

Dia a dia

RECONHECIMENTO HISTÓRICO

Porto é eleita a marca mais forte do Brasil e da América Latina no ranking Brad Finance 2026 e a marca mais lembrada pelos Capixabas no 34º Recall Marcas de A Gazeta.

PORTO FAZ HISTÓRIA

E SE TORNA A MARCA MAIS FORTE DO BRASIL
E A MAIS LEMBRADA DOS CAPIXABAS

TOKIO MARINE

Seguradora apresenta novidades em seguros Residencial, Empresarial e Vida para corretores no auditório do Sincor-ES.

PERFIL DE CONSUMO

Classe média impulsiona a contratação de seguros no Brasil e concentração está na Região Sudeste.

CONFRARIA DAS QUINTAS

Encontro fortalece amizades em almoço especial.

Porto faz história e se torna a marca mais forte do Brasil

Reconhecimento internacional reforça a importância da confiança, da inovação e do trabalho dos corretores de seguros na construção de uma das marcas mais respeitadas do país.



Em um mercado onde a confiança é o principal patrimônio, conquistar o reconhecimento como a marca mais forte do Brasil representa muito mais do que liderar um ranking. Significa validar uma trajetória construída com inovação, excelência no atendimento e compromisso com clientes, parceiros e corretores de seguros.

Esse marco histórico foi alcançado pela Porto em 2026 ao assumir a liderança do ranking Brand Finance Brazil 100, elaborado pela consultoria internacional Brand Finance. Pela primeira vez, a companhia tornou-se a marca mais forte do Brasil e da América Latina, consolidando sua posição como uma das organizações mais respeitadas do país.

O estudo avalia atributos como reputação, familiaridade, recomendação, qualidade percebida e preferência dos consumidores. A Porto alcançou 96,93 pontos no Brand Strength Index (BSI), recebendo a classificação máxima AAA+, concedida apenas às marcas que demonstram desempenho de excelência.

Muito além do seguro

Ao longo dos últimos anos, a Porto ampliou sua atuação para

além do mercado segurador. Hoje, reúne um ecossistema de soluções que inclui seguros, saúde, mobilidade, serviços residenciais, assistência automotiva e produtos financeiros.

Essa estratégia aproximou ainda mais a empresa dos consumidores, fortalecendo o relacionamento com milhões de brasileiros e tornando a marca presente em diferentes momentos da vida de seus clientes. Mais do que oferecer produtos, a companhia passou a entregar experiências completas, unindo proteção, conveniência e inovação.

O papel do corretor

Nenhuma marca se fortalece sem pessoas. No setor de seguros, essa construção acontece diariamente por meio do trabalho dos corretores.

São eles que orientam famílias e empresas, identificam necessidades, apresentam soluções adequadas e acompanham os segurados nos momentos em que a proteção faz toda a diferença. Essa atuação consultiva fortalece a confiança do consumidor e contribui diretamente para a imagem das seguradoras.

A conquista da Porto também é resultado dessa parceria construída ao longo de décadas entre companhia e corretores, responsáveis por transformar os valores da empresa em experiências positivas para os clientes.

Mesmo diante do avanço da transformação digital, o relacionamento humano continua sendo um diferencial competitivo. A tecnologia amplia a eficiência, mas a confiança continua sendo construída por pessoas.

Uma conquista para todo o mercado

O reconhecimento obtido pela Porto ultrapassa os limites da

companhia e representa uma conquista para todo o mercado segurador brasileiro. Em um ambiente econômico cada vez mais competitivo, ver uma seguradora ocupar a liderança entre as marcas mais fortes do país demonstra a relevância crescente do setor para a sociedade.

O seguro deixou de ser visto apenas como proteção patrimonial para assumir papel estratégico na vida das pessoas, oferecendo segurança financeira, assistência, planejamento e continuidade para famílias e empresas.

Para os corretores de seguros, a força de uma marca representa um importante diferencial na relação com os clientes, agregando credibilidade às soluções oferecidas e fortalecendo a confiança necessária para a contratação dos produtos.

Inspiração para o futuro

A conquista da Porto também inspira o mercado segurador capixaba, que vem se destacando pelo profissionalismo dos corretores e pelo fortalecimento institucional promovido pelo Sincor-ES.

Mais do que celebrar a liderança em um ranking internacional, esse reconhecimento evidencia que inovação, relacionamento e foco na experiência do cliente geram resultados sustentáveis. Em um setor onde a confiança é o maior ativo, marcas fortes são construídas diariamente por empresas comprometidas com a excelência e por corretores que transformam proteção em tranquilidade para milhões de brasileiros.

A liderança conquistada pela Porto em 2026 reforça essa realidade e demonstra que investir em pessoas, inovação e relacionamento continua sendo o caminho para fortalecer não apenas uma marca, mas todo o mercado de seguros brasileiro.

Porto Seguro conquista o topo da lembrança dos capixabas e reafirma sua liderança



Na foto: João Paulo Cunha e Gabriel Baioco da Porto Seguro

Ser lembrada espontaneamente pelos consumidores é um dos maiores reconhecimentos que uma marca pode receber. Em um mercado cada vez mais competitivo, conquistar espaço na memória das pessoas significa muito mais do que ter visibilidade: é a confirmação da confiança construída ao longo dos anos por meio da qualidade dos produtos, da excelência no atendimento e da capacidade de inovar.

Foi exatamente esse reconhecimento que a Porto Seguro alcançou ao conquistar o 1º lugar na categoria Seguro do 34º Recall de Marcas A Gazeta 2026, consolidando-se como a seguradora mais lembrada pelos consumidores capixabas. A tradicional pesquisa, realizada pela Markka Pesquisas em parceria com a Rede Gazeta, entrevistou 1.600 pessoas maiores de 16 anos, em diferentes municípios da Grande Vitória, avaliando a lembrança espontânea de marcas em 78 segmentos da economia.

Na categoria Seguro, a Porto Seguro liderou o ranking com 16,4% das citações espontâneas, seguida

pelo Banestes (7,6%) e Bradesco Seguros (4,2%).

Mais do que um prêmio, o resultado demonstra a forte conexão da companhia com os consumidores e reforça o trabalho desenvolvido ao longo de décadas na construção de uma marca sólida, reconhecida pela credibilidade, inovação e compromisso com seus segurados.

Muito além do seguro

Com um portfólio que vai muito além do tradicional seguro de automóveis, a Porto Seguro oferece soluções para seguros Residencial, Vida, Empresarial, Saúde, serviços financeiros, assistência, mobilidade e diversos serviços voltados ao cotidiano das famílias e empresas brasileiras.

Segundo o gerente da sucursal Espírito Santo da Porto Seguro, Gabriel Baioco, o consumidor atual está cada vez mais atento à importância da proteção financeira e exige soluções simples, acessíveis e alinhadas ao seu momento de vida.

Essa mudança de comportamento tem impulsionado a criação de produtos mais personalizados, como o Azul Auto Compacto, desenvolvido para ampliar o acesso ao seguro de automóveis com opções mais acessíveis para veículos de maior idade, ao mesmo tempo em que a companhia fortalece suas linhas Premium e Private para clientes de alta renda.

Tecnologia a serviço do cliente

A inovação também tem sido uma das principais marcas da Porto Seguro. Entre os projetos que vêm ganhando destaque está o serviço "15 Minutos", que garante atendimento aos segurados do Auto em até quinze minutos durante a madrugada nas cidades onde o

programa já está disponível, como São Paulo, Campinas, São Caetano do Sul, Rio de Janeiro e Salvador. A iniciativa nasceu da necessidade de oferecer não apenas assistência técnica, mas também tranquilidade e segurança em momentos de maior vulnerabilidade dos clientes.

Além disso, a empresa vem ampliando investimentos em inteligência artificial, digitalização, mobilidade elétrica e atendimento hiperpersonalizado, refletidos também no crescimento de seu aplicativo, que reúne milhões de usuários e concentra diversos serviços em uma única plataforma.

Confiança que se transforma em reconhecimento

Para Gabriel Baioco, a conquista no Recall de Marcas representa a validação de uma estratégia baseada no cuidado com o cliente.

"Receber um reconhecimento como este mostra que estamos conseguindo transformar a proposta de cuidado em uma percepção concreta para os consumidores. Para os capixabas, esta premiação funciona como um indicativo da confiança que os clientes depositam na marca e do compromisso da Porto Seguro em oferecer proteção, atendimento e experiências cada vez mais alinhadas às necessidades das pessoas."

Um reconhecimento que fortalece todo o mercado

Para o mercado segurador capixaba, a conquista da Porto Seguro vai além da celebração de uma marca. Ela evidencia o fortalecimento da cultura do seguro e demonstra que os consumidores valorizam empresas que investem continuamente em inovação, qualidade no atendimento e relacionamento de longo prazo.



Clube Pres amplia as oportunidades de negócios para os corretores de Seguros



Adilson Pacheco, Sócio Fundador e Diretor Comercial, do Clube PRES de Benefícios.

