, da logística e do comércio capixaba para ampliar sua presença regional.

O desafio da Sancor Seguros é crescer sem abrir mão da essência construída ao longo de oito décadas de atendimento próximo e humanizado. A meta da companhia é figurar entre as 25 maiores seguradoras do Brasil até 2035, replicando no país o reconhecimento conquistado em outros mercados onde atua há mais tempo.

"O Espírito Santo reúne exatamente o perfil de mercado que queremos acompanhar de perto: uma economia diversificada, com forte atividade portuária, logística, industrial e um comércio em constante transformação", afirma **Rosangela Oliveira, gerente comercial da Regional Norte da companhia.** "Nosso compromisso é oferecer ao corretor e ao cliente capixaba o mesmo nível de atenção e proximidade que construímos ao longo de 80 anos, com produtos alinhados à realidade das empresas locais."

Novas linhas para um mercado em transformação

Para acompanhar o dinamismo das empresas brasileiras, a seguradora lançou sua nova linha de Responsabilidade Civil, sob a diretoria de Riscos Técnicos. O produto contempla coberturas para reparação de danos involuntários causados a terceiros, materiais ou pessoais, incluindo RC Geral para estabelecimentos, RC Profissional para categorias como síndicos e prestadores de serviços, além do seguro D&O, voltado à proteção patrimonial de diretores e administradores contra atos ilícitos culposos no exercício de suas funções.

Em 2026, a companhia também lançou os seguros para Energia Solar e Mobilidade, este último destinado a patinetes e bicicletas, tanto de passeio quanto de trilha. Somados aos seguros de Riscos de Engenharia e Máquinas e Equipamentos, esses produtos formam atualmente o segmento de maior crescimento da empresa, com alta superior a 70% no último ciclo.

"Infraestrutura, energia limpa e novas formas de mobilidade dialogam diretamente com o que o Espírito Santo está construindo neste momento", destaca Rosangela Oliveira. "Temos observado uma demanda crescente dos corretores capixabas por soluções de Riscos de Engenharia e Responsabilidade Civil, e é justamente nessas frentes que queremos atuar lado a lado com o mercado local."

Jornada digital e proximidade com o corretor

Além do portfólio de produtos, a Sancor Seguros vem investindo no aprimoramento da jornada digital. A companhia lançou recentemente o modelo **Venda Fácil**, solução B2B2C que permite ao corretor realizar cotações e emissões automáticas a partir de qualquer dispositivo. Pelo Portal Sancor, produtos como Residencial Fácil e Carta Verde podem ser emitidos em segundos, com envio automático do certificado diretamente ao WhatsApp do cliente, liberando o corretor para dedicar mais tempo à consultoria e ao relacionamento.

No Espírito Santo, o crescimento da companhia encontra suporte na atuação da Regional Norte, liderada por Rosangela Oliveira, e na parceria estratégica com o Sincor-ES. O diálogo com a entidade aproxima as ferramentas da seguradora dos corretores capixabas e garante ao mercado local a mesma atenção dispensada às regiões onde a empresa já está consolidada, especialmente nos estados do Sul, onde mantém sua sede brasileira.

"Acreditamos que um corretor bem amparado é o melhor caminho para chegar ao cliente final com qualidade. Por isso, nossa parceria com o Sincor-ES é tão importante: ela nos permite compreender as necessidades reais do mercado capixaba e responder com agilidade", conclui Rosangela Oliveira. "O Espírito Santo é hoje uma das principais apostas da Sancor Seguros para os próximos anos."

Sincor-ES recebe encontro da Tokio Marine sobre Seguro de Riscos Financeiros e Cibernéticos

No dia 29 de abril de 2026, o auditório do Sincor-ES recebeu corretores de seguros do Espírito Santo para um importante encontro promovido pela Tokio Marine, voltado à conscientização e atualização do mercado sobre o Seguro de Riscos Financeiros e Cibernéticos.

O evento reuniu profissionais do setor em um momento de aprendizado, troca de experiências e aprofundamento sobre um dos temas mais atuais e relevantes do mercado segurador: a crescente exposição das empresas aos ataques digitais e os impactos financeiros causados por incidentes cibernéticos.

