INFORMATIVO DIGITAL

Sincor ES

Dia a dia

Ano III
Número 044
Outubro de 2026



“Razões para Proteger: A Blindagem do Patrimônio e da Família”

Palestra com Daniel Cerqueira destacou o seguro de vida como ferramenta estratégica para preservar patrimônio, garantir liquidez e proteger o futuro financeiro das famílias

NOVO CONVÊNIO

Sincor-ES firma convênio com fisioterapeuta especializada em reabilitação de adultos e idosos

FEIJOADA DO SINCOR-ES 2026

Além da tradicional feijoada, corretores associados do Sincor-ES vão concorrer a sorteios de brindes

ASSOCIAÇÕES

Susep disponibiliza sistema para comunicação de cessação de atividades de associações

Proteção patrimonial e familiar é tema de palestra no Sincor-ES

Daniel Cerqueira destacou o seguro de vida como ferramenta estratégica para preservar patrimônio, garantir liquidez e proteger o futuro financeiro das famílias



O planejamento financeiro vai muito além da construção de patrimônio. Tão importante quanto acumular bens e investimentos é criar mecanismos capazes de protegê-los diante de situações inesperadas. Foi com essa abordagem que o especialista em planejamento financeiro e sócio da Plataforma Be Tratus, Daniel Cerqueira, conduziu, no dia 16 de setembro, na sede do Sincor-ES, a palestra "Razões para Proteger: A Blindagem do Patrimônio e da Família".

O encontro integrou a programação do Ciclo de Palestras 2026, promovido pelo Sincor-ES e CVG-ES, e contou com o patrocínio da Icatu Seguros. A apresentação trouxe uma reflexão sobre a importância de transformar o seguro de vida individual em parte estratégica do planejamento financeiro, especialmente quando o objetivo é preservar o patrimônio construído ao longo dos anos e garantir a continuidade financeira da família.

Durante a palestra, Cerqueira chamou a atenção para um aspecto muitas vezes deixado em segundo plano: o principal patrimônio de grande parte das famílias não está apenas nos imóveis, investimentos ou empresas, mas na capacidade de gerar renda. Quando essa capacidade é interrompida de forma temporária ou permanente por uma invalidez, doença grave ou falecimento precoce, todo o planejamento financeiro pode ser colocado em risco.

O risco da "morte financeira"

Um dos conceitos apresentados foi o de "morte financeira", situação em que a interrupção repentina dos rendimentos ocorre justamente quando as despesas familiares permanecem, ou até aumentam. Custos com tratamentos, manutenção da casa, educação dos filhos, financiamentos e demais compromissos continuam existindo, mesmo diante da redução ou desaparecimento da renda.

Sem uma estrutura de proteção, a família pode ser obrigada a recorrer rapidamente ao patrimônio acumulado para manter o padrão de vida e honrar compromissos. Em determinadas situações, isso pode significar a venda antecipada de imóveis, investimentos ou participações empresariais, muitas vezes em condições desfavoráveis.

Para Cerqueira, portanto, proteger a renda significa também proteger o patrimônio e as metas construídas para o





futuro. A formação dos filhos, a manutenção do padrão de vida e a continuidade de projetos familiares podem ser comprometidas quando os recursos acumulados passam a ser utilizados para cobrir uma necessidade financeira inesperada.

Liquidez para enfrentar a sucessão

Outro ponto abordado foi o impacto financeiro do processo sucessório. O falecimento de uma pessoa que concentra parte significativa do patrimônio familiar pode provocar uma necessidade imediata de recursos justamente em um momento de fragilidade emocional para os familiares.

Despesas relacionadas ao processo de sucessão, incluindo custos cartorários, honorários profissionais e tributos, podem exigir disponibilidade financeira. Nesse contexto, a existência de recursos destinados especificamente à proteção familiar pode evitar que os herdeiros tenham de se desfazer de bens ou investimentos de forma precipitada.

O especialista destacou o papel do seguro de vida individual como uma ferramenta de liquidez dentro de um planejamento mais amplo. O capital segurado, destinado aos beneficiários indicados na apólice, pode proporcionar recursos para enfrentar os primeiros compromissos financeiros e preservar os demais ativos da família.

