

# Sincor ES

*Dia a dia*

## SEGURO QUE TRANSFORMA VIDAS E PROTEGE O FUTURO

SINCOR-ES INICIA CICLO DE PALESTRAS 2026 E PROMOVE A CONSCIENTIZAÇÃO SOBRE PROTEÇÃO FINANCEIRA E SEGURO DE VIDA.



Minha Vida Protegida



### NOVO CONVÊNIO



Sincor-ES amplia benefícios e assina convênio com o Clube Álvares Cabral para associados, parceiros e familiares.

### COMISSÃO DE DIREITO SECURITÁRIO DA OAB-ES

Sincor-ES recebe diretores da Comissão de Direitos Securitários da OAB-ES e é convidado para evento sobre a Lei nº 15.040/2024.

### SORTEIO

Sincor-ES e Fenacor promovem sorteio de quatro inscrições para associados participarem do 24º Congresso Nacional dos Corretores de Seguros, no Rio de Janeiro.

## Ciclo de Palestras 2026 do Sincor-ES tem início com palestras inspiradora de Renata Dariva



O Sincor-ES abriu oficialmente, no dia 18 de junho de 2026, a programação do Ciclo de Palestras 2026 com uma apresentação de grande relevância para o mercado segurador. O evento foi realizado no Auditório Pedro de Paula Pinto, na sede da entidade, e reuniu cerca de 30 participantes, entre corretores de seguros e profissionais do setor.

Antes do início das atividades, os convidados foram recepcionados com um café da manhã, proporcionando um momento de integração, networking e troca de experiências entre os presentes.

Para inaugurar o ciclo com destaque, o Sincor-ES recebeu Renata Dariva, CEO da Essence Corretora de Seguros e embaixadora do Movimento Minha Vida Protegida (MVP), considerado atualmente um dos

mais importantes movimentos nacionais de conscientização sobre proteção financeira e seguro de vida.

Durante sua apresentação, Renata promoveu uma reflexão sobre a realidade financeira das famílias brasileiras e a necessidade de ampliar a cultura da proteção. Segundo dados apresentados, 78,9% das famílias brasileiras encerraram 2025 endividadas, enquanto 82% da população economicamente ativa ainda não possui seguro de vida individual.

Para a palestrante, esses números demonstram uma grande oportunidade para que os corretores de seguros exerçam seu papel de proteção social. “Esse não é apenas um dado estatístico. É um alerta social. E é exatamente aí que entramos”, destacou.

Renata também apresentou

números que comprovam a relevância do seguro de vida para a sociedade. Em 2025, o setor pagou R\$ 17,5 bilhões em indenizações às famílias seguradas, um crescimento de 9,3% em relação ao ano anterior. Apenas nos segmentos de vida individual e vida em grupo, foram pagos R\$ 9,28 bilhões em benefícios.

Ao abordar os desafios para a expansão do produto no país, a executiva chamou a atenção para um equívoco frequentemente atribuído ao consumidor brasileiro. “Muitos acreditam que o brasileiro não compra seguro de vida por razões culturais. Isso é um mito, uma desculpa, uma muleta”, afirmou. Em seguida, reforçou uma das principais mensagens da palestra: “A verdade é que o brasileiro não rejeita o seguro de vida; ele rejeita a forma como o



seguro de vida lhe é apresentado.”

A palestrante apresentou ainda o trabalho desenvolvido pelo Movimento Minha Vida Protegida, que busca transformar corretores e profissionais do mercado em agentes de conscientização sobre proteção financeira. Atualmente, o movimento reúne mais de 40 apoiadores e parceiros, 120 embaixadores, mais de 2.300 multiplicadores e já impactou mais de 600 mil pessoas por meio de ações presenciais, cursos, eventos e conteúdos digitais.

Após o encontro, Renata destacou a receptividade dos profissionais capixabas e a importância de ampliar o alcance da educação financeira e securitária no país.

“Foi uma alegria apresentar o Minha Vida Protegida aos corretores do Espírito Santo e perceber o quanto esse propósito faz sentido para quem está na linha de frente da nossa profissão”, afirmou.

Segundo ela, a discussão vai muito além dos números apresentados durante a palestra. “Falamos sobre números importantes, mas, principalmente, sobre responsabilidade. Ainda temos milhões de brasileiros desprotegidos, não porque rejeitam o seguro de vida, mas porque muitas vezes nunca tiveram acesso a uma oferta de qualidade, feita por um profissional preparado para mostrar o verdadeiro impacto da proteção financeira.”

Renata explicou ainda que o Movimento Minha Vida Protegida nasceu do desejo de fortalecer o papel do corretor como agente de transformação social. “É um movimento de corretor para corretor, sem fins lucrativos, sustentado pela doação de tempo, conhecimento e experiência de profissionais que acreditam que podemos transformar o mercado por meio da educação e da conscientização.”

Ela ressaltou também a criação do Instituto Minha Vida Protegida, iniciativa voltada à disseminação da educação financeira, securitária e previdenciária para a população. “Foi a partir desse movimento que surgiu o Instituto Minha Vida Protegida, para levar educação financeira, securitária e previdenciária à sociedade por meio de corretores que escolhem se capacitar, compartilhar conhecimento e atuar como multiplicadores dessa causa.”

Ao final, a executiva demonstrou entusiasmo com o potencial do mercado capixaba para contribuir com a iniciativa. “Saio deste encontro muito motivada. Tenho certeza de que o Espírito Santo tem profissionais capazes de contribuir enormemente com esse movimento e espero que esta tenha sido apenas a primeira de muitas iniciativas que construiremos juntos.”

Com uma abertura marcada por conteúdo relevante, dados de mercado e mensagens inspiradoras, o Ciclo de Palestras 2026 reafirma o compromisso do Sincor-ES com a capacitação contínua dos corretores de seguros e com o fortalecimento da cultura do seguro de vida e da proteção financeira no Espírito Santo.

# PROGRAMAÇÃO

## CICLO DE PALESTRAS 2026

### CAFÉ COM SEGURO

## 29 de JULHO

### O novo Corretor

Estratégias sob a Égida da Nova Lei de Seguros (Lei nº 15.040/24)”.  


Palestrante:  
Dr. Marcus Freitas Alvarenga

Advogado e Secretário-adjunto da Comissão Especial de Direito Securitário da OAB-ES.



## 05 de AGOSTO

### Sancor Seguros em Foco

Palestrante:  
Rosângela Oliveira

Gerente de Inteligência Comercial da Sancor Seguros e Palestrante em Vendas, Seguros e Investimentos



## 16 de SETEMBRO

### Motivos para Proteger

Palestrante:  
Daniel Cerqueira

Especialista em Planejamento Financeiro e Sócio da Plataforma Be Tratus



## 21 de OUTUBRO

### Seguro de Vida

viver a longevidade com segurança, dignidade e proteção.

Palestrante:  
Rosangela Spak

Superintendente Comercial Vida na Tokio Marine



## 11 de NOVEMBRO

### Juntos a gente faz acontecer

Palestrante:  
Roberta Bueno

Executiva de Seguros de Vida da Allianz Seguros



# Sincor-ES firma convênio com o Clube Álvares Cabral e amplia benefícios aos associados



O Sindicato dos Corretores de Seguros do Espírito Santo – Sincor-ES firmou um importante convênio com o tradicional Clube Álvares Cabral, proporcionando aos associados e seus dependentes acesso completo a uma das mais modernas e tradicionais estruturas de lazer e esporte do Espírito Santo.

Fundado em 1902, o clube é reconhecido por sua ampla estrutura social e esportiva, oferecendo diversas opções de lazer, esporte e convivência familiar em uma localização privilegiada de Vitória. Entre os espaços disponíveis estão piscinas recreativas e esportivas, campos de futebol society, quadras de tênis e beach tennis, áreas para bocha, academia, sauna, churrasqueiras, espaços gourmet, salão de jogos e áreas infantis.

Com o novo convênio, os associados do Sincor-ES passam a ter direito à utilização das dependências do clube, exceto das áreas terceirizadas, além de descontos especiais nas escolinhas esportivas e nos

eventos sociais promovidos pela instituição.

O benefício também garante acesso às áreas de lazer e convivência para toda a família, reforçando o compromisso do Sincor-ES em oferecer mais qualidade de vida, integração e bem-estar aos corretores de seguros capixabas.

## Como se associar ao Clube

Os associados do Sincor-ES, devidamente em dia com suas mensalidades, deverão solicitar a carta de adesão, que será emitida por Dagmar, através do e-mail: [cadastro@sincor-es.com.br](mailto:cadastro@sincor-es.com.br).

Com a carta em mãos, basta dirigir-se à secretaria do Clube Álvares Cabral para efetivar o convênio.

## Quem pode ser incluído como dependente

Além do associado titular, poderão ser cadastrados:  
**Cônjuge ou companheiro(a);**  
**Filhos e enteados solteiros até 21 anos;**  
**Filhos universitários até 24**

**anos, mediante comprovação;**  
**Filhos solteiros até 30 anos, conforme regulamento do clube;**  
**Filhos, irmãos e enteados incapazes e economicamente dependentes;**  
**Pais acima de 60 anos.** Para emissão da carteira social, o associado titular e seus dependentes deverão comparecer à secretaria do clube.

## Os Documentos necessários para cadastramento dos conveniados e dependentes, são:

Xerox: C.I e CPF ou carteira de motorista do titular(a) e esposa(o); Certidão de nascimento dos filhos; Certidão de casamento, documento de união estável (feito em cartório) ou formulário fornecido pelo clube. e Comprovante de residência;

## Valores do convênio – 2026

**Jóia de adesão: R\$ 220,50;**

**Taxa de manutenção mensal: R\$ 315,00.**

**Carteira social: R\$ 20,00 (opcional);**

# Vantagens oferecidas pelo clube

## Confira as vantagens oferecidas aos associados conveniados:

- O associado tem direito a utilização de todas as dependências do clube, ressalvando aquelas que forem terceirizadas;
- O associado terá desconto de até 50% no pagamento das escolinhas do clube;
- O associado terá o mesmo percentual de desconto dos sócios proprietários nos eventos sociais promovidos pelo clube e sublocados;
- Utilizar as churrasqueiras, com direito a 50 (cinquenta) convites verdes no ano. Convites excedentes no valor de R\$ 7,00 por pessoa.
- 02 convites brancos por mês com data de validade e não acumulativos. (Convites brancos e verdes – não dão direito ao uso da piscina e sauna). Valor da piscina e sauna: somente para convidados de sócios: R\$ 50,00(adulto) e R\$ 25,00 (crianças - de 6 a 12 anos).



## Estrutura completa de esporte, lazer e convivência no Clube Alvares Cabral

O novo convênio firmado entre o Sincor-ES e o Clube Alvares Cabral garante aos associados e seus dependentes acesso a uma ampla estrutura voltada ao esporte, lazer, saúde e convivência social. Com mais de 100 mil metros quadrados de área esportiva e recreativa, o clube oferece ambientes modernos e preparados para atender famílias, crianças, jovens e adultos em diversas modalidades e atividades.

### Piscinas recreativas e esportivas

O clube conta com piscinas voltadas tanto ao lazer quanto à prática esportiva, incluindo piscina olímpica, piscina infantil e a tradicional piscina com tobogã, muito procurada pelas famílias nos finais de semana. Os espaços oferecem estrutura segura e confortável para recreação, aulas e treinamentos.