Os seguros de vida em grupo e acidentes pessoais têm ganhado espaço entre empresas e entidades que buscam oferecer proteção aos colaboradores e, ao mesmo tempo, atender às exigências previstas em convenções coletivas de trabalho. Nesse cenário, contar com parceiros especializados faz diferença para o corretor de seguros, principalmente quando a operação exige conhecimento técnico e agilidade na gestão das apólices.

É com essa proposta que o Clube Pres atua há cerca de 30 anos. Especializada em seguros coletivos, a empresa capixaba reúne mais de 160 mil beneficiários e uma rede de quase 200 corretoras parceiras, oferecendo soluções voltadas a empresas, sindicatos,

associações e entidades de classe.

Ao concentrar sua atuação em seguros de vida em grupo e acidentes pessoais, o Clube Pres desenvolve produtos adaptados às necessidades de diferentes categorias profissionais e às exigências previstas em convenções coletivas, proporcionando aos corretores mais segurança e eficiência na condução das operações.

Tecnologia

A empresa investe em uma plataforma tecnológica que integra corretores, seguradoras e clientes em um único ambiente. A ferramenta reúne informações sobre as apólices, automatiza etapas operacionais e facilita o acompanhamento dos contratos, tornando a gestão mais ágil no dia a dia.

Além da tecnologia, os corretores parceiros contam com acompanhamento técnico e comercial desde a implantação até o pós-venda, com apoio na prospecção, na operação e no atendimento aos clientes. O Clube Pres também disponibiliza ferramentas digitais que contribuem para a gestão da carteira e para o relacionamento com empresas e entidades.

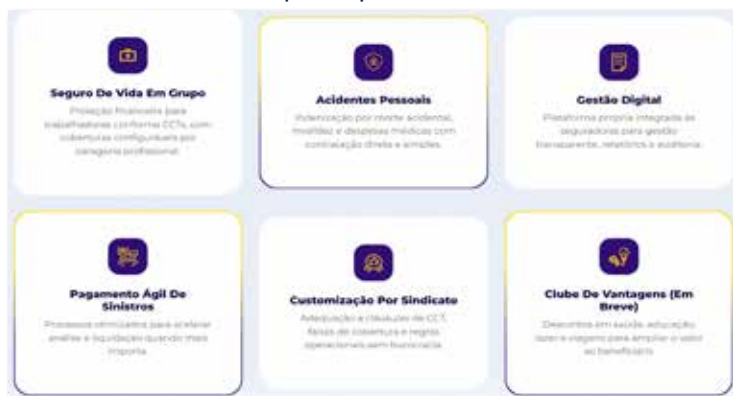
Outra solução oferecida é a modalidade de Capital Global, disponibilizada para sindicatos e categorias profissionais. Nesse modelo, a contratação do seguro é feita com base

na quantidade de empregados registrados no FGTS, sem necessidade de envio dos dados individuais de cada trabalhador. Na prática, o processo se torna mais simples para empresas, entidades e corretores responsáveis pela administração dos contratos.

Segundo Adilson Pacheco, do Clube Pres, o objetivo é oferecer ao corretor condições para atuar com mais eficiência e segurança em um segmento que exige conhecimento específico.

"O corretor é o principal elo entre a empresa e o cliente. Nosso papel é oferecer soluções que facilitem o trabalho desse profissional, com processos mais simples, tecnologia e suporte especializado. Assim, ele consegue dedicar mais tempo ao atendimento consultivo e à construção de relacionamentos duradouros com seus clientes", afirma.

Além da cobertura securitária, os produtos incluem benefícios adicionais para os segurados, como acesso a um clube de vantagens com descontos em serviços nas áreas de saúde, educação, lazer e bem-estar. A proposta é ampliar o valor percebido pelo cliente sem tornar a gestão do benefício mais complexa para o corretor.



CLUBE PRES

Simplificando benefícios,
fortalecendo vidas

27 3441-7721



Arca Seguradora: inovação, parceria com o corretor e compromisso com o futuro do mercado de seguros capixaba

O Espírito Santo vive um dos momentos mais promissores de sua história econômica. Impulsionado pelo avanço da indústria, da infraestrutura, da logística e dos serviços, o estado se destaca nacionalmente como o segundo maior crescimento industrial do Brasil em 2026. Em um cenário de expansão e geração de oportunidades, cresce também a necessidade de proteção para pessoas, famílias e empresas.

Foi justamente com esse olhar para o futuro que nasceu a Arca Seguradora. Mais do que uma companhia de seguros, a Arca surge do compromisso de transformar a experiência de proteção no Espírito Santo e elevar o padrão do mercado segurador capixaba, oferecendo soluções acessíveis, modernas e alinhadas às necessidades de uma sociedade em constante evolução.

Com DNA capixaba, autorização da SUSEP e a solidez de um grupo com mais de 22 anos de atuação, a Arca carrega em sua essência o propósito de democratizar o acesso ao seguro, tornando a proteção mais simples, transparente e próxima da realidade dos brasileiros.

Acreditamos que o desenvolvimento econômico sustentável precisa caminhar lado a lado com a segurança financeira. Empresas que crescem precisam proteger seus colaboradores, seu patrimônio e sua continuidade operacional. Famílias que conquistam mais



qualidade de vida precisam contar com mecanismos que garantam tranquilidade diante dos imprevistos. É nesse contexto que o seguro assume um papel cada vez mais estratégico.

Mas nenhuma transformação do mercado segurador acontece sem a participação dos corretores de seguros. São eles os profissionais que orientam, educam e ajudam a população a compreender a importância da proteção adequada para cada momento da vida. Mais do que distribuidores de produtos, os corretores são agentes de confiança e protagonistas no fortalecimento da cultura do seguro.

Na Arca, enxergamos o corretor como um parceiro essencial para o nosso crescimento e para o desenvolvimento do setor. Por isso, investimos continuamente em relacionamento, tecnologia, capacitação e processos que simplificam a rotina comercial, permitindo que o corretor dedique seu tempo ao que faz de melhor: cuidar das pessoas e gerar valor para seus clientes.

Nossa estratégia combina inovação tecnológica e atendimento humanizado. Estamos construindo uma seguradora preparada para o

futuro, com plataformas digitais ágeis, processos simplificados e soluções flexíveis, sem abrir mão da proximidade e da atenção individual que fazem a diferença nos momentos mais importantes da jornada do segurado.

O Espírito Santo tem demonstrado sua capacidade de crescer, inovar e liderar. A Arca Seguradora vem para fazer parte desse movimento, contribuindo para o fortalecimento do mercado segurador capixaba e para a construção de uma sociedade mais protegida, resiliente e preparada para os desafios do futuro.

Seguiremos trabalhando ao lado dos corretores, das empresas e das famílias capixabas, honrando nosso compromisso de oferecer segurança de forma simples, acessível e confiável. Porque proteger o presente é a melhor forma de construir o futuro.

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

**WhatsApp:
0800 775 0200**

www.arcaseguradora.com.br

ARCA
SEGURADORA

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

www.arcaseguradora.com.br



Tokio Marine apresenta novidades do Seguro Residencial em palestra no Sincor-ES

Evento reuniu corretores de seguros para apresentar tendências do mercado, novos diferenciais do produto e oportunidades de expansão dos negócios



O auditório do Sincor-ES recebeu, no dia 24 de junho de 2026, mais uma importante ação de capacitação voltada aos corretores de seguros do Espírito Santo. Promovida pela Tokio Marine Seguradora, a palestra foi conduzida por Marcio F. Cardoso, Coordenador de Riscos Diversos Massificados da companhia, que apresentou as principais novidades e diferenciais do Seguro Residencial, um dos segmentos que mais cresce no mercado segurador brasileiro.

Durante o encontro, os participantes conheceram as recentes evoluções do produto, desenvolvido para oferecer uma proteção cada vez mais completa às residências e atender às novas necessidades das famílias brasileiras. A apresentação demonstrou como o seguro residencial deixou de ser apenas uma proteção contra incêndios e danos ao imóvel, tornando-se uma solução abrangente, que alia coberturas securitárias, serviços de assistência e benefícios exclusivos.

Entre as novidades apresentadas pela Tokio Marine estão a inclusão de cobertura para alagamentos, proteção contra danos provocados por geadas, aceitação de imóveis onde são desenvolvidas atividades profissionais, cobertura para tampos

de vidro, além da ampliação dos serviços de assistência residencial. Os segurados passam a contar também com serviços como instalação de ventilador de teto, manutenção de aparelhos de ar-condicionado, limpeza de placas solares e descarte ecológico de resíduos, agregando ainda mais valor ao seguro.

Outro destaque da palestra foi a apresentação das novas coberturas voltadas ao bem-estar das famílias. O Seguro Residencial da Tokio Marine passou a oferecer planos de assistência para animais de estimação, cobertura de morte acidental com reembolso do auxílio funeral familiar e um importante serviço de apoio às mulheres vítimas de violência doméstica, disponibilizando suporte psicológico e orientação jurídica, reforçando o compromisso da seguradora com soluções que vão além da proteção patrimonial.

Marcio Cardoso também apresentou aos corretores a plataforma BrokerTech, ferramenta digital que facilita a comercialização do seguro residencial. A solução permite a geração de links personalizados de cotação, parametrização de comissão, acompanhamento das propostas

e uma experiência de contratação totalmente digital, oferecendo mais praticidade tanto para o corretor quanto para o cliente.

