



## NOVA LEI DO SEGURO

LEI 15.040/2024

Palestra no Sincor-ES esclarece as principais mudanças e impactos da nova Lei do Seguro para os corretores de seguros.



## OAB-ES E SINCOR-ES JUNTOS PELO SEGURO

Sincor-ES, corretores de seguros, seguradoras, representantes da Susep e da CNseg, desembargadores, juízes, advogados e convidados marcaram presença no evento sobre a Nova Lei do Seguro, promovido pela Comissão de Direito Securitário da OAB-ES e realizado no auditório da FINDES.

### NOVO MARCO REGULATÓRIO NA CORRETAGEM DE SEGUROS

O que o corretor  
precisa saber?

### FEIJOADA DO SINCOR-ES 2026

Sincor-ES anuncia a realização do evento no dia 31 de outubro, e a entrega dos ingressos começa a partir de 1º de setembro.

### CONFRARIA DAS QUINTAS

Comemora 32 anos  
de amizade,  
interação e tradição.

# Sincor-ES e Arca Seguradora promovem Ciclo de Palestras com o tema a Nova Lei de Seguros



Os corretores de seguros associados ao Sincor-ES tiveram a oportunidade de aprofundar seus conhecimentos sobre as mudanças e os impactos da Lei nº 15.040/2024, durante palestra realizada no dia 29 de julho, no Auditório Pedro de Paula Pinto, na sede do Sindicato. A iniciativa integrou a programação do Ciclo de Palestras do Sincor-ES 2026, que tem como objetivo promover atualização, capacitação e qualificação dos profissionais do mercado de seguros.

Com o tema “O Novo Corretor de Seguros – Estratégias sob a égide da Nova Lei de Seguros”, a palestra foi ministrada pelo Dr. Marcus Freitas Alvarenga, advogado e Secretário-adjunto da Comissão Especial de Direito Securitário da OAB-ES, que apresentou uma análise prática dos principais impactos do novo marco legal na atividade de intermediação e

distribuição de seguros.

Durante o encontro, foram abordados temas como os deveres de lealdade, transparência, boa-fé e informação, além da responsabilidade civil e da necessidade de adaptação das rotinas operacionais, documentais e contratuais das corretoras. O conteúdo apresentado teve como foco auxiliar os profissionais a compreenderem as novas exigências e a se prepararem para uma atuação cada vez mais técnica e consultiva.

Um dos principais pontos destacados pelo Dr. Marcus foi a transformação do papel do corretor de seguros, que passa a ser cada vez mais reconhecido como um consultor de riscos, e não apenas como um intermediário ou vendedor de produtos. A nova legislação reforça a importância de uma atuação qualificada, com orientação adequada ao

cliente e registro das informações e recomendações realizadas ao longo de todo o processo de contratação.

A palestra também chamou a atenção para a importância do questionário de risco, que assume papel central no processo de subscrição. O preenchimento cuidadoso, a conferência das informações fornecidas pelo cliente e a documentação da origem dos dados são medidas fundamentais para reduzir riscos e evitar futuros questionamentos. Da mesma forma, os corretores foram orientados a deixar claramente documentada a diferença entre uma cotação e uma proposta formal de contratação.

Outro ponto de destaque foi a necessidade de atenção aos prazos e à documentação. A Lei nº 15.040/2024 reforça obrigações relacionadas ao fornecimento de informações e documentos ao cliente, tornando essencial manter registros das orientações prestadas, das coberturas contratadas, das exclusões e das limitações de risco. A governança documental passa, assim, a ser uma importante ferramenta de proteção para o corretor, para a corretora e para o próprio segurado.

Durante o encontro, também foram analisadas situações práticas relacionadas à responsabilidade civil do corretor e decisões judiciais que demonstram como falhas na orientação, informações imprecisas ou a criação de



expectativas de cobertura podem gerar consequências para os profissionais e para as corretoras. A mensagem central apresentada foi clara: documentar é se precaver.

O evento contou, além da participação dos corretores de seguros associados e dos diretores do Sincor-ES, com a presença do Dr. Bruno Melo Motta, Presidente da Comissão Especial de Direito Securitário da OAB-ES; do Dr. Elias Moscon, advogado do Sincor-ES; e de Jorge Costa, gerente da Arca Seguradora.

A Arca Seguradora foi uma importante parceira para a realização da palestra, contribuindo para a indicação do tema e do palestrante, além de patrocinar o café da manhã oferecido aos participantes antes do início da programação.

Ao final, os participantes puderam conhecer estratégias práticas para incorporar as exigências do novo marco legal à rotina profissional, como a adoção de checklists para questionários de risco, o registro formal das recomendações e recusas de cobertura, o cumprimento rigoroso dos prazos, a revisão da responsabilidade civil profissional e a busca por assessoria jurídica e capacitação contínuas.

A palestra reforçou que a Lei nº 15.040/2024 traz novos desafios, mas também abre espaço para que o corretor de seguros fortaleça seu posicionamento e agregue ainda mais valor à sua atuação. Em um mercado cada vez mais exigente, o profissional que atua com conhecimento técnico, transparência, orientação qualificada e governança documental transforma o rigor regulatório em um diferencial competitivo e fortalece a relação de confiança com seus clientes.

Para o Sincor-ES, promover

momentos como esse representa um compromisso permanente com a valorização e o desenvolvimento profissional dos corretores de seguros capixabas, oferecendo

conhecimento e ferramentas para que a categoria esteja preparada para os desafios e as oportunidades de um mercado em constante transformação.

## Corretor de Seguros Participe do Ciclo de Palestras 2026

**16 de SETEMBRO**

**Motivos para Proteger**

Palestrante:  
Daniel Cerqueira

Especialista em Planejamento Financeiro e  
Sócio da Plataforma Be Tratus



**ICATU** | SEGUROS

**21 de OUTUBRO**

**Seguro de Vida**

viver a longevidade com segurança,  
dignidade e proteção.

Palestrante:  
Rosangela Spak

Superintendente Comercial Vida na  
Tokio Marine



**TOKIO MARINE**  
SEGURADORA  
NOSSA TRANSPARENCIA, SUA CONFIANÇA

**11 de NOVEMBRO**

**Juntos a gente faz acontecer**

Palestrante:  
Roberta Bueno

Executiva de Seguros de Vida da  
Allianz Seguros



**Allianz**

**ARCA**  
SEGURADORA

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

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



# Nova Lei de Seguros é tema de debate em evento promovido pela OAB-ES



A Ordem dos Advogados do Brasil – Seção Espírito Santo (OAB-ES) realizou, no dia 31 de julho de 2026, o evento “Nova Lei de Seguros”, promovido pela Comissão Especial de Direito Securitário. A iniciativa contou com o apoio do Sincor-ES e o patrocínio das seguradoras Arca Seguradora, Novo Seguros e Banestes Seguros, reunindo magistrados, advogados, representantes do mercado segurador, corretores de seguros e especialistas de diversas regiões do país, no Salão da Indústria da Findes, em Vitória.

A programação proporcionou um dia de aprendizado, atualização profissional e troca de experiências sobre a Lei nº 15.040/2024, que estabelece um novo marco legal para os contratos de seguro no Brasil. Entre os principais temas debatidos estiveram os impactos da nova legislação para a advocacia, os desafios de sua aplicação, as perspectivas para o mercado securitário, regulação, combate às fraudes, supervisão, desenvolvimento econômico e

judicialização.

A abertura do evento contou com a participação da presidente da OAB-ES, Erica Neves; do vice-diretor-geral da ESA/OAB-ES, Fred Bastos; e do presidente da Comissão Especial de Direito Securitário, Bruno Melo Motta.

Durante os painéis, os palestrantes apresentaram dados que demonstram a força e o potencial de crescimento do mercado segurador brasileiro. Segundo a Confederação Nacional das Seguradoras (Cnseg), o setor movimentou R\$ 764,5 bilhões em 2025, consolidando-se como um dos segmentos de grande relevância

para a economia nacional.

Para o presidente da Comissão Especial de Direito Securitário, Bruno Melo Motta, a nova legislação representa uma mudança significativa para o setor. Segundo ele, a lei revoga dispositivos específicos do Código Civil relacionados aos seguros e estabelece um novo marco legal, com mais de cem artigos. O especialista destacou ainda que o tema está entre os mais judicializados do país e representa um importante instrumento de proteção financeira para famílias e empresas. Para Motta, reunir especialistas de diferentes áreas para discutir as mudanças contribui para o aprimoramento e a atualização da advocacia.

A presidente da OAB-ES, Erica Neves, também ressaltou a importância de promover debates sobre temas atuais para fortalecer a qualificação profissional e aproximar a advocacia das transformações do mercado. Para ela, o evento possibilitou a integração entre advocacia, segurados, empresas e magistrados, criando um ambiente de diálogo e compartilhamento de conhecimento sobre uma legislação que terá impacto direto na atuação dos profissionais do setor.



## >>> 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

# Sincor-ES participa dos debates



O evento contou também com o apoio e a participação do Sincor-ES, representado por Luiz Amaury Gontijo, Diretor do Conselho Fiscal e Ivo Tadeu Basilio, Diretor de Marketing.

No primeiro painel do evento, Luiz Amaury Gontijo foi convidado a compor a mesa de debates. Em sua participação, destacou a importância do corretor de seguros no novo cenário estabelecido pela legislação, ressaltando que a nova lei representa um importante reconhecimento à profissão e amplia a responsabilidade desses profissionais na orientação e no atendimento aos segurados.

Gontijo também enfatizou o papel estratégico do corretor de seguros na distribuição e na capilaridade do mercado, contribuindo para que a proteção

securitária alcance diferentes públicos e regiões. Ele ressaltou, ainda, que os corretores de seguros associados ao Sincor-ES contam com uma série de benefícios e serviços disponibilizados pela entidade, entre eles o suporte jurídico oferecido pelos advogados Dr. Elias Moscon e Dr. Vinicius Massotti.

Outro ponto destacado foi o trabalho desenvolvido pelo Sincor-ES na capacitação e no aperfeiçoamento profissional da categoria. Ao longo do ano, a entidade promove cursos, palestras, encontros e eventos voltados à atualização dos corretores de seguros, contribuindo para o fortalecimento da atividade e para a preparação dos profissionais diante das constantes transformações do mercado.

Ao finalizar sua participação, Gontijo reforçou que, diante das novas exigências trazidas pela legislação, é fundamental que o corretor de seguros esteja cada vez mais atento à qualidade do atendimento prestado ao segurado. Nesse contexto, destacou a importância de fornecer informações precisas, claras e completas, especialmente durante o preenchimento dos questionários de risco solicitados pelas seguradoras.



Na sequência, o Dr. Thiago Junqueira, também integrante da plenária, reforçou a necessidade de atenção e cuidado com as informações prestadas pelo corretor, tanto ao segurado quanto à seguradora. Segundo ele, diversos casos que chegam ao seu escritório envolvem a ausência, a omissão ou a imprecisão de informações fornecidas durante a contratação do seguro. Situações como essas podem resultar em conflitos e litígios, especialmente quando ocorre a negativa de indenizações.

O debate reforçou a importância da atuação responsável e qualificada dos profissionais do mercado segurador, especialmente dos corretores de seguros, que exercem papel fundamental na orientação dos consumidores e na intermediação entre segurados e seguradoras. Em um cenário marcado pela entrada em vigor de um novo marco legal, a atualização profissional e o conhecimento da legislação tornam-se cada vez mais essenciais para garantir segurança jurídica, transparência e qualidade na relação entre todas as partes envolvidas no contrato de seguro.



# Banestes Seguros reforça agilidade e função social durante encontro

Jardel Torezani (Banseg)

No evento promovido pela OAB/ES e ESA/ES, representante da seguradora destacou a função social do seguro e revelou que a Banestes Seguros já opera com prazos mais rápidos do que os exigidos pela nova legislação.



O seguro deixou de ser apenas uma ferramenta de proteção patrimonial para se consolidar como um motor essencial para a economia, viabilizando negócios e garantindo o sustento das famílias. Essa foi a premissa defendida pelo gerente-geral de Produtos e Atuarial da Banestes Seguros, Tiago de Angelis Karlinski, durante o painel “Seguro, empresa e desenvolvimento econômico” ocorrido no “Evento sobre a Nova Lei dos Seguros”.