A apresentação ficou por conta de Rafael Fontanella de Liz-Especialista Comercial (Linhas Financeiras) da Tokio Marine Seguradora, que conduziu uma explanação detalhada sobre o cenário das ameaças digitais, os desafios enfrentados pelas empresas e as soluções oferecidas pela seguradora para minimizar prejuízos financeiros decorrentes de ataques cibernéticos.

Durante o encontro, foram apresentadas as novas coberturas do Seguro Cyber da Tokio Marine, que passam a contemplar perdas financeiras causadas por ataques digitais, comprometimento de operações monetárias, manipulação de pagamentos, fraudes eletrônicas e outros incidentes que afetam diretamente o caixa das empresas. Segundo dados apresentados pela companhia, a Tokio Marine detém atualmente cerca de 50% de participação no mercado brasileiro de Seguro Cyber, consolidando-se como uma das principais referências no segmento.

O crescimento acelerado dos ataques de ransomware, phishing corporativo, engenharia social e fraudes digitais sofisticadas reforça a necessidade de proteção securitária especializada, acompanhando a crescente digitalização das empresas e os impactos operacionais e econômicos gerados por incidentes dessa natureza.

Antes da apresentação, os participantes foram recepcionados com um café da manhã de confraternização, proporcionando um ambiente de networking e integração entre os corretores presentes. Ao final do encontro, a seguradora realizou sorteio de brindes entre os participantes, encerrando o evento de forma descontraída e fortalecendo ainda mais o relacionamento com os profissionais do mercado capixaba.

CAPEMISA Seguradora promove evento em Cachoeiro de Itapemirim para reforçar a proximidade com Corretores do interior do ES

A CAPEMISA Seguradora segue reforçando sua presença no Espírito Santo com a realização de um café com Corretores em Cachoeiro de Itapemirim. O evento aconteceu no dia 13 de maio, no Armazém São Pedro Delicatessen, consolidando-se como um espaço de diálogo para a troca de experiências.

A iniciativa contou com o apoio de Ferdinando Zanette, da Zanette Corretora, e teve ainda a presença de Paulo Henrique Gomes, superintendente RJ/SP/ES; Nelson Morais, Gerente comercial RJ/ES; e Flávia Levone, Executiva de contas, além de corretores e corretoras do mercado capixaba da região sul do Espírito Santo.

"Estar próximo dos Corretores, especialmente no interior, é essencial para levar informação e ouvir suas demandas. Quando apresentamos nossa proposta de valor e reforçamos nossa atuação, criamos uma conexão genuína. Esse momento de troca gera confiança, amplia a percepção de que somos uma Companhia voltada às pessoas. É um encontro que fortalece a parceria e desperta ainda mais interesse nessa proposta de caminharmos juntos", destaca Nelson Morais, Gerente Comercial RJ/ES.

Ao investir no relacionamento com seus Parceiros de negócios, a CAPEMISA reconhece 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 360º e Great Place to Work.

Seguro viagem: o item que não pode faltar nas férias de julho

As férias de julho estão chegando e, para muitas famílias, este é o momento de organizar viagens, reservar hospedagens e planejar dias de descanso. Mas existe um item que ainda costuma ser deixado de lado por muitos viajantes e que pode fazer toda a diferença diante de um imprevisto: o seguro viagem.

Muito além de situações graves, o seguro também oferece cobertura para ocorrências comuns que podem acontecer durante qualquer viagem, seja nacional ou internacional.

Imprevistos mais comuns do que se imagina

Durante uma viagem, situações inesperadas podem surgir a qualquer momento. Um mal-estar, uma infecção ou até um acidente simples podem gerar transtornos e despesas extras.

O seguro viagem cobre situações médicas emergenciais que aconteçam durante o período da viagem, como:

- dor de cabeça
- dor de dente
- infecção de garganta
- infecção de ouvido
- torções
- acidentes
- danos e emergências médicas.

Além disso, também há cobertura para problemas como extravio de bagagem e outras situações que podem comprometer a tranquilidade da viagem.

Cobertura para diferentes meios de transporte

Os seguros disponíveis também contemplam diferentes formas de deslocamento, incluindo: avião, navio, ônibus rodoviário, carro e até moto, mas neste caso a cobertura é válida no Brasil, América do Norte, Europa, Ásia, África e Oceania.