Outro ponto abordado foi a estrutura de atendimento da Tokio Marine, que disponibiliza diversos canais digitais para corretores e segurados, como aplicativo, WhatsApp, chat e demais plataformas de atendimento, proporcionando agilidade na contratação dos produtos, abertura de sinistros e solicitação de assistências.

Ao longo da apresentação, ficou evidente que o Seguro Residencial vem ampliando sua importância no planejamento financeiro das famílias brasileiras. Muito além da indenização em casos de sinistros, o produto passou a oferecer conveniência, assistência preventiva e serviços que acompanham o dia a dia dos segurados, fortalecendo o papel do corretor de seguros como consultor especializado na proteção do patrimônio e da qualidade de vida de seus clientes.

A realização da palestra reafirma a parceria entre o Sincor-ES e a Tokio Marine na promoção da capacitação profissional dos corretores capixabas, levando informações atualizadas sobre produtos, tendências e oportunidades de mercado.

Soluções empresariais e oportunidades no Seguro de Vida



O auditório do Sincor-ES recebeu, no dia 08 de julho, um encontro promovido pela Tokio Marine Seguradora, em parceria com o Sincor-ES, reunindo corretores de seguros associados para uma manhã de atualização técnica e comercial. O evento teve como objetivo apresentar novidades do portfólio da companhia e ampliar o conhecimento dos profissionais sobre soluções voltadas aos segmentos empresarial e de Seguro de Vida e contou com duas apresentações voltadas ao fortalecimento dos negócios dos corretores, destacando soluções inovadoras para o mercado empresarial e oportunidades de crescimento na carteira de Seguro de Vida.

A primeira palestra foi conduzida por Daniele Melo, Gerente Especialista PJ RJ/ES da Tokio Marine, que apresentou o amplo portfólio de Soluções para Diversos Segmentos Empresariais. Durante a exposição, foram destacadas as diversas modalidades disponíveis para atender empresas de pequeno, médio e grande porte, incluindo seguros empresariais, responsabilidade civil, riscos de engenharia, transportes, linhas financeiras, riscos cibernéticos,

equipamentos, obras de arte, operador portuário, energia sustentável, riscos de petróleo e construtor naval.

Daniele também apresentou as principais novidades da seguradora para o segmento corporativo, entre elas a ampliação da autonomia do corretor por meio do Portal Tokio Marine, o aumento dos limites de aceitação para diversas atividades, a inclusão de novos segmentos econômicos, soluções específicas para energia solar, novas coberturas para queimadas, vigência plurianual com parcelamento facilitado e melhorias nos seguros de Riscos de Engenharia, Equipamentos e Linhas Financeiras. Outro destaque foi a apresentação das ferramentas digitais da plataforma BrokerTech, como o Super App Corretor, BI do Corretor, Universidade Parceiros Tokio e Tokio Sites, desenvolvidas para aumentar a produtividade e fortalecer a atuação comercial dos parceiros.

Na sequência, foi a vez de Gina Monteiro, Gerente Comercial Vida RJ/ES da Tokio Marine, apresentar os diferenciais do Tokio Vida Individual, ressaltando as vantagens competitivas do produto e as oportunidades de geração de novos negócios para os corretores.

Entre os diferenciais apresentados destacam-se a contratação de clientes com até 80 anos de idade, garantia de renovação vitalícia, agenciamento prolongado por cinco anos, remuneração desde a primeira parcela, cobertura para Doenças Graves, assistências exclusivas em parceria com o Hospital Albert Einstein, telemedicina para o segurado e seus agregados, assistência funeral própria da companhia e um conjunto de benefícios que tornam o produto ainda mais atrativo para os clientes.

Gina também apresentou a Campanha de Vendas Vida Individual, em vigor de 1º de abril a 30 de novembro de 2026, criada para incentivar e reconhecer o desempenho dos corretores. A campanha contempla diversas categorias de premiação, com destaque para vales-viagem da CVC no valor de R\$ 8 mil para os primeiros colocados de cada regional e um prêmio nacional de R\$ 16 mil para o corretor de maior pontuação do país. A mecânica da campanha valoriza tanto a produção quanto a recorrência dos negócios, ampliando as possibilidades de premiação para todos os participantes.

Ciclo de Palestras 2026

Café com Seguro

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-Edif. 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

Corretor de Seguros Participe do Ciclo de Palestras 2026

O conhecimento é um dos principais diferenciais do corretor de seguros. Pensando nisso, o Sincor-ES preparou uma programação especial para o Ciclo de Palestras 2026, reunindo especialistas do mercado para compartilhar tendências, novidades, estratégias comerciais e temas que contribuem para o desenvolvimento profissional da categoria.

Não fique de fora! Acompanhe a programação do Ciclo de Palestras 2026 e participe dos próximos encontros. Investir em conhecimento é investir no fortalecimento da sua carreira e na valorização da profissão de corretor de seguros.

PROGRAMAÇÃO
CICLO DE PALESTRAS 2026

19 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 Ie Tratus

21 de OUTUBRO
Seguro de Vida
viver a longevidade com segurança, dignidade e proteção.
Palestrante:
Rosângela 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

Grupo HDI fortalece operação de Riscos Corporativos



José Bailone, vice-Presidente de Riscos Corporativos do Grupo HDI

O Grupo HDI, responsável pelas marcas Yelum, HDI Seguros e Aliro, anunciou a contratação de José Bailone para comandar a nova Vice-Presidência de Riscos Corporativos. Com mais de 35 anos de experiência no mercado segurador, o executivo assumiu o cargo em 13 de julho, reforçando a estratégia de crescimento e especialização da companhia.

A mudança faz parte da evolução da estrutura organizacional do Grupo HDI. Com a criação da vice-presidência exclusiva para Riscos Corporativos, Rafael Ramalho, que liderava a operação de Automóvel, passa a responder também pelas áreas de Vida e Massificados, ampliando a especialização das diferentes linhas de negócio.

Engenheiro mecânico, Bailone iniciou sua carreira na engenharia de riscos e construiu uma sólida trajetória em seguradoras nacionais e internacionais, ocupando posições de liderança em subscrição, negócios corporativos, governança, gestão de portfólio e desenvolvimento de operações.

Antes de ingressar no Grupo HDI, atuava na Zurich Seguros,

onde liderava os negócios corporativos e a operação de subscrição de Property & Casualty (P&C) no Brasil. Também passou por empresas como Berkley e Mapfre, participando de projetos de transformação organizacional, fortalecimento da governança, integração de operações e desenvolvimento de estruturas de gestão de riscos e subscrição.

Na nova função, Bailone será responsável pela estratégia, desenvolvimento e gestão dos negócios de Riscos Corporativos, área que reúne os produtos e a estrutura da antiga HDI Global no Brasil, contribuindo para fortalecer o portfólio da companhia e ampliar sua atuação junto a empresas de diversos portes e segmentos.

“Assumo este desafio com entusiasmo e a convicção de que o Grupo HDI vive um momento importante de expansão e transformação. Minha expectativa é contribuir para uma nova etapa de crescimento sustentável dos negócios de Riscos Corporativos, fortalecendo a proximidade com clientes, corretores e parceiros e criando novas oportunidades, apoiado por uma gestão técnica consistente”, afirmou José Bailone.

A chegada do executivo ocorre em um momento de forte crescimento da companhia. Em 2025, o Grupo HDI alcançou R\$ 15,8 bilhões em prêmios, dos quais cerca de 19% foram provenientes do segmento de Riscos Corporativos, reforçando a importância estratégica dessa área para os negócios.

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.



Auto Center Nacional fortalece parceria com os corretores de seguros do Espírito Santo

A excelência no atendimento e o compromisso com a qualidade têm consolidado a Auto Center Nacional como uma importante parceira dos corretores de seguros do mercado capixaba. Mais do que realizar serviços automotivos, a empresa investe continuamente em tecnologia, inovação e capacitação para oferecer uma experiência diferenciada aos segurados e tranquilidade aos profissionais que confiam seus clientes à oficina.

Reconhecendo o papel fundamental do corretor de seguros na orientação e no atendimento aos segurados, a Auto Center Nacional mantém uma relação próxima com o mercado, baseada na confiança, na transparência e na agilidade dos serviços prestados. Essa parceria contribui para que o cliente tenha um atendimento eficiente desde o primeiro contato até a entrega do veículo.

Entre os diferenciais apresentados pela empresa estão a moderna estrutura de atendimento, equipamentos de última geração, processos que garantem maior precisão nos reparos e uma equipe técnica altamente qualificada. O objetivo é assegurar que cada veículo seja entregue com elevado padrão de qualidade, respeitando os critérios das principais seguradoras do país.

Além da qualidade técnica, a oficina vem ampliando os serviços oferecidos aos segurados, proporcionando mais comodidade, rapidez e acompanhamento durante todo

o processo de reparação. A constante busca por inovação demonstra o compromisso da empresa em acompanhar a evolução do setor automotivo e atender às crescentes expectativas dos clientes.