Promovido pela Ordem dos Advogados do Brasil (OAB/ES) e pela Escola Superior de Advocacia (ESA/ES), o encontro reuniu advogados, magistrados, representantes do mercado segurador e especialistas de diversas partes do país, no Salão da Indústria, na Findes, em Vitória. A sexta-feira (31) foi de aprendizado, atualização profissional e troca de experiências sobre a Lei 15.040/2024, chamada de Nova Lei dos Seguros, que estabelece um novo marco legal para contratos de seguro no Brasil.

Karlinski apresentou as estratégias adotadas pela seguradora para cumprir o novo marco legal. Enquanto a nova lei estipula um prazo padrão de 25 dias para a aceitação de propostas, a Banestes Seguros opera com prazos menores. “Nós continuamos operando com os 15 dias porque entendemos que isso faz parte de um seguro mais complexo, apesar de a lei permitir essa extensão do prazo”, afirmou.

Durante a palestra, Karlinski provocou uma reflexão no público sobre as prioridades dos brasileiros. Ele comparou a alta adesão ao seguro de automóveis com a baixa procura pelo seguro de vida. Os produtos de proteção à vida com as coberturas para doenças graves e invalidez são fundamentais para indenizar o próprio segurado em vida, garantindo o tratamento médico e a sustentabilidade financeira de sua família em momentos críticos.

No âmbito do desenvolvimento econômico, o gerente-geral

pontuou que o mercado segurador possui um tempo de resposta ágil, o que contribui para a resiliência, principalmente, das empresas. Segundo ele, ao cobrir riscos e eliminar as incertezas financeiras de um projeto, a apólice transforma o seguro em um verdadeiro “viabilizador de negócios”.

Ao final do painel, Karlinski fez questão de ressaltar a essência do trabalho da Banestes Seguros e demais seguradoras. “Temos uma função social. Quando o imprevisto bate na porta, estamos presentes e auxiliamos no restabelecimento do equilíbrio financeiro daquela pessoa, família, bem como seu patrimônio”, frisou o gerente-geral, que participou do painel ao lado do professor e sócio da Bermudes Advogados, Ricardo Loretti; do defensor público Bruno Louzada e do advogado Antônio Sardenberg Ferraço.



**SEGURO AUTOPOP**

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

**Até 10X**

VEM PRA BANESTES SEGUROS E

**Vai tranquilo**

**banestes**

seguros

# Agradecimentos importantes

O Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado do Espírito Santo (Sincor-ES) manifesta seu mais profundo agradecimento à Arca Seguradora, Banestes Seguros e Novo Seguros, seguradoras de origem capixaba que, atendendo prontamente ao convite formulado pelo presidente da Comissão de Direito Securitário da OAB-ES, Bruno Melo Motta, uniram-se à realização do evento dedicado à Lei nº 15.040/2024 – Marco Legal

dos Seguros, por meio do patrocínio da iniciativa.

O apoio concedido por essas instituições transcende o patrocínio de um evento. Representa o compromisso inequívoco com o fortalecimento do mercado segurador do Espírito Santo, com a difusão do conhecimento jurídico e técnico e com a permanente valorização dos corretores de seguros e de todos os profissionais que integram o setor.

Ao reconhecer a relevância dessa contribuição, o Sincor-ES presta seu público reconhecimento e agradecimento à Arca Seguradora, Banestes Seguros e Novo Seguros pela confiança depositada na iniciativa e pela efetiva participação no desenvolvimento, na qualificação e no crescimento da categoria, contribuindo para o contínuo fortalecimento do mercado de seguros capixaba.



**Na foto acima, o CEO da Arca Seguradora, João Vitor Nogueira Soares, com seus colaboradores.**

**Ao lado, o diretor presidente da Banestes Seguros, Alcio de Araújo, acompanhado com demais membros da diretoria e funcionários.**



**O presidente da Novo Seguros, Arthur Pessanha, acompanhado de demais diretores e funcionários.**

# Corretagem de Seguros ganha novo Marco Regulatório

Por: Revista Sincor-ES

**Norma reúne em um único ato regras que estavam distribuídas em 13 resoluções e traz novas disposições sobre registro, atuação profissional, autorregulação e habilitação técnica.**

O mercado de seguros brasileiro inicia uma nova etapa regulatória com a publicação da Resolução CNSP nº 493, de 17 de julho de 2026. A norma, publicada no Diário Oficial da União em 21 de julho, estabelece regras para os corretores de seguros, as entidades autorreguladoras do mercado de corretagem e as instituições de ensino credenciadas para oferecer cursos ou exames de habilitação técnico-profissional.

Para o corretor de seguros, a principal novidade está na consolidação e atualização das regras que disciplinam a atividade profissional. A Resolução reúne, em um único ato normativo, disposições que anteriormente estavam distribuídas em 13 Resoluções do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), além de incorporar mudanças decorrentes da Lei nº 14.430/2022 e da Lei Complementar nº 213/2025.

A medida representa um esforço de modernização do marco regulatório da corretagem, tornando mais organizado o conjunto de normas aplicáveis ao setor e adequando a regulamentação às transformações recentes do mercado de seguros.

## O que o corretor precisa saber?

A Resolução CNSP nº 493 trata de diversos aspectos diretamente relacionados à atividade dos corretores e das corretoras de seguros. Entre os principais pontos estão:

### 1. Registro profissional e empresarial

A norma estabelece os requisitos relacionados ao registro dos corretores de seguros e das corretoras, definindo condições que devem ser observadas para o exercício regular da atividade.

### 2. Regras para sócios, diretores e administradores

A Resolução disciplina as condições aplicáveis às pessoas que integram a estrutura das corretoras de seguros, incluindo requisitos relacionados a sócios, diretores e administradores.

### 3. Suspensão e cancelamento do registro

O novo normativo também estabelece hipóteses e procedimentos relacionados à suspensão e ao cancelamento do registro, reforçando a necessidade de atenção permanente às obrigações regulatórias e às condições exigidas para a manutenção da atividade.

### 4. Autorregulação da corretagem

A Resolução atualiza as regras referentes às entidades autorreguladoras do mercado de corretagem, estabelecendo condições para sua autorização de funcionamento e procedimentos compatíveis com a legislação atualmente vigente.

### 5. Formação e habilitação profissional

Outro ponto importante é a regulamentação das instituições de ensino que poderão ser credenciadas pela Susep para oferecer o Curso de Habilitação Técnico-Profissional para Corretores de Seguros e o Exame Nacional de Habilitação Técnico-Profissional.

### 6. Credenciamento de instituições de ensino

A norma define requisitos para que instituições de ensino sejam credenciadas pela Susep, contribuindo para a organização e a padronização dos processos de formação e habilitação dos profissionais que ingressam na atividade de corretagem.

### 7. Consolidação e atualização das normas

Talvez um dos aspectos mais relevantes para o setor seja a reunião, em uma única resolução, de regras que antes estavam espalhadas por 13 atos normativos. A iniciativa facilita a consulta e o entendimento da regulamentação, ao mesmo tempo em que incorpora alterações trazidas por novas legislações que impactaram o mercado de seguros.



**FIQUE DE OLHO:** A Resolução CNSP nº 493/2026 foi publicada em 21 de julho de 2026 e suas disposições entram em vigor 180 dias após a publicação.

O momento é de atenção e preparação. Corretores e corretoras devem acompanhar a regulamentação e avaliar possíveis adequações em seus procedimentos e rotinas profissionais.

Informação, atualização e preparação serão fundamentais para que os profissionais acompanhem a evolução do mercado de seguros e as novas exigências regulatórias.



# UM REGISTRO PARA ATUAÇÃO NACIONAL

9

Entre os pontos de maior interesse para os profissionais está a previsão de registro profissional único, permitindo que o corretor de seguros exerça sua atividade em todo o território nacional, observados os limites da sua habilitação técnico-profissional.

Para as sociedades corretoras, as filiais ficarão vinculadas ao registro da matriz, não sendo necessário manter registros independentes para cada unidade.

A resolução também reforça a responsabilidade dos profissionais e empresas pela manutenção de seus dados cadastrais atualizados e pelo cumprimento dos procedimentos de recadastramento eventualmente estabelecidos.



## HABILITAÇÃO PROFISSIONAL

A nova regulamentação estabelece que a habilitação técnico-profissional poderá ser obtida por meio da aprovação no Exame Nacional de Habilitação Técnico-Profissional ou pela conclusão de Curso de Habilitação Técnico-Profissional, oferecido por instituição de ensino credenciada pela Susep.

O profissional poderá obter habilitação plena ou específica, de acordo com os segmentos para os quais estiver qualificado.

Entre as áreas contempladas estão:



Seguros de danos



Seguros de pessoas



Previdência complementar aberta



Capitalização



Para ingressar no curso ou realizar o exame de habilitação, é necessária a conclusão do ensino médio.



## EDUCAÇÃO CONTINUADA: ATUALIZAÇÃO É FUNDAMENTAL



A resolução reforça a importância da qualificação e atualização permanente dos corretores de seguros.

O profissional deverá manter-se atualizado sobre legislação, regulamentação, práticas de mercado e inovações técnicas. A medida ganha ainda mais relevância diante das constantes mudanças que vêm ocorrendo no setor, especialmente nos campos regulatório, tecnológico e comercial.



Para o corretor, a mensagem é clara: a capacitação deixou de ser apenas um diferencial competitivo e passa a ser cada vez mais importante para o exercício responsável da profissão.



## PREPOSTOS EXIGEM ATENÇÃO



- ✓ A Resolução CNSP nº 493/2026 regulamenta também a atuação dos prepostos.
- ✓ O corretor, pessoa física ou jurídica, poderá nomear prepostos de sua livre escolha, mas deverá informar e manter o cadastro desses profissionais atualizado junto à Susep ou à entidade autorreguladora responsável.
- ✓ No caso do corretor pessoa natural, será possível indicar até dez prepostos.
- ✓ O preposto deverá atuar exclusivamente em nome do corretor que o designou e não poderá exercer a atividade de corretagem por conta própria.



Ponto de atenção: o corretor deve acompanhar a atuação de seus prepostos e assegurar que eles mantenham as condições necessárias para o exercício de suas atividades.



## COMISSÕES: REGULARIDADE É ESSENCIAL

A resolução também estabelece regras importantes relacionadas às comissões de corretagem.

- ✓ O corretor que estiver com seu registro suspenso ou cancelado não terá direito ao recebimento de comissões.
- ✓ A norma prevê ainda situações em que poderá ser necessária a restituição proporcional de comissão recebida, especialmente em casos de devolução de prêmio ou cancelamento da apólice, conforme as condições estabelecidas na regulamentação.
- ✓ Por isso, manter o registro profissional e os dados cadastrais em situação regular é uma medida fundamental para a continuidade da atividade.



## AUTORREGULAÇÃO GANHA IMPORTÂNCIA

Outro capítulo de destaque trata das entidades autorreguladoras do mercado de corretagem, que terão papel de órgãos auxiliares da Susep.

Entre suas atribuições estão:

- ✓ Registro de corretores;
- ✓ Fiscalização dos profissionais associados;
- ✓ Promoção do aperfeiçoamento profissional;
- ✓ Estimulo à adoção de boas práticas;
- ✓ Orientação quanto ao cumprimento da legislação e regulamentação;
- ✓ Apuração de irregularidades;
- ✓ Aplicação de sanções dentro de suas competências.



A medida fortalece a estrutura de autorregulação do mercado e amplia a importância da atuação responsável e ética dos profissionais.



A publicação da Resolução CNSP nº 493 reforça o movimento de atualização do ambiente regulatório do mercado de seguros brasileiro. Para os corretores, o momento exige informação, acompanhamento das mudanças e preparação.

Mais do que uma reorganização de normas, a nova resolução sinaliza uma busca por maior clareza regulatória e adequação da atividade de corretagem à realidade atual do setor. Nesse cenário, acompanhar as normas e compreender seus impactos passa a ser cada vez mais importante para o exercício profissional seguro, responsável e alinhado às exigências do mercado.

A recomendação para os corretores é acompanhar a regulamentação, revisar os procedimentos internos de suas corretoras e buscar orientação especializada sempre que houver dúvidas sobre a aplicação das novas regras.

*Um novo momento para a corretagem.*



# Educação continuada: um novo dever para corretores

A entrada em vigor da Resolução CNSP nº 493 trouxe uma mudança importante para os corretores de seguros: pela primeira vez, a educação continuada passa a ser um dever profissional. Embora a norma não preveja penalidades para quem descumprir a obrigação, a atualização constante será determinante para a permanência e o crescimento no mercado.