Seguro de vida como ferramenta de planejamento

Mais do que uma proteção associada exclusivamente ao falecimento, o seguro de vida foi apresentado como instrumento de gestão de riscos, preservação de capital e planejamento financeiro.

A possibilidade de contratar coberturas de acordo com as necessidades individuais permite estruturar uma proteção compatível com a realidade de cada família. Dependendo das coberturas contratadas, o seguro também pode oferecer proteção diante de situações como invalidez e doenças graves, contribuindo para preservar a capacidade financeira do segurado e de seus dependentes.

Outro aspecto destacado foi a possibilidade de indicação dos beneficiários e de definição da participação de cada um no recebimento do capital segurado, de acordo com as regras aplicáveis ao contrato. Dessa forma, o seguro pode ser integrado ao planejamento sucessório e às demais estratégias de organização patrimonial.

O corretor como orientador

A abordagem apresentada por Daniel Cerqueira também reforçou uma oportunidade para o mercado de seguros: ampliar a conversa com o cliente para além da contratação de uma apólice e compreender suas necessidades de proteção.

Nesse cenário, o corretor de seguros assume papel relevante como profissional capaz de identificar riscos, compreender a estrutura financeira do cliente e apresentar alternativas de proteção adequadas ao seu momento de vida, à composição familiar e ao patrimônio construído.

A palestra mostrou que falar sobre seguro de vida é, sobretudo, falar sobre continuidade, planejamento e responsabilidade com o futuro. Ao estruturar uma proteção financeira antes que um imprevisto aconteça, o cliente cria uma reserva destinada especificamente a preservar aquilo que levou anos para construir.

Ao promover o encontro, o Sincor-ES e o CVG-ES reforçaram a proposta do Ciclo de Palestras 2026 de levar conhecimento e novas perspectivas aos profissionais do mercado de seguros capixaba. Com o apoio da Icatu Seguros, a iniciativa também contribuiu para ampliar a discussão sobre o potencial do seguro de vida como instrumento de planejamento financeiro e proteção patrimonial.



Icatu Seguros promove encontro com imobiliárias para ampliar atuação em garantia locatícia

Evento apresentou o Icatu Garantia de Aluguel e lançou campanha para incentivar a comercialização do produto por meio de imobiliárias



A Icatu Seguros realizou, em 25 de setembro, um café da manhã com representantes de imobiliárias no Espírito Santo para apresentar os diferenciais do Icatu Garantia de Aluguel (IGA) e ampliar as oportunidades de parceria com o mercado imobiliário. Durante o encontro, a companhia também lançou a campanha Locação Premiada, que prevê premiações para as imobiliárias participantes conforme o volume de propostas emitidas entre 1º de outubro e 31 de dezembro de 2026.

A seguradora também busca ampliar sua atuação no mercado imobiliário capixaba, apoiada em sua posição de liderança no segmento de capitalização no Espírito Santo. Até julho de 2026, a companhia registrou faturamento de R$ 118 milhões em capitalização no estado, com 35% de participação de mercado. Desse total, R$ 18 milhões correspondem ao Icatu Garantia de Aluguel.

"Estar próximo desses profissionais permite apresentar os diferenciais do Icatu Garantia de Aluguel e fortalecer a relação com o mercado imobiliário, em conjunto com os corretores, que têm papel fundamental na comercialização do produto", afirma Marcelo Oliveira, diretor comercial da regional RJ/ES da Icatu Seguros.

Tecnologia e inovação no mercado imobiliário

O encontro também abordou as transformações no setor imobiliário impulsionadas pela digitalização dos processos e pelas mudanças no comportamento dos consumidores.

De acordo com um levantamento da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias, 83% dos consumidores estão abertos a comprar ou alugar um imóvel com o apoio da tecnologia durante o processo. E cerca de 56,5% das empresas do setor imobiliário já adotaram IA de alguma forma de acordo com pesquisa apresentada no evento Morada Summit.

As imobiliárias, portanto, buscam soluções que contribuam para tornar suas operações mais eficientes, diversificar receitas e oferecer alternativas que atendam às necessidades de proprietários e inquilinos. O Icatu Garantia de Aluguel é uma opção para ampliar as possibilidades de atuação nesse mercado.