Para os corretores de seguros, contar com um parceiro que alia credibilidade, eficiência e excelência operacional representa um importante diferencial no relacionamento com seus segurados, fortalecendo a confiança e agregando valor ao serviço prestado.

Corretor de Seguros, venha conhecer nossas instalações.

Auto Center Nacional
Rod. Carlos Lindenberg,
1617, Santa Inês, Vila
Velha, ao lado da Loja G.

Contato:
(27) 99725-5034



Seguros: R\$ 172,89 bi de receita de janeiro a maio

A nova edição do boletim da Superintendência de Seguros Privados (Susep), divulgada no dia 14 de julho, mostra que o mercado de seguros, previdência complementar aberta e capitalização arrecadou R\$ 172,89 bilhões entre janeiro e maio de 2026, valor 1,70% menor, em termos nominais, que no mesmo período de 2025. As receitas englobam todos os valores arrecadados pelas seguradoras. Apenas em maio, a receita foi de R\$ 33,30 bilhões. As indenizações, resgates, benefícios e sorteios pagos à sociedade somaram R\$ 104,96 bilhões, redução nominal de 5,06% ante igual período de 2025. Os seguros de danos e pessoas, sem o VGBL, arrecadaram R\$ 93,69 bilhões, alta nominal de 6,37%. No seguro auto, os prêmios atingiram R\$ 25,41 bilhões, com crescimento nominal de 5,82% e real de 1,48%. No seguro de vida, o avanço foi de 10,51% nominal e 5,99% real. Nos produtos de acumulação, as contribuições superaram benefícios e resgates em R\$ 4,94 bilhões. As seguradoras cederam R\$ 12,19 bilhões em resseguro. O estoque de provisões técnicas alcançou R\$ 12,16 trilhões em maio, equivalente a 16,45% do PIB acumulado em 12 meses, segundo o IBGE. Essas provisões garantem a capacidade das seguradoras de honrar seus compromissos.



ATENDEMOS TODAS AS
SEGURADORAS

A gente resolve rápido e com garantia!

-  Atendimento rápido
-  Mecânicos experientes
-  Serviço garantido



ASSOCIADO DO
— SINCOR-ES, —
DESFRITE DO CONVÊNIO COM O
CLUBE ÁLVARES CABRAL
E FAÇA PARTE DE UMA
tradição centenária.



MAIORES INFORMAÇÕES,
procure o Sincor-ES e obtenha sua indicação.



e-mail:
cadastro@sincor-es.com.br



Telefone:
(27) 2125-6676



Fale com **Dagmar.**

Acesse o site e descubra
tudo que o clube oferece!
clubevalvarescabral.com.br



Ferramenta da Allianz registra 38 mil pagamentos mensais e movimenta R\$ 14 milhões por mês

A Allianz Seguros informou que o Gestor de Cobrança, ferramenta que permite o pagamento de parcelas de seguros por Pix e cartão de crédito, atingiu em apenas 16 meses o volume de utilização inicialmente projetado para três anos. Atualmente, a solução registra cerca de 38 mil pagamentos mensais e movimenta aproximadamente R\$ 14 milhões por mês.

Segundo a companhia, cerca de 70% das transações são realizadas via Pix e 31% por cartão de crédito. Integrada ao App Allianz Cliente e aos canais digitais da seguradora, a ferramenta foi desenvolvida para simplificar a gestão financeira das apólices, oferecendo mais autonomia aos clientes e facilitando o trabalho dos corretores.

Lançado em fevereiro de 2025, o Gestor de Cobrança reúne em um único ambiente informações sobre parcelas, vencimentos e pagamentos em aberto, permitindo que segurados regularizem pendências em poucos cliques. Para os corretores, a solução facilita o acompanhamento da carteira e o suporte aos clientes. Já para os segurados, proporciona mais agilidade na resolução de demandas relacionadas às cobranças.

Além de melhorar a experiência dos usuários, a ferramenta também contribui para reduzir a necessidade de contatos com a seguradora para emissão de boletos e esclarecimentos sobre pagamentos, tornando a operação mais eficiente.

“Estamos avançando na

consolidação de um ecossistema digital cada vez mais integrado, em que diferentes jornadas se conectam de forma fluida. O Gestor de Cobrança é um exemplo concreto disso ao unir conveniência e consistência”, afirma Rosely Boer, diretora executiva de Operações e TI da Allianz Seguros.

A iniciativa integra a estratégia de digitalização da Allianz, que também vem ampliando as funcionalidades do App Allianz Cliente. Reformulada em agosto de 2025, a plataforma reúne serviços relacionados aos seguros de Automóvel, Residência, Vida Individual e Acidentes Pessoais Individual.

Pelo aplicativo, os usuários podem consultar dados da apólice, acessar a carteirinha digital, emitir segunda via de boletos, verificar coberturas, acionar a assistência 24 horas, utilizar o Clube de Descontos e consultar os dados do corretor, além de acessar os canais de atendimento da companhia, como chat e WhatsApp.

Os clientes de Auto e Residência também podem registrar e acompanhar sinistros pelo Sinistro Digital, enquanto os segurados de Vida Individual contam com a opção de acionar o pronto atendimento virtual.

De acordo com a Allianz, somente em abril a nova versão do aplicativo superou 45 mil downloads. No acumulado, a plataforma já registra aproximadamente 470 mil downloads e mais de 866 mil usuários ativos.

Grupo A12+ anuncia Geniomar Pereira como diretor de Novos Negócios



O Grupo A12+ anunciou Geniomar Pereira como diretor de Novos Negócios, reforçando a profissionalização da gestão e uma nova fase focada no fortalecimento de parcerias, ampliação de oportunidades comerciais e desenvolvimento de modelos de negócios para gerar mais valor às corretoras e parceiros. Formado em Ciências Administrativas e Contábeis, possui especializações em Gestão Empresarial, Finanças, Marketing e Negócios pela FGV, UFMG e UFJF. Tem ampla experiência na expansão de negócios, bancassurance, corretoras, canais alternativos e liderança de projetos complexos. Segundo o presidente Renner Fidelis, a nova diretoria fortalece a missão do Grupo A12+ de impulsionar o crescimento dos corretores por meio de tecnologia, capacitação, evolução comercial e novos mercados. Com mais de 40 anos nos setores financeiro e de seguros, Geniomar destaca que chega para estruturar novas oportunidades, fortalecer alianças estratégicas, ampliar o ambiente corporativo e criar novas fontes de receita para o grupo.



ALLIAD0Z
+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 Alliad0z. 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 15414.900340/2018-82. A aceitação do seguro está sujeita à análise do risco. Consulte as Condições Gerais, assim como os planos de assistência 24h, serviços e abrangência do seguro no site www.allianz.com.br. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte do SUSEP. Abertura e informações de sinistros, orientações de contrato de seguro/produto Linha Direta Allianz Corretor 40901120 (Capitais e Regiões Metropolitanas), 0800 777 8243 (Demais regiões), 0800 0121229 (exclusivo para portadores de limitação auditiva e deficiente). Ouvidoria Allianz Seguros 0800 771 3313. SAC (24 horas): 0800 115 215. A Allianz Seguros respeita a sua privacidade e é contra o spam na rede. Para mais informações, acesse a Política de Privacidade de Dados da Allianz, disponível em www.allianz.com.br/politica-de-privacidade.

Setor devolveu R\$ 105 bilhões para a sociedade em apenas cinco meses



O mercado de seguros, previdência aberta e capitalização devolveu para a sociedade, de janeiro a maio deste ano, cerca de R\$ 105 bilhões sob a forma de indenizações, resgates, benefícios e sorteios. De acordo com a Susep, esse valor representa uma queda de 5,06% em preços correntes e de 8,97% em termos reais (já descontada a inflação acumulada) sobre o montante registrado no mesmo período, em 2025.

Dessa forma, a média diária de valores injetados pelo setor na economia brasileira girou em torno de R\$ 700 milhões, até maio.

Aproximadamente 60% desses recursos (R\$ 61,2 bilhões) foram referentes a resgates no VGBL, PGBl e planos tradicionais de previdência aberta.

Outra soma importante (R\$ 32,1 bilhões) foi relativa aos pagamentos de indenizações de seguros.

Foram registrados ainda R\$ 11,6 bilhões em resgates e sorteios na capitalização.

RECEITA CAI

Segundo os dados oficiais da Susep, a arrecadação do setor somou R\$ 172,9 bilhões até maio, representando uma queda nominal de 1,7% em relação aos cinco primeiros meses do ano passado.

Já em termos reais (ou seja, descontada a inflação do período), houve retração de 5,7% da receita.

Os segmentos de seguros de danos e seguros de pessoas (excluindo o VGBl) arrecadaram, juntos, R\$ 93,7 bilhões no período, o que corresponde a uma queda nominal de 6,37% e real de 2% na comparação com o valor apurado de janeiro a maio de 2025.

Entre os produtos de acumulação (VGBl, PGBl e previdência tradicional), as contribuições somaram pouco menos de R\$ 66,2 bilhões até maio, queda nominal de 10,4% e real de 14,03% frente ao mesmo período do ano passado.