### Esportes e atividades físicas

Os associados conveniados terão

acesso a diversas modalidades esportivas oferecidas pelo clube, como: Futebol society; Basquete; Futsal; Vôlei; Vôlei de areia; Beach Tennis; Tênis de quadra; Natação; Hidroginástica; Remo; Tiro esportivo; Bocha.

As quadras e campos possuem estrutura moderna e preparada para treinamentos, competições e atividades recreativas, promovendo saúde, integração e qualidade de vida.

### Áreas de convivência e lazer

Além da estrutura esportiva, o clube disponibiliza diversos ambientes voltados ao lazer e entretenimento familiar, incluindo: Áreas gourmet e churrasqueiras; Bar da piscina; Bar Mangueirão; Sala de sinuca; Espelho d'água; Parquinho infantil; Sauna masculina e feminina; Áreas de convivência social. Os espaços foram planejados para proporcionar momentos de integração, descanso e confraternização entre os associados e suas famílias.

### Estrutura náutica e tradição esportiva

O Álvares Cabral também possui tradição histórica nos esportes náuticos, mantendo parque de remo e estrutura voltada à prática esportiva aquática, sendo referência no desenvolvimento esportivo capixaba há mais de um século.

### Atendimento e suporte ao associado

O clube mantém recepção e secretaria com atendimento especializado para suporte aos associados, realização de cadastros, orientações e serviços administrativos, oferecendo praticidade e acolhimento aos usuários.

O convênio reforça o compromisso do Sincor-ES em proporcionar benefícios diferenciados aos corretores de seguros do Espírito Santo, ampliando o acesso a uma estrutura completa de lazer, esporte e convivência para toda a família.

## Novo diretor-presidente toma posse na Banestes Seguros



O presidente do Banestes, Carlos Artur Hauschild, e o diretor-presidente da Banestes Seguros, Alcio de Araújo.

O administrador Alcio de Araújo tomou posse no dia 1º de junho de 2026, como diretor-presidente da Banestes Seguros. Em uma cerimônia bastante concorrida, estiveram presentes diretores do Sistema Financeiro Banestes, além de convidados. Neste mesmo dia, o executivo também assumiu uma cadeira no Conselho de Administração da seguradora.

O novo diretor-presidente possui uma trajetória sólida no ecossistema Banestes, atuando como diretor de Administração do banco desde 2019, além de mais de 30 anos de carreira na iniciativa privada. Em sua fala de posse, reforçou o compromisso de dar continuidade ao nosso forte ritmo de expansão e consolidação no mercado segurador.

Também defendeu a eficiência das empresas públicas e estabeleceu o objetivo arrojado de ampliar os resultados da seguradora, espelhando o desempenho observado no banco nos últimos anos. “Estatual tem que dar lucro e vamos trazer esse conceito para o nosso dia a dia. Pretendemos mostrar uma administração que saiba exatamente o que está sendo feito, obtendo resultados para todos”, afirmou Alcio.

O impacto social e o caráter estratégico da instituição também foram destacados na solenidade. O presidente do Banestes, Carlos

Artur Hauschild, ressaltou a valorização das ações no mercado e o repasse de R\$ 213 milhões em dividendos ao Governo do Estado do Espírito Santo, acionista único da seguradora, no último ano. “Esses recursos são destinados a investimentos em infraestrutura, saúde e segurança para a população capixaba. Muito importante o nosso papel na sociedade”, ressaltou.

A diretora de Operações, Jussara Vieira, que acumulou a presidência por 60 dias, destacou a importância da Banestes Seguros. “Somos líder nos segmentos de vida em grupo e um dos principais players em seguros de automóveis no Estado. Sei que, sob sua liderança, com o apoio de todos, vamos fazer mais e melhor para o Sistema Financeiro Banestes e para o nosso Estado”, afirmou.



O diretor-presidente da Banestes Seguros, Alcio de Araújo, a diretora de Operações, Jussara Vieira, e o diretor de Controles Internos, Romulo Costa.

## Sincor-ES visita a nova diretoria



A convite do novo diretor-presidente da Banestes Seguros, Alcio de Araújo, representantes do Sincor-ES participaram, no dia 3 de junho de 2026, de um café da manhã na sede da seguradora, na Enseada do Suá, em Vitória. O encontro teve como objetivo fortalecer o relacionamento institucional e estreitar os laços entre as entidades.

Representando o Sincor-ES, estiveram presentes o presidente José Rômulo da Silva, o diretor de Marketing, Ivo Tadeu Basílio, e o assessor da Presidência, Antonio Santa Catarina. Pela Banestes Seguros, participaram o diretor-presidente Alcio de Araújo, a diretora de Operações, Jussara Vieira, e o diretor de Controles Internos, Rômulo Costa.

Durante a reunião, foram discutidos temas relacionados ao mercado segurador capixaba, à ampliação da atuação dos corretores de seguros e ao fortalecimento das parcerias institucionais. O encontro também marcou a apresentação oficial da nova gestão da seguradora ao sindicato.

Na ocasião, o presidente do Sincor-ES desejou sucesso à nova diretoria da Banestes Seguros e reafirmou o compromisso da entidade com iniciativas voltadas ao desenvolvimento do setor, à valorização dos corretores e à disseminação da cultura do seguro no Espírito Santo.

## Transcopex apresenta soluções para o mercado segurador em visita ao Sincor-ES



Com o objetivo de fortalecer o relacionamento institucional e ampliar as oportunidades de parceria entre o setor de transportes especializados e o mercado de seguros, o presidente do Sincor-ES, José Romulo da Silva, e o diretor de Marketing, Ivo Tadeu Basilio, receberam, no dia 09 de junho, na sede da entidade, os representantes da Transcopex Serviços de Transportes: Walter Amâncio, da área comercial, e Clelio Scopel Andrade, diretor da empresa. O encontro contou ainda com a presença do corretor de seguros Luiz Carlos Silva Porto, responsável por intermediar a aproximação entre as instituições.

Durante a reunião, foram apresentadas as soluções oferecidas pela Transcopex para o segmento de transportes, remoções técnicas e locações de veículos e equipamentos destinados à movimentação de grandes cargas e cargas pesadas, destacando a experiência da empresa em operações que exigem planejamento, segurança e logística especializada.

A proposta é disponibilizar às seguradoras que atuam no Espírito Santo um parceiro qualificado para o transporte de veículos sinistrados de grande porte e de equipamentos que necessitem de remoção até pátios de guarda ou locais determinados pelas companhias seguradoras.

Os representantes da Transcopex ressaltaram que a empresa atua com foco na eficiência operacional, oferecendo serviços especializados para movimentação e transporte de cargas de alta complexidade, contribuindo para a agilidade dos processos e para a redução de riscos nas operações.

Para o Sincor-ES, iniciativas como essa fortalecem a integração entre corretores de seguros, seguradoras e empresas prestadoras de serviços especializados, ampliando a rede de soluções disponíveis ao mercado e proporcionando mais segurança, rapidez e qualidade no atendimento aos segurados, especialmente em ocorrências que envolvem veículos pesados e operações de grande porte.

## Susep suspendeu quase 5 mil Corretores de Seguros em 2026



Dados oficiais da Susep indicam que 4.930 registros de Corretores de Seguros foram suspensos desde 1º de janeiro até esta terça-feira (09 de junho). Isso representa uma média de aproximadamente 30 suspensões diárias.

Ainda de acordo com a autarquia, há, no momento, 11.159 Corretores de Seguros impedidos de exercer suas atividades.

Esse número é 14% maior que o divulgado pela Susep em 16 de março, quando havia 9.788 registros suspensos.

Já a soma de registros cancelados pela autarquia aumentou de 749 para 774 no mesmo período.

Há, nesta 2ª feira, 152.118 Corretores de Seguros com registros ativos.

Desse total, 84.766 são pessoas físicas.

Já o total de empresas Corretoras de Seguros em plena atividade é de 67.352.

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

[www.icatu.com.br](http://www.icatu.com.br)



**ICATU**  
Vida. Pra toda vida.

## Comissão de Direito Securitário da OAB-ES convida Sincor-ES para debate sobre a Nova Lei de Seguros



O presidente do Sincor-ES recebeu, em visita institucional, os representantes da Comissão Especial de Direito Securitário da OAB-ES, Bruno Melo Motta, presidente da Comissão, e Marcus Freitas Alvarenga, secretário-adjunto, que estiveram na entidade para fortalecer o relacionamento entre as instituições e apresentar importantes iniciativas voltadas ao mercado segurador capixaba. Eles estavam acompanhados do corretor de seguros e diretor do Sincor-ES e do CVG-ES, Luiz Amaury Gontijo.

Durante o encontro, os advogados oficializaram o convite para que o Sincor-ES participe do evento sobre a Nova Lei de Seguros – Lei nº 15.040/2024: Impactos, Desafios e Oportunidades, que será realizado no dia 31 de julho de 2026, no auditório da FINDES, em Vitória, reunindo profissionais do Direito, do mercado de seguros e especialistas

para discutir os principais reflexos da nova legislação.

Na oportunidade, também solicitaram o apoio do Sindicato para ampliar o convite aos corretores de seguros do Espírito Santo, incentivando a participação da categoria no evento. Segundo os organizadores, o site oficial para inscrições será divulgado a partir da próxima semana.

A programação terá início às 9 horas, com credenciamento e recepção a partir das 8h30, e contará com quatro painéis temáticos voltados aos impactos da Lei nº 15.040/2024 sobre o mercado securitário. Entre os temas em destaque estarão a modernização legislativa e o novo ciclo do setor; a regulação, a fraude e a supervisão da atividade securitária; os reflexos da nova legislação para as empresas e o desenvolvimento econômico; além da judicialização, dos processos e do contencioso

securitário.

Como parte da parceria entre as entidades e do compromisso com a atualização profissional dos corretores capixabas, Marcus Freitas Alvarenga também será o palestrante do “Café com Seguro”, no mês de julho de 2026. O encontro integra o Ciclo de Palestras 2026 do Sincor-ES e contará com uma apresentação especial sobre a Lei nº 15.040/2024, abordando os principais pontos da norma, seus desafios práticos e as oportunidades que ela traz para o mercado de seguros. O café da manhã será patrocinado pela Arca Seguradora.

A iniciativa reforça o compromisso do Sincor-ES em promover conhecimento, fomentar o debate técnico e manter os corretores de seguros do Espírito Santo preparados para as transformações que estão redefinindo o setor securitário brasileiro.

Ciclo de Palestras 2026

**Café com Seguro**

**Sincor ES**

**O Novo Corretor de Seguros**

“Estratégias sob a Égida da Nova Lei de Seguros (Lei nº 15.040/2024)”

**29/07/2026 às 09:00hs**

Café da Manhã às 08:00hs

**Auditório do SINCOR-ES**

Rua Frederico Lagassa, 30-S/506-Edf. Sheila-Gurúgiga-Vitória  
(Estacionamento em frente a Loja Mil Lampadas)

**Palestrante:**  
Dr. Marcus Freitas Alvarenga (OAB-ES)  
Advogado e Secretário adjunto da Comissão Especial de Direito Securitário da OAB-ES.