Diferenciais do produto

O Icatu Garantia de Aluguel utiliza um título de capitalização como garantia do contrato de locação. O produto oferece ao proprietário uma alternativa



para garantir o cumprimento das obrigações contratuais e, ao inquilino, a possibilidade de resgatar até 100% do valor pago ao final do contrato, caso a garantia não precise ser acionada. A solução também oferece participação em sorteios mensais, assistências residenciais e possibilidade de parcelamento em até 18 vezes no cartão de crédito.

"O Icatu Garantia de Aluguel reúne benefícios para as diferentes partes envolvidas na locação. Para o proprietário, representa uma alternativa de garantia; para o inquilino, oferece a possibilidade de resgate ao final do contrato, além de sorteios e assistências residenciais. A campanha com as imobiliárias é uma oportunidade de ampliar o conhecimento sobre essas vantagens e aproximar a solução de novos clientes", explica Diego Almeida Marques, gerente de produtos de capitalização da Icatu Seguros.

Locação Premiada incentiva a comercialização

A campanha Locação Premiada busca estimular a comercialização do Icatu Garantia de Aluguel e fortalecer a parceria com as imobiliárias. Entre 1º de outubro e 31 de dezembro de 2026, as vendas do produto poderão gerar premiações em Cash Card para os estabelecimentos participantes. Quanto maior o volume de propostas emitidas, maior o potencial de premiação, conforme as faixas de produção estabelecidas pela campanha.

Perfil dos clientes

Os clientes do Icatu Garantia de Aluguel estão concentrados principalmente nas faixas etárias de 31 a 40 anos (24,9%) e de 41 a 50 anos (23,1%). O perfil também aponta oportunidades de expansão entre jovens que estão iniciando sua independência financeira e, em geral, ainda não dispõem de uma reserva significativa para oferecer como garantia locatícia. Nesse público, a possibilidade de parcelamento pode facilitar o acesso à solução.

















Outubro Rosa: Informação que protege, prevenção que pode salvar vidas

Cuidar da saúde é um compromisso que começa com informação, atenção aos sinais do corpo e acompanhamento médico. No mês de conscientização sobre o câncer de mama, o alerta é para que o cuidado não fique restrito a outubro.

O Outubro Rosa é um período dedicado à conscientização sobre a saúde da mulher e, especialmente, à importância da prevenção e do diagnóstico precoce do câncer de mama. Mais do que vestir a cor rosa, a campanha estimula o acesso à informação e reforça a necessidade de manter os cuidados com a saúde durante todo o ano.

Conhecer o próprio corpo, estar atenta a alterações e realizar os exames recomendados pelos profissionais de saúde são atitudes importantes. Quando identificado precocemente, o câncer de mama pode apresentar melhores possibilidades de tratamento, reforçando a importância do acompanhamento médico e da busca por orientação diante de qualquer sinal de alerta.

Neste Outubro Rosa, o Sincor-ES reforça uma mensagem que vai além da campanha: cuidar da saúde é também proteger o futuro.

Informe-se. Previna-se. Cuide-se.

Lembra do Papa-Tudo? 30 anos depois, rival da Tele Sena vai ressarcir credores e clientes

Título de capitalização popular nos anos 1990 ganhou consulta online para antigos clientes e credores da Interunion



Papa-Tudo: O consumidor comprava o título e passava a concorrer a sorteios de prêmios, que incluíam dinheiro, carros, casas e produtos eletrônicos. (Reprodução/ YouTube)

O Papa-Tudo, um dos maiores fenômenos de televisão dos anos 1990, voltou à cena. Para quem viveu a televisão dos anos 1990, o nome provavelmente traz de volta uma época em que os sorteios dominicais disputavam espaço na programação aberta e títulos de capitalização ocupavam os intervalos comerciais.

A Susep (Superintendência de Seguros Privados) e o liquidante da Interunion Capitalização, empresa responsável pelos títulos, disponibilizaram uma consulta online para verificar se antigos clientes e credores têm valores a receber.

A pesquisa pode ser feita no site oficial, clicando aqui. Basta informar o CPF ou CNPJ do titular. Caso exista algum crédito, a plataforma apresenta as orientações para o recebimento, sem necessidade de comparecer à sede da empresa em liquidação.