O artigo 15 determina que os corretores mantenham conhecimentos e habilidades técnicas, profissionais e multidisciplinares atualizados, acompanhando legislação, regulação, práticas do mercado e inovações tecnológicas.

Para a professora da Escola de Negócios e Seguros (ENS), Liliana Caldeira, a principal mudança não decorre de sanções legais, mas da dinâmica competitiva. Segundo ela, a norma estabelece a educação continuada como dever, mas não prevê sanção. Assim, a mudança não será imposta pela lei, e sim pela concorrência.

O corretor que deixar de investir em capacitação perderá espaço para profissionais e tecnologias e poderá se tornar obsoleto diante da inteligência artificial, plataformas digitais e intermediação algorítmica.

A exigência acompanha profundas transformações regulatórias, entre elas a Lei nº 15.040/2024, que reformulou aspectos do contrato de seguro e ampliou a necessidade de conhecimento técnico.

Na avaliação de Liliana, o corretor do futuro deixará o papel de simples intermediador e terá atuação consultiva baseada na gestão de riscos. Para isso, precisará dominar regulação e legislação, produtos e análise técnica, tecnologia e inovação, além de ética, governança e boas práticas.

Mesmo com o avanço tecnológico,

a relação humana continuará sendo diferencial competitivo. A inteligência artificial não possui a proximidade humanizada, a leitura do perfil de risco, a construção de soluções personalizadas e a comunicação baseada na confiança. O corretor que conhece o cliente antecipa soluções e conquista espaço pela prestação de serviços de cuidado e atenção dedicada.

O desafio é ainda maior para profissionais experientes. Liliana alerta que muitos acreditam ocupar posição confortável, mas a educação continuada não pode ser opcional. O mercado não perdoa quem deixa de se atualizar, especialmente com digitalização, algoritmos, inteligência artificial e plataformas de venda direta.

Ela ressalta que a tecnologia também pode ser oportunidade: a inteligência artificial pode ser adversária cruel ou parceira indispensável, dependendo do posicionamento profissional do corretor. A educação continuada fortalece a confiança entre corretor e consumidor e impacta diretamente a qualidade do serviço. Quem investir em conhecimento, inovação e capacitação contínua, construindo relacionamentos baseados em confiança e cuidado, colherá os frutos.

Liliana conclui que as transformações são irreversíveis e exigem mudança de postura. Os corretores não devem resistir, mas compreendê-las e investir continuamente em educação. Essa capacitação permanente assegurará a preservação da função do corretor de analisar, aconselhar, proteger e cuidar. A experiência acumulada não elimina a atualização constante, essencial para acompanhar o mercado, e preservar a relevância profissional.

## Seguradoras: Crescimento e rentabilidade devem atingir 30% em 2026

O mercado de seguros brasileiro segue demonstrando resiliência e eficiência operacional em 2026. Levantamento do consultor Francisco Galiza, mestre em Economia pela FGV, aponta que, nos cinco primeiros meses do ano, o setor manteve crescimento real na arrecadação de prêmios e pode alcançar margem de rentabilidade de 30%.

O desempenho positivo é sustentado por juros elevados, ausência de eventos catastróficos e redução dos custos administrativos, impulsionada pela digitalização.

Até maio, os prêmios cresceram 6,5% ante 2025. Seguros de Pessoas (sem VGBL) lideraram a expansão, com alta próxima de 11%, seguidos por Automóvel (5,8%), Demais Ramos (5,1%) e Patrimonial (3,5%). O Rural foi o segmento em queda, com retração de cerca de 5%.

Segundo Galiza, o mercado permanece em expansão. A rentabilidade avançou: a margem de lucro líquido sobre patrimônio líquido deve chegar a 30% em 2026, superando os 29% de 2025. O indicador recupera a evolução iniciada após 2021, quando estava em 12%.

Outro destaque é a redução das despesas administrativas, que devem cair para cerca de 12% em 2026. Para o consultor, custos menores e estruturas eficientes ampliam a geração de lucro. Mantidas essas condições, o setor deve encerrar 2026 com resultados robustos, consolidando crescimento e rentabilidade.



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

## Inovação que nasce em casa: estudante do Ifes desenvolve aplicativo que ajuda a economizar energia elétrica



A tecnologia e a inovação estão cada vez mais presentes na busca por soluções para os desafios do dia a dia. Um exemplo dessa transformação vem do Instituto Federal do Espírito Santo (Ifes), Campus Serra, onde estudantes desenvolveram uma solução voltada à educação financeira e ao consumo consciente de energia elétrica.

Entre os jovens envolvidos nessa iniciativa está Lucas, estudante do Ifes e responsável pelo desenvolvimento do aplicativo que busca ajudar os consumidores a compreender melhor seus hábitos de consumo e, consequentemente, encontrar maneiras de reduzir os gastos com a conta de energia.

A proposta chama a atenção não apenas pelo caráter inovador, mas também pelo impacto que pode gerar na vida das famílias. Ao utilizar a tecnologia como ferramenta de informação e conscientização, o projeto estimula o consumidor a identificar os chamados “vilões” do consumo e a adotar hábitos mais eficientes e sustentáveis.

A iniciativa também é motivo de orgulho para o mercado de seguros capixaba. Lucas é filho do corretor de

seguros e associado ao Sincor-ES, Marcelo Miranda, que também atua como diretor do CVG-ES (Clube de Vida em Grupo do Espírito Santo).

A trajetória do estudante reforça a importância do incentivo à educação, à criatividade e ao empreendedorismo entre os jovens. Em um cenário de rápidas transformações tecnológicas, iniciativas como essa demonstram que ideias desenvolvidas dentro das instituições de ensino podem se transformar em ferramentas capazes de contribuir diretamente para a sociedade.

Para o Sincor-ES, acompanhar histórias como a de Lucas é também uma forma de valorizar a trajetória de seus associados e suas famílias, reconhecendo que o espírito de inovação, dedicação e busca por soluções está presente em diferentes gerações.

O projeto desenvolvido pelos estudantes do Ifes Campus Serra se soma a outras iniciativas da instituição que utilizam tecnologia, pesquisa e inovação para enfrentar problemas reais da sociedade. O Campus Serra mantém projetos relacionados à educação financeira, finanças comportamentais e inovação social, incluindo o desenvolvimento de sistemas e plataformas voltados à orientação e ao planejamento financeiro.

O Sincor-ES parabeniza Lucas pela iniciativa e Marcelo Miranda pelo orgulho de acompanhar a trajetória do filho, que representa uma nova geração de jovens talentos capixabas comprometidos com a inovação e com a construção de um futuro mais consciente e sustentável.

## Yelum Seguros faz história ao estampar cartões de árbitros no futebol nacional



A Yelum Seguros é a nova patrocinadora oficial da arbitragem brasileira. Em uma ação inédita, a companhia passa a estampar sua marca nos cartões amarelos utilizados pelos árbitros, transformando um dos principais símbolos do futebol em uma plataforma de conscientização sobre segurança, prevenção e proteção.

A iniciativa, denominada “Cartão Yelum Seguros”, foi desenvolvida em parceria com a CBF, a Greenz – Aceleradora de Negócios – e a Wolff Sports. Até o fim de 2026, todos os cartões amarelos do Campeonato Brasileiro Série A e da Copa do Brasil exibirão a marca da seguradora, que também estará presente nas mangas dos uniformes e nas munhequeiras da arbitragem.

A ação associa o significado do cartão amarelo ao conceito de prevenção, reforçando os valores da empresa. Segundo André Truzzi, VP de Transformação e Assistência do Grupo HDI, a proposta foi substituir um patrocínio tradicional por um símbolo diretamente ligado ao negócio da seguradora: assim como o cartão alerta antes de uma situação mais grave, o seguro atua para prevenir riscos e proteger pessoas.

A iniciativa também fortalece o posicionamento da marca, ampliando sua conexão com consumidores e corretores.

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.



# Tokio Marine promove encontro no Sincor-ES sobre estratégias digitais e Broker Tech

**Apresentação destacou a importância da transformação digital, do relacionamento com a carteira de clientes e das parcerias estratégicas para impulsionar os negócios**



O auditório do Sincor-ES recebeu, no dia 30 de julho, uma apresentação promovida pela Tokio Marine Seguradora, reunindo profissionais do mercado de seguros para uma conversa sobre transformação digital, novas estratégias de vendas e oportunidades de crescimento para a corretagem de seguros.

Conduzido por Felipe Pazeto, da Tokio Marine Seguradora, o encontro apresentou aos participantes caminhos práticos para que os corretores possam aproveitar melhor as ferramentas digitais e, principalmente, potencializar os negócios a partir da própria carteira de clientes.

Um dos principais pontos abordados foi a necessidade de compreender que o consumidor já está inserido no ambiente digital. A apresentação destacou que 76% dos brasileiros já pesquisam seguros pela internet antes de procurar um corretor, reforçando que estar presente nos canais digitais passou a ser uma extensão do relacionamento profissional e uma forma de estar mais próximo do cliente.

Durante o encontro, também foram apresentadas cinco razões

para os corretores investirem desde já na venda digital: o cliente já pesquisa e compara produtos online; as cotações podem ser realizadas com mais agilidade; os processos digitais reduzem a burocracia e a fricção na jornada de contratação; o atendimento pode acontecer em diferentes horários; e o cross-sell pode se transformar em um hábito dentro da rotina comercial.

## **A carteira de clientes como oportunidade de crescimento**

A apresentação chamou a atenção para um ativo que o corretor já possui: sua carteira de clientes. A orientação foi para que os profissionais façam um mapeamento dos seus principais segurados, identificando quais produtos cada cliente já possui e quais outras proteções podem fazer sentido para sua realidade.

A proposta é simples: conhecer melhor cada cliente para oferecer soluções mais adequadas às suas necessidades. Em vez de realizar abordagens genéricas, o corretor pode estabelecer uma comunicação mais próxima e personalizada, iniciando a

conversa pelo cuidado e pela compreensão do momento de vida do segurado.

Nesse contexto, o cross-sell foi apresentado como uma estratégia natural de relacionamento. Um cliente que possui seguro Auto, por exemplo, pode também ter necessidades relacionadas à proteção Residencial ou ao Seguro Viagem. A ideia não é simplesmente vender mais produtos, mas acompanhar a evolução da vida do cliente e ampliar sua proteção de maneira consultiva.

## **WhatsApp e redes sociais como ferramentas de relacionamento**

Outro destaque do encontro foi o uso estratégico do WhatsApp e das redes sociais. A apresentação reforçou a importância de o corretor utilizar ferramentas como o WhatsApp Business de forma profissional, mantendo sua comunicação organizada e separada do uso pessoal.

Entre as sugestões apresentadas estão a criação de listas de transmissão segmentadas por perfil de cliente, o uso do



status para conteúdos rápidos e a produção de mensagens objetivas. A recomendação é estar presente de maneira constante, oferecendo informação e mantendo o relacionamento ativo.

Também foi apresentado um calendário simples de conteúdo, com sugestões para cada dia da semana, incluindo dicas rápidas, casos reais, conteúdos de “mito ou verdade”, bastidores da rotina profissional e convites para ações comerciais. A proposta é que o corretor produza conteúdos úteis e frequentes, fortalecendo sua autoridade e permanecendo na lembrança do cliente.

## Parcerias estratégicas ampliam oportunidades

As parcerias estratégicas também ganharam espaço na apresentação. Segundo a abordagem apresentada, uma boa parceria pode colocar o corretor diante de dezenas ou até centenas de potenciais clientes, reduzindo a necessidade de prospectar cada pessoa individualmente.

Foram citadas possibilidades de relacionamento com faculdades e

centros universitários, síndicos e administradoras de condomínios, departamentos de Recursos Humanos, concessionárias, oficinas, imobiliárias, agências de viagens, contadores, associações de classe, academias e clubes esportivos.

A proposta é identificar negócios e profissionais que já tenham contato com públicos que podem necessitar de proteção e construir uma relação de ganha-ganha. Para isso, a apresentação recomendou que o corretor mostre primeiro os benefícios para o parceiro, ofereça materiais prontos de divulgação, estabeleça contrapartidas claras e, quando possível, comece com um projeto-piloto de 30 dias.

## Um plano de 30 dias para começar agora

Para transformar as ideias em ações concretas, o encontro terminou com a proposta de um plano de 30 dias, baseado em quatro hábitos.

A primeira etapa é mapear a carteira, listando os principais clientes e identificando oportunidades de novas proteções. Em seguida, a orientação é realizar

contatos de relacionamento, sem necessariamente iniciar a conversa com uma oferta comercial.