**Informações e Inscrição:**  
cadastro@sincor-es.com.br  
(27) 2125-6676

# Yelum amplia benefícios para clientes durante a Copa do Mundo 2026

**Seguradora reforça plataforma de vantagens com descontos em estacionamento e aluguel de veículos para brasileiros que viajarão ao México**



Com a proximidade da Copa do Mundo de 2026, a Yelum ampliou os benefícios oferecidos pela plataforma Aproveite+ para clientes que pretendem acompanhar o torneio no México. A iniciativa inclui descontos em estacionamento de longa permanência próximo ao Aeroporto Internacional de Guarulhos e em locação de veículos no exterior, acompanhando a crescente demanda dos brasileiros por soluções de mobilidade e planejamento de viagem.

A ação ocorre em um momento em que mais de 70 mil brasileiros são esperados no México para acompanhar a competição, segundo estimativas de mercado. Com a partida de abertura marcada para 11 de junho, no Estádio Azteca, na Cidade do México, a seguradora busca oferecer vantagens que facilitem a jornada dos clientes desde a saída do Brasil até os deslocamentos no país-sede.

A estratégia acompanha uma

tendência observada entre os viajantes, que têm buscado maior autonomia durante as viagens e mais previsibilidade nos gastos relacionados ao transporte e à mobilidade.

O interesse dos brasileiros pela competição reforça esse cenário. De acordo com o relatório global Predictions 2026, da Ipsos, 71% dos brasileiros pretendem acompanhar a Copa do Mundo de 2026, índice superior à média global, de 59%.

O movimento também acompanha as transformações do mercado de turismo. Segundo a edição mais recente da Revista Tendências do Turismo, o setor deve continuar crescendo nos próximos anos, impulsionado por consumidores mais conectados, interessados em experiências personalizadas e em soluções que ofereçam praticidade e autonomia.

Dentro desse contexto, a Yelum ampliou parcerias da plataforma Aproveite+ voltadas à mobilidade dos clientes.

Uma das iniciativas envolve o Airport Park, estacionamento de longa permanência localizado próximo ao Aeroporto Internacional de Guarulhos. A parceria oferece 20% de desconto para reservas realizadas entre 25 de maio e 30 de junho de 2026.

Já para os deslocamentos no exterior, a seguradora reforçou a parceria com a Localiza Internacional, disponibilizando 15% de desconto na locação de veículos em países da América Latina, com destaque para o México. O benefício também contempla Argentina, Uruguai, Equador e Paraguai, com

utilização válida entre 1º de junho e 19 de julho de 2026.

Segundo a companhia, a iniciativa faz parte da estratégia de ampliar a proposta de valor da marca por meio de benefícios que acompanham diferentes momentos da vida dos clientes.

“Para nós, proteger o cliente vai além da apólice do seguro Auto. Significa garantir sua tranquilidade em toda a jornada”, destaca Carla Oliveira, Diretora de Produtos Auto.

“Sabemos que a Copa do Mundo é um momento único de experiência e consumo para o brasileiro. Ao ampliarmos as condições com parceiros estratégicos como Airport Park e Localiza Internacional, entregamos valor e conveniência, acompanhando o trajeto do segurado desde a saída do Brasil até a chegada aos estádios no México.”, afirma.

## FRETE COM SEGURANÇA

**SEU CONFORTO. NOSSA MISSÃO!**

Transportamos seus produtos com o máximo de cuidado e responsabilidade.

- SEGURANÇA**  
Uma primeira e última inspeção de risco ao fim da entrega.
- PROTEÇÃO**  
Utilizamos o STRECH para embalagens e proteção extra para itens frágeis.
- AGILIDADE**  
Entrega rápida e eficiente, com 100% segurança.



**USAMOS STRECH**  
MAIS PROTEÇÃO PARA SEUS BENS!

**EMBALAMOS COM STRECH PARA GARANTIR A MÁXIMA PROTEÇÃO DOS SEUS PRODUTOS!**

SEGURANÇA SUPLENTE AO FIM  
SOLICITAMOS E CONFIRMAMOS EM CADA ENTREGA



**FALE CONOSCO!**  
**27 99850-2936**

**PAGAMENTO FACILITADO! PASSAMOS NO CARTÃO EM 3X**  
JUNTO POR CONTÁ DO CLIENTE.

CUIDAMOS DO QUE É IMPORTANTE PARA VOCÊ!



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

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











# Proposta que muda limites do Simples Nacional favorece Corretores de Seguros



O Congresso Nacional pode aprovar mudanças no Simples que trarão benefícios para os Corretores de Seguros que aderiram a esse regime. A base das alterações é o projeto de lei que atualiza os limites de faturamento das empresas que estão no Simples Nacional, o qual foi tema de debate realizado no final da semana passada.

Na ocasião, o relator da proposta, Jorge Goetten (Republicanos-SC), rebateu o argumento do Ministério da Fazenda segundo o qual a correção dos limites do Simples custará R\$ 50 bilhões por ano em perda de arrecadação. “Não é correção, é atualização. Nós temos que mudar a nossa narrativa. Não tem impacto. Quem tem que fazer, se tem impacto, é a equipe econômica que faça. Porque no nosso entendimento não tem impacto, tem é justiça”, disse o parlamentar, segundo a Agência Câmara.

O relator defendeu o reajuste automático dos limites do Simples de acordo com a variação do IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo), que sinaliza a inflação “oficial” do Brasil.

No seminário promovido pela comissão especial que analisa a correção no Simples Nacional, várias entidades empresariais presentes pediram a correção imediata dos tetos de faturamento

para microempreendedores individuais (MEIs) e empresas do Simples, sem ajuste há dez anos.

As entidades argumentaram que a Constituição determina um tratamento diferenciado para pequenas empresas e que, portanto, isso não pode ser considerado renúncia fiscal.

O deputado Jorge Goetten (Republicanos-SC) também propôs a isenção de contribuição previdenciária patronal por dois anos para compensar empresas que precisarem contratar mais funcionários por causa do fim da escala 6x1.

O deputado ressaltou que a proposta aprovada na Câmara que acaba com a escala de trabalho 6x1 já prevê medidas de mitigação dos impactos da mudança para os pequenos empresários. Segundo ele, a correção dos limites também pode ser enquadrada como uma dessas medidas, assim como a isenção da contribuição previdenciária.

Segundo o parlamentar, já há um compromisso do presidente da Câmara, Hugo Motta (Republicanos-PB), para que a votação da proposta ocorra na segunda semana de julho.

Já o secretário de Projetos Estratégicos de São Paulo, Guilherme Afif Domingos, destacou que as empresas do Simples são consideradas bons contribuintes pela própria Receita. “Esse é um estudo que a Receita fez, mas que botou escondido na gaveta. E aqui mostra a pontualidade no recolhimento dos tributos e no acolhimento das normas”, assinalou.

## Seguro auto: valor médio das apólices para mulheres recua 15% em abril

Os preços do seguro auto para mulheres apresentaram queda em abril. De acordo com levantamento da Creditas Seguros, o valor médio das apólices para o perfil feminino recuou 15% nas principais capitais brasileiras. A única exceção foi o Rio de Janeiro, onde foi registrado aumento de 19%.

De acordo com o estudo, o valor médio do seguro para mulheres passou de R\$ 3.104,04 em março para R\$ 2.627,10 em abril.

O levantamento considera as cotações realizadas nas 11 capitais brasileiras de maior representatividade no mercado automotivo, segundo ranking da Fenabrave, e analisa os dez modelos de veículos mais vendidos em cada período.




Para Michel Tanam, gerente da Creditas Seguros, este é um momento favorável para o consumidor buscar novas cotações.

“Os dados de abril mostram um movimento mais favorável para o consumidor, com redução nos preços médios em grande parte das capitais analisadas. Ao mesmo tempo, o comportamento do Rio de Janeiro reforça como fatores regionais impactam diretamente o valor do seguro auto. Por isso, comparar cotações e revisar periodicamente a apólice faz diferença para encontrar condições mais competitivas em cada perfil e localidade”, esclarece o executivo.



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](http://www.autocenternacional.com.br) | 27 3229-5150 | 27 99725-5034



# SORTEIO DE 4 INSCRIÇÕES

PARA O

## 24º CONGRESSO NACIONAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

O SINCOR-ES, em parceria com a Fenacor, vai sortear  
4 inscrições **cortesia** para o maior evento do mercado  
de seguros do Brasil!



24º CONGRESSO BRASILEIRO DOS  
CORRETORES DE SEGUROS

27 A 29 DE AGOSTO DE 2026

EXPORIO . RIO DE JANEIRO/RJ

VALOR DA INSCRIÇÃO:  
**R\$ 1.650,00**  
CORTESIA PARA OS CONTEMPLADOS!

### MUITO MAIS QUE UM EVENTO. UMA EXPERIÊNCIA QUE TRANSFORMA!



CONHEÇA AS  
PRINCIPAIS  
TENDÊNCIAS E  
INOVAÇÕES DO  
SETOR



PALESTRAS  
COM GRANDES  
ESPECIALISTAS  
E LIDERANÇAS



FORTALEÇA SEU  
NETWORKING COM  
CORRETORES DE  
TODO O BRASIL



GERE NOVAS  
OPORTUNIDADES  
DE NEGÓCIOS E  
PARCERIAS



ATUALIZE CONHECIMENTOS  
E AMPLIE SUA VISÃO  
ESTRATÉGICA PARA  
CRESCER  
PROFISSIONALMENTE



DATA DO  
SORTEIO:

**26/06/2026**

Sorteio exclusivo para  
corretores de seguros  
associados e adimplentes ao  
SINCOR-ES, interessados em  
participar do congresso.

### INFORMAÇÕES IMPORTANTES:

- ✓ A inscrição é nominal e intransferível;
- ✓ É proibida a venda, cessão ou transferência da cortesia;
- ✓ O contemplado deverá confirmar seu interesse e efetivar sua inscrição até o dia 30 de junho de 2026, conforme prazo da organização do Congresso;
- ✓ Caso não realize a inscrição dentro do período estabelecido, a vaga será destinada a outro participante;
- ✓ Inscreva-se apenas se tiver disponibilidade para participar do evento.



O ESPÍRITO SANTO TEM CONQUISTADO CADA VEZ MAIS ESPAÇO E  
RECONHECIMENTO NO CENÁRIO NACIONAL DA CORRETAGEM DE SEGUROS.

Quanto maior a participação dos profissionais capixabas, maior será a força e a  
representatividade do nosso mercado nos debates que definem o futuro do setor.

### PARTICIPE DO SORTEIO,

INVISTA NO SEU DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL E REPRESENTA O ESPÍRITO SANTO  
NO MAIOR CONGRESSO DA CORRETAGEM DE SEGUROS DO BRASIL!

**ATENÇÃO:** Para participar do sorteio, envie a frase "Eu quero  
participar do sorteio para o 24º Congresso Nacional" para o  
e-mail: [cadastro@sincor-es.com.br](mailto:cadastro@sincor-es.com.br), informando o nome e telefone.  
**MAIORES INFORMAÇÕES:** (27) 2125-6676 - Fale com Dagmar.