Segundo a Susep, a iniciativa faz parte da evolução do processo de liquidação extrajudicial da Interunion, que vem sendo acompanhado pelo órgão. A consulta, porém, não representa uma decisão judicial.

O que aconteceu com o Papa-Tudo

Lançado no início dos anos 1990 pela Interunion Capitalização, pertencente ao banqueiro Artur Falk, o Papa-Tudo surgiu em parceria com a Rede Globo e se tornou um dos principais concorrentes da Tele Sena, do SBT.

O produto era um título de capitalização, e não uma loteria. O consumidor comprava o título e passava a concorrer a sorteios de prêmios, que incluíam dinheiro, carros, casas e produtos eletrônicos.

Os títulos eram vendidos em pontos como casas lotéricas e agências dos Correios. A promessa incluía ainda a possibilidade de resgatar parte do valor depois de determinado período.

Cada título chegou a custar R$ 3. Metade do valor poderia ser resgatada, com correção, um ano depois da compra. A outra parte ficava com a empresa para financiar despesas administrativas, publicidade e os prêmios.

O produto rapidamente ganhou espaço na televisão. Xuxa Meneghel e Fausto Silva estiveram entre os nomes que divulgaram o Papa-Tudo. O programa de sorteios Show do Papa-Tudo, apresentado por César Filho, também ajudou a transformar o produto em um fenômeno de audiência.

A Interunion enfrentou problemas financeiros em meados da década de 1990. As empresas de capitalização precisam manter reservas técnicas, que funcionam como uma espécie de colchão financeiro para garantir o cumprimento das obrigações assumidas com os clientes. A insuficiência dessas reservas esteve entre os fatores apontados para a crise da Interunion.

A empresa deixou de entregar prêmios, incluindo televisores e ambulâncias, e foi impedida de emitir novos títulos. Na época, as dívidas foram estimadas em mais de R$ 200 milhões. Entre os valores citados estavam R$ 168 milhões em títulos vencidos e não pagos e outros R$ 50 milhões em dívidas com fornecedores.

A Interunion acabou submetida ao regime de liquidação extrajudicial pela Susep.

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

Sincor-ES firma convênio com fisioterapeuta especializada em reabilitação de adultos e idosos



O Sincor-ES firmou novo convênio com a fisioterapeuta Dra. Thaciany Barbosa Correia, ampliando os benefícios oferecidos aos seus associados e familiares. A parceria proporciona acesso a serviços especializados de fisioterapia, com valores diferenciados para as sessões, contribuindo para a promoção da saúde, do bem-estar e da qualidade de vida.

Formada em Fisioterapia pela Escola Superior de Ciências da Santa Casa de Misericórdia de Vitória (EMESCAM), Thaciany é mestre e doutoranda em Ciências Fisiológicas pela Universidade Federal do Espírito Santo (UFES) e especialista em Fisioterapia Neurofuncional no Adulto e no Idoso pelo Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional (COFFITO).

A profissional realiza atendimentos fisioterapêuticos domiciliares em toda a Grande Vitória, com foco na reabilitação de idosos e de pessoas que apresentam alterações decorrentes de lesões ou doenças do sistema nervoso, como acidente vascular cerebral (AVC), doença de Parkinson, esclerose múltipla e Alzheimer.

O trabalho é direcionado à recuperação dos movimentos, à melhora da funcionalidade e à promoção de maior autonomia e independência nas atividades cotidianas. Os atendimentos são conduzidos de forma individualizada, respeitando as necessidades, as condições e os objetivos de cada paciente.

Com a iniciativa, o Sincor-ES reforça seu compromisso de ampliar as vantagens oferecidas à categoria, proporcionando aos associados e seus familiares acesso a serviços especializados com condições exclusivas.

INFORMAÇÕES SOBRE O CONVÊNIO

Para conhecer as condições oferecidas e obter mais informações, os interessados devem entrar em contato com a diretora do Setor de Cadastro do Sincor-ES, Dagmar Alves Machado, pelo telefone (27) 2125-6676 ou pelo e-mail cadastro@sincor-es.com.br.