Viagens nacionais e internacionais

Engana-se quem pensa que seguro viagem é importante apenas para quem vai ao exterior. Hoje, existem opções tanto para viagens nacionais quanto internacionais, com diferentes níveis de cobertura e assistência.

No exterior, o seguro é ainda mais importante devido aos altos custos médicos em muitos países e às exigências de entrada em alguns destinos.

Coberturas que vão além da assistência médica

Os seguros viagem também oferecem coberturas importantes para situações delicadas e emergenciais, garantindo mais segurança financeira ao viajante.

Entre elas estão:

Interrupção de viagem
Garantia de indenização caso o segurado ou um familiar sofra acidente, enfermidade ou falecimento, exigindo o retorno antecipado da viagem.

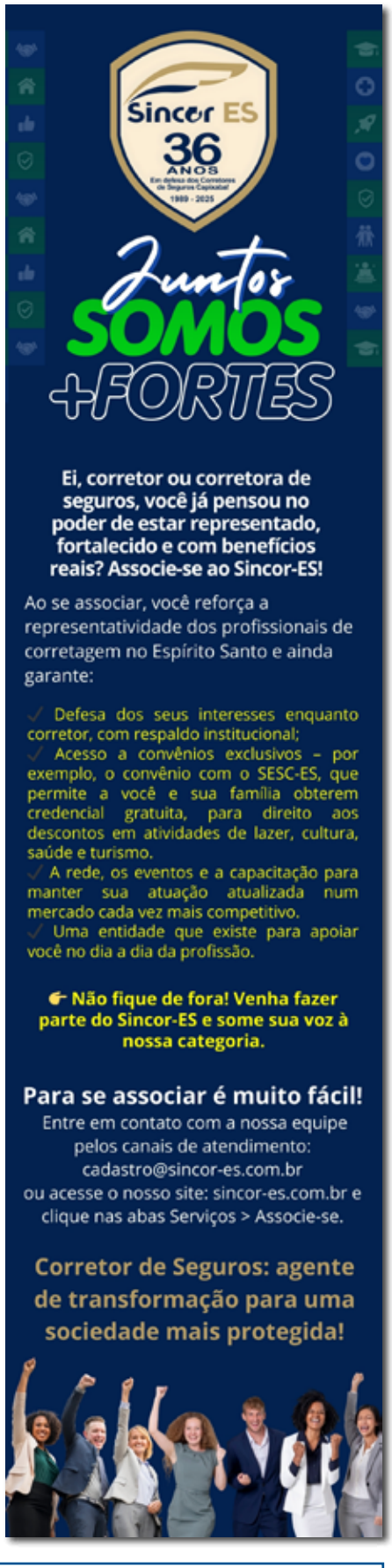
Extravio de bagagem
Pagamento de indenização em casos de extravio ou furto total da bagagem durante a viagem.

Remarcação de passagem para regresso
Reembolso das despesas com diferença tarifária para alteração da passagem aérea em razão de acidente ou enfermidade do segurado.

Planejamento evita dores de cabeça

Julho é um dos períodos mais movimentados do ano para o turismo. Por isso, organizar a viagem com antecedência também significa ter tempo para escolher um seguro adequado ao perfil da viagem e da família.

O ideal é avaliar o destino, tempo de permanência, tipo de transporte e necessidades específicas antes de contratar a apólice.



PortoBank PortoSeguro PortoSaúde

Lei do Contrato de Seguro: o que muda com a nova legislação?

O brasileiro está amadurecendo a forma como encara a proteção financeira. Atualmente, pessoas de diferentes perfis recorrem ao seguro com mais frequência. Seja para o carro, a casa, a saúde ou a renda familiar, o serviço tornou-se essencial para o planejamento das famílias. Diante deste cenário a Lei do Contrato de Seguro mudou e a nova legislação está em vigor.

O crescimento do mercado em números

Certamente, essa mudança de comportamento reflete-se diretamente nos dados do setor. De acordo com a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o mercado de seguros no Brasil arrecadou cerca de R$ 751,3 bilhões em 2024. Isso representa um crescimento de 12,2% em relação a 2023.