Sincor ES



Fenacor

# Allianz leva corretores premiados para experiência exclusiva na Europa



A Allianz Seguros reuniu os vencedores do programa Aliadoz 2025 em uma viagem de reconhecimento para Londres e Edimburgo, reforçando sua estratégia de valorização e aproximação com os corretores. A ação levou 20 corretores dos segmentos "Diamante" e "Private" e 10 corretores "Esmeralda" ganhadores do Aliadoz 2025 embarcaram com seus acompanhantes para Londres e Edimburgo, ao lado do presidente da Allianz Brasil, Eduard Folch, do diretor executivo Comercial da seguradora, Nelson Veiga, e dos diretores das regionais premiadas, Alexandro Barbosa (Minas Gerais e Centro-Oeste), Cleide Camilotto (Sul) e Soraia Silva (Parcerias).

Entre os dias 31 de maio e 7 de junho, os participantes visitaram alguns dos principais pontos turísticos e históricos de Londres e Edimburgo, incluindo o Palácio de Buckingham, Big Ben, Parlamento Britânico, London Eye, Castelo de Edimburgo, Palácio de Holyrood e St Giles Cathedral. A programação também incluiu experiências exclusivas, como jantares na Tower Bridge e no Royal Yacht Britannia, além de um passeio de

lança para conhecer as Jóias da Coroa e a Torre de Londres.

Nesta edição, os destinos internacionais foram escolhidos pelos próprios corretores da categoria Private por meio de votação realizada no ano passado.

Além da agenda turística, a viagem proporcionou momentos de integração entre os corretores e os executivos da companhia, fortalecendo o relacionamento e a troca de experiências.

"Foi uma viagem marcante e inesquecível, sem dúvida. Proporcionar essa experiência é também uma forma de valorizar e retribuir a dedicação, a parceria e o compromisso que esses profissionais demonstram diariamente com a companhia e com o mercado segurador", disse Eduard Folch. "Agora já vamos começar a pensar nas próximas. Nos encontraremos em breve em Pequim e Xangai ou na Patagônia Argentina", acrescentou.

Durante o encontro, Nelson Veiga destacou a importância dos corretores para os resultados alcançados pela seguradora em 2025.

"Tudo isso não seria possível sem os nossos parceiros e não há

maneira melhor de valorizá-los do que com uma premiação à altura de todo o comprometimento e empenho que eles vêm demonstrando. Reconhecer quem contribui de forma decisiva para o nosso crescimento é fundamental e seguiremos promovendo iniciativas que celebrem suas conquistas e fortaleçam a nossa parceria", complementou.

## Novidades para 2026

A Allianz também aproveitou a ocasião para apresentar novidades do Aliadoz 2026. Entre elas está a criação da categoria Rubi, destinada a corretores com PEL superior a R\$ 1,2 milhão.

O programa mantém os pilares "+Comissão", "+Capaz", "+Vantagens" e "+Prêmios" e passa a contar também com o "+Perto", iniciativa que prevê ativações regionais, roadshows, encontros exclusivos e participação em eventos do setor.

Outra novidade é o superbônus para corretores da categoria Private que atingirem todos os requisitos do semestre. O segmento também passa a contar com benefícios como consultoria financeira, gestão patrimonial e acesso diferenciado ao escritório da Allianz em São Paulo.

Os corretores das categorias Rubi, Diamante e Private terão ainda acesso ao Allianz Lounge, espaço exclusivo destinado a reuniões, networking, produção de conteúdo e troca de experiências.

Para 2026, o programa prevê três viagens de premiação: uma internacional para Pequim e Xangai, outra para a Patagônia Argentina e uma terceira para um resort de luxo no Brasil.



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

**ALLIADOZ**  
+Comissão

**Ofereça e aumente suas vendas!**

A comissão complementar varia de acordo com o segmento no programa Aliadoz. Confira o regulamento completo no Allianznet. Allianz Seguros SA, CNPJ: 61.573.796/0001-66, Rua Eugênio de Medeiros nº 303, ands. 1-parce, 2 ao 9, 15 e 16, Pinheiros, São Paulo - CEP: 05425-000. Processo SUSEP nº 15414.90034/0/2018-99. A aceitação do seguro está sujeita à análise de risco. Consulte as Condições Gerais, assim como os planos de assistência 24h, serviços e abrangência do seguro no site [www.allianz.com.br](http://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 seguro/produto: Linha Direta Allianz Corretor 40901120 (Capitais e Regiões Metropolitanas), 0800 77 8243 (Demais regiões), 0800 121 2259 (exclusivo para portadores de limitação de rotina e deficiências). Ouvidoria Allianz Seguros 0800 771 3313. SAC (24 horas): 0800 115 215. A Allianz Seguros respeita a sua privacidade e é contra spam na rede. Para mais informações, acesse a Política de Privacidade de Dados da Allianz, disponível em [www.allianz.com.br/politica-de-privacidade](http://www.allianz.com.br/politica-de-privacidade).

# Banestes Seguros disponibiliza solicitação de assistência 24 horas via WhatsApp

Por: Jardel Torezani

**Os segurados poderão realizar o acionamento de guincho, socorro mecânico e de pane elétrica no aplicativo de mensagens, além de acompanhar a chegada do prestador.**

Os clientes da Banestes Seguros agora contam com uma nova facilidade tecnológica para momentos de emergência. Dentre as ações que marcam os 55 anos da seguradora, foi implementado o chatbot exclusivo no WhatsApp para o acionamento da assistência 24 horas do Seguro Auto Banestes no aplicativo de mensagens. A novidade permite que os segurados acionem com poucos cliques serviços essenciais, como guincho e socorro mecânico, além de acompanhar o deslocamento do prestador de serviço.

A nova funcionalidade foi desenhada para atender as principais necessidades dos motoristas em trânsito. Por meio do assistente virtual, o usuário pode solicitar o guincho para casos de pane mecânica e elétrica ou sinistros. Também estão incluídos os serviços de recarga de bateria, assistência a alarmes e troca de pneu furado, bem como socorro em casos de pane seca.

O sistema funciona de forma integrada: após a identificação do CPF ou CNPJ do titular, a ferramenta localiza automaticamente a apólice e o veículo segurado, agilizando o processo de triagem e atendimento.

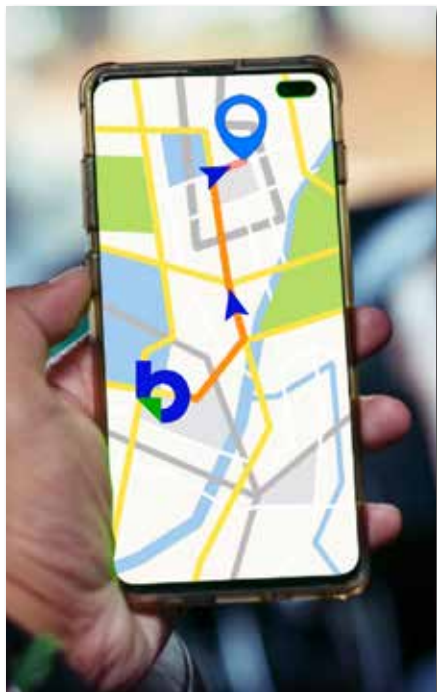
Um diferencial importante da ferramenta é a transparência. Após finalizar a solicitação pelo chatbot, o cliente recebe um link via SMS ou pelo próprio WhatsApp que permite acompanhar, no mapa e em tempo real, o deslocamento do

prestador de serviço até o

local da ocorrência. É mais uma facilidade para o cliente, que traz mais agilidade em um momento que mais precisa de atendimento.

Para utilizar o novo canal, o segurado deve enviar uma mensagem para o número oficial da Banestes Seguros no WhatsApp: (11) 4393-1484. Ao iniciar o contato, a assistente virtual guiará o usuário por meio de um menu intuitivo.

Além do Seguro Auto, o canal também oferece direcionamento para outras necessidades, como assistência residencial e aviso de sinistros. A ferramenta implementada utiliza a tecnologia de geolocalização para garantir que o auxílio chegue com precisão ao endereço do segurado.



## Banestes Seguros integra consulta de apólices ao aplicativo do banco

Os produtos da Banestes Seguros já podem ser acessados no App Banestes pelos segurados que têm conta no banco.

Com a novidade, a seguradora passa a oferecer serviços de autoatendimento na palma da mão, incluindo o download de apólices, pagamento de parcelas e o acionamento da assistência 24 horas para seguros residenciais e de automóveis.

Os clientes podem visualizar detalhes sobre três modalidades principais: Seguro de Vida EBA, Seguro Automóvel e Seguro Residencial (especificamente para apólices marcadas como renováveis). A atualização visa dar mais autonomia ao cliente, centralizando a vida financeira e a proteção de bens em um único ambiente digital.

Além da conferência de dados, o App Banestes passa a oferecer ferramentas práticas de autoatendimento, como acesso e download das apólices em formato PDF, acionamento direto da Assistência 24 horas em caso de emergências, além de consulta e pagamento das parcelas em aberto.

Para visualizar a nova funcionalidade, o App Banestes deve estar atualizado. A área pode ser acessada clicando em "Menu" e depois em "Seguros". Para os corretores e parceiros, a orientação é reforçar junto à base de clientes a facilidade de localizar os serviços de cobertura e assistência de forma remota.





SEGURO

## AUTO POP

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

Até 10X

VEM PRA BANESTES SEGUROS E

## Vai tranquilo

**banestes**  
seguros

# Club Pres é o único do mercado a oferecer Capital Global para sindicatos e categorias profissionais



A gestão de benefícios coletivos exige cada vez mais praticidade, segurança e conformidade para sindicatos e entidades representativas. Pensando nisso, o Clube Pres de Benefícios disponibiliza ao mercado uma solução diferenciada: seguros de vida em grupo e acidentes pessoais na modalidade Capital Global, um formato que simplifica a contratação e reduz a burocracia para as empresas.

O principal diferencial da modalidade é que não há necessidade de encaminhar informações individuais dos trabalhadores segurados. Para a contratação e manutenção do seguro, basta que a empresa informe a quantidade de empregados registrados no FGTS, tornando o processo mais ágil e eficiente.

No modelo de Capital Global, a apólice é estruturada a partir de um capital total contratado para o grupo segurado. Dessa forma, a administração do benefício se torna mais simples, especialmente para categorias que possuem grande volume de trabalhadores ou alta rotatividade de mão de obra.

Além da praticidade operacional,

a modalidade garante proteção aos trabalhadores e oferece mais tranquilidade às empresas contratantes, que conseguem manter seus benefícios atualizados sem a necessidade de constantes movimentações cadastrais.

Segundo Adilson Pacheco, sócio fundador do Clube Pres de Benefícios, a proposta é facilitar a gestão dos seguros coletivos sem abrir mão da segurança.

"O Capital Global é uma solução que traz mais eficiência para sindicatos e empresas. Em vez de lidar com o envio e a atualização permanente de dados individuais dos trabalhadores, a contratação passa a ser baseada na quantidade de vidas informada na GFIP. Isso reduz a burocracia, agiliza processos e garante que as categorias tenham acesso a uma proteção adequada, com muito mais praticidade para a gestão do benefício", destaca.

Atualmente, a modalidade está disponível para 22 sindicatos e categorias profissionais no Espírito Santo e um na Bahia, mas a tendência é crescer nos próximos meses. Para acessar a lista completa e atualizada em tempo real, acesse [clubepres.com.br/sindicatos/](http://clubepres.com.br/sindicatos/).