O convênio é válido para todos os associados do Sincor-ES e seus familiares, com valores diferenciados nas sessões de fisioterapia.

Ciclo de Palestras 2026 entra na reta final

O Ciclo de Palestras Sincor-ES 2026 está chegando à sua reta final, consolidando mais um ano de importantes encontros voltados à capacitação, à troca de experiências e ao fortalecimento do mercado de seguros capixaba. O encerramento da programação acontecerá no dia 11 de novembro, com a palestra "Juntos a gente faz acontecer", que será ministrada por Alliada Maia, gerente da Allianz Seguros no Espírito Santo.

Antes disso, no dia 21 de outubro, o Sincor-ES teve o prazer de receber Rosangela Spak, superintendente Comercial Vida da Tokio Marine, que abordou o tema "Seguro de Vida – viver a longevidade com segurança, dignidade e proteção". A apresentação trouxe reflexões relevantes sobre a importância do seguro de vida diante do aumento da longevidade e da necessidade de planejamento e proteção financeira em todas as fases da vida.

O encontro ganhou destaque especial pelo reconhecimento de Rosangela Spak, eleita "Mulher de Seguro do Ano" na 50ª edição do Destaques do Ano, tradicional premiação promovida pelo Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), considerada pelo mercado como o "Oscar do Seguro".

A cobertura especial, com os principais destaques e todas as informações sobre a palestra, será publicada na edição de novembro da revista SINCOR-ES Dia a Dia. O Ciclo de Palestras reafirma, assim, seu compromisso com o conhecimento, a valorização dos profissionais e o desenvolvimento contínuo da corretagem de seguros no Espírito Santo.



Rosangela Spak é a “Mulher de Seguros do Ano” pelo CVG-RJ

Superintendente da Tokio Marine foi eleita na 50ª Edição do “Oscar do Seguro”



A Superintendente Comercial Vida da Tokio Marine Seguradora, Rosangela Spak, foi eleita “Mulher de Seguro do Ano” na 50ª edição dos Destaques do Ano, tradicional premiação promovida pelo Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) e reconhecida pelo mercado como o “Oscar do Seguro”. A homenagem foi entregue durante cerimônia realizada ontem, 1º de outubro, no Salão Assyrio do Theatro Municipal do Rio de Janeiro, reunindo executivos, lideranças e representantes das principais empresas do setor segurador.

Há 30 anos no mercado, sendo 17 deles na Tokio Marine, Rosangela Spak tem concentrado esforços na disseminação do conceito de proteção em vida, mostrando que o Seguro de Vida vai além do amparo no sinistro e pode ser usado e aproveitado pelo segurado ao longo de toda a sua jornada. A atuação inclui também a capacitação de Corretores, Assessorias e Parceiros de Negócios para ampliar a distribuição do produto no País.

“Recebo esse prêmio com enorme alegria e gratidão. Mais do que um reconhecimento individual, ele representa a construção coletiva de uma cultura de proteção desenvolvida por um time comprometido em tornar o mercado de seguros mais humano e relevante para a sociedade .O Seguro de Vida vive um momento de real transformação no Brasil e nosso objetivo é mostrar que esse produto pode e deve ser utilizado na proteção da renda, no suporte diante de um diagnóstico grave, no planejamento financeiro das famílias. Fico feliz em contribuir para que cada vez mais brasileiros compreendam o valor desse Seguro ao longo de toda a vida”, destaca a executiva.

A categoria Mulher de Seguro do Ano reconhece lideranças que se destacam pela contribuição ao setor, capacidade de inovação, visão estratégica e atuação em prol do crescimento sustentável do mercado. As vencedoras são definidas por meio de votação aberta aos profissionais do segmento e os resultados são revelados apenas durante a solenidade de premiação.

Realizado anualmente pelo CVG-RJ, o “Oscar do Seguro” destaca empresas, instituições e profissionais que contribuíram de forma relevante para o desenvolvimento dos segmentos de Seguro de Vida, Saúde, Previdência e Capitalização ao longo do último ano.