O terceiro passo é criar presença digital, estruturando o WhatsApp Business e organizando os canais de comunicação. Por fim, a proposta é publicar conteúdos regularmente, seguindo um calendário simples e consistente.

A meta apresentada é alcançar novos negócios a partir da própria base de clientes, com foco em relacionamento, confiança e identificação de necessidades.

A iniciativa promovida pela Tokio Marine reforçou uma mensagem importante para o mercado: a transformação digital não significa substituir o corretor de seguros, mas oferecer novas ferramentas para ampliar sua presença, melhorar o relacionamento e tornar sua atuação ainda mais estratégica.

Para os profissionais que participaram do encontro, ficou o convite para transformar conhecimento em prática e começar, desde já, a construir uma corretagem mais conectada, digital e preparada para as novas demandas dos consumidores.

Chegou o

# AUTO PROTEÇÃO MENSAL

Tokio Marine

- ☀ Pagamento mensal
- ☀ Cancelamento livre
- ☀ Até 30% + barato que os seguros tradicionais





TOKIO MARINE SEGURODORA



**ASSOCIADO DO**  
**— SINCOR-ES, —**  
**DEFRUTE 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](mailto: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](http://clubevalvarescabral.com.br)**



# Além da indenização: como o seguro pode ajudar a prevenir acidentes e salvar vidas

Quando se fala em gerenciamento de riscos no mercado de seguros, o debate costuma se concentrar em grandes desafios, como mudanças climáticas, enchentes e eventos extremos. Para o consultor da Rating de Seguros Consultoria, Francisco Galiza, porém, o setor também precisa voltar a atenção aos riscos cotidianos, capazes de provocar tragédias em residências, condomínios e áreas de lazer.

Um exemplo é o afogamento. Segundo dados da Insurance Information Institute, os Estados Unidos registram, em média, mais de 4 mil mortes acidentais por afogamento por ano. Entre crianças de 1 a 4 anos, essa é a principal causa de morte por lesão não intencional. No Brasil, a situação é ainda mais preocupante, com cerca de 5.500 mortes anuais.

Para Francisco Galiza, esse cenário demonstra que a gestão de riscos não deve se limitar aos grandes eventos. “O setor de seguros não tem apenas o objetivo de ganhar dinheiro. Claro que, evitando acidentes, você diminui os sinistros, mas também existe uma função social muito grande. O setor de seguros tem a obrigação de contribuir para diminuir os riscos e ajudar a construir uma sociedade mais saudável”, afirma.

Na avaliação do especialista, campanhas educativas e orientações práticas podem integrar a atuação do mercado segurador, fortalecendo a cultura da prevenção antes mesmo da ocorrência do sinistro.

O estudo do Insurance Information Institute reúne recomendações para reduzir acidentes em piscinas que podem ser adaptadas ao Brasil. Entre elas estão nunca deixar crianças sem supervisão, evitar que pessoas utilizem a piscina sozinhas, manter

crianças afastadas de filtros e equipamentos, retirar brinquedos e boias quando a piscina não estiver em uso, acompanhar a previsão do tempo e nunca entrar na água durante tempestades com raios.

O documento também recomenda substituir recipientes de vidro por utensílios plásticos, manter o entorno da piscina livre de objetos que possam provocar quedas e limitar o consumo de bebidas alcoólicas próximo à água. Segundo estudos citados pela entidade, o álcool está presente em até metade das mortes de adolescentes e adultos relacionadas a atividades recreativas aquáticas.

Para Galiza, pequenas atitudes podem evitar grandes tragédias. “As dicas apresentadas no estudo são muito úteis. Muitas vezes, um detalhe ou uma atitude simples pode evitar uma tragédia enorme. O exemplo dos afogamentos mostra justamente a importância da gestão de riscos no cotidiano das pessoas”, destaca.

Nesse processo, o corretor de seguros desempenha papel estratégico. Segundo o consultor, a prevenção deve envolver seguradoras e corretores. Na prática, o corretor amplia sua atuação consultiva ao orientar clientes sobre medidas preventivas em residências, condomínios e empresas, reduzindo riscos antes que resultem em prejuízos financeiros ou perdas humanas. Além de preservar vidas, essa cultura preventiva fortalece a sustentabilidade do mercado. “Essa cultura pode contribuir para reduzir a frequência dos sinistros e tornar o mercado mais sustentável. É uma iniciativa que pode parecer pequena, mas produz consequências enormes”, conclui Francisco Galiza.

## O erro que muitos corretores cometem depois de enviar uma proposta

No mercado de seguros, a abordagem ao cliente é decisiva para o sucesso da venda. Mensagens genéricas, insistentes ou sem conexão com as necessidades do consumidor podem afastar oportunidades. O corretor deve compreender o perfil e as dores do cliente para criar uma relação de confiança.

A mentora de corretores Ana Oliveira explica que muitos profissionais acreditam que o trabalho termina após o envio do orçamento, mas é nesse momento que a venda começa. Segundo ela, aguardar o retorno do cliente ou perguntar apenas “conseguiu analisar?” são erros que não geram valor.

O pós-proposta deve ser estratégico, com o corretor atuando como consultor, esclarecendo dúvidas e ajudando o cliente a tomar uma decisão consciente. A confiança deve ser construída com dados úteis.

Ana destaca a importância de alinhar expectativas, explicar prazos e próximos passos, evitando pressionar a decisão. As objeções também são oportunidades de aprendizado.

Para a mentora, vender mais depende da capacidade de conduzir conversas antes, durante e depois da proposta. Essa postura transforma o corretor em um consultor de alto valor percebido. Relacionamentos antes, durante e depois da negociação. Essa postura transforma o corretor em um consultor de alto valor percebido.



**ALLIAD@Z**  
+Comissão

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

**Ofereça e aumente suas vendas!**

A comissão complementar varia de acordo com o segmento no programa Alliad@Z. Confira o regulamento completo no Allianznet. Allianz Seguros SA, CNPJ: 01.573.796/0001-66, Rua Eugênio de Medeiros nº 303, ands. 1-parce, 2 ao 9, 15 e 16, Pinheiros, São Paulo - CEP: 05425-000. Processo SUSEP nº 15414.900340/2018-85. A aceitação do seguro está sujeita à análise do risco. Consulte os Condicionais 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 777 8243 (Demais regiões), 0800 0121229 (exclusivo para portadores de limitação auditiva e deficiente). Ouvidoria Allianz Seguros 0800 773 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](http://www.allianz.com.br/politica-de-privacidade).

## Entenda as penalidades da Susep que podem render multas de até R\$ 1 milhão aos corretores

A matéria intitulada “Susep multa Corretora em R\$ 670 mil e cancela registro”, publicada pelo CQCS no dia 21 de julho de 2026, em seu site, causou polêmica e certa apreensão pelos valores envolvidos na punição. Essa sanção tomou como base os dispositivos da Resolução 393/20 do CNSP, a qual dispõe sobre sanções administrativas e que prevê multas de até R\$ 1 milhão, dependendo da gravidade da situação.

No caso da Corretora punida pela Susep, a penalidade teve como base o art. 56 da Resolução 393/20, trata do não repasse à seguradora, resseguradora, entidade de previdência aberta ou sociedade de capitalização dos valores recolhidos referentes aos produtos dos quais atuar como intermediário. A sanção para essas situações é de multa que pode variar de R\$ 15 mil a R\$ 1 milhão.

Esses mesmos valores são estabelecidos pelo art. 57 da mesma resolução para a punição ao Corretor de Seguros que cobrar ou receber do segurado, na condição de intermediário, qualquer outro valor além daqueles especificados pela seguradora.

Já o art. 58 pune quem exercer a atividade de Corretagem de Seguros tendo vínculo profissional, em desacordo com a legislação, com seguradora, resseguradora, empresa de capitalização ou entidade de previdência complementar aberta. Neste caso, a multa varia de R\$ 15 mil a R\$ 600 mil.

Nas situações em que o Corretor

intermediar contratação de seguro no exterior em desacordo com as normas vigentes, a multa prevista pelo art. 59 varia de R\$ 30 mil a R\$ 600 mil.

Por fim, o valor da multa também pode chegar a R\$ 1 milhão para que o Corretor intermediar resseguro com ressegurador estrangeiro que não atenda, quando exigível pela legislação, aos requisitos para atuar no País (art. 60) ou não repassar integralmente aos segurados, beneficiários, participantes e assistidos os valores a eles devidos, inclusive os referentes a indenizações e benefícios, na hipótese em que for designado contratualmente a fazê-lo (art. 61).

Vale destacar que, em todos os casos, o Corretor de Seguros punido pode interpor recurso ao Conselho de Recursos do Sistema Nacional de Seguros Privados, de Previdência Privada Aberta e de Capitalização – CRSNSP, no período de 30 dias.

Além disso, se renunciar ao direito de interpor esse recurso, o Corretor poderá pagar o valor da multa deduzido o desconto de 25%.

Mas, se não houver pagamento no prazo previsto o Corretor de Seguros será inscrito nos órgãos de proteção ao crédito (SPC/Serasa e afins) e o referido débito seguirá para o Cadastro Informativo dos Créditos não Quitados de Órgãos e Entidades Federais – CADIN.

Os autos do processo também serão remetidos à Procuradoria Federal para inscrição em Dívida Ativa e respectiva cobrança judicial, conforme o disposto na Resolução 393/20.

# 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!



Junte-se à operação brasileira da  
**líder em seguros na Argentina**

# Por que o brasileiro ainda contrata tão pouco seguro? Baixa cobertura revela desafios e oportunidades para os corretores de seguros

Apesar do avanço do mercado de seguros nos últimos anos, a proteção ainda está longe da realidade da maioria dos brasileiros. Um estudo divulgado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) e repercutido pela Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), mostra que apenas 29% da frota de veículos e 17% das residências do país possuem seguro. Os números evidenciam um amplo espaço para o crescimento do setor e reforçam a importância da atuação dos corretores na disseminação da cultura da proteção.

Para Fernando Dantas, vice-presidente de Comunicação da Fenacor, a baixa penetração dos seguros não está necessariamente relacionada à falta de riscos, mas à percepção que a população ainda tem sobre o produto.

Segundo ele, muitas pessoas reconhecem que podem sofrer um acidente, perder um patrimônio ou enfrentar uma interrupção na renda, mas ainda não conseguem dimensionar o impacto financeiro que essas situações podem causar. “A cultura do seguro crescerá quando o consumidor compreender melhor os riscos que assume e perceber que proteger seu patrimônio, sua renda e sua família faz parte de qualquer planejamento financeiro responsável”, afirma.

Na avaliação de Dantas, o corretor exerce um papel muito mais amplo do que comercializar apólices. Cabe ao profissional conhecer a realidade de cada cliente, identificar vulnerabilidades e traduzir as coberturas para uma linguagem simples, tornando o seguro mais próximo da rotina das famílias e das empresas.

Esse trabalho também ajuda a derrubar algumas das principais barreiras à contratação, como a percepção de que o seguro é caro,

complexo ou destinado apenas a quem possui alto patrimônio.

“O corretor reduz essa distância ao mostrar que existem diferentes níveis de cobertura, produtos personalizáveis e soluções compatíveis com diferentes perfis de renda. Além disso, permanece ao lado do segurado durante toda a vigência do contrato e, principalmente, no momento do sinistro, fortalecendo a relação de confiança”, destaca.

Embora o seguro de automóvel seja o mais conhecido pelos consumidores, o levantamento mostra que a maior parte da frota brasileira continua sem proteção. O cenário tende a ganhar novos contornos com o crescimento dos veículos híbridos e elétricos e o aumento dos custos de reparação.

Já o seguro residencial apresenta um potencial ainda maior. Com apenas 17% das moradias seguradas, o produto reúne coberturas patrimoniais e serviços de assistência que podem facilitar o dia a dia dos consumidores, aumentando seu valor percebido.

Outro segmento apontado como promissor é o de Seguros de Pessoas. O envelhecimento da população, o crescimento do trabalho autônomo e a preocupação com proteção financeira, sucessão e manutenção da renda ampliam a demanda por seguros de vida, doenças graves, invalidez e incapacidade temporária.

No mercado corporativo, Dantas destaca o avanço dos seguros de Responsabilidade Civil e dos Riscos Cibernéticos. Empresas de diferentes portes estão mais expostas a reclamações de terceiros, falhas profissionais, ataques virtuais e vazamentos de dados, fatores que elevam a necessidade de proteção especializada.