No caso dos títulos de capitalização, a arrecadação atingiu R\$ 13 bilhões até maio, com retração nominal de 6,5% e real de 10,3% na comparação com 2025.

Mercado ganha novas seguradoras

O mercado de seguros brasileiro reúne hoje mais seguradoras do que há cinco ou dez anos, mas isso não significa, necessariamente, menor concentração entre as maiores companhias. A avaliação é do economista Francisco Galiza, com base no Ranking das Seguradoras 2025, elaborado pelo Sincor-SP. O levantamento mostra que Bradesco, SulAmérica, Porto Seguro, Banco do Brasil e Zurich Santander seguem entre os maiores grupos do setor.

Segundo Galiza, a competitividade varia conforme o ramo e não permite uma conclusão única. "Aumentou o número de empresas nos últimos anos. Hoje existem muito mais seguradoras do que havia cinco ou dez anos, embora muitas ainda tenham pequena participação no mercado", explica.

Ao mesmo tempo, ele observa que a venda de carteiras elevou a concentração entre grandes companhias, enquanto a entrada de novas seguradoras reduziu essa concentração em outros segmentos. "Por isso, não é possível dizer que o mercado ficou mais ou menos concentrado; a análise é mais sofisticada", afirma.

Para Galiza, as mudanças no ranking refletem mais as estratégias das empresas e os produtos comercializados do que uma disputa por posições. Apesar da liderança dos grandes grupos, ele destaca que ainda há espaço para novas seguradoras crescerem em determinados ramos. O levantamento também evidencia a diversidade de empresas em nichos específicos, reforçando a dinâmica competitiva do mercado segurador brasileiro.

SEGURO AUTO POP

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

Até 10X

banestes seguros

VEM PRA BANESTES SEGUROS E **vai tranquilo**

Reajuste do seguro auto em 2026: por que o custo do reparo virou o centro da conta

Depois de três anos de prêmios em queda, o seguro auto voltou a subir em 2026. Os reajustes chegam a 10% para alguns perfis e ficam, em média, entre 4% e 8%, conforme modelo, região e condutor. A explicação vai além da inflação: o principal fator é o aumento do custo de indenizar cada sinistro.

Para o mercado, isso muda a lógica. Repassar reajustes é uma resposta financeira; controlar o custo médio das indenizações é uma resposta operacional e o que realmente determina a saúde da carteira.

O que está por trás da alta

Três fatores elevam o custo do seguro. O primeiro é o aumento das peças de reposição, pressionadas pelo câmbio, importações e maior complexidade dos componentes. O segundo é a mão de obra especializada, mais cara porque os veículos exigem diagnóstico e calibração eletrônica. O terceiro é a alta sinistralidade nas regiões metropolitanas, impulsionada por roubos, furtos e acidentes.

Há ainda um fator estrutural: o carro moderno é um computador sobre rodas. Sensores, câmeras, faróis de LED e sistemas de assistência transformaram peças simples em conjuntos eletrônicos. Um impacto que antes custava centenas de reais hoje pode custar milhares, pois exige troca de componentes e recalibração do sistema.

A CNseg projeta crescimento de cerca de 8% para o mercado segurador em 2026. Porém, aumentar o prêmio não resolve

o problema se o custo das indenizações crescer no mesmo ritmo. É nesse ponto que a discussão deixa a precificação e passa para a operação.

Prêmio maior não significa resultado melhor

Repassar custos protege margens, mas tem limite. Com prêmios mais altos, o cliente pesquisa mais, negocia e troca de seguradora com facilidade. Em um mercado de cotação online, reajustes isolados favorecem a concorrência.

Parte relevante da inflação dos sinistros também decorre de decisões técnicas imprecisas: danos superdimensionados, troca de peças reparáveis, inclusão de avarias preexistentes e aceitação de orçamentos sem contestação técnica. Esses custos não aparecem como fraude, mas elevam silenciosamente o custo médio da carteira e acabam compensados por novos reajustes.

Quando esse custo é identificado, o reajuste deixa de ser a única solução. A precificação passa a caminhar ao lado da redução do valor pago por sinistro, sem comprometer a qualidade do atendimento.

Onde a análise técnica muda a equação

A decisão técnica passa a ser determinante para o resultado. Uma avaliação precisa dimensiona corretamente os danos, identifica avarias preexistentes e sustenta tecnicamente os orçamentos junto às oficinas.

O efeito é direto: reduz o custo médio da carteira sem deixar de

pagar indenizações legítimas. Não se trata de negar sinistros, mas de pagar o valor correto pelo dano real. Em um cenário de peças e mão de obra mais caras, essa diferença representa a margem da operação.

A tecnologia entra como escala, permitindo que todas as análises sejam feitas com o mesmo rigor, transformando decisões técnicas consistentes em padrão operacional.

O reajuste que ninguém vê

Existe outro reajuste em 2026: o aumento da exigência sobre a qualidade das decisões técnicas. Quanto mais caro reparar um veículo, maior o impacto de cada erro de avaliação.

Seguradoras que tratam o aumento dos custos apenas como problema de precificação passarão o ano buscando reajustes e perdendo clientes. As que atacarem a origem dos custos protegerão margens e ganharão competitividade.

O que observar em 2026

Peças, mão de obra, complexidade dos veículos e sinistralidade devem continuar pressionando os resultados. Assim, a questão estratégica deixa de ser o tamanho do próximo reajuste e passa a ser quanto do custo médio das indenizações decorre de decisões técnicas imprecisas e quanto pode ser recuperado com análises mais rigorosas. Quem responder essa pergunta com dados descobrirá que parte do reajuste planejado já está dentro da própria operação.

>>> Seguro Franquia

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

novoseguros.com.br



novo
seguros

Mediatorie é classificada para o Prêmio Reclame AQUI 2026



Equipe Mediatorie que cuida do Reclame AQUI: Marliete Rocha (analista de atendimento), João Paulo Xavier (gestor do setor de atendimento e GRC) e Marina Tintori (assistente de marketing).

A Mediatorie está entre as empresas classificadas para o Prêmio Reclame AQUI 2026, na categoria Administradoras de Benefícios. A certificação é concedida às empresas que atendem aos critérios de reputação e desempenho definidos pela organização da premiação e representa a primeira etapa da disputa nacional.

Reconhecido como um dos principais prêmios de relacionamento com o consumidor do país, o Prêmio Reclame AQUI avalia indicadores de atendimento registrados na plataforma, como reputação,

capacidade de solucionar reclamações e avaliação dos próprios consumidores. Para conquistar a classificação, as empresas precisam manter desempenho consistente e atender aos requisitos estabelecidos no regulamento da edição.

Com a classificação, a Mediatorie permanece na disputa pelas vagas de empresa indicada ao voto popular. Em cada categoria, apenas as organizações com melhor desempenho avançam para essa fase, que antecede a escolha das vencedoras.

Para o gestor do setor de atendimento e GRC da Mediatorie,

João Paulo L. Xavier, o resultado reflete um trabalho que envolve toda a empresa. "Quem trabalha com benefícios sabe que atender bem não é apenas resolver um problema. É acompanhar o cliente, dar retorno rápido e transmitir segurança em cada contato. Essa classificação mostra que estamos conseguindo manter esse padrão e nos motiva a continuar evoluindo. É um reconhecimento que divide o mérito com toda a equipe e também com os nossos parceiros", destaca.

Além de Xavier, a Mediatorie conta com mais duas profissionais focadas diretamente no atendimento da plataforma Reclame AQUI: a analista de atendimento Marliete Rocha e a assistente de Marketing Marina Tintori. Os três são os principais responsáveis pelos bons resultados e pela classificação na premiação.

A conquista reforça o cuidado da Mediatorie com o atendimento ao cliente, um dos pilares da empresa. Além de investir em tecnologia e processos, a empresa busca aperfeiçoar continuamente a jornada do consumidor, entendendo que um relacionamento próximo e eficiente faz diferença tanto para clientes quanto para corretores parceiros.

Agora, a expectativa é pelas próximas etapas do Prêmio Reclame AQUI 2026, quando serão anunciadas as empresas indicadas e, posteriormente, as vencedoras de cada categoria. Para a etapa seguinte, será aberta votação popular. Contamos com você, corretor parceiro, para chegar ainda mais longe na premiação.



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

Seja parceiro





Café com Seguro
SANCOR SEGUROS EM FOCO



com
Rosângela Oliveira
Gerente Regional



19 de agosto às 9:00



Auditório Sincor ES
Rua Frederico Lagassa, 30 sala 506
Vitória/ES

**Participe do nosso encontro
exclusivo e descubra como
nossas atualizações de portfólio
e soluções podem impulsionar
sua corretora.**

Faça sua inscrição até o dia 18/08, acesse o QR Code
ou link: <https://forms.office.com/r/ICk4aF7y7t>



**Congresso Brasileiro:
corretor inscrito
participa de 3
sorteios de carros**



Corretores de seguros com registro ativo na Susep poderão concorrer a três carros zero quilômetro durante o 24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, promovido pela Fenacor, de 27 a 29 de agosto, no Rio de Janeiro.