Além disso, o avanço tem sido consistente nos últimos anos. Nesse sentido, houve aumento tanto no volume financeiro quanto na contratação, especialmente nos ramos de vida, automóvel e patrimonial.

Robustez financeira e garantias ao consumidor

Igualmente, a solidez do setor fica evidente nos indicadores estruturais. Em 2025, o estoque de provisões técnicas das empresas atingiu R$ 2,06 trilhões. Vale notar que esse valor é supervisionado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) e equivale a 16,15% do PIB brasileiro.

Portanto, esses recursos são mantidos reservados para garantir o pagamento de indenizações. Em suma, este é um dos principais sinais de robustez financeira do setor no longo prazo.

A chegada da Lei nº 15.040/2024

Devido a esse mercado cada vez mais complexo, surgiu a necessidade de regras modernas. Por esse motivo, entrou em vigor a Lei nº 15.040/2024, conhecida como Lei do Contrato de Seguro. Afinal, ela representa uma atualização vital para o ambiente regulatório.

Segundo a advogada Alexandra Vilela, especialista em defesa do consumidor, a mudança era urgente. Isso ocorre porque a legislação anterior estava muito defasada frente às práticas atuais.

Por que a legislação antiga era insuficiente?

Até então, dois textos legais regiam os contratos no Brasil: o Código Civil e o Decreto-Lei 73/66. Contudo, o Código Civil tratava o tema de forma genérica. Já o Decreto-Lei datava de 1966, um período completamente diferente do atual.

"A ausência de uma lei específica colocava o Brasil atrás de países da América Latina e da Europa, que há muitos anos contam com legislação própria para o setor, e fazia com que o consumidor permanecesse exposto, já que as normas eram fragmentadas e levavam a interpretações complexas, não havia regulação específica para práticas modernas do mercado e faltava clareza contratual", explica Alexandra.

Avanços na segurança jurídica

Na avaliação da advogada, a nova legislação representa um avanço real. Visto que ela estabelece bases previsíveis para consumidores e seguradoras, a relação torna-se mais justa. Além disso, a lei consolida princípios de boa-fé e transparência.

Dessa forma, coberturas e exclusões devem ser apresentadas sem ambiguidades. "Assim, se espera uma redução de conflitos judiciais", completa a especialista.

Transparência: contratos mais claros e acessíveis

Em primeiro lugar, a nova lei equilibra a relação entre segurados e empresas. "Ela visa proteger ambos os lados, mas com ênfase na proteção do consumidor", afirma Alexandra.

Uma das mudanças principais, por exemplo, é a obrigatoriedade de clareza. A partir de agora, as

seguradoras devem incluir um glossário com termos técnicos na apólice. Consequentemente, isso facilita a compreensão do cliente sobre riscos cobertos, valores e beneficiários.

Regras para divergências contratuais

Em caso de conflito entre documentos, a regra passa a ser objetiva. Conforme esclarece Alexandra, deve prevalecer o entendimento mais favorável ao segurado ou beneficiário.

"Se a apólice diz uma coisa e as condições gerais dizem outra, a interpretação que beneficia o consumidor é a que vale. Por exemplo, se há dúvida sobre se determinado evento está coberto ou não, a interpretação deve ser a mais favorável ao segurado", pontua.

Prazos mais rígidos para as seguradoras

Quanto aos prazos, eles são um dos maiores ganhos desta lei. "Eles estão muito mais rígidos e claros agora", reforça a advogada. Veja abaixo como ficaram as principais regras:

- Aceitação da proposta: A seguradora tem 25 dias para aceitar ou recusar. Entretanto, se não responder, a aceitação é automática.
- Entrega da apólice: Logo após a aceitação, a empresa tem 30 dias para entregar o documento (físico ou digital).
- Manifestação de sinistro: A regra prevê 30 dias para a seguradora se manifestar sobre a cobertura e mais 30 dias para o pagamento.
- Solicitação de documentos: Se precisar de documentos extras, a empresa tem 5 dias para pedir. Nesse caso, o prazo de pagamento passa a ser de 25 dias.

Importante: o atraso no pagamento pode gerar multa, correção monetária e juros.