Segundo ele, as pequenas e médias empresas representam

uma das maiores oportunidades para o setor. Muitas possuem cobertura apenas para imóveis ou veículos, mas permanecem desprotegidas em riscos ligados à continuidade das operações, responsabilidade civil, pessoas-chave e segurança digital.

Para ampliar a contratação de seguros, Dantas acredita que a estratégia mais eficiente é substituir a oferta de produtos por uma análise completa dos riscos enfrentados por cada cliente.

“O ponto de partida não deve ser perguntar qual seguro o cliente deseja comprar, mas compreender sua estrutura familiar, sua renda, seu patrimônio, sua atividade profissional e quais seriam as consequências financeiras de uma eventual perda”, explica.

Ele observa que muitos corretores possuem uma oportunidade importante dentro da própria carteira de clientes. É comum encontrar consumidores que contrataram apenas o seguro de Automóvel, embora tenham residência, dependentes, empresa ou atividade profissional que também demandam proteção. Outro ponto importante é simplificar a comunicação. Em vez de focar em termos técnicos, o especialista recomenda apresentar situações concretas, como o impacto financeiro da perda da renda familiar, da paralisação de uma empresa ou da reconstrução de um patrimônio.

Para Dantas, a tecnologia também contribui para organizar informações, acompanhar mudanças na vida do cliente e tornar a contratação mais ágil. No entanto, ela não substitui o papel consultivo do corretor.

“A jornada pode ser digital, mas o diagnóstico dos riscos e a responsabilidade pela recomendação continuam sendo essencialmente humanos”, conclui.

# Com o objetivo de ampliar as possibilidades de proteção financeira, Icatu Seguros eleva capital segurado individual para até R\$ 150 milhões

A ampliação contempla contratação até os 80 anos e opções com e sem resgate. A companhia também antecipou o lançamento de uma solução de pagamento único.



**Antonio Carlos de Almeida Braga, Diretor de Produtos da Icatu Seguros.**

A Icatu Seguros, maior seguradora independente do Brasil em Vida, Previdência e Capitalização, anunciou a ampliação para até R\$ 150 milhões do capital segurado disponível em suas soluções de seguro de vida individual, o maior valor atualmente oferecido no mercado brasileiro.

Ampliando o acesso aos produtos de proteção, a companhia também elevou a idade de ingresso até 80 anos e oferece capitais segurados que vão de R\$ 50 mil a R\$ 150 milhões. Além disso, o portfólio foi complementado com opções de seguro mais acessíveis, sem a possibilidade de resgate. Em breve, a companhia também disponibilizará uma nova solução de seguro com pagamento único e possibilidade de resgate.

A ampliação do capital segurado reforça a capacidade da companhia de atender famílias, empresários e clientes com estruturas patrimoniais mais sofisticadas, oferecendo soluções para proteção financeira, geração de liquidez e planejamento sucessório familiar e empresarial.

Ao mesmo tempo, a Icatu mantém opções com preços a partir de R\$ 26 mensais, demonstrando a abrangência de um portfólio preparado para atender diferentes perfis, momentos de vida e

necessidades de proteção.

“Nossa missão na Icatu é proteger a maior quantidade possível de brasileiros, portanto, a evolução do nosso portfólio de produtos é pautada em oferecer flexibilidade e personalização. Dessa forma, conseguimos colocar a necessidade do cliente em primeiro lugar e, a partir disso, oferecer soluções completas de seguro de vida e de previdência privada. Proteção não pode ser um privilégio e nem uma solução padronizada, pois cada pessoa tem uma realidade financeira, uma estrutura familiar e um projeto de vida diferente. Nosso papel é compreender essa diversidade e oferecer respostas à altura, da proteção essencial às estratégias patrimoniais e sucessórias mais sofisticadas”, afirma Antonio Carlos de Almeida Braga, Diretor de Produtos da Icatu Seguros.

Os lançamentos reforçam a estratégia da Icatu de ampliar as possibilidades de proteção oferecidas aos seus clientes, combinando seguro, previdência e planejamento patrimonial em uma visão integrada das necessidades financeiras ao longo da vida.

## Seguro amplia liquidez para a sucessão familiar e empresarial

O desenvolvimento do mercado de wealth management e a maior preocupação das famílias brasileiras com a transferência de patrimônio entre gerações têm ampliado a presença do seguro de vida nas estratégias de planejamento sucessório.

Nos seguros de vida, o capital pago em razão da morte do segurado, em regra, não integra a herança nem depende da conclusão do inventário. Os recursos são destinados diretamente aos beneficiários indicados na apólice, conforme a legislação, as condições contratuais e a apresentação da documentação necessária.

Essa característica pode

ser especialmente relevante em patrimônios compostos por empresas, imóveis ou outros ativos de menor liquidez. Nessas situações, o seguro disponibiliza recursos para a manutenção financeira da família, o pagamento de despesas, a reorganização societária ou a continuidade dos negócios, sem que os beneficiários precisem vender ativos de forma imediata.

“O papel do seguro dentro do planejamento patrimonial é bastante objetivo: disponibilizar recursos em um momento no qual tempestividade, liquidez e previsibilidade fazem diferença. Isso ajuda a preservar o patrimônio e evita que decisões importantes sejam tomadas às pressas ou em condições desfavoráveis”, explica Luciana Bastos, Diretora de Produtos de Vida da Icatu Seguros.

## Vida impulsiona crescimento da Icatu

O lançamento ocorre em um período de forte expansão da carteira de seguro de vida da Icatu. Em 2025, a companhia registrou R\$ 6,1 bilhões em prêmios retidos no segmento, avanço de 19% em relação ao ano anterior. O desempenho foi impulsionado principalmente pelo crescimento de 67,1% em vida individual.

Ao longo de 2025, a Icatu pagou aproximadamente R\$ 1,8 bilhão em indenizações de seguro de vida, recursos destinados à proteção financeira de famílias, profissionais e empresas em diferentes regiões do país.

“Esses números mostram que o seguro de vida está ocupando um espaço cada vez mais relevante no planejamento financeiro dos brasileiros. Nosso compromisso é continuar evoluindo para ampliar o acesso à proteção e oferecer soluções capazes de acompanhar as pessoas em diferentes fases da vida, sempre com subscrição responsável, visão de longo prazo e solidez”, conclui Luciana.

# Confraria das Quintas celebra 32 anos de amizade, interação e tradição

Há 32 anos, a Confraria das Quintas reúne amigos e profissionais do mercado de seguros em um encontro marcado pela amizade, pela boa conversa e pelo fortalecimento dos laços de convivência. O tradicional encontro acontece todas as quintas-feiras, no Shopping Vitória, e está de portas abertas para quem quiser participar e conhecer de perto esse grupo que já faz parte da história do mercado segurador capixaba.

Ao longo de mais de três décadas, a Confraria das Quintas se consolidou como um espaço de confraternização e integração, aproximando corretores de seguros, seguradores, representantes de entidades e outros profissionais do setor. Mais do que um almoço, o encontro semanal é uma oportunidade para rever amigos,

compartilhar experiências, trocar ideias e fortalecer relacionamentos que ultrapassam o ambiente profissional.

Para celebrar os 32 anos de existência, a Confraria preparou uma lembrança especial para seus confrades: copos térmicos personalizados, com a logomarca da Confraria das Quintas. A iniciativa contou com o apoio do Sincor-ES e do CVG-ES, que contribuíram para tornar a comemoração ainda mais significativa. Cada confrade recebeu seu copo personalizado, como símbolo de pertencimento e de uma história construída ao longo de 32 anos de encontros e amizades.

A Confraria das Quintas segue firme em seu propósito de reunir pessoas, celebrar amizades e manter viva uma tradição que atravessa gerações. Quem ainda não conhece está convidado a participar. Afinal, toda quinta-feira é dia de confraternizar, reencontrar amigos e fazer novas conexões.

Confraria das Quintas: 32 anos de história, amizade e união.





**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!**



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

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



**ICATU**  
Vida. Pra toda vida.

# Corretores de seguros devem se preparar desde já para a Reforma Tributária



A implementação da Reforma Tributária começará a transformar o cenário fiscal brasileiro após as eleições, o que exige atenção dos corretores de seguros. Entre as principais novidades estão a criação da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) e do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), tributos que substituirão impostos atualmente cobrados sobre o consumo. Embora a transição ocorra de forma gradual, Affonso D'Anzicourt, administrador e consultor contábil e tributário do Grupo AUDICENT, recomenda que empresas e profissionais iniciem desde já o planejamento necessário para se adaptar às novas regras.

Segundo o executivo, a principal finalidade da criação da CBS e do IBS é simplificar o sistema tributário nacional.



**Affonso D'Anzicourt,**  
administrador e  
consultor contábil e  
tributário do Grupo  
AUDICENT

"A CBS é um tributo federal, que substitui o PIS e a Cofins, enquanto o IBS será compartilhado entre estados e municípios, substituindo o ICMS e o ISS. Apesar de terem competências diferentes, ambos seguem a lógica de um IVA moderno, com regras mais uniformes e um sistema de créditos mais eficiente. O objetivo é reduzir a complexidade tributária, aumentar a transparência e tornar o ambiente de negócios mais competitivo", explica.

Embora a atividade de corretagem de seguros tenha características próprias, o especialista destaca que as mudanças também alcançarão a rotina das corretoras. A adaptação envolverá não apenas questões tributárias, mas também processos internos e sistemas utilizados no dia a dia.

"Na prática, a Reforma Tributária exigirá das corretoras de seguros uma revisão importante de seus processos fiscais, contábeis e operacionais. A mudança para o novo modelo demandará adequações em sistemas de emissão de documentos fiscais, parametrizações tributárias, controles internos e processos de compliance", afirma.

Um dos pontos que ainda gera dúvidas entre empresários é a

possibilidade de escolher como recolher os novos tributos. No caso da CBS e do IBS, Affonso esclarece que essa decisão não ficará a cargo das empresas.

"As corretoras não escolherão a forma de recolhimento do IBS e da CBS. A incidência desses tributos é definida pela legislação. O que elas podem e devem escolher é o regime tributário mais adequado, como Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real, quando aplicável, além de se preparar para cumprir corretamente as novas obrigações", ressalta.

Na avaliação do consultor, o momento é de planejamento. Embora a implementação do novo modelo ocorra de forma escalonada, adiar as adequações pode aumentar riscos operacionais e fiscais no futuro.

"O melhor momento para começar a se preparar é agora. O corretor deve acompanhar a regulamentação da Reforma Tributária, revisar seus processos, verificar se seus sistemas estão preparados e conversar com seu contador para avaliar os impactos na carga tributária e no modelo de negócio. A transição será gradual, mas quem se planejar com antecedência terá mais segurança, reduzirá riscos e poderá tomar decisões estratégicas para manter a competitividade", orienta.

Para os corretores de seguros, acompanhar a evolução da regulamentação e manter uma gestão tributária alinhada às novas exigências será fundamental para garantir conformidade e preservar a competitividade em um ambiente de negócios que tende a se tornar mais padronizado e transparente com a implementação da Reforma Tributária.



**Juntos, somos mais fortes e vamos mais longe.**

O CVG-ES **valoriza, apoia e fortalece** o corretor de seguros, promovendo conhecimentos, relacionamentos e oportunidades que **transformam vidas**.

**Conte sempre com o CVG-ES. Conte com a gente!**



# Campanha de Vendas: Mediatorie premia corretores e administrativos com até R\$ 450 por vida



Agosto está com oportunidades extras para os consultores parceiros da Mediatorie. Ao longo do mês, a administradora de benefícios mantém diferentes campanhas de vendas, com premiações para quem comercializa planos de saúde Unimed Vitória e os odontológicos administrados pelas operadoras parceiras, como Unimed Odonto, Odonto Samp, AESP Odonto e Sempre Odonto.

Um dos destaques é a Premiação por Vida para os planos de saúde da Unimed Vitória, que neste mês pode chegar a R\$ 450 por vida, conforme o produto comercializado e as condições previstas no regulamento. Para plano Personal Ambulatorial, por exemplo, a premiação será de até R\$ 75 por vida. Já no Premium Nacional e no Vitoriamed, o valor chega a R\$ 450 por vida.

Os planos odontológicos também têm campanha própria. No Kit Churrasco, a cada dez novas vidas implantadas dentro das regras da ação, o corretor recebe um kit churrasco acompanhado de um pack de bebida. Quem conquistar a marca de cinco kits, vai ganhar também um Kit Churrasqueiro como premiação adicional. Para quem não atingir a marca de cinco

kits, haverá um sorteio de um Kit Churrasqueiro – cada Kit Churrasco dará um número para concorrer.