Além dos sorteios, o evento oferecerá uma programação completa com plenárias sobre os principais temas do mercado, como os impactos da Inteligência Artificial na atividade do corretor, inovações tecnológicas, mudanças regulatórias, oportunidades de diversificação dos negócios, estratégias para ampliar a carteira de clientes e perspectivas para o futuro do setor.

Os participantes também terão acesso às Salas de Negócios, com palestras e apresentações das principais seguradoras e empresas parceiras. Ao todo, serão mais de 80 palestras e debates.

A inscrição garante ainda entrada na EXPOSEG, a maior feira de negócios do mercado de seguros, reunindo as principais empresas do setor para apresentação de produtos, serviços e novidades.

Para completar a programação, o Congresso contará com shows de Jon Secada, Xande de Pilares e Monobloco.

Não fique de fora!

Inscreva-se em:
congressodoscortores.com.br

SEGURO VIDA

Vida Individual • Vida em Grupo • Acidentes Pessoais

Segurança cibernética e Seguro Cyber ganham protagonismo no mercado de segurador



A transformação digital trouxe inúmeros benefícios para empresas e consumidores, mas também ampliou a exposição aos riscos cibernéticos. Ataques virtuais, vazamentos de dados, ransomware e golpes de phishing tornaram-se mais frequentes e sofisticados, exigindo investimentos em prevenção, governança e proteção financeira.

Diante desse cenário, a Superintendência de Seguros Privados (Susep) disponibilizou o Manual de Orientações sobre Segurança Cibernética, destinado às seguradoras, entidades abertas de previdência complementar, sociedades de capitalização, resseguradores locais, cooperativas de seguros e administradoras de operações de proteção patrimonial mutualista.

O documento reúne diretrizes para a implementação dos requisitos mínimos previstos na regulamentação vigente e reforça

que a Política de Segurança Cibernética deve ser compatível com o porte, o modelo de negócio, a complexidade operacional e o perfil de risco de cada empresa. A recomendação é que essa política seja revisada, no mínimo, anualmente ou sempre que houver mudanças relevantes.

Entre as orientações estão a definição de objetivos de segurança da informação, o compromisso da alta administração com a gestão dos riscos, critérios para classificação de dados e vulnerabilidades, diretrizes para terceirização e computação em nuvem, além da adoção de processos permanentes de monitoramento e melhoria contínua.

Casos recentes, como o vazamento de dados comunicado pelo iFood e campanhas de phishing com páginas falsas da DocuSign, demonstram que nenhuma organização está totalmente imune aos ataques digitais, independentemente do porte ou segmento.

Nesse contexto, o Seguro Cyber consolida-se como uma importante ferramenta de gestão de riscos. Segundo o especialista Claudio Macedo, o mercado segurador deixou de focar apenas na indenização dos prejuízos e passou a investir também em soluções preventivas para reduzir a ocorrência de incidentes.

Essa evolução tornou a subscrição mais rigorosa, exigindo maior maturidade em segurança da informação. Empresas que não demonstram boas práticas podem enfrentar dificuldades para contratar o seguro ou pagar prêmios mais elevados.

O Seguro Cyber está estruturado em quatro pilares: responsabilidade civil por vazamento de dados de

terceiros; cobertura dos prejuízos da própria empresa, incluindo lucros cessantes, investigação forense, recuperação de sistemas e ataques de ransomware; atendimento emergencial com especialistas em tecnologia, direito e gestão de crise; e ações preventivas, como treinamentos, testes de phishing e avaliações periódicas da maturidade digital.

Os impactos financeiros de um incidente vão muito além da interrupção das operações. Custos com perícia técnica, comunicação aos clientes, assessoria jurídica, recuperação de sistemas, perdas de receita e danos reputacionais costumam representar prejuízos expressivos.

Embora setores como saúde, instituições financeiras, comércio eletrônico, indústria, educação e administração pública estejam entre os principais alvos, especialistas alertam que qualquer organização pode ser vítima, já que os grupos criminosos atuam de forma cada vez mais especializada, atingindo desde grandes corporações até pequenas e médias empresas.

Para os corretores de seguros, esse cenário representa uma oportunidade de atuação consultiva. Além de orientar seus clientes sobre as recomendações da Susep e a importância do fortalecimento da segurança da informação, o corretor pode apresentar o Seguro Cyber como parte da estratégia de gestão de riscos, contribuindo para reduzir impactos financeiros, jurídicos e operacionais. Em um ambiente cada vez mais conectado, prevenção, governança e proteção securitária deixaram de ser uma tendência para se tornarem uma necessidade estratégica para empresas de todos os segmentos.

ICATU.
DE BRAÇOS ABERTOS
PRA VOCÊ.

www.icatu.com.br



ICATU
Vida. Pra toda vida.

Confraria das Quintas promove encontro especial e fortalece laços de amizade



A tradicional Confraria das Quintas viveu um momento especial no último dia 4 de julho, quando, excepcionalmente, o encontro aconteceu em um sábado. A mudança de data não diminuiu o entusiasmo dos confrades, que se reuniram para celebrar a amizade, a união e os bons momentos que fazem parte da história desse grupo tão especial.

O grande destaque do encontro foi o delicioso almoço preparado com muito carinho pelo amigo Carlos Roberto Rafael, o querido "Galopé do Balla", que conquistou a todos com

sua dedicação e talento na cozinha, tornando o momento ainda mais inesquecível.

O sucesso do evento também só foi possível graças à generosidade do confrade Victor Lovatti, que gentilmente cedeu o espaço gourmet do edifício onde reside para receber os amigos. Em um ambiente acolhedor, os participantes desfrutaram de horas de muita conversa, descontração e confraternização.

A Confraria das Quintas registra seu sincero agradecimento ao Victor Lovatti pela calorosa recepção e pela hospitalidade, bem como ao Galopé do Balla pelo carinho e empenho na preparação do almoço.

Mais do que um simples encontro, a confraternização reafirmou os valores que unem esse grupo: companheirismo, respeito, amizade e espírito de irmandade. Que essa convivência continue se fortalecendo e que muitos outros encontros como esse façam parte da história da Confraria.

Vida longa à Confraria das Quintas! Viva os confrades!



CONFRARIA DAS QUINTAS
Desde 1994

CORRETOR, SUA PRESENÇA FAZ A DIFERENÇA!

Participe da Confraria das Quintas e fortaleça relacionamentos, compartilhe experiências e faça bons negócios em um ambiente leve e descontraído entre amigos.

TODAS AS QUINTAS-FEIRAS

PRAÇA DE ALIMENTAÇÃO SHOPPING VITÓRIA

Amizade, troca e oportunidades!
A GENTE SE ENCONTRA TODA QUINTA!



Classe média lidera contratação de seguros, mas cobertura ainda é baixa no país



Levantamento inédito da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) revela que apenas 29% da frota brasileira possui seguro Automóvel e somente 17% das residências contam com seguro Residencial, evidenciando um grande “gap de proteção”.

O estudo traça o perfil do consumidor de seguros e mostra que a contratação está concentrada na classe média, entre adultos em idade economicamente ativa e moradores da Região Sudeste. Também identifica potencial de expansão, especialmente nos seguros para automóveis, residências e nos títulos de Capitalização.

A pesquisa foi elaborada pela Comissão de Inteligência de Mercado da CNseg com dados de seguradoras que representam 56% do mercado analisado, sendo 76% do segmento de Danos e Responsabilidades e 24% de Capitalização. Foram avaliados renda, idade, gênero e distribuição geográfica.

Classe média concentra seguro de automóvel

No seguro Automóvel, 41% dos clientes pertencem à classe C, com renda entre R\$ 5.648 e R\$ 14.120; 24% estão na classe B e 23% na classe D, com renda entre R\$ 2.824 e R\$ 5.648.

A maior parte dos segurados tem entre 36 e 45 anos (29%), seguida da faixa de 46 a 55 anos

(26%). Homens representam 51% da carteira e mulheres, 42%.

Regionalmente, o Sudeste concentra 53% dos consumidores, seguido pelo Sul (16%) e Centro-Oeste (15%), refletindo a distribuição da frota, renda e acesso ao crédito. Além disso, 46% dos veículos segurados valem até R\$ 70 mil e 27% entre R\$ 71 mil e R\$ 100 mil.

Mesmo sendo um dos principais ramos do setor, apenas 29% dos automóveis do país possuem seguro. Em dezembro de 2024, o Brasil tinha cerca de 63,3 milhões de automóveis, dos quais aproximadamente 18 milhões estavam segurados, segundo dados da CNseg e da Senatran.

Seguro residencial ainda é minoria

No seguro Residencial, os consumidores são mais velhos: 24% têm entre 56 e 65 anos e 17% possuem mais de 65 anos. A distribuição por renda mostra 31% na classe C, 27% na D e 21% na B.

O Sudeste reúne 56% dos clientes, seguido pelo Sul (15%), Nordeste (13%), Centro-Oeste (11%) e Norte (5%).

Mesmo com o aumento dos eventos climáticos extremos, apenas 17% das residências brasileiras possuem seguro, segundo estimativas da CNseg baseadas no Censo do IBGE e na FenSeg.