Novas regras para carência e portabilidade

No que se refere à carência, que é o período inicial sem cobertura, a lei trouxe novidades. Agora, esse prazo deve ser proporcional ao tipo de seguro.

Adicionalmente, se o sinistro ocorrer na carência, o consumidor tem direito à devolução do valor pago. Outro ponto crucial é que a lei proíbe nova carência na renovação ou troca de seguradora. "Está proibida a fixação de novo prazo de carência, ainda que seja feita com outra seguradora", garante Alexandra.

Proteção contra cancelamentos unilaterais

No que tange ao cancelamento, a proteção foi reforçada. De fato, a seguradora não pode cancelar o contrato unilateralmente fora dos casos previstos em lei.

Consequentemente, o cancelamento por falta de pagamento exige notificação prévia. Exceto na primeira parcela, a empresa deve dar ao menos 15 dias para o cliente regularizar a situação.

Permanecem como motivos legítimos de cancelamento:

- Inadimplência;
- Fraude ou má-fé;
- Agravamento de risco não aceito;
- Motivos previstos em lei.

O dever de sinceridade do segurado

Por outro lado, a lei reforça que o segurado deve informar mudanças nos riscos. Por exemplo, se você mudar de endereço e o carro não ficar mais em garagem, deve avisar a empresa.

Certamente, isso pode ajustar o valor do seguro (prêmio). Contudo, a seguradora perde o direito de negar o sinistro por omissão se ela não tiver feito uma pergunta específica sobre aquele risco. Todavia, se houver má-fé comprovada, o consumidor perde o direito à indenização.

Facilidade na indicação de beneficiários

No tocante ao seguro de vida, a nova legislação amplia a liberdade de escolha. "Agora, o consumidor pode indicar e substituí-los livremente, e a qualquer momento", explica Alexandra.

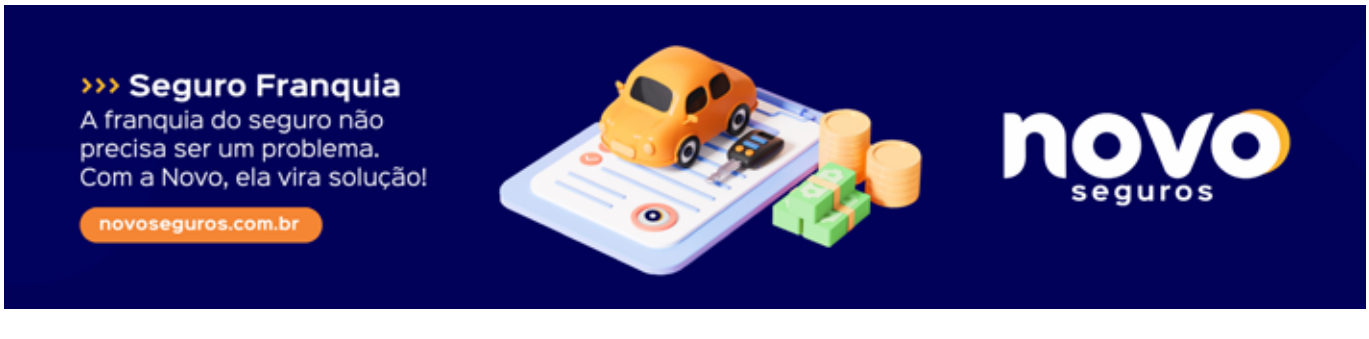
Existem, porém, detalhes importantes sobre a sucessão:

- Caso não haja indicação, o capital é dividido entre cônjuge (50%) e herdeiros (50%).
- Em contrapartida, em caso de separação, o pagamento prioriza o atual companheiro.
- Além disso, o capital de morte não é considerado herança. Logo, não entra em inventário nem paga dívidas.

Outros pontos relevantes da Lei nº 15.040/2024

Além disso, a advogada Alexandra Vilela destaca ainda:

- **Transferência de carteira:** Se uma seguradora transferir o contrato e quebrar em até 24 meses, a empresa original responde pela dívida.
- **Doenças preexistentes:** Apenas podem motivar recusa se não houver carência prevista.
- **Seguros de longa duração:** Após 10 anos de renovação, a empresa deve oferecer continuidade em condições semelhantes.
- **Canais de atendimento:** O SAC deve ser 24h com resposta em 7 dias. Já a Ouvidoria tem prazo máximo de 15 dias.