Outra frente é a Premiação ADM, voltada aos colaboradores administrativos das corretoras. Em agosto, são R\$ 20 por vida implantada, além da participação em sorteios de kits especiais promovidos durante o mês. A proposta é reconhecer também quem atua na etapa de implantação e contribui para que a venda seja concluída.

Para o diretor comercial da Mediatorie, Raphael Gonçalves, as campanhas ajudam a movimentar as vendas e, ao mesmo tempo, oferecem uma contrapartida aos profissionais que estão diretamente envolvidos nos resultados.

“Queremos que as campanhas tragam uma vantagem concreta para o consultor. Por isso, buscamos criar ações para diferentes tipos de venda e também para quem participa do processo dentro das corretoras. É um incentivo a mais para a produção e uma forma de valorizar quem está conosco no dia a dia”, destaca.

## Dado da Sorte

Para completar as ações do

período, a Mediatorie mantém o Dado da Sorte, campanha destinada às vendas de planos de saúde completos da Unimed Vitória, com exceção do Personal Ambulatorial. Cada venda dá ao corretor o direito de jogar e concorrer a até R\$ 200 por jogada. Quanto maior o número de vidas incluídas na proposta, maior o número de chances: vendas de uma a duas vidas dão direito a uma jogada; de três a cinco, duas; de seis a dez, três; e propostas com 11 vidas ou mais garantem cinco jogadas. A campanha é válida durante o mês de agosto.

Todas as campanhas vigentes, assim como seus respectivos regulamentos e condições de participação, estão disponíveis no Portal do Corretor Mediatorie, que reúne ainda materiais de marketing, comunicados, tabelas, informações sobre produtos e outros conteúdos de apoio às vendas.

**Acesse corretor.mediatorie.com.br para consultar os regulamentos das premiações. Para mais informações, entre em contato conosco pelo WhatsApp (27) 99690-5638.**



Soluções completas em planos de

**saúde e odontológico**

que ampliam seu portfólio e potencializam suas vendas.

Seja parceiro



**MEDIATORIE**  
Administradora de Benefícios

# ASSOCIADOS AO SINCOR-ES

## MAIS BENEFÍCIOS PARA VOCÊ E SUA FAMÍLIA!

Ser associado ao Sincor-ES é ter muitas vantagens e uma delas é o convênio com o SESC-ES.



### CREDENCIAL SESC: VANTAGENS QUE FAZEM A DIFERENÇA!



100% DIGITAL

E O MELHOR:  
**NÃO PAGA NADA**  
para obter a sua credencial digital!

Com a **Credencial Sesc**, você e sua família têm acesso a uma estrutura completa de lazer, saúde, cultura, turismo e muito mais, com condições especiais.

#### QUEM PODE USUFRUIR?

- Corretores de Seguros associados ao Sincor-ES
- Funcionários de Corretoras de Seguros
- Funcionários de Seguradoras
- Dependentes e familiares  
(cônjuge, filhos, enteados, pais e dependentes legais)

*Mais qualidade de vida para você e sua família com a Credencial Sesc!*

#### HOTÉIS E UNIDADES DE LAZER DO SESC-ES



##### SESC DOMINGOS MARTINS

Charmosa estrutura em meio à Mata Atlântica, com clima agradável e muito conforto.

📍 Domingos Martins



##### SESC PRAIA FORMOSA

Mais de 50 hectares de natureza, praia, lazer e diversão para toda a família.

📍 Aracruz



##### SESC GUARAPARI

Estrutura completa de lazer, bem-estar e conforto pertinho de Vitória.

📍 Guarapari

#### LAZER, SAÚDE, CULTURA E BEM-ESTAR AO SEU ALCANCE!

##### UNIDADES DE LAZER



Clubes e Unidades com piscinas, quadras, parques aquáticos e muito mais



Academias modernas e atividades esportivas



Programação cultural, shows, exposições e eventos



Restaurantes e lanchonetes com opções saborosas e acessíveis

##### UNIDADES DE SAÚDE



Clinicas odontológicas



Exames laboratoriais



Fisioterapia



Programas de saúde e prevenção

Tudo isso com qualidade, segurança e preços especiais para quem tem a Credencial Sesc!

SINCOR-ES E SESC-ES: UMA PARCERIA QUE GERA VALOR PARA VOCÊ!

*Associe-se e aproveite!*

# Mapfre reforça estratégia de investimento e consórcios na Expert XP



A Mapfre marcou presença na Expert XP, considerada o maior festival de investimentos do mundo, reforçando sua estratégia de ampliar o relacionamento com assessores, escritórios de investimentos e investidores. Durante o evento, executivos da companhia destacaram a importância da feira como espaço para fortalecer parcerias, apresentar soluções e ampliar a presença da marca em um dos principais canais de distribuição do mercado financeiro.

Silvano Carvalho, head comercial da Mapfre Consórcios, afirmou que a participação da companhia vai além da exposição institucional e tem como foco estreitar o relacionamento com os profissionais que atuam diretamente na distribuição de produtos financeiros.

Segundo ele, o evento é uma oportunidade para demonstrar a amplitude do portfólio da empresa e reforçar o posicionamento global da marca. "A Expert XP é um momento de aproximação com os escritórios e assessores. A Mapfre Consórcios possui um dos maiores e mais completos portfólios do mercado, e estar aqui reforça nossa capacidade de atender diferentes perfis de clientes com a solidez de uma companhia global", destacou.

Além do segmento de consórcios, a Mapfre Investimentos também

utilizou a feira para apresentar sua estratégia de gestão de recursos e fortalecer o relacionamento com parceiros de distribuição.

O head de Relações com Investidores da Mapfre Investimentos, Ricardo Ventrilho, explicou que a gestora administra cerca de R\$ 37 bilhões em ativos e possui diversas estratégias de investimento, com destaque para os fundos de crédito privado bancário.

De acordo com o executivo, um dos diferenciais da companhia é combinar a especialização em gestão de recursos com a solidez de um dos maiores grupos seguradores do mundo. "Somos uma gestora independente dentro do Grupo Mapfre e conseguimos unir uma operação especializada em asset management com a segurança e a credibilidade de uma seguradora global", afirmou.

Ventrilho ressaltou ainda que a participação na Expert XP está diretamente ligada ao modelo de negócios da companhia, baseado na distribuição de produtos por parceiros estratégicos.

"Nosso modelo de negócios é focado em distribuidores, e a XP é um dos principais canais para investidores pessoa física e jurídica no Brasil. Estar presente na Expert é fundamental para fortalecer esse relacionamento e ampliar nossa presença nesse mercado", concluiu.

A participação da Mapfre na Expert XP reforça o movimento de aproximação entre seguradoras, gestoras de recursos e o mercado de investimentos, evidenciando a busca das companhias por ampliar sua atuação em canais especializados e fortalecer o relacionamento com assessores e investidores em um ambiente de grande visibilidade para o setor financeiro.



**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](mailto:cadastro@sincor-es.com.br)  
 ou acesse o nosso site: [sincor-es.com.br](http://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



# Porto Bank transforma agosto em um mês de oportunidades para os corretores

**Acelera Consórcio reúne incentivos comerciais, capacitação e benefícios exclusivos para apoiar parceiros na geração de negócios durante agosto**



**Carlos Gondim, diretor de Soluções de Acúmulo do Porto Bank.**

O Porto Bank iniciou uma nova edição do Acelera Consórcio, campanha criada para apoiar os corretores parceiros durante um dos períodos estratégicos para a comercialização da modalidade. Ao longo de agosto, a iniciativa reúne incentivos comerciais, treinamentos, experiências exclusivas e condições especiais para clientes, com o objetivo de fortalecer o canal de distribuição e ampliar as oportunidades de negócios.

Entre os destaques da campanha está o Lance Fidelidade, benefício que oferece vantagem na disputa pela contemplação para clientes que mantêm as parcelas em dia. A iniciativa permite que participantes concorram em um grupo exclusivo de adimplentes e utilizem o próprio lance embutido, sem a necessidade de desembolso adicional.

Outra novidade é a chegada do Pix Automático, que permite a liquidação instantânea dos pagamentos e mantém a cota ativa desde a primeira parcela, com um processo recorrente e simplificado.

Durante todo o mês de agosto,

os clientes também terão acesso a condições especiais, como parcelas 50% menores até a contemplação e até 10% de desconto na taxa de administração.

A campanha ainda amplia o portfólio do Porto Bank com a Venda Estruturada, que oferece assessoria especializada para investimentos acima de R\$ 5 milhões, e o Consórcio para Reforma, solução que permite utilizar 100% do valor do crédito para projetos como transformação de ambientes, compra de móveis planejados e adoção de soluções sustentáveis.

Para o Porto Bank, o corretor tem papel central na expansão do consórcio ao apresentar a modalidade como uma ferramenta de planejamento financeiro. A companhia destaca que esses profissionais auxiliam os clientes na realização de projetos como aquisição de veículos, imóveis e reformas, por meio de uma orientação consultiva e personalizada.

“O corretor é protagonista na estratégia de crescimento do nosso consórcio. É ele quem orienta o cliente,

traduz os benefícios da modalidade e mostra como o planejamento pode ser um caminho para realizar diferentes projetos de vida. O Acelera Consórcio foi estruturado para apoiar esse parceiro com mais capacitação, incentivos e ferramentas comerciais, fortalecendo sua atuação e ampliando as oportunidades de negócios ao longo de toda a campanha”, afirma Carlos Gondim, diretor de Soluções de Acúmulo do Porto Bank.

Além das condições voltadas aos clientes, a campanha também oferece benefícios aos corretores com melhor desempenho no período, incluindo comissões diferenciadas, bônus por performance, pontuação dobrada na campanha Fecha com a Porto, treinamentos pela Porto Academia e experiências exclusivas, como o Kart Experience.

“Mais do que impulsionar negócios, o Acelera tem o objetivo de construir pontes. Queremos estar cada vez mais perto dos corretores, ajudando a diversificar suas carteiras e abrindo portas para novas conquistas através do consórcio, uma solução em que confiamos e investimos para vermos o crescimento dos corretores”, destaca Emerson Valentim, diretor executivo Comercial Brasil na Porto.

A iniciativa reforça a estratégia do Porto Bank de ampliar o conhecimento sobre o consórcio e fortalecer o corretor como principal elo entre a solução financeira e o consumidor. Mais do que uma ação comercial de curto prazo, a campanha busca estimular uma atuação cada vez mais consultiva, aproximando o planejamento financeiro da realização de projetos de vida.



# PASI lança o Medicamento Garantido, benefício que garante valor mensal para compra de medicamentos

Nova solução garante recurso financeiro mensal para a compra de medicamentos prescritos em qualquer farmácia do Brasil, reduzindo o impacto dos gastos com saúde no orçamento das famílias

Incorporando benefícios em vida que incentivam o cuidado contínuo de seus segurados e seguindo seu propósito de proteção social, o PASI passa a disponibilizar em seu portfólio de produtos e serviços o Medicamento Garantido, uma solução que proporciona um crédito mensal, conforme plano contratado, para a compra de medicamentos prescritos em qualquer farmácia do Brasil, seja on-line ou física.

O novo benefício surge em um contexto em que os medicamentos representam uma das principais despesas de saúde das famílias brasileiras. Segundo o IBGE, 46% dos gastos com saúde das famílias são destinados a medicamentos. Já a pesquisa da Datafolha, divulgada em 2025, mostrou que 36% dos brasileiros reduziram a compra de medicamentos para equilibrar o orçamento familiar. Nesse contexto, garantir o acesso aos tratamentos prescritos torna-se uma importante ferramenta de apoio financeiro e promoção da saúde, especialmente para trabalhadores que convivem com despesas recorrentes relacionadas a medicamentos.

“Um dos objetivos do Medicamento Garantido é auxiliar na redução desse impacto financeiro e promover maior adesão aos tratamentos prescritos pelos profissionais de saúde. Ao facilitar o acesso aos medicamentos necessários, o benefício contribui para que o

segurado mantenha a continuidade de seu tratamento”, conta Mateus Ribeiro, Superintendente Atuarial e de Atendimento do PASI.

## Da receita à compra: uma jornada 100% digital

A solução contempla uma ampla cobertura de medicamentos, de acordo com a modalidade contratada pela empresa, podendo incluir planos voltados para medicamentos genéricos ou de marca, com ou sem tarja. Além disso, foi desenvolvido para proporcionar uma experiência totalmente digital, garantindo mais praticidade, autonomia e agilidade para os segurados.