## Confira a lista:

### Bahia

- SINDPAD-BA

### Espírito Santo

- FETRACS SINDEPRES ES Arca (20251105)
- FETRACS SINDLOC ES Arca (20250905)
- SINDICES ES Arca (20250805)
- SINDICOMERCARIOS ES Alfa (20251101)
- SINDICOMERCARIOS ES Arca (20251105)
- SINDICOMERCARIOS EXTRABOM ES Arca (20251105)
- SINDIGRAFICOS ES Arca (20250505)
- SINDILATICINIOS SINCONGEL ES Arca (20250505)
- SINDILATICINIOS SINDILATES ES Arca (20251105)
- SINDILATICINIOS SINDIPESCA ES Arca (20260205)
- SINPOSPETRO ES Arca (20260105)
- SINTECT ES Arca (20251105)
- SINTRACARNES ES Arca (20251105)
- SINTRACLINICA ES Arca (20250705)
- SINTRACODIVES SINCODIVES ES Arca (20260405)
- SINTRACODIVES SINVEPES ES Arca (20251105)
- SINTRAFARMA SINCADES Alfa (20251101)
- SINTRAFARMA SINCOFAES Alfa (20251101)
- SINTRAMASSA SINDIMASSA ES Arca (20260105)
- SINTRAMASSA SINDIPAES ES Arca (20250805)
- SINTRASADE ES Arca (20260205)
- SITAEN ES Arca (20251005)



**CLUBE PRES**

Simplificando benefícios,  
fortalecendo vidas

 27 3441-7721



# Mediatorie da início a Agenda de Treinamentos para capacitar consultores parceiros



Espaço Consultor está cumprindo o seu objetivo de funcionar como um ponto de apoio ao profissional. “Além de todo o suporte que oferecemos cotidianamente aos parceiros, este espaço também tem a função de capacitar, cada vez mais, o consultor capixaba. São treinamentos escolhidos a dedo pela nossa equipe levando em consideração as dores e os desafios do corretor na sua rotina de trabalho. A participação dos colegas têm sido muito satisfatória”, avaliou.

**Quer participar dos treinamentos oferecidos no Espaço Consultor? Entre agora mesmo em contato com o seu executivo Mediatorie.**



Precisa aperfeiçoar sua comunicação com o cliente, melhorar sua gestão dos contatos ou até mesmo organizar melhor a rotina de vendas? A Mediatorie deu início à sua Agenda de Treinamentos 2026, com seis cursos sobre temas que ajudam a elevar o consultor à alta performance.

Os cursos são oferecidos no Espaço Consultor, inaugurado pela Mediatorie recentemente, em Vila Velha. O local é definido como um ponto de desenvolvimento e negócios, pensado especialmente para consultores independentes e pequenas corretoras que buscam mais eficiência no dia a dia comercial.

O primeiro treinamento foi no dia 26 de maio, com o tema “Comunicação por WhatsApp, Ligação e Presencial”, que ensinou os consultores a entender quando e como usar cada um desses canais, o que falar com o cliente e o que não fazer em cada plataforma.

“O curso ajudou a desconstruir alguns pensamentos que temos, ensinando coisas novas, recapitulando alguns assuntos e incentivando o consultor a refletir. Agradeço a oportunidade e espero voltar mais vezes”, compartilhou a consultora parceira Anna Mombrini.

O treinamento intensivo foi ministrado pelo empresário e especialista em Marketing e Vendas, Erikson Mateus. “Falamos de temas extremamente relevantes, como posicionamento em vendas, comunicação assertiva, entre outros. O consultor que quer se capacitar precisa ficar por dentro do que há de mais atual no atendimento ao cliente”, destacou.

O calendário de cursos segue até meados de julho, tratando de gestão de leads, conversão via ligação, mentalidade de alta performance e domínio do produto para traduzir valor ao cliente.

Para o diretor comercial da empresa, Raphael Gonçalves, o



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

Seja parceiro

  
**MEDIATORIE**  
Administradora de Benefícios

## Confraria das Quintas: amizade, histórias e momentos que fortalecem o mercado de seguros capixaba

Todas as quintas-feiras, a praça de alimentação do Shopping Vitória se transforma em um ponto de encontro especial para profissionais e amigos que compartilham muito mais do que experiências de trabalho. A tradicional Confraria das Quintas reúne corretores de seguros, seguradores, presidentes do Sincor-ES e do CVG-ES, empresários, advogados, filhos, esposas e amigos dos confrades em um ambiente marcado pela amizade, pelo companheirismo e pela troca de experiências.

Ao longo dos anos, os encontros se consolidaram como um espaço de integração e fortalecimento dos relacionamentos que ajudam a construir o mercado segurador capixaba. Entre um almoço descontraído e a já tradicional resenha do cafézinho, surgem conversas, negócios, ideias e, principalmente, laços de amizade que atravessam gerações.

Omês de junho foi especialmente marcante para a confraria, com atrações que tornaram os encontros ainda mais memoráveis.

No dia 11 de junho, o empresário e confrade Manoel Bessa proporcionou um verdadeiro presente aos participantes ao apresentar sua impressionante Porsche 356, ano 1959. O veículo chamou a atenção não apenas

pela beleza e raridade, mas também pela história de sua montagem, realizada peça por peça com componentes originais da Porsche importados diretamente da Alemanha. O projeto, resultado de anos de dedicação e paixão pelo automobilismo, rendeu a Manoel Bessa o ingresso no Porsche Club Brasil

– Espírito Santo, entidade que reúne proprietários e admiradores da lendária marca alemã. Os confrades tiveram a oportunidade de conhecer de perto a máquina, tirar fotos e ouvir detalhes sobre a trajetória de restauração do veículo.

Já no dia 18 de junho, foi a vez da literatura ganhar espaço na confraria. O amigo e confrade Guilherme Rueda escolheu o encontro para lançar oficialmente seu livro “Verdade na Areia”, obra que reúne lembranças, histórias e causos que marcaram sua trajetória pessoal e profissional. Em um gesto de carinho e gratidão, Guilherme presenteou cada integrante da confraria com um exemplar autografado e dedicado.

O lançamento teve um significado ainda mais especial



porque foi justamente em um dos encontros da Confraria das Quintas que surgiu a ideia de transformar suas memórias em livro. O projeto ganhou força graças ao incentivo do amigo Igor Zom Balbino, que, após ler os primeiros rascunhos, encorajou Guilherme a compartilhar suas histórias com um público maior.

Momentos como esses demonstram que a Confraria das Quintas vai muito além de um simples encontro semanal. Trata-se de um espaço onde amizades são cultivadas, experiências são compartilhadas e projetos ganham vida, fortalecendo não apenas os vínculos pessoais, mas também a união e o espírito colaborativo que caracterizam o mercado segurador do Espírito Santo.



**SANCOR SEGUROS**

# SEGURO ENGENHARIA

Despesas Extraordinárias • Despesas com Desentulho • Despesas com Salvamento e Contenção

# Tokio Marine lança campanha para impulsionar vendas e ampliar oportunidades para Corretores

O seguro prestamista vem se consolidando como um dos produtos mais dinâmicos do mercado de seguros de pessoas, acompanhando a expansão do crédito e a crescente preocupação das famílias com a proteção financeira. Dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi) e da Confederação Nacional das Empresas de Seguros (CNseg) mostram que o produto já representa cerca de 28% da arrecadação dos seguros de pessoas. Para 2026, o setor projeta crescimento superior a 10%, mantendo a cobertura de pessoas entre os principais motores da expansão.

O cenário é destacado por Gabriel Ivo, diretor do Sindicato das Seguradoras (Sindseg MG/GO/MT/DF). Segundo ele, Minas Gerais apresenta desempenho acima da média nacional em diversos segmentos do mercado segurador, impulsionado por fatores econômicos locais e mudanças no comportamento de consumidores e instituições financeiras. “O consenso do setor é que o seguro prestamista acompanha essa trajetória positiva, embora a Superintendência de Seguros Privados (Susep) não divulgue amplamente números estaduais detalhados por ramo em formatos de fácil acesso”, afirma.

Vinculado a operações de crédito, como financiamentos e empréstimos, o seguro prestamista funciona como garantia para quitação ou amortização de dívidas em casos de morte, invalidez, desemprego involuntário ou incapacidade temporária. “O produto acompanha o ciclo do crédito e ganha relevância justamente em momentos de

maior incerteza econômica, quando cresce a percepção de risco”, explica.

O mercado segue aquecido em 2026. Além da expectativa de expansão acima de 10%, os prêmios cresceram 21,3% em 2024, colocando o prestamista entre os produtos mais relevantes do segmento. Em Minas Gerais, levantamento do Sindicato dos Corretores de Seguros (Sincor-MG) apontou crescimento de 12,3% do setor segurador no primeiro semestre de 2025, acima da média nacional.

## Juros altos e inadimplência impulsionam demanda

O atual cenário econômico, marcado por juros elevados e aumento da inadimplência, tem gerado um efeito paradoxal. Se amplia os riscos para o sistema financeiro, também fortalece a procura pelo seguro prestamista.

Segundo Gabriel Ivo, bancos e financeiras reforçaram mecanismos de mitigação de risco, ampliando a oferta do produto atrelado ao crédito. Ao mesmo tempo, consumidores passaram a valorizar mais a proteção diante de imprevistos. “O efeito líquido tem sido positivo. O prestamista cresce justamente em um ambiente de maior preocupação com o risco de crédito”, destaca.

Entre os fatores que sustentam a expansão estão o avanço do crédito consignado, pessoal e dos financiamentos, a digitalização dos contratos e a forte presença das cooperativas financeiras em Minas Gerais. Por outro lado, o aumento da inadimplência pressiona a sinistralidade em algumas coberturas, enquanto os juros elevados podem reduzir

a demanda por determinadas linhas de crédito. Também cresce a exigência por maior transparência na comercialização do produto.

A transformação digital é outro fator relevante. A contratação do seguro prestamista migra rapidamente para aplicativos bancários e plataformas de fintechs, sendo frequentemente oferecida de forma integrada ao crédito, o que torna o processo mais simples e acessível.

Paralelamente, seguradoras investem em modelos analíticos mais sofisticados e no uso de inteligência artificial para aprimorar a subscrição e a gestão de sinistros. Esse movimento vem acompanhado de maior atenção regulatória para evitar práticas de venda casada e garantir que o consumidor compreenda claramente as coberturas contratadas.

## Perspectivas positivas

As perspectivas para os próximos anos permanecem favoráveis. Entre os principais vetores de crescimento estão a expansão do crédito consignado privado, o avanço da digitalização e o aumento da conscientização das famílias sobre a importância da proteção financeira.

Em Minas Gerais, a relevância do mercado de financiamento de veículos e a forte base de crédito consignado reforçam o potencial de expansão. Para Gabriel Ivo, o seguro prestamista deve continuar entre os principais motores do setor. “É um produto que responde diretamente às necessidades do momento econômico e tende a ganhar ainda mais espaço à medida que o crédito evolui e o consumidor busca mais segurança”, conclui.