Rosangela também parabenizou a entidade por sua trajetória de contribuição ao mercado de seguros. “A 50ª edição do prêmio Destaques do Ano ocorre em um momento especial, em que o CVG-RJ celebra 60 anos de atividades dedicadas ao desenvolvimento do setor. Parabenizo a entidade por sua história, pela valorização dos profissionais e pelo importante papel que desempenha no fortalecimento da cultura do seguro no Brasil”, finaliza a executiva.

Sobre a Tokio Marine Seguradora

Subsidiária da Tokio Marine Holdings, o mais antigo conglomerado securitário japonês, fundado há 147 anos, a Tokio Marine Seguradora S.A. está em operação no Brasil desde 1959. A Companhia coloca à disposição do mercado nacional um amplo portfólio composto por mais de 90 Produtos e 120 Serviços e Assistências para Pessoas Físicas e Jurídicas, por meio de uma estrutura de 68 unidades de Atendimento distribuídas pelo Brasil. Desde agosto de 2023, a Companhia recebe nota AAA+. br, com perspectiva estável, da agência de classificação de risco Moody’s Local BR.



Susep disponibiliza sistema para comunicação de cessação de atividades de associações

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) disponibilizou uma funcionalidade eletrônica para que associações de proteção patrimonial mutualista cadastradas na Autarquia comuniquem formalmente a cessação de suas atividades.

A medida integra o processo de adequação à Lei Complementar nº 213/2025, que determina que entidades que exerciam atividades mutualistas sem autorização da Susep se adequem às novas regras ou optem pelo encerramento dessas atividades. A Resolução CNSP nº 491/2026 estabelece que a decisão deve ser comunicada formalmente, mediante apresentação de documentos comprobatórios.

Como realizar o procedimento

A comunicação deverá ser feita exclusivamente pelo Sistema de Cadastro das Associações, em autosserviço, com acesso do representante legal por meio de conta gov.br de nível ouro.

O processo ocorre em duas etapas: primeiro, o representante registra a intenção de cessar as atividades. Depois, acessa novamente o sistema para concluir o procedimento e anexar a documentação obrigatória.

Entre os documentos exigidos estão:

- Alteração estatutária registrada em cartório ou órgão equivalente, formalizando o encerramento das atividades mutualistas ou, no caso de extinção da pessoa jurídica, a respectiva baixa do CNPJ;
- Edital ou instrumento de convocação da assembleia que deliberou sobre a cessação;
- Ata da assembleia, acompanhada da lista de presença.
- A documentação deve comprovar a decisão de encerramento e a regularidade dos atos societários. A simples declaração de intenção não comprova a efetiva cessação das atividades.

Análise pela Susep

O registro da comunicação não significa reconhecimento automático do encerramento. A Susep realizará análise técnica e jurídica dos documentos e poderá solicitar informações complementares ou esclarecimentos.

Ao concluir o procedimento, o representante legal deverá declarar eletronicamente a veracidade das informações, a regularidade dos atos societários e a suficiência dos documentos apresentados, assumindo responsabilidade pelas declarações.

Dúvidas e orientações

Os interessados podem encaminhar dúvidas para associações@susep.gov.br. As orientações detalhadas também estão disponíveis no Manual de Cadastro das Associações.

Simples Nacional: Receita indefere maior parte das solicitações

Os sócios de Corretoras de Seguros devem ficar atentos aos prazos de opção pelo Simples Nacional. Segundo a Receita Federal, das 469.498 solicitações registradas, 270.337 (cerca de 58%) foram indeferidas. As empresas, porém, ainda podem regularizar pendências impeditivas.

O prazo para adesão foi prorrogado de 30 de setembro para 15 de outubro. Caso o pedido seja negado por dívidas ou outras pendências, há 15 dias, até 30 de outubro, para regularização.

Já as corretoras optantes pelo Simples que desejam recolher o IBS e a CBS, novos tributos da reforma tributária, fora da guia única, podem fazer essa escolha até 30 de outubro, com vigência no primeiro semestre do próximo ano.

A opção pelo Simples terá efeitos a partir de 1º de janeiro. O regime é permitido para empresas com faturamento anual de até R$ 4,8 milhões. Aquelas que faturam entre R$ 3,6 milhões e R$ 4,8 milhões recolhem pelo DAS apenas os tributos federais, pagando o ICMS ou o ISS separadamente.