Com foco em inovação, PASI lança produto NR-1 com apoio financeiro em caso de Burnout

A companhia lança produto mais completo do mercado, que conta com mais de 10 opções para complementação e personalização, construindo a solução ideal para cada tipo de empresa

Pioneiro no mercado segurador em soluções para saúde mental no trabalho, o PASI oferece, desde 2016, por meio da Central de Amparo, apoio psicossocial aos segurados. Já foram mais de 38 mil atendimentos realizados para mais de 6 mil famílias. Com base nessa experiência e alinhado às novas obrigações regulatórias, o PASI desenvolveu uma solução completa para empresas de todos os portes e segmentos.

Mais do que acompanhar uma tendência do mercado, o PASI apresenta diferenciais exclusivos sustentados por seus 36 anos de atuação no cuidado de pessoas. O PASI NR-1, novo produto do ecossistema da companhia, foi criado em conformidade com a atualização da Norma Regulamentadora nº 1 (NR-1), do Ministério do Trabalho e Emprego, reunindo cuidado psicossocial e tecnologia em uma única plataforma.

"O PASI NR-1 é um produto do ecossistema PASI que consiste em uma plataforma desenvolvida para apoiar as empresas na gestão dos riscos psicossociais, de forma simples, organizada e responsável. Por meio dessa plataforma é possível integrar cuidado à rotina de gestão de pessoas e à saúde corporativa com processos realizados em uma solução digital", afirma Bárbara Capurucho, superintendente de Produtos e Marketing do PASI.

A plataforma exclusiva reúne funcionalidades avançadas para avaliação estruturada dos riscos psicossociais, com diagnóstico orientado por dados e indicadores confiáveis. "A nossa plataforma permite a gestão contínua e preventiva desses riscos e a geração de evidências de conformidade com a NR-1, por meio de registros, relatórios e painéis de indicadores. Além disso, o sistema conta com uma IA especializada em saúde mental, desenvolvida e aprimorada há mais de dois anos para atender de forma qualificada às demandas dessa área", complementa a executiva.

Entre os principais diferenciais está a Assistência em Caso de Burnout. Em caso de confirmação do diagnóstico, o PASI oferece apoio financeiro direto ao colaborador, reconhecendo que o tratamento exige acolhimento, recursos e suporte concreto. "Incorporar a indenização no produto, sem custo adicional, é algo pioneiro no mercado, que traduz o nosso compromisso em oferecer amparo real e humanizado para momentos críticos", destaca Bárbara.

A iniciativa ganha relevância diante do cenário brasileiro. Dados da Organização Mundial da Saúde (OMS) indicam que cerca de 30% dos trabalhadores no Brasil desenvolveram algum tipo de transtorno mental ao longo da carreira, reforçando a necessidade de soluções que auxiliem as empresas a mapear, mitigar e gerir riscos psicossociais de forma estruturada.

O PASI destaca ainda que os corretores podem ampliar a proteção das empresas por meio da cobertura REAL NR-1, que prevê reembolso das despesas com afastamento laborativo decorrente de doenças psicossociais, garantindo indenizações tanto para o empregado quanto para o empregador. "Para atender especificamente as questões previstas na NR-1, criamos uma nova versão da cobertura REAL, lançada originalmente pelo PASI em 2016", explica a executiva.