Na prática, a compra é realizada de forma rápida e descomplicada. O segurado acessa a plataforma do Medicamento Garantido por meio do aplicativo PASI Super App, anexa a receita médica e seleciona o medicamento pela busca ou escaneamento do código de barras. Após a validação, ele pode escolher livremente onde deseja realizar a compra, seja em uma farmácia física ou on-line, sem ficar restrito a redes credenciadas.

O pagamento é realizado via PIX diretamente pela plataforma, utilizando o saldo disponível conforme o plano contratado no momento da compra. Dessa forma, o valor é debitado automaticamente na plataforma, sem que o segurado precise desembolsar o valor do medicamento. O saldo é renovado todos os meses e não é cumulativo.

“Outro diferencial é a possibilidade de aproveitamento de descontos já existentes. Caso o segurado possua benefícios próprios, como convênios, programas de laboratórios ou

descontos oferecidos por redes farmacêuticas, eles podem ser aplicados antes da utilização do saldo disponível, ampliando ainda mais a economia gerada”, destaca Mateus Ribeiro.

## Uma solução que gera benefícios para todos

Além do impacto positivo para os segurados, o Medicamento Garantido também se apresenta como uma importante ferramenta para a gestão de pessoas dentro das organizações.

Ao incorporar uma assistência voltada ao acesso a medicamentos, as empresas demonstram preocupação genuína com a saúde dos colaboradores, fortalecendo sua política de benefícios e ampliando a percepção de cuidado com o bem-estar das equipes.

“Ao mesmo tempo, a nova assistência também agrega valor ao trabalho dos corretores parceiros do PASI. Em um mercado cada vez mais competitivo, oferecer soluções que geram benefícios imediatos e perceptíveis para os segurados representa uma importante oportunidade de diferenciação comercial”, complementa Mateus.

Com isso, os corretores passam a contar com um novo argumento relevante para fortalecer o relacionamento com seus clientes, aumentar a fidelização das carteiras e ampliar oportunidades de negócios junto às empresas que buscam benefícios inovadores para seus colaboradores.

**Para mais informações, acesse <https://www.pasi.com.br/medicamento-garantido>**



**MEDICAMENTO  
GARANTIDO  
PASI**



**CUIDAR DA  
SAÚDE É ESSENCIAL**  
Crédito mensal em medicamentos

**FAÇA UMA COTAÇÃO!**

# Você Sabia ?

**Que, paralelamente à feira, a Praça do Papa sediará o espaço Cidade Solidária – Tecendo Conexões para uma Vitória Mais Justa e Sustentável?** O local reunirá cerca de 60 empreendimentos de Economia Popular Solidária, com exposição e comercialização de produtos artesanais, alimentos e serviços. A programação também contará com a participação da Rede Estadual de Catadores de Materiais Recicláveis, fortalecendo iniciativas voltadas à inclusão social, geração de renda e sustentabilidade.

**Que as obras da Orla do Canal de Camburi fazem parte do projeto Vitória de Frente para o Mar, um dos maiores programas de requalificação urbana da capital?** A iniciativa prevê novas calçadas, ciclovias, jardins, píeres, atracadouros, áreas de lazer, pontos de pesca, além da implantação de restaurantes e quiosques, ampliando o potencial turístico e a qualidade de vida da população.

**Que, segundo o Censo Escolar 2025, do Ministério da Educação, aproximadamente 56 mil estudantes foram identificados com altas habilidades ou superdotação?** Especialistas, no entanto, alertam para uma grande subnotificação, já que mais de 2,4 mil municípios brasileiros não registraram nenhum aluno com esse perfil, indicando que milhares de estudantes podem permanecer sem o atendimento educacional adequado.

**Que estudantes com deficiência, Transtorno do Espectro Autista (TEA) ou outras condições que demandem apoio específico têm direito ao Atendimento Educacional Especializado (AEE) sempre que houver necessidade comprovada?** Esse direito é garantido pela Lei Brasileira de Inclusão (Lei nº 13.146/2015) e pela Lei nº 12.764/2012, que instituiu a Política Nacional de Proteção dos Direitos da Pessoa com Transtorno do Espectro Autista.

**Que os ETFs (Exchange Traded Funds) funcionam como uma “cesta” de investimentos?** Ao adquirir uma única cota, o investidor passa a ter exposição a dezenas ou até centenas de ações, títulos ou outros ativos, proporcionando maior diversificação da carteira com custos geralmente inferiores aos dos fundos tradicionais.

**Que conduzir um veículo em mau estado de conservação pode resultar em infração grave, conforme o Código de Trânsito Brasileiro?** A penalidade prevê multa de R\$ 195,23, cinco pontos na Carteira Nacional de Habilitação (CNH) e a retenção do veículo até que a irregularidade seja sanada.

**Que, em 2026, a OAB Nacional realizou o primeiro Censo da Jovem Advocacia, ouvindo mais de 9 mil advogados e advogadas com até cinco anos de inscrição?** O levantamento identificou os principais desafios do início da carreira, como renda, inserção no mercado e capacitação, servindo de base para a criação de políticas de fortalecimento da jovem advocacia em todo o Brasil.

**Que cerca de 80% das crianças em idade escolar no Brasil nunca realizaram um exame oftalmológico completo?** Segundo o Conselho Brasileiro de Oftalmologia (CBO), aproximadamente 30% das crianças e adolescentes apresentam algum problema de visão, condição que pode comprometer o aprendizado quando não diagnosticada e tratada precocemente.

**Que a atuação da doula surgiu nos Estados Unidos, no fim da década de 1970, e vem ganhando cada vez mais espaço no acompanhamento do pré-natal, parto e pós-parto?** A palavra doula, de origem grega, significa “a mulher que serve”. O termo foi popularizado pela antropóloga Dana Raphael, em 1973, para descrever mulheres que ofereciam apoio físico e emocional a outras mulheres após o nascimento dos filhos.

**Que o município de Vitória possui 80 bairros oficialmente reconhecidos, organizados pela Prefeitura em nove regiões administrativas, facilitando o planejamento urbano e a prestação dos serviços públicos?** Com população estimada em cerca de 375 mil habitantes, a capital é a quarta cidade mais populosa do Espírito Santo, atrás de Serra, Vila Velha e Cariacica.

## Susep homologa eleição da nova diretoria do Ibracor

A Susep publicou, nesta 2ª feira (10), a Portaria 22/26, que homologa a eleição da nova diretoria do Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros, de Resseguros, de Capitalização e de Previdência Complementar Aberta – IBRACOR. O pleito foi realizado no dia 21 de maio.

A nova presidente da autorreguladora é Maria Filomena Magalhães Branquinho, corretora de seguros que já foi presidente do Sincor-MG e vice-presidente da Fenacor. O mandato irá até 30 de junho de 2030.

Por sua vez, Gianni Moreira Leitão será a diretora Administrativa-Financeira do Ibracor. Ela é também diretora da Fenacor e integra do Conselho de Recursos do Mercado de Seguros.

Dois ex-diretores da Susep integram a nova diretoria do Ibracor: Augusto Coelho Cardoso (diretor de Julgamentos); e Marcelo Augusto Camacho Rocha (diretor de Técnica e Normas).

Caberá a Paulo Fernando Mattar o cargo de diretor de Fiscalização.

Foram eleitos ainda Eduardo Toledo Protásio de Almeida (diretor de Corretagem de Resseguro) e, como suplentes do Conselho Diretor, Antonio Ferreira Mota de Albuquerque, Raquel Ferreira da Silva, Hailton Costa Neves, Lorayne Paes Buentes, Luiz Alberto Mattua Teixeira e Alexander Barbosa Ferreira.

Para o Conselho Fiscal foram eleitos Paola Young Casado Barros de Souza, Juliana Ribeiro Barreto Paes, Muriel Duarte Fernandes Figueira da Silva, Andrea Schunk Mendes (suplente), Carlos Aparecido Cunha (suplente) e Wallace Rufino de Queiroz (suplente).

Maria Helena Cardoso Monteiro será a ouvidora do Ibracor, tendo como suplente Alberto Celio Cotrin Leite.

# Clube Pres apresenta novas oportunidades para corretores em parceria com a Mediatorie



O Clube Pres de Benefícios realizou, no dia 20 de agosto, o evento Oportunidades, no Sicredi, na Reta da Penha, em Vitória. O encontro reuniu corretores e consultores parceiros convidados da Mediatorie para apresentar a empresa e as possibilidades comerciais abertas a partir da nova parceria.

Durante o evento, os profissionais puderam conhecer melhor a atuação do Clube Pres, seus diferenciais e as soluções disponíveis para o mercado de benefícios. A proposta foi mostrar, de forma prática, como os corretores e consultores podem aproveitar a parceria para ampliar as oportunidades de negócios junto aos seus clientes.

O encontro também teve espaço para relacionamento e troca de experiências entre os participantes. A aproximação

com os profissionais do mercado faz parte da estratégia do Clube Pres de fortalecer sua presença junto aos parceiros e ampliar o acesso às soluções oferecidas pela empresa.

Para o sócio fundador e diretor comercial do Clube Pres, Adilson Pacheco, a parceria cria novas possibilidades para os profissionais que já atuam diretamente junto às empresas e clientes.

“Queremos estar próximos dos corretores e consultores, apresentar o que o Clube Pres pode oferecer e, principalmente, mostrar as oportunidades que podemos desenvolver juntos. A parceria com a Mediatorie nos aproxima de profissionais que conhecem muito bem seus mercados e seus clientes, e o nosso objetivo é somar a essa relação e gerar novas possibilidades de negócios”, afirma.

## Encontros também no interior

O evento em Vitória será o primeiro de uma agenda de encontros que o Clube Pres realizará em diferentes regiões do Espírito Santo. No dia 16 de setembro, a programação chega a Cachoeiro de Itapemirim, marcando o início da presença da iniciativa no interior do Estado.

A agenda busca aproximar o Clube Pres dos profissionais que atuam em diferentes regiões capixabas, apresentar as oportunidades geradas pela parceria e fortalecer o relacionamento com corretores e consultores parceiros.

## Registro de Corretores cresce no Brasil

A rede de distribuição do mercado de seguros brasileiro continua em expansão. Dados do Painel de Corretores da Superintendência de Seguros Privados (Susep) apontam 165.225 registros ativos, sendo 88.236 corretores pessoas físicas e 76.989 pessoas jurídicas, confirmando a relevância da corretagem na comercialização de seguros, previdência complementar aberta e capitalização.

O painel reúne informações sobre situação cadastral, distribuição geográfica, ramos de atuação, faixa etária e escolaridade, ampliando a transparência do mercado. São Paulo lidera com 63.579 registros, seguido por Rio de Janeiro (15.560), Minas Gerais (13.946), Paraná (11.442) e Rio Grande do Sul (9.049). Entre os demais estados destacam-se Santa Catarina (6.585), Bahia (5.804), Goiás (4.958), Distrito Federal (4.795), Pernambuco (4.019), Ceará (3.245) e Espírito Santo (2.929), além de registros em todas as demais unidades da federação, incluindo Fernando de Noronha (1). Por ramos, há 123.787 habilitações em seguros de danos, 160.149 em seguros de pessoas, 155.222 em capitalização e 157.664 em previdência aberta.

Como um corretor pode atuar em mais de um segmento, o total de habilitações supera o de profissionais. Os dados reforçam a diversificação da atividade e o papel consultivo do corretor na orientação, contratação e assistência em sinistros. unidade da federação, oferecendo uma visão detalhada da evolução da corretagem em todo o país. <https://www2.susep.gov.br/safe/Corretores/estatisticas>



**CLUBE PRES**

Simplificando benefícios,  
fortalecendo vidas

 27 3441-7721



# CAPEMISA Seguradora celebra 66 anos e apresenta resultados do primeiro semestre

**Em evento em sua sede, Companhia reuniu Colaboradores e instituições parceiras para comemorar trajetória e reafirmar compromisso com o desenvolvimento sustentável**



**Na foto, colaboradores, representantes de instituições parceiras e o presidente da CAPEMISA, que estiveram reunidos na sede da seguradora, em Botafogo, no Rio de Janeiro.**

A CAPEMISA Seguradora completou 66 anos de história reafirmando os princípios que guiam sua caminhada desde o primeiro dia: cuidado com as pessoas, responsabilidade social e crescimento sustentável. Para celebrar a data e apresentar os indicadores econômico-financeiros do primeiro semestre de 2026, a Companhia reuniu colaboradores e representantes de instituições parceiras no dia 24 de julho, em sua sede, em Botafogo, no Rio de Janeiro.