Para Alexandre Leal, diretor Técnico, de Estudos e Relações Regulatórias da CNseg, esse cenário evidencia a vulnerabilidade patrimonial das famílias e o potencial de crescimento do mercado. Segundo ele, o setor desenvolve produtos mais simples, acessíveis e personalizáveis,

amplia canais digitais, fortalece a educação financeira e busca ampliar a presença do seguro na vida do consumidor.

Capitalização cresce entre famílias de menor renda

Nos títulos de Capitalização, 38% dos clientes pertencem à classe E e 24% à classe D. A distribuição regional é mais equilibrada: Sudeste (30%), Sul (25%), Nordeste (19%), Centro-Oeste (15%) e Norte (11%).

Leal afirma que a Capitalização funciona como porta de entrada para produtos financeiros e de proteção. Quase metade dos consumidores (48%) contribui com até R\$ 300 por mês e 55% dos títulos oferecem sorteios médios de até R\$ 70 mil.

Espaço para ampliar a proteção

Nos últimos cinco anos, a arrecadação do setor cresceu 52%, passando de R\$ 501,3 bilhões, em 2020, para R\$ 764,5 bilhões em 2025. No mesmo período, os pagamentos avançaram 70%, de R\$ 322,5 bilhões para R\$ 548,4 bilhões em indenizações, benefícios, resgates e sorteios.

Para 2026, a CNseg projeta arrecadação de R\$ 808,5 bilhões, alta de 5,8%. Os seguros habitacionais devem crescer 12,3% e o Automóvel, 7,8%, impulsionado pela recuperação das vendas de veículos, inclusive híbridos e elétricos.

A entidade avalia que o aumento dos eventos climáticos extremos, as mudanças demográficas e o envelhecimento da população tendem a ampliar a percepção da importância da proteção financeira e patrimonial.

Conheça o CAPEMISA VIVA.
Segurança personalizada escolhida por você.

Simple e flexível, como a VIDA deve ser.

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

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

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

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

CAPEMISA Seguros de Vida e Previdência S.A. - CNPJ 08.650.714/0001-02 e inscrição no B207P nº 042075. O seguro de vida e acidentes e de renda mensal, prestação de indenização por parte da Susep, o Seguro possui cobertura de Câncer Controlado desde o diagnóstico, desde que não haja situação de Câncer de Segundo e de Terceiro Grau no momento da contratação. Para mais informações, consulte o site da CAPEMISA.

Mapfre orienta motoristas para as viagens nas férias de julho

Férias escolares impulsionam fluxo de veículos nas rodovias e Mapfre reúne recomendações para famílias evitarem imprevistos

Com o aumento das viagens durante as férias escolares de julho, a preparação do veículo e o planejamento do trajeto ganham ainda mais importância. Para ajudar os motoristas que vão pegar a estrada, a seguradora Mapfre reuniu orientações que vão desde a realização de uma revisão preventiva até os cuidados durante o percurso, especialmente para quem viaja com crianças.

Na avaliação da companhia, a manutenção deve ser o primeiro item da preparação para a viagem. Pneus, freios, bateria, óleo, sistema de iluminação e estepe precisam estar em boas condições antes de enfrentar a estrada. Os especialistas também destacam a importância de definir a rota com antecedência, acompanhar as condições das rodovias e planejar paradas para abastecimento e descanso ao longo do percurso.

“Muita gente organiza hospedagem, roteiro e bagagens, mas acaba deixando a revisão do veículo para os últimos dias. Esse é um cuidado que ajuda a evitar boa parte dos problemas que podem surgir durante a viagem”, afirma Thales Lemos, diretor de Seguro Auto da Mapfre.

As pausas também devem fazer parte do planejamento. Em trajetos mais longos, a recomendação é interromper a viagem a cada duas horas, sempre que possível. Além de reduzir o desgaste e a fadiga do motorista, esses intervalos tornam o deslocamento mais confortável para as crianças.

Cuidado com as crianças

A Mapfre também alerta que o transporte infantil requer atenção às

regras previstas na legislação. Bebês devem ser transportados no bebê-conforto. Entre 1 e 4 anos de idade, o uso da cadeirinha é obrigatório. Depois dessa fase, a criança com até 10 anos deve permanecer no assento de elevação até que o cinto de segurança se ajuste corretamente ao corpo. Além disso, bolsas, mochilas e outros objetos transportados no interior do veículo precisam estar devidamente acomodados para evitar deslocamentos em caso de frenagem bruscas, reduzindo o risco de ferimentos aos ocupantes do veículo.

Em viagens mais longas, levar água, refeições leves e opções de entretenimento costumam tornar o percurso mais confortável para os passageiros. Livros, brinquedos, jogos e filmes baixados previamente ajudam a manter as crianças entretidas durante o trajeto.

Mesmo com planejamento, imprevistos como panes mecânicas, pneus furados e falhas elétricas podem ocorrer. Por isso, antes de sair, a recomendação da Mapfre é verificar quais serviços estão disponíveis na apólice do seguro, como assistência 24 horas, guincho, troca de pneus e socorro mecânico.

Segundo Lemos, a procura por assistência acompanha o aumento do fluxo nas rodovias durante as férias. “Entre as ocorrências mais comuns estão panes mecânicas, problemas elétricos e pneus furados. Por isso, antes de viajar, é importante conhecer os serviços previstos na apólice e ter à mão os canais de atendimento. Nossa operação é dimensionada para acompanhar esse aumento de demanda ao longo do período de férias”, afirma o executivo.



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!





SEJA UM CORRETOR MAPFRE



ESTAR SEGURO É BOM. COM VOCÊ, CORRETOR DE SEGUROS, É BOM DE MAPFRE



PASI Farma: novo lançamento do PASI proporciona acesso a produtos farmacêuticos a preço de custo

A companhia lança serviço que oferece medicamentos, vitaminas e suplementos com preços até 10 vezes menores que o varejo tradicional, com pedidos pelo WhatsApp e entrega em casa

Ao longo dos seus 37 anos de história, o PASI tem ampliado constantemente seu conceito de proteção social com soluções que incentivam a qualidade de vida e o cuidado contínuo com a saúde e o bem-estar. Dando sequência a esse legado, a companhia lança o PASI Farma, novo serviço que passa a integrar o seu ecossistema de soluções e que garante aos segurados acesso a medicamentos e demais produtos farmacêuticos a preço de custo, ou seja, sem a margem de lucro que farmácias tradicionais adicionam na ponta do varejo.

O Brasil enfrenta um cenário desafiador quando o assunto é acesso à medicação. Segundo o IBGE, os medicamentos representam cerca de 33,7% de todos os gastos das famílias com saúde, evidenciando o peso significativo desses itens no orçamento doméstico. Nesse cenário, o PASI Farma surge como uma solução para aliviar o peso financeiro e ampliar o acesso à saúde, permitindo que trabalhadores e suas famílias cuidem da saúde sem abrir mão do equilíbrio econômico.

“O foco do PASI Farma não é oferecer descontos, pois isso já está saturado no mercado. Nosso objetivo é oferecer um serviço inédito com economia real no bolso do segurado e dar acesso a um produto sem margem de lucro, proporcionando a inclusão de milhões de pessoas em um tipo de serviço antes não acessível para toda a população”, destaca Bárbara Capurucho,

Superintendente de Produtos e Marketing do PASI.

“É importante ressaltar que o serviço não inclui apenas medicamentos, mas de todo tipo de produto que pode ser encontrado na farmácia, como suplementos, vitaminas, produtos de higiene, entre outros”, reforça a executiva.

Experiência simples, digital e acessível

A experiência na utilização do serviço é prática e rápida. O segurado faz todo o atendimento, cotação e transação diretamente pelo WhatsApp, inclusive com a possibilidade de enviar áudios e escolher como é mais conveniente pagar: via pix, cartão ou boleto.

Os preços são consultados no momento da solicitação, garantindo sempre a redução do custo conforme o preço do dia, podendo proporcionar reduções ainda maiores de acordo com negociações sazonais com alguns laboratórios e indústrias. Após a compra, os produtos são entregues diretamente no endereço informado, com o frete por conta do segurado, proporcionando mais comodidade e discrição sobre os produtos adquiridos.

Para Bárbara, que está há mais de 15 anos na companhia e acompanha perto a evolução das necessidades dos clientes, o lançamento materializa uma visão que o PASI vem consolidando ao longo dos anos:

“Por meio da Instituição Seguros conseguimos dar acesso a oportunidades completas de

cuidado e proteção para todos e promover real impacto na vida das pessoas, com mecanismos simplificados de baixo custo e alto valor agregado. É a ampliação do conceito de proteção para que ele esteja presente também no dia a dia do trabalhador e de sua família”, complementa Bárbara.

Um diferencial também para empresas e corretores

Além de beneficiar diretamente os segurados, o PASI Farma também representa uma oportunidade estratégica para empresas que desejam oferecer ainda mais benefícios para os seus colaboradores.

Ao contratar esse serviço, empresas de qualquer porte oferecerão um recurso que promove saúde e bem-estar, reforçando a percepção de cuidado e responsabilidade social. O PASI Farma pode ser utilizado sempre que necessário, desde o remédio recorrente ao item de cuidado básico. É economia que o colaborador sente no bolso desde o primeiro pedido.