**GANHO RESIDENCIAL EXTRA**

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

Saiba mais

TOKIO MARINE SEGURADORA

# Seguro prestamista responde por 28% dos seguros de pessoas

O seguro prestamista vem se consolidando como um dos produtos mais dinâmicos do mercado de seguros de pessoas, acompanhando a expansão do crédito e a crescente preocupação das famílias com a proteção financeira. Dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi) e da Confederação Nacional das Empresas de Seguros (CNseg) mostram que o produto já representa cerca de 28% da arrecadação dos seguros de pessoas. Para 2026, o setor projeta crescimento superior a 10%, mantendo a cobertura de pessoas entre os principais motores da expansão.

O cenário é destacado pelo diretor do Sindicato das Seguradoras (Sindseg MG/GO/MT/DF), Gabriel Ivo. Segundo ele, Minas Gerais apresenta desempenho acima da média nacional em diversos segmentos do mercado segurador, impulsionado por fatores econômicos locais e mudanças no comportamento de consumidores e instituições financeiras. “O consenso do setor é que o seguro prestamista acompanha essa trajetória positiva, embora a Superintendência de Seguros Privados (Susep) não divulgue amplamente números estaduais detalhados por ramo em formatos de fácil acesso”, afirma.

O seguro prestamista é vinculado a operações de crédito, como financiamentos e empréstimos, funcionando como garantia para quitação ou amortização de dívidas em situações como morte, invalidez, desemprego involuntário ou incapacidade temporária. “O produto acompanha o ciclo do crédito e ganha relevância justamente em momentos de maior incerteza econômica, quando cresce

a percepção de risco”, explica Ivo.

O mercado segue aquecido em 2026. Além da expectativa de crescimento superior a 10%, dados consolidados apontam expansão de 21,3% nos prêmios em 2024, colocando o prestamista entre os produtos mais relevantes do segmento. Em Minas Gerais, levantamento do Sindicato dos Corretores de Seguros (Sincor-MG) registrou crescimento de 12,3% do setor segurador no primeiro semestre de 2025, acima da média nacional.

## Juros altos e inadimplência impulsionam demanda

O atual cenário econômico, marcado por juros elevados e aumento da inadimplência, tem gerado um efeito paradoxal. Se, por um lado, amplia os riscos para o sistema financeiro, por outro fortalece a procura pelo seguro prestamista.

Segundo Gabriel Ivo, bancos e financeiras passaram a reforçar mecanismos de mitigação de risco, ampliando a oferta do produto atrelado ao crédito. Ao mesmo tempo, consumidores passaram a valorizar mais a proteção diante de imprevistos. “O efeito líquido tem sido positivo. O prestamista cresce justamente em um ambiente de maior preocupação com o risco de crédito”, destaca.

Entre os fatores que sustentam a expansão estão o avanço do crédito consignado, pessoal e de financiamentos, a digitalização dos contratos e a forte presença das cooperativas financeiras em Minas Gerais. Entretanto, existem desafios. O aumento da inadimplência pressiona a sinistralidade em algumas coberturas, enquanto os juros elevados podem reduzir

a demanda por determinadas linhas de crédito. Também cresce a exigência por maior transparência na comercialização do produto.

A transformação digital é outro fator relevante. A contratação do seguro prestamista migra rapidamente para canais digitais, como aplicativos bancários e plataformas de fintechs. Atualmente, o produto é frequentemente oferecido de forma integrada à contratação do crédito, tornando o processo mais simples e acessível.

Paralelamente, seguradoras investem em modelos analíticos mais sofisticados e no uso de inteligência artificial para aprimorar a subscrição e a gestão de sinistros. Esse movimento vem acompanhado de maior atenção regulatória, especialmente para evitar práticas de venda casada e garantir que o consumidor compreenda claramente as coberturas contratadas.

## Perspectivas positivas

As perspectivas para os próximos anos permanecem favoráveis. Entre os principais vetores de crescimento estão a expansão do crédito consignado privado, o avanço da digitalização e o aumento da conscientização das famílias sobre a importância da proteção financeira

Em Minas Gerais, a relevância do mercado de financiamento de veículos e a forte base de crédito consignado reforçam o potencial de expansão. Para Gabriel Ivo, o seguro prestamista deve continuar entre os principais motores do setor. “É um produto que responde diretamente às necessidades do momento econômico e tende a ganhar ainda mais espaço à medida que o crédito evolui e o consumidor busca mais segurança”, conclui.

**Conheça o CAPEMISA VIVA.**  
Segurança personalizada escolhida por você.

**CAPEMISA VIVA**<sup>1</sup>  
Seu seguro pro que a Vida tem de melhor.

Saiba mais em:  
[vivo.capemisa.com.br/corretores](http://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: Telemetria disponível
- Atendimento humanizado em todos os momentos.

CAPEMISA Seguradora de Vida e Previdência S/A - CNPJ 08.040.714/0001-02 e associação ao SUSEP nº 04205. O registro do produto e a aderência a este instrumento operam sob o controle do SUSEP. O Segurado poderá consultar as Condições Contratuais desse produto, bem como a situação atualizada do Conselho Superior e da SUPERVISA em seu endereço [www.gov.br/susep](http://www.gov.br/susep) e [www.fenaprevi.org.br](http://www.fenaprevi.org.br)

## CEO do Grupo Porto é reconhecido pela segunda vez como Executivo de Valor no setor de seguros



**CEO do Grupo Porto,  
Paulo Kakinoff**

Conforme noticiado no Valor Econômico, o CEO do Grupo Porto, Paulo Kakinoff, foi reconhecido na categoria Seguros e Previdência da 26ª edição do prêmio Executivo de Valor, promovido pelo portal. A cerimônia foi realizada nesta semana no hotel Rosewood, em São Paulo, e reuniu lideranças de diversos setores da economia brasileira.

Esta é a segunda vez que Kakinoff recebe a homenagem, após ter sido premiado anteriormente em 2020. Ao receber o reconhecimento, o executivo destacou o papel das equipes da companhia e a cultura construída ao longo da história da Porto.

“Eu queria estender esse agradecimento ao time da Porto, que está representado com um representante de cada

time da companhia. O principal agradecimento que eu gostaria de fazer hoje, que considero ser o maior privilégio da minha carreira profissional, é poder trabalhar em uma companhia que de fato representa valores intensivos de uma família que gostaria de fazer hoje, que considero ser o maior privilégio da minha carreira profissional, é poder trabalhar em uma companhia que de fato representa valores intensivos de uma família que há 80 anos vem desenvolvendo uma maneira de empresariar aqui no Brasil”, disse Kakinoff.

Segundo o executivo, a construção de uma liderança sólida passa pelo trabalho conjunto entre conselho de administração, comitês executivos, equipes multidisciplinares e profissionais especializados. Para ele, a diversidade de opiniões contribui para a tomada de decisões mais consistentes.

No mercado de seguros, onde riscos, estatísticas, probabilidades e eventos inesperados fazem parte da rotina, Kakinoff destaca a importância da análise coletiva na construção de soluções e estratégias.

“Quanto mais você aprimora a qualidade da discussão, mais o nível de hesitação diminui”.

A edição de 2026 do Executivo de Valor reconheceu 26 líderes distribuídos em 22 setores da economia, além de quatro categorias especiais: presidente de conselho de administração, empreendedorismo social, mídia empresa e jovem liderança.

**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 cresce em regiões estratégicas impulsionada por seguros rural, auto e vida



A Mapfre registrou crescimento expressivo em regiões consideradas estratégicas para seus negócios durante o primeiro trimestre de 2026. Os resultados foram impulsionados principalmente pelo desempenho das carteiras de seguros rurais, automóveis e vida no Centro-Oeste, Distrito Federal e Espírito Santo, refletindo a estratégia da companhia de ampliar sua presença regional, fortalecer a atuação comercial e expandir a oferta de soluções.

No Centro-Oeste, o principal destaque ficou com o seguro rural. No Mato Grosso do Sul, a carteira avançou 53% no trimestre, impulsionada pelo desempenho das regiões de Dourados e Campo Grande. O resultado reforça a atuação da seguradora no agronegócio, segmento em que a companhia vem ampliando sua presença por meio do relacionamento próximo com produtores rurais e da oferta de soluções voltadas ao campo.

Ainda na região, o seguro de vida apresentou forte expansão

no Mato Grosso, registrando crescimento de 58% no período. O desempenho foi impulsionado pela evolução da carteira de Vida Individual, pelo avanço do produto de Doenças Graves e pelo crescimento das soluções destinadas a pequenas e médias empresas.

No segmento de automóveis, Brasília foi um dos destaques do trimestre. A carteira registrou alta de 21%, impulsionada principalmente pelos veículos leves de passeio em todo o Distrito Federal.

Já no Espírito Santo, o crescimento alcançou 26%, resultado sustentado tanto pelo desempenho do seguro auto tradicional quanto pela evolução da carteira de caminhões.

Segundo a companhia, os resultados refletem ajustes estratégicos realizados nas regiões, além do reforço das equipes comerciais com foco na ampliação da participação de mercado e no fortalecimento do relacionamento com corretores e clientes.

## Desempenho positivo dos seguros de pessoas e danos

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) divulgou nova edição do Boletim Susep com dados sobre os mercados de seguros, previdência complementar aberta, capitalização e resseguro até abril de 2026.

Nos quatro primeiros meses do ano, o setor arrecadou R\$ 139,59 bilhões, com variação nominal de -0,80% em relação ao mesmo período de 2025. As indenizações, resgates, benefícios e sorteios pagos somaram R\$ 84,31 bilhões. Os seguros de danos e pessoas, excluindo o VGBL, arrecadaram R\$ 74,80 bilhões, alta nominal de 6,13%. No segmento de pessoas, o seguro de vida cresceu 10,69% nominalmente e 6,24% em termos reais. Entre os seguros de danos, o seguro auto registrou R\$ 20,26 bilhões em prêmios, com crescimento nominal de 6,55% e real de 2,24%. Nos produtos de acumulação, as contribuições superaram benefícios e resgates em R\$ 5,22 bilhões. No resseguro, R\$ 9,79 bilhões em prêmios foram cedidos pelas seguradoras ao segmento. O boletim também passou a informar a aceitação de riscos do exterior pelas resseguradoras locais, que alcançou R\$ 478,35 milhões até março de 2026, evidenciando a participação brasileira em operações internacionais de distribuição de riscos. Os dados completos estão disponíveis no Boletim Susep de abril de 2026 e no Painel Susep.





## Reconhecimento que reafirma a excelência da Recuperachock



O mercado segurador capixaba celebra mais uma importante conquista do empresário Manoel Bessa. Pelo segundo ano consecutivo, a Recuperachock foi eleita pelo Sales Pesquisa como a Melhor Oficina de Funilaria e Pintura, reconhecimento que reforça a credibilidade, a qualidade dos serviços e a confiança conquistada junto aos clientes, seguradoras e parceiros.

Fundada por Manoel Bessa em 1993, a Recuperachock iniciou suas atividades de forma modesta e, ao longo de mais de três décadas, construiu uma trajetória marcada por inovação, investimentos em tecnologia, qualificação profissional e compromisso com a excelência. Hoje, é referência no setor de reparação automotiva no Espírito Santo, oferecendo serviços de funilaria, pintura, recuperação de para-choques, martelinho de ouro, estética automotiva e outros cuidados especializados.

Essa história de sucesso ganha continuidade com a atuação de Manuela e Mirella Bessa, filhas do fundador, que assumem a administração das oficinas

seguindo os passos do pai. Com dedicação, força, responsabilidade e compromisso, elas preservam os valores que fizeram da Recuperachock uma empresa reconhecida pela qualidade e pelo atendimento diferenciado, fortalecendo o legado construído por Manoel Bessa.