Quem mudar de ideia poderá cancelar o pedido de adesão entre 3 de novembro e 20 de dezembro.

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.

STJ barra negativa automática na proteção veicular e eleva pressão sobre associações

Corte aplica o Código de Defesa do Consumidor as proteções patrimoniais mutualísticas e exige prova de prejuízo para recusar indenização por atraso no aviso ou saída do local do acidente

Uma decisão do Superior Tribunal de Justiça (STJ), no julgamento do Recurso Especial 2.279.683, reforçou a proteção dos consumidores de planos de proteção veicular. A Corte estabeleceu que essas operações estão sujeitas ao Código de Defesa do Consumidor (CDC) e considerou abusiva a perda automática da cobertura quando o associado deixa o local do acidente ou comunica o ocorrido após 30 minutos.

Na prática, o descumprimento de uma formalidade prevista no regulamento não elimina, por si só, o direito à indenização. Para recusar o pagamento, a entidade deverá demonstrar que a conduta comprometeu a investigação, impediu a vistoria, agravou significativamente o risco ou envolveu má-fé.

A diretora jurídica da CNseg, Glauce Carvalhal, afirmou que "o precedente deixa claro que regras internas podem organizar a operação e prevenir fraudes, porém não podem esvaziar a proteção contratada com punições desproporcionais". Segundo ela, as operações de proteção patrimonial mutualística devem observar o CDC nas relações com os associados.

O que estava em discussão

O processo foi movido por um associado que sofreu um acidente com veículo protegido pela Associação de Proteção e Benefícios (Copebens). A entidade negou o pagamento porque ele teria deixado o local e comunicado o ocorrido horas depois, contrariando regras que exigiam aviso em até 30 minutos e permanência no local do sinistro.

Em primeira instância, a associação foi condenada a pagar os danos materiais. O Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul reverteu a decisão, entendendo que a relação era associativa, não de consumo, e que o regulamento autorizava a negativa. O STJ restabeleceu a sentença inicial.

Por que o CDC se aplica

Para o STJ, a natureza jurídica da entidade, inclusive sua condição de associação sem fins lucrativos, não afasta a relação de consumo. O serviço oferecido é a proteção contra riscos mediante contribuições periódicas, o que caracteriza a associação como fornecedora e o participante como destinatário final.

A Corte distinguiu a proteção mutualista do seguro tradicional. No seguro, o risco é transferido à seguradora mediante prêmio previamente calculado. No modelo mutualista, os prejuízos são compartilhados entre os associados por rateio. Apesar da diferença, ambos oferecem proteção ao usuário e devem respeitar transparência, boa-fé e equilíbrio contratual.

Consequências para o consumidor

A decisão reduz as hipóteses de perda automática da cobertura. Deixar o local por risco à integridade física, necessidade de atendimento médico, orientação policial ou desobstrução da via, por exemplo, não pode, isoladamente, justificar a perda do benefício. Da mesma forma, comunicar o acidente após um prazo rígido não autoriza a recusa sem análise das circunstâncias.

O associado, contudo, continua obrigado a comunicar o acidente rapidamente, preservar provas e colaborar com a regulação. O STJ manteve a validade de deveres claros e proporcionais. A sanção deve estar relacionada a um prejuízo efetivo, cabendo à associação demonstrar como o atraso ou o afastamento comprometeu a apuração.

Impactos para associações e administradoras

As entidades deverão revisar regulamentos, contratos e procedimentos de atendimento. Cláusulas com prazos fatais ou punições automáticas ficam mais sujeitas a questionamentos judiciais, especialmente quando não houver provas de fraude, agravamento significativo do risco ou impedimento concreto à vistoria.

A regulação dos eventos também exigirá processos mais robustos. Não bastará apontar uma infração ao regulamento: será necessário registrar quais evidências foram perdidas, quais diligências deixaram de ser realizadas e como a conduta do participante afetou a apuração ou aumentou o prejuízo.

Um novo parâmetro para o mercado

O julgamento ocorre em um cenário de maior rigor regulatório para a proteção patrimonial mutualista. A Lei Complementar 213/2025 submeteu essas operações à supervisão da Susep, enquanto