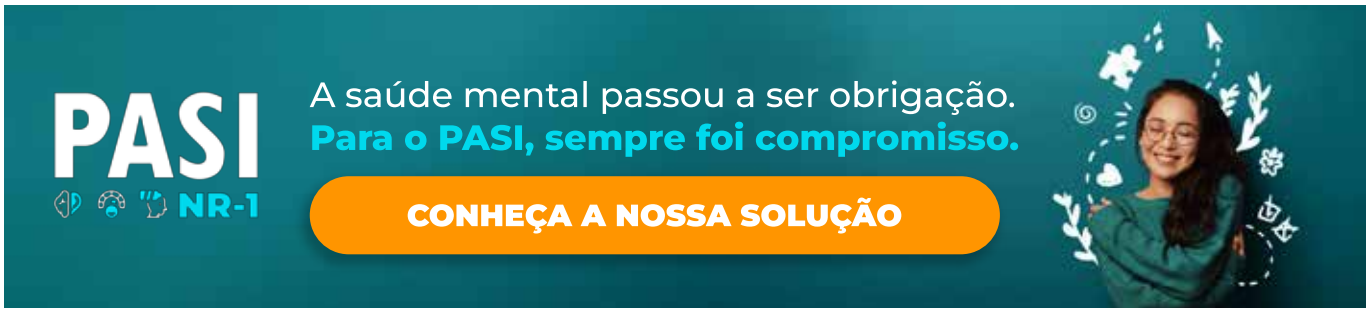
Além da REAL-NR1, o PASI disponibiliza mais de 10 opções de coberturas e assistências voltadas à saúde, bem-estar e nutrição, reforçando uma visão de cuidado integral. A plataforma também é integrada aos demais produtos do portfólio da companhia, especialmente ao seguro de vida, permitindo gestão unificada de movimentações, como inclusão e exclusão de funcionários, sem necessidade de múltiplos sistemas ou aplicativos.

Toda a gestão ocorre pelo portal PASI ou pelo PASI Super App, disponível para os segurados a partir de maio. A solução conta ainda com Dashboard inteligente, com painéis executivos em tempo real, indicadores estratégicos, evolução de riscos e score para acompanhamento contínuo e tomada de decisão baseada em dados.

Além de atender às empresas, o PASI NR-1 também se posiciona como ferramenta estratégica para os corretores de seguros, ampliando o valor da carteira e fortalecendo o relacionamento com os clientes. "A integração do PASI NR-1 ao seguro de vida cria uma proposta de valor mais robusta, favorecendo a fidelização do cliente e consolidando parcerias de longo prazo", ressalta Bárbara.

O PASI NR-1 já está disponível em pré-venda, com condições comerciais especiais válidas até 31 de maio.

Mais informações em: www.pasi.com.br/pasi-nr-1



Você Sabia?

Doação de sangue ainda é um desafio no Brasil
Apesar dos avanços da medicina e da ampliação dos tratamentos de saúde, a disponibilidade de doadores de sangue ainda é um grande desafio no Brasil. O país possui cerca de 4 milhões de doadores cadastrados, formando um dos maiores grupos de doadores do mundo. Ainda assim, especialistas reforçam a necessidade de ampliar esse número, já que apenas uma pequena parcela da população doa sangue regularmente. Uma única doação pode salvar até quatro vidas.

Radares possuem margem de tolerância
Os radares de velocidade utilizados na fiscalização de trânsito possuem uma margem de tolerância técnica definida pelo Conselho Nacional de Trânsito (Contran) e pelo Inmetro. Em vias com velocidade de até 100 km/h, a tolerância aplicada é de 7 km/h. Já em vias acima de 100 km/h, a margem é de 7% sobre a velocidade registrada pelo equipamento.

Museu Ferroviário terá escola de arte
O Museu Ferroviário do Espírito Santo, em Vila Velha, deverá contar com a primeira escola de arte do município. O projeto prevê cursos em diversas modalidades artísticas, com emissão de certificados para os alunos. A Prefeitura de Vila Velha também negocia junto ao Governo do Estado a implantação de uma estação do sistema aquaviário nas proximidades do espaço cultural.

Crescimento populacional desacelerou
A população brasileira cresceu cerca de 0,4% entre 2024 e 2026, chegando a aproximadamente 212,7 milhões de habitantes. Desde 2013, o país vem registrando desaceleração no crescimento populacional. Entre 2013 e 2015, o aumento anual era de cerca de 0,8%; posteriormente, os índices oscilaram entre 0,7% e 0,6%, chegando aos atuais 0,4% ao ano.

Brasil está entre os países que mais frequentam academias
O Brasil está entre os países com maior número de frequentadores de academias no mundo. Segundo levantamento do portal Cupon Válido, cerca de 2% da população brasileira frequenta academias regularmente, colocando o país entre os líderes do ranking global de prática de atividades físicas em espaços fitness.