Mais do que um marco no calendário, o encontro foi um resgate das origens da Companhia. A programação ao longo da manhã destacou o impacto social de suas iniciativas e reforçou o afeto que une a Empresa a seus parceiros. Estiveram presentes e lideraram as apresentações o Presidente do Conselho de Administração da CAPEMISA Holding, a Presidente do CAPEMISA Instituto de Ação Social, a Presidente do Lar Fabiano de Cristo, o Presidente da Associação Clube Salutar, o Presidente do Fundo de Pensão (FUCAP) e o Presidente da CAPEMISA Seguradora e da CAPEMISA

Capitalização. O encerramento contou com a energia do grupo de percussão Dedicados no Samba, formado por participantes da Casa Amigos Dedicados (do Lar Fabiano de Cristo), traduzindo em ritmo e alegria o compromisso de colocar o ser humano no centro de tudo.

A celebração também deu voz a quem constrói a CAPEMISA diariamente. Em depoimentos gravados em vídeo, marcados por sentimento e inspiração, Colaboradores compartilharam o orgulho de fazer parte de uma família. Nos relatos, o sentimento de acolhimento e a certeza de um ambiente onde é possível crescer profissional e pessoalmente.

Para parceiros de negócios e Corretores, o grande diferencial da Empresa é tratar Seguros não como meras apólices, mas com um interesse genuíno pelas pessoas, agindo sem burocracia, com proximidade e agilidade nos momentos em que elas mais precisam. É essa relação humanizada que garante aos Clientes a tranquilidade de viver o presente com a segurança de um amanhã protegido.

“Quem nos olha de fora pode pensar que vendemos Seguros de Vida, mas fazemos algo muito maior: ajudamos a proteger sonhos, projetos e futuros, porque é a segurança no amanhã que nos permite viver o presente com tranquilidade e esperança. Mais de seis décadas se passaram, nos tornamos especialistas em Vida, mas nosso coração continua o mesmo. O meu sonho é que segurança seja sempre sinônimo de felicidade e que cada vez mais pessoas olhem para o futuro sabendo que estão protegidas”, destacou Jorge Andrade, Presidente da CAPEMISA.

## Resultados que sustentam o futuro

Esse olhar atento às pessoas reflete nos números de um negócio sólido e em expansão. De janeiro a maio de 2026, a Seguradora alcançou um lucro líquido acumulado de R\$ 39 milhões. Além disso, ao olhar para a última década (2016 a 2025), a Companhia registrou um crescimento de 142% no lucro líquido, acumulando um resultado de R\$ 359 milhões no período.

Fundada com a missão de apoiar as atividades do Lar Fabiano de Cristo, a CAPEMISA mantém, desde sua origem, o compromisso de aliar desenvolvimento econômico e impacto social. Ao longo de mais de seis décadas, consolidou uma atuação pautada pela proteção, pela confiança e pela valorização das pessoas, fortalecendo seu relacionamento com Corretores e Clientes, enquanto amplia sua participação no mercado brasileiro de Seguros e desenvolve soluções alinhadas às necessidades da sociedade.

**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](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 cobertos
- Experiência simplificada e digital
- Saúde e bem-estar: Telemedicina disponível
- Atendimento humanizado em todos os momentos

CAPEMISA Seguradora de Vida e Previdência S/A - CNPJ 08.040.174/0001-02 e registro no SUSEP nº 147.042/15. Registro de produto e seguradora e não representa aprovação ou recomendação por parte do Sincor. O Segurado poderá consultar as Condições Contratuais desse produto, bem como a situação financeira da Companhia de Seguros e da CAPEMISA no site [www.cape.com.br](http://www.cape.com.br) e no site [www.sincor-es.com.br](http://www.sincor-es.com.br).

# Corretor de seguros: mais soluções para seus clientes, mais oportunidades para você



O mercado de consórcios está crescendo — e o corretor de seguros pode transformar esse movimento em uma nova oportunidade de negócios.

Segundo dados da **ABAC – Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios**, em 2025 o Espírito Santo registrou **121.573 novas cotas de consórcio**, um crescimento de **2,4% em relação a 2024**, movimentando **R\$ 11,78 bilhões em créditos comercializados**. Os números reforçam a força do segmento e apontam para a continuidade do crescimento nos próximos anos.

## E o que isso representa para o corretor?

Uma oportunidade de **diversificar seu portfólio**, **aumentar o relacionamento com seus clientes** e **criar uma nova fonte de negócios**.

O cliente que procura um seguro para seu automóvel pode estar planejando trocar de carro. Quem protege seu patrimônio pode estar pensando em comprar um imóvel. Uma empresa pode precisar de recursos para expansão. Uma família pode ter novos projetos.

São necessidades que podem

abrir portas para uma conversa sobre consórcio.

Ao se tornar **Parceiro Comercial do Consórcio Bancorbrás**, o corretor passa a oferecer soluções em **Imóvel, Automóvel e Serviço**, ampliando seu portfólio sem deixar de lado sua atividade principal.

## E a Bancorbrás tem ainda mais oportunidades para você

A Bancorbrás é uma das empresas que mais cresce no mercado de consórcios e está credenciando novos **Parceiros Comerciais no Espírito Santo**.

Além de contar com uma marca sólida e soluções diversificadas, o parceiro pode apresentar aos seus clientes **grupos com uma modalidade inovadora de contemplação: o Troca de Chaves**.

## Troca de Chaves: uma nova forma de pensar a contemplação

A modalidade amplia as possibilidades de planejamento para clientes de **consórcio de imóvel e também de automóvel**, criando novas oportunidades para quem deseja utilizar o consórcio de forma estratégica.

Para o corretor, isso representa algo ainda mais importante: **mais possibilidades de abordagem, mais soluções para oferecer e mais oportunidades de negócios dentro da própria carteira de clientes**.

Quanto mais soluções você consegue apresentar, maior pode ser o potencial de geração de negócios e ganhos com sua carteira.

Imagine transformar uma **única relação comercial em várias oportunidades**.

É isso que a diversificação pode fazer pelo seu negócio.

**Seus clientes já confiam em você. Agora, ofereça mais possibilidades para eles.**

Torne-se **Parceiro Comercial do Consórcio Bancorbrás** e tenha acesso a soluções de **Imóvel, Automóvel e Serviço**, além de modalidades diferenciadas que podem potencializar sua atuação comercial.

## Corretor, não deixe novas oportunidades passarem pela sua carteira.

Credencie-se como **Parceiro Comercial Bancorbrás** e comece a transformar relacionamento em novas oportunidades de negócios.

## Fale agora com Ricardo Serejo, Coordenador Bancorbrás no Espírito Santo.

**WhatsApp:**  
**(27) 99896-4853**

## Bancorbrás

Mais soluções para seus clientes. Mais oportunidades e potencial de ganhos para você.

## CVG-ES promove tradicional Festa Julina na Casa Lar Walter Barcellos



Solidariedade, integração e momentos de alegria marcaram mais uma edição da tradicional Festa Julina realizada na Casa Lar Walter Barcellos. O evento, que há muitos anos faz parte do calendário de ações sociais do mercado segurador capixaba, reuniu internos, ex-internos, colaboradores e voluntários em uma tarde repleta de confraternização e diversão.

Neste ano, a festa contou com patrocínio compartilhado pelo CVG-ES e pelo Sincor-ES, reforçando o compromisso das entidades com

iniciativas de responsabilidade social e apoio à comunidade. Tradicionalmente, a ação recebe a participação e o patrocínio dos diretores e mantenedores do CVG-ES, além da diretoria do Sincor-ES, que ao longo dos anos têm contribuído para manter viva essa importante iniciativa.

Além das tradicionais comidas e doces típicos das festas julinas, a edição de 2026 trouxe uma novidade que fez enorme sucesso entre os participantes: um touro mecânico, que garantiu momentos de descontração,

muitas risadas e diversão para internos e ex-internos da instituição. Mais do que uma comemoração, a Festa Julina representa um gesto de carinho, acolhimento e inclusão, proporcionando aos participantes uma experiência de convivência e felicidade. A iniciativa reafirma o compromisso do CVG-ES em apoiar projetos que promovam o bem-estar social e fortaleçam os laços de solidariedade, demonstrando que pequenas ações podem transformar momentos em lembranças inesquecíveis.

## Reunião de diretoria e mantenedores para alinhar ações do segundo semestre



O Clube de Vida em Grupo do Espírito Santo (CVG-ES) realizou, no dia 12 de agosto de 2026, mais uma reunião de sua diretoria, na sede do Sincor-ES, em Vitória. O encontro reuniu diretores e representantes das seguradoras mantenedoras para avaliar as ações desenvolvidas pela entidade e alinhar o planejamento das atividades previstas para o segundo semestre.

Entre os principais temas da pauta esteve a prestação de contas da tradicional Festa Julina Solidária realizada na Casa Lar Walter Souza Barcellos, oportunidade em que foram apresentados os resultados

da ação e destacada a importância do envolvimento dos mantenedores e parceiros na promoção de iniciativas de responsabilidade social.

Os participantes também reforçaram a divulgação do Ciclo de Palestras 2026, incentivando a participação dos profissionais do mercado nos próximos encontros técnicos promovidos pelo CVG-ES, com foco na atualização e no aperfeiçoamento dos corretores.

Outro assunto abordado foi a Feijoada de Encerramento das Atividades do Sincor-ES, quando foram repassadas informações sobre a programação do evento

e incentivada a participação das empresas mantenedoras e de seus convidados.

Encerrando a reunião, a diretoria discutiu os preparativos para o tradicional Encontro de Final de Ano da Diretoria e dos Mantenedores do CVG-ES, momento de integração e confraternização que marcará o encerramento das atividades da entidade em 2026.

A reunião reforçou o compromisso do CVG-ES com o fortalecimento do mercado de seguros de pessoas no Espírito Santo, por meio da integração entre corretores, seguradoras e parceiros institucionais.

★★★★★  
**VEM AÍ A NOSSA  
TRADICIONAL**

# Feijoada



UMA TARDE DE FESTA PARA CELEBRAR  
CONQUISTAS E FORTALECER CONEXÕES!

  
**MÚSICA  
AO VIVO**  
JARDEL &  
JEFERSON

  
**DELICIOSA  
FEIJOADA**  
PARA TODOS  
PARTICIPANTES

  
**SORTEIOS**  
PRÊMIOS E  
SURPRESAS

  
**MUITA  
DIVERSÃO**  
E ENCONTROS  
INESQUECÍVEIS!

**GUARDEM  
ESSA  
DATA!**

 **31 DE OUTUBRO  
DE 2026 (SÁBADO)**

 **HORÁRIO  
DAS 13 ÀS  
17 HORAS**

 **LOCAL**  
**CLUBE DOS OFICIAIS DA PMES**  
AV. DANTA MICHELINI, 1275  
PRAIA DE CAMBURI - VITÓRIA.

 **INGRESSOS**  
OS BILHETES DE INGRESSO, DEVERÃO  
SER RETIRADOS NA SEDE DO SINCOR-ES  
ENTRE OS DIAS 01-09-26 À 15-10-26.



VOCÊ QUE AINDA NÃO SE ASSOCIOU AO SINCOR-ES,

**ASSOCIE-SE E MANTENHA EM DIA**

*o pagamento das suas mensalidades.*

**JARDEL  
&  
JEFERSON  
PASSAMANI**



**INFORMAÇÕES: cadastro@sincor.com.br ou (27) 2125-6666.**

EVENTO DIRECIONADO AOS CORRETORES ASSOCIADOS DO SINCOR-ES E SEGURADORAS PARCEIRAS CO-PATROCINADORAS.

APOIO E PATROCÍNIO:

**Allianz** 

**ICATU** | SEGUROS

**banestes**  
seguros

**CAPEMISA**  
SEGURADORA

**TOKIOMARINE**  
SEGURADORA  
NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

**ARCA**   
SEGURADORA

**N**  
Associação  
Nacional

  
**CLUBE PRES**

  
**MEDIATORIE**  
Administradora de Benefícios

**novo**  
seguros

**mapfre**

**Porto**

**SANCOR**  
SEGUROS

**RECUPERACHOCK**

**PASI**

**SEGUROS**  
Unimed

**SulAmérica**