A premiação concedida pelo Sales Pesquisa é resultado da avaliação positiva do público e do reconhecimento conquistado ao longo dos anos. Para Manoel Bessa, o prêmio representa a confirmação de que o trabalho sério, a dedicação da equipe e a busca constante pela satisfação dos clientes continuam fazendo a diferença.

“Esse prêmio é resultado da confiança dos nossos clientes, parceiros, seguradoras e do empenho diário de toda a nossa equipe, que trabalha com dedicação para entregar serviços de qualidade e excelência”, destaca o empresário.

O reconhecimento consecutivo evidencia a importância da Recuperachock para o mercado automotivo e segurador capixaba, onde qualidade e confiança são fatores essenciais. A conquista também reforça o papel de Manoel Bessa como um dos empreendedores que contribuem para elevar os padrões de atendimento e serviços no Espírito Santo.

O Sincor-ES parabeniza Manoel Bessa, Manuela, Mirella e toda a equipe da Recuperachock por mais essa conquista, desejando que o reconhecimento seja inspiração para novos avanços e para a continuidade de uma história de sucesso construída com trabalho, ética, união familiar e compromisso com a excelência.

## Um sonho construído peça por peça

O empresário capixaba Manoel Bessa passou a integrar o Porsche Club-ES Brasil, entidade que reúne proprietários e admiradores da tradicional marca alemã. O reconhecimento tem um significado especial, pois é a realização de um sonho construído ao longo de cinco anos.

Ao lado da equipe da Recuperachock, Manoel participou da montagem completa de sua Porsche 356 ano 1959, peça por peça, em um trabalho minucioso que exigiu conhecimento técnico, dedicação e perseverança. Todos os componentes utilizados foram adquiridos diretamente da fábrica da Porsche, na Alemanha, garantindo a originalidade do projeto.

Após a conclusão da montagem, o veículo foi submetido a um rigoroso processo de inspeção e certificação realizado por uma empresa especializada em São Paulo, referência nacional na validação de veículos especiais e clássicos. A aprovação confirmou a autenticidade da restauração e possibilitou seu registro oficial.

A conquista simboliza não apenas a realização de um sonho pessoal, mas também a excelência técnica da Recuperachock e o compromisso de Manoel Bessa com a qualidade e a perfeição em cada detalhe.



### >>> Seguro Franquia

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

[novoseguros.com.br](http://novoseguros.com.br)



**novo**  
seguros

# Saúde mental entra na agenda das empresas e impulsiona demanda por soluções de proteção

**Nova fase da NR-1 amplia atenção aos riscos psicossociais no ambiente de trabalho e abre espaço para seguros voltados à prevenção, acolhimento e suporte financeiro aos colaboradores**



Com a inclusão dos riscos psicossociais na agenda obrigatória das empresas, a atualização da NR-1 começa a impulsionar a procura por seguros e serviços de proteção financeira voltados à saúde mental dos trabalhadores. O movimento encontra um mercado que já vinha se preparando para essa demanda. Um exemplo é o PASI, que há anos oferece atendimento psicológico por meio da Central de Amparo e recentemente ampliou sua atuação com soluções alinhadas às exigências da nova norma.

A mudança ocorre em um momento em que as empresas buscam alternativas para reduzir impactos causados por afastamentos prolongados, ações trabalhistas e perda de produtividade. Segundo dados do Ministério da Previdência Social, divulgados pelo portal Contábeis, mais de 546 mil benefícios foram concedidos em 2025 por transtornos mentais e comportamentais, alta de 15,66% em relação ao ano anterior.

Especialistas apontam que a atualização da NR-1 acelera uma discussão que já vinha ganhando força nos últimos anos. Em reportagem publicada pelo portal SEGS, profissionais destacam que a nova exigência pode aumentar

a exposição das empresas a riscos trabalhistas caso não existam mecanismos adequados de prevenção e acompanhamento dos colaboradores.

Nesse cenário, cresce o interesse por seguros corporativos que ofereçam apoio emocional, acolhimento psicológico e suporte financeiro. Para Fabiana Resende, presidente do Seguro PASI, os riscos psicossociais são mais complexos de identificar e controlar do que os riscos físicos tradicionais, tornando o seguro uma camada complementar de proteção para empresas e trabalhadores.

“A atualização da NR-1 representa uma mudança importante na forma como as empresas devem enxergar e gerenciar os riscos relacionados à saúde mental dos trabalhadores. Questões psicossociais deixam de ser tratadas apenas como preocupações internas e passam a integrar formalmente a gestão de riscos das organizações”, afirma.

Fabiana destaca que o cuidado com a saúde emocional já fazia parte da estratégia da companhia antes mesmo das mudanças regulatórias. “Há quase uma década disponibilizamos a Central de Amparo, que oferece atendimento psicológico aos segurados e familiares. Muito antes da atualização da norma, já entendíamos que cuidar da saúde mental também faz parte da proteção à vida.”

O tema ganhou ainda mais relevância após o lançamento, neste ano, de uma solução específica voltada às exigências da NR-1. O PASI apresentou um produto desenvolvido para apoiar empresas na gestão dos riscos psicossociais previstos pela norma, reforçando a tendência de

criação de soluções direcionadas às novas demandas corporativas.

Além da assistência psicológica, as coberturas passam a incorporar mecanismos de proteção financeira para situações relacionadas ao adoecimento emocional. “No caso do PASI, contamos com uma cobertura específica para burnout, que garante indenização ao segurado em caso de diagnóstico da doença, além de disponibilizarmos serviços voltados ao acolhimento e acompanhamento emocional. Quanto mais cedo a pessoa tiver acesso ao suporte adequado, maiores são as chances de recuperação e menores tendem a ser os impactos para o trabalhador e para a empresa”, destaca.

A nova realidade também amplia o papel consultivo dos corretores de seguros. Segundo Fabiana, esses profissionais passam a atuar de forma mais estratégica ao orientar empresas sobre prevenção, gestão de riscos humanos e soluções de proteção alinhadas às exigências regulatórias.

“A atualização da NR-1 amplia ainda mais o papel consultivo do corretor de seguros. Mais do que apresentar produtos, ele passa a atuar como parceiro estratégico das empresas, ajudando a compreender os novos riscos, identificar vulnerabilidades e encontrar soluções para a proteção dos colaboradores e do negócio.”


Para a executiva, a adequação à NR-1 não deve ser vista apenas como obrigação regulatória. “A gestão dos riscos psicossociais vai muito além de uma exigência legal. Trata-se de uma oportunidade de evolução para as empresas, para o mercado de seguros e, principalmente, para a construção de ambientes de trabalho mais humanos, saudáveis e seguros.”

# PASI

NR-1

A saúde mental passou a ser obrigação.

Para o PASI, sempre foi compromisso.



CONHEÇA A NOSSA SOLUÇÃO

# Você Sabia ?

## Corpus Christi em Castelo

A tradicional confecção dos Tapetes de Corpus Christi de Castelo é reconhecida como Patrimônio Cultural Imaterial do Espírito Santo. A celebração é uma das maiores manifestações religiosas e culturais do Estado. Todos os anos, os tapetes chegam a cobrir aproximadamente 1,5 quilômetro de ruas e avenidas, totalizando cerca de 5 mil metros quadrados de arte a céu aberto, confeccionados por milhares de voluntários.

## Carregadores para Veículos Elétricos em Condomínios

A Assembleia Legislativa do Espírito Santo aprovou projeto que garante aos moradores de condomínios residenciais e comerciais o direito de instalar carregadores para veículos elétricos em suas vagas privativas. A instalação deve obedecer às normas técnicas e de segurança, sendo os custos de implantação e consumo de energia de responsabilidade do proprietário do veículo.

## Primeira "Patatela" do Espírito Santo

O Espírito Santo ganhará sua primeira "Patatela", em Domingos Martins. Também chamada de "faixa para pets", a sinalização utiliza pegadas de animais para alertar motoristas sobre áreas com grande circulação de animais domésticos e silvestres, contribuindo para a redução de acidentes e para a conscientização no trânsito.

## Programa Reluz na Estrada

A implantação da primeira patatela faz parte do Programa Reluz na Estrada, desenvolvido pelo Instituto Reluz. Além da sinalização, a iniciativa promove ações educativas voltadas para a segurança no trânsito, incluindo distribuição de materiais informativos, adesivação e orientações para motoristas e tutores de animais.

## Vila Velha: Berço do Espírito Santo

Fundada em 23 de maio de 1535, Vila Velha é a cidade mais antiga do Espírito Santo e o berço da colonização capixaba. O município foi a primeira sede do governo da então Capitania do Espírito Santo e seus moradores são conhecidos pelo tradicional apelido de "canela-verde".

## Mudança na BR-101 da Serra

O antigo trecho urbano da BR-101 na Serra passou a ser administrado pela Prefeitura da Serra após a conclusão do Contorno do Mestre Álvaro. Com a mudança, a gestão e manutenção da antiga rodovia deixaram de ser responsabilidade federal, permitindo ao município realizar melhorias e adequações urbanas no trecho.

## Planos de Saúde Coletivos

Os planos de saúde coletivos não possuem um teto de reajuste definido pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). Nessa modalidade, os índices são negociados diretamente entre as operadoras e as pessoas jurídicas contratantes, como empresas, sindicatos e associações.

## Copa do Mundo Feminina Sub-20

A Seleção Brasileira Feminina Sub-20 disputa a competição internacional integrando o Grupo C. A equipe enfrenta seleções tradicionais do futebol mundial em busca de uma vaga na fase eliminatória. O torneio representa mais uma oportunidade para o desenvolvimento e fortalecimento do futebol feminino e das categorias de base.

**Todos os dias,  
tem gente  
construindo,  
conectando  
e fazendo o  
Espírito Santo  
acontecer.  
A gente  
agredita que  
o cuidado  
também faz  
parte desse  
caminho.**

**Entre em contato com  
o nosso time e solicite  
uma cotação:  
WhatsApp:  
0800 775 0200**

[www.arcaseguradora.com.br](http://www.arcaseguradora.com.br)

**Arca Seguradora  
Seguro é Viver com  
Tranquilidade.**



**ARCA**  
SEGURADORA

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

[www.arcaseguradora.com.br](http://www.arcaseguradora.com.br)



## Raphael e Stephanie celebram o amor em uma cerimônia inesquecível



os noivos trocaram votos de amor e compromisso sob as bênçãos de Deus, em uma celebração repleta de requinte, glamour e muita emoção.

Radiantes e visivelmente felizes, Raphael e Stephanie encantaram os convidados, que compartilharam cada instante de uma noite marcada por sentimentos de carinho, paz e alegria. O ambiente acolhedor e a atmosfera de celebração transformaram o casamento em uma lembrança inesquecível para todos os presentes.

Raphael é filho do estimado Carlos Roberto Rafael, integrante da Confraria das Quintas e grande amigo e parceiro do mercado segurador capixaba, relação fortalecida ao longo dos mais de três anos em que esteve à frente da presidência da Banestes Seguros.