Detran-ES intensifica fiscalização escolar
O Departamento Estadual de Trânsito do Espírito Santo (Detran-ES) realiza, durante todo o ano, operações de fiscalização em veículos de transporte escolar. As chamadas "blitze escolares" acontecem em várias regiões do Estado, com maior concentração na Grande Vitória, visando garantir mais segurança aos estudantes.

A depressão é estudada há milênios
A depressão, embora consolidada como conceito médico nos séculos XIX e XX, possui registros históricos muito mais antigos. O transtorno já era descrito na antiga Mesopotâmia, cerca de dois mil anos antes de Cristo, e também na Grécia Antiga, onde era chamado de "melancolia".

Atenção aos golpes envolvendo o Detran-ES
O Departamento Estadual de Trânsito do Espírito Santo alerta que o único endereço eletrônico oficial do órgão é detran.es.gov.br. O órgão não envia boletos por e-mail, SMS ou aplicativos de mensagens. Cidadão também deve desconfiar de resultados identificados como "Patrocinado" ou "Anúncio" ao procurar serviços públicos na internet.

Empresas fortes também se constroem nas escolhas que fazemos todos os dias.

Cuidar de pessoas é uma delas, e com a Arca Seguradora essa proteção faz parte de uma gestão mais humana e responsável.

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

Arca Seguradora
Seguro é Viver com Tranquilidade.

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

ARCA SEGURADORA

www.arcaseguradora.com.br

Punição para quem não repassar valores pagos

A atuação ética e transparente das corretoras de seguros é fundamental para garantir a confiança e a segurança dos consumidores no mercado segurador. Órgãos reguladores como a Superintendencia de Seguros Privados (Susep), acompanham de forma rigorosa o cumprimento das normas que determinam o correto repasse de valores pagos por segurados às seguradoras, entidades de previdência e demais instituições do setor. Quando há denuncias e indícios de irregularidades, podem ser instaurados processos administrativos para apuração dos fatos, assegurando às empresas o direito de defesa dentro dos prazos estabelecidos pela legislação vigente. Caso sejam confirmadas infrações, as penalidades podem variar desde aplicação de multas até o cancelamento do registro de funcionamento. Essas medidas reforçam a importância da responsabilidade financeira, da boa gestão e do compromisso das corretoras com a integridade das operações, contribuindo para a credibilidade e o fortalecimento de todo o mercado de seguros no Brasil.

CONHEÇA MELHOR O SEU SINDICATO!

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

Reconhecimento, Valorização e Homenagens na 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida

A 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida foi marcada não apenas pelo alto nível das palestras e pela expressiva participação dos corretores de seguros capixabas, mas também por momentos especiais de reconhecimento e homenagens que reforçaram a valorização dos profissionais e parceiros do mercado segurador.

Ao final das apresentações, os palestrantes receberam placas de agradecimento entregues pelo Sincor-ES e pelo CVG-ES, em reconhecimento à importante contribuição compartilhada durante o evento. Além da homenagem institucional, os convidados também receberam uma cesta especial contendo produtos industrializados do Espírito Santo, valorizando a indústria capixaba e proporcionando aos palestrantes uma lembrança regional da Jornada.

O encerramento do evento foi marcado por um momento de grande emoção e reconhecimento. Os presidentes do Sincor-ES e do CVG-ES realizaram uma homenagem especial ao corretor de seguros Antonio Santa Catarina, que presidiu o CVG-ES por mais de 26 anos e construiu uma trajetória marcada pela dedicação, liderança e fortalecimento do seguro de vida no Espírito Santo.

Durante a homenagem, foi realizada a entrega de uma placa em reconhecimento à sua contribuição histórica para o mercado segurador capixaba. Na ocasião, Antonio Santa Catarina também recebeu o título de Embaixador das Jornadas Capixabas de Seguro de Vida, tornando-se símbolo permanente da história, do crescimento e da importância do evento para o setor.

O momento foi acompanhado por aplausos e emoção dos participantes, encerrando a 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida com um sentimento de gratidão, reconhecimento e valorização daqueles que contribuíram e continuam contribuindo para o fortalecimento do mercado de seguros no Espírito Santo.

CLUBE VIDA em GRUPO do E.S.
21 ANOS

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!