Ao incorporar o PASI Farma em seu portfólio de produtos, o corretor se transforma em um agente multiplicador do acesso a saúde, gerando fidelização e levando benefícios de alto valor agregado que superam a percepção de relevância de um seguro de vida tradicional.

Para saber mais informações, acesse:
www.pasi.com.br/pasi-farma



PASI FARMA

PRODUTOS FARMACÊUTICOS A PREÇO DE CUSTO

Conheça o PASI FARMA

Você Sabia ?

Câncer entre jovens adultos preocupa no Espírito Santo

Você sabia que o câncer tem afetado cada vez mais pessoas jovens? Segundo dados do Painel de Oncologia da Secretaria de Estado da Saúde (SESA), o Espírito Santo registrou 472 casos de câncer em pessoas entre 20 e 49 anos durante 2025. Apenas entre janeiro e junho de 2026, já haviam sido contabilizados 81 novos casos nessa faixa etária. Especialistas alertam que hábitos saudáveis, exames preventivos e o diagnóstico precoce são fundamentais para aumentar as chances de cura.

Uma escola que faz parte da história capixaba

Você sabia que a Escola São Domingos nasceu em 1973 com apenas cinco alunos? Fundada pela professora Margarida Santos Daher Carneiro, carinhosamente conhecida como Tia Maga, a instituição iniciou suas atividades no bairro Bento Ferreira, em Vitória, onde permanece até hoje. Ao longo de mais de cinco décadas de história, a escola já formou 25 turmas do Ensino Médio, tornando-se referência na educação capixaba.

RG novo... e até um retoque no visual!

Você sabia que quem participa dos mutirões de cidadania promovidos pelo Governo do Estado pode cuidar da aparência antes de tirar a nova Carteira de Identidade Nacional? Além da emissão do documento, alguns eventos oferecem gratuitamente serviços de estética, como corte de cabelo, maquiagem e outros cuidados pessoais, permitindo que o cidadão faça sua foto já preparado para o novo documento.

A origem do nome Cariacica

Você sabia que o nome Cariacica tem origem na língua indígena? Segundo registros históricos, a expressão "Cari-jaci-caa" era utilizada para identificar o porto onde desembarcavam os colonizadores europeus e significa "chegada de homens brancos". O município foi oficialmente criado em 25 de novembro de 1890, por meio de decreto estadual, e hoje é uma das cidades mais populosas do Espírito Santo.

O perigo da superdosagem de sedativos

Você sabia que o uso excessivo de medicamentos sedativos pode colocar a vida em risco? Esses medicamentos diminuem a atividade do sistema nervoso central e, quando utilizados em excesso, podem provocar confusão mental, perda da coordenação motora, reflexos lentos e sonolência intensa. Nos casos mais graves, a superdosagem pode causar depressão respiratória, coma e até levar à morte. Por isso, esses medicamentos devem ser utilizados apenas com orientação médica.

A mulher passa cerca de um terço da vida na pós-menopausa

Você sabia que a menopausa é confirmada somente após 12 meses consecutivos sem menstruar? Com o aumento da expectativa de vida da população brasileira, estima-se que muitas mulheres permaneçam aproximadamente um terço de suas vidas na fase pós-menopausa. Por isso, acompanhamento médico, alimentação equilibrada, atividade física e cuidados com a saúde óssea e cardiovascular tornam-se ainda mais importantes.

Iluminação personalizada no veículo pode gerar multa

Você sabia que instalar faixas de LED, anéis luminosos ou telas animadas em veículos pode ser considerado irregular? Do ponto de vista técnico e legal, qualquer dispositivo luminoso que não faça parte do projeto original homologado pelo fabricante e não esteja previsto na legislação brasileira pode resultar em autuação, reprovação em vistoria e até retenção do veículo para regularização.

Como funciona a heteroidentificação nas cotas raciais

Você sabia que as bancas de heteroidentificação utilizadas em concursos públicos e universidades analisam exclusivamente características fenotípicas dos candidatos? Entre os aspectos observados estão a tonalidade da pele, textura dos cabelos e traços físicos, elementos utilizados para verificar se o candidato pertence aos grupos historicamente afetados pelo racismo e contemplados pela política de cotas para pretos, pardos e indígenas (PPI). A avaliação não considera ascendência, documentos ou testes genéticos.

CONHEÇA MELHOR O SEU SINDICATO!

VENHA TOMAR UM

Cafezinho



e descubra todas as
vantagens de ser nosso
associado.

Você vai se surpreender!



Representatividade
e defesa da categoria



Convênios e
descontos exclusivos



Capacitação e
atualização profissional



Assessoria jurídica e
suporte ao corretor



Fortalecimento do
mercado de seguros



VEM PARA O SINCOR-ES!

Visite-nos, tome um café
e faça parte dessa família.



JUNTOS, SOMOS MAIS FORTES!

Estratégias para o Corretor vender mais e se tornar uma referência no mercado de seguros

No atual cenário do mercado de seguros, os corretores precisam atuar de forma estratégica e consultiva, compreendendo profundamente os riscos, necessidades e expectativas de cada segurado. Mais do que isso, é essencial que o profissional se posicione como especialista, transmitindo informações com clareza, segurança e credibilidade. As redes sociais podem ser grandes aliadas nesse processo, permitindo ao corretor compartilhar conteúdo relevante, interagir diretamente com clientes e demonstrar conhecimento, construindo reputação, fortalecendo autoridade e ampliando oportunidades de negócios.

Para a mentora de corretores de seguros Ana Oliveira, um dos maiores equívocos que os profissionais cometem hoje é acreditar que vender seguro é apresentar produto, cobertura e preço. “Um erro muito comum é o corretor começar falando da solução antes de entender profundamente o problema. Quando isso acontece, o cliente enxerga apenas mais um produto e, naturalmente, compara preço”, explica.

De acordo com ela, o corretor do futuro precisa dominar técnica, mas também comunicação, comportamento humano, posicionamento e condução de vendas. “Os grandes resultados não vêm apenas de conhecer seguros. Vêm de saber conduzir pessoas”, garante ela.

Se tornar uma autoridade no assunto é o principal diferencial competitivo destacado por Ana. “Autoridade não significa aparecer mais ou falar bonito. É quando o cliente olha para aquele profissional

e pensa ‘essa pessoa entende do meu problema, enxerga riscos que não estou vendo e consegue me orientar’, afirma.

Com isso, a mentora costuma passar para os alunos que o corretor que só entrega a cotação pode ser substituído por outra. No entanto, para ela, o corretor que entrega clareza, segurança e estratégia dificilmente é substituído. “Quando falamos de clientes de maior patrimônio, confiança vem antes da contratação. E confiança é construída quando existe preparo, conhecimento e posicionamento”, pontua Ana.

Para a mentora, a primeira estratégia deve ser a condução da conversa com o cliente. “Antes de oferecer qualquer solução, ele precisa entender quem é aquele cliente, o que ele construiu, quais riscos existem, quais preocupações ele tem e quais consequências ele quer evitar”, ressalta.

A segunda estratégia que o corretor deve ter é o desenvolvimento do posicionamento. “O cliente precisa enxergar o corretor como especialista, não apenas como alguém que vende seguros. Isso passa pela comunicação, pelo conteúdo que ele compartilha, pela forma como se apresenta e até pelo mercado em que escolhe atuar”, acrescenta.

A terceira estratégia é a preparação. “O corretor que domina a técnica, entende o comportamento do cliente e sabe conduzir uma conversa estratégica naturalmente transmite mais confiança”, analisa. “É isso que a gente constrói durante toda a experiência”, complementa.

A mentora também destaca

que o corretor precisa parar de enxergar objeção como uma rejeição e começar a enxergar como uma informação. “Quando existe um bom diagnóstico, quando o cliente participa da construção da necessidade e entende o motivo daquela proteção, a objeção diminui naturalmente. Então transformar objeções em oportunidades é mudar a pergunta”, enfatiza.

Para ela, o corretor não deve pensar “como eu convenço esse cliente?” e, sim, “o que esse cliente ainda não percebeu que preciso ajudá-lo a enxergar?”. “Esse é o papel do corretor de elite: não é pressionar uma venda, é conduzir uma decisão”, finalizou.

Diante desse cenário, o Sincor-ES, em parceria com o CVG-ES, promove anualmente a Jornada Capixaba do Seguro de Vida, iniciativa que se consolidou como um dos mais importantes eventos de capacitação do mercado segurador capixaba. Em 2026, foi realizada a 8ª edição, reunindo especialistas e profissionais de referência para compartilhar conhecimentos, tendências e estratégias voltadas ao seguro de vida. A Jornada proporciona aos corretores de seguros do Espírito Santo a oportunidade de aprimorar seus conhecimentos técnicos e comerciais, fortalecendo sua atuação consultiva e preparando-os para se tornarem especialistas no segmento. Dessa forma, os profissionais passam a oferecer um atendimento ainda mais qualificado aos seus segurados e clientes, agregando valor ao serviço prestado e contribuindo para a expansão da cultura da proteção financeira no Estado.



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!