Em um cenário de rara beleza e sofisticação, Raphael Freitas Rafael e Stephanie protagonizaram um dos momentos mais marcantes de suas vidas ao oficializarem sua união em uma emocionante cerimônia realizada no elegante Villa Della Luce, em Itu-SP. Cercados por familiares e amigos,

A Revista Sincor-ES registra seus votos de felicidades ao casal, desejando que esta nova etapa seja repleta de amor, cumplicidade, prosperidade e incontáveis conquistas.



**Amigos capixabas presentes no casamento: da esquerda para a direita o empresário Roberto Colemberg e esposa Lauanda; Os empresários Átila e a esposa Daniela; Betinho Sartório com a esposa Laura e o Pai do noivo Carlos Rafael com a esposa Karla.**

# CONHEÇA MELHOR O SEU SINDICATO!

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



# Uma oportunidade histórica para os Corretores de Seguros

**As Resoluções CNSP nº 491 e nº 492 ampliam o portfólio dos corretores e consultoria ao consumidor, em complemento aos seguros tradicionais**



As Resoluções CNSP nº 491/26 e nº 492/26 criaram um marco regulatório para a proteção patrimonial mutualista e para as cooperativas de seguros no Brasil. Para Armando Vergílio, Presidente da Fenacor e Conselheiro do Fórum Mário Petrelli de Fomento do Mercado de Seguros, Previdência, Capitalização e Resseguros, as medidas representam uma oportunidade histórica para os corretores de seguros.

Segundo Vergílio, “representa um novo marco legal para o mercado brasileiro. O sistema de proteção patrimonial mutualista e cooperativas de seguros passa a ter regras claras e supervisão da Susep. Os corretores de seguros poderão predominar no segmento de proteção patrimonial mutualista, forte no ramo de automóvel, ao lado dos seguros tradicionais, pois não competem com preços, mas em consultoria. Nesse novo mercado, ele será peça-chave para dar orientação qualificada, reduzir assimetrias de informação e ajudar o consumidor a escolher a solução mais adequada”, afirmou.

E nas cooperativas de seguros. “Abre um campo muito promissor para os corretores de seguros, seja na distribuição de produtos cooperativos, especialmente em regiões e segmentos onde o cooperativismo já é forte

(agronegócio, saúde, crédito e cooperativas de trabalho); na consultoria para os cooperados, ou na integração entre cooperativas e o mercado de seguros “tradicional”, com soluções combinadas. O corretor passa a ter mais um ambiente regulado onde pode exercer seu papel de consultor técnico e que conta com a plena confiança dos consumidores”, descreveu.

## **Segurança jurídica e inclusão securitária**

– Na avaliação do executivo, as novas normas trazem segurança jurídica para milhões de consumidores, especialmente no segmento de proteção veicular, além de ampliar a inclusão securitária ao alcançar públicos que antes não tinham acesso ao seguro tradicional. Vergílio também destaca que a regulamentação deve estimular a concorrência, a inovação, com novos modelos de proteção convivendo com o seguro clássico, estimulando produtos mais adequados às realidades locais. E, ainda, a geração de poupança. “Essa regulamentação trará a geração de poupança interna e resiliência econômica, pois um mercado regulado tende a ser mais sólido, previsível e capaz de responder melhor a crises. Em resumo, é um grande avanço para

o Brasil, para os consumidores e para todo o ecossistema de seguros”, sintetizou.

**Concorrência** – Vergílio enfatizou que as associações mutualistas não substituem o seguro tradicional, mas passam a conviver com ele em modelos jurídicos e técnicos distintos. “Em alguns segmentos haverá concorrência direta. Em outros, complementaridade, atendendo nichos que o seguro tradicional não alcançava bem. O importante é que todos atuem sob regras claras, com transparência e foco na proteção do cidadão”, destacou.

**Resposta ao mercado** – Para o executivo, as resoluções entregam exatamente o que o mercado de seguros pedia: segurança jurídica, regras claras e espaço para o corretor de seguros atuar com protagonismo nesse novo mercado.

“Há muitos anos, o mercado esperava um marco regulatório para o mutualismo e para as cooperativas de seguros. O Brasil era um dos poucos países sem esse sistema devidamente disciplinado. A Fenacor contribuiu nesses vários anos de diálogo intenso entre o Executivo, Congresso, Susep, entidades de associações, cooperativismo e a CNseg. Foi um imenso esforço para equilibrar inclusão, inovação e proteção ao consumidor, sem matar o segmento, mas sem tolerar práticas abusivas”, finalizou.

**Adequação** – Atualmente, estima-se que existam cerca de três mil associações de proteção mutualista no País, atendendo entre 5 e 8 milhões de pessoas. Com a regulamentação, as entidades terão até agosto deste ano para protocolar pedidos na Susep e mais dois anos para se adequarem às novas exigências.

## Consórcio Nacional Bancorbrás visita o Sincor-ES



O presidente do Sincor-ES, José Romulo da Silva, recebeu no dia 10 de junho, em reunião institucional os executivos do Consórcio Nacional Bancorbrás, Wagner Soares Vilas Boas e Ricardo Serejo. O encontro contou ainda com a participação do diretor de Marketing do Sincor-ES, Ivo Tadeu Basilio.

Durante a visita, Wagner Soares Vilas Boas, que veio diretamente de Brasília (DF), apresentou o projeto de expansão da Bancorbrás no Espírito Santo e oficializou Ricardo Serejo como o responsável pela representação e desenvolvimento das atividades comerciais da empresa no estado.

Na oportunidade, os executivos destacaram o potencial do mercado capixaba e reforçaram o interesse da Bancorbrás em estreitar o relacionamento com os corretores de seguros do Espírito Santo, por meio de uma parceria institucional com o Sincor-ES. Entre os objetivos está a participação da empresa em eventos promovidos pela entidade, ampliando a aproximação com os profissionais do setor e fortalecendo a divulgação das soluções oferecidas pela companhia.

Fundado há mais de quatro décadas, o Consórcio Nacional Bancorbrás é uma das mais tradicionais administradoras de consórcios do país, atuando na comercialização de cartas de crédito para imóveis, veículos, serviços e outros segmentos. A empresa destaca-se pela oferta

de modalidades com condições flexíveis, assembleias mensais on-line e opções como lance embutido, utilização do FGTS para aquisição de imóveis e planos voltados ao planejamento financeiro de longo prazo. Atualmente, a companhia soma mais de R\$ 23 bilhões em cartas de crédito comercializadas e mais de R\$ 3,3 bilhões em créditos liberados ao longo de sua trajetória.

A Bancorbrás também ressalta sua atuação nacional, contando com consultores especializados e uma estrutura voltada para oferecer segurança e comodidade aos clientes. A administradora é autorizada e fiscalizada pelo Banco Central do Brasil e associada à Associação Brasileira das Administradoras de Consórcios (ABAC).

Ao final da reunião, os representantes do Sincor-ES foram convidados para um almoço de confraternização com os executivos da Bancorbrás, oportunidade que permitiu aprofundar o diálogo sobre futuras ações conjuntas e novas oportunidades de negócios para os corretores de seguros capixabas.

O encontro reforça o compromisso do Sincor-ES em manter relacionamento próximo com empresas e instituições que contribuem para o desenvolvimento do mercado segurador e financeiro do Espírito Santo, criando oportunidades que agregam valor aos seus associados e ampliam o leque de soluções disponíveis aos consumidores.

## Manuel Matos lança livro sobre o futuro do mercado de seguros na era dos dados



O consultor estratégico Manuel Matos lançou o livro *Da Intermediação à Infraestrutura*, obra que analisa as transformações do mercado de seguros diante da digitalização, da inteligência artificial e da economia de dados.

Com 27 capítulos, o autor apresenta conceitos como a Compressão Institucional Tridimensional, que descreve as pressões sobre os reguladores; a Regulação Infraestrutural de Fato, quando plataformas privadas passam a definir padrões de mercado; e a Captura Regulatória Invertida, em que a infraestrutura tecnológica reduz a capacidade normativa dos órgãos supervisores.

A obra também aborda a Bifurcação Funcional do Corretor, prevendo que atividades operacionais serão absorvidas por algoritmos, enquanto ganha espaço o corretor especializado em gestão de riscos e informação. Matos defende ainda os Padrões de Interoperabilidade de Dados do Sistema Nacional de Seguros Privados (PI-SNSP) como instrumento para fortalecer a governança do setor.

Com mais de 40 anos de atuação, o autor participou da informatização da Susep, presidiu a Caixa Seguros e colaborou na estruturação da BB Seguridade.

## Diretoria do CVG-ES realiza primeira reunião após sucesso da 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida



A diretoria do Clube de Vida em Grupo do Espírito Santo (CVG-ES) reuniu-se no dia 11 de junho de 2026, na sede do Sincor-ES, para a primeira reunião após a realização da 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida. O encontro teve como pauta principal a prestação de contas do evento, a análise dos feedbacks recebidos dos participantes e o planejamento da tradicional Festa Julina da Casa Lar.

Abrindo a reunião, o presidente do CVG-ES, Rafael Avolio, agradeceu a presença de todos os diretores e destacou o empenho das empresas parceiras que contribuíram para a realização da 8ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida. Segundo ele, o evento superou as expectativas e consolidou-se como um importante espaço para o fortalecimento do mercado de seguros de pessoas no Espírito Santo.

Rafael ressaltou ainda a qualidade do tema escolhido e das palestras apresentadas, enfatizando que os conteúdos transmitidos pelos especialistas foram objetivos, relevantes e inspiradores para os profissionais presentes. Também destacou que

a pesquisa de satisfação realizada com os corretores apontou ampla aprovação da iniciativa, demonstrando que o CVG-ES está no caminho certo para ampliar o conhecimento e fortalecer a cultura do seguro de vida no Estado.

Entre os pontos mais elogiados pelos participantes estiveram a organização do evento, a condução das atividades ao longo do dia, os sorteios promovidos durante a programação e o coquetel de confraternização realizado no encerramento, proporcionando um momento de integração entre os profissionais e parceiros do setor.

Durante a reunião, a diretoria reafirmou o compromisso de dar continuidade à Jornada Capixaba do Seguro de Vida em 2027. Ficou definido que, já no mês de outubro, serão iniciadas as cotações e tratativas para a captação de patrocínios junto às empresas parceiras, garantindo o planejamento antecipado da próxima edição e a manutenção do elevado padrão alcançado neste ano.

Outro tema discutido foi a realização da tradicional Festa

Julina da Casa Lar, ação social que conta com o apoio do CVG-ES há vários anos. Ficou acordado que o gerente da instituição, Sr. Paulo, apresentará um orçamento com os custos necessários para a realização do evento. Posteriormente, os valores serão compartilhados entre os colaboradores e apoiadores que desejarem contribuir para proporcionar um momento de alegria e integração aos internos da entidade. A diretoria também reforçou o convite para que seus membros participem ativamente da festividade, fortalecendo o espírito de solidariedade e compromisso social.

Após o debate dos assuntos previstos e o esclarecimento dos demais temas apresentados pelos participantes, o presidente Rafael Avolio agradeceu novamente o envolvimento de todos e encerrou a reunião, destacando que o trabalho conjunto da diretoria e das empresas parceiras continuará sendo fundamental para o crescimento do seguro de vida e para o desenvolvimento das ações institucionais e sociais promovidas pelo Sincor-ES e CVG-ES.



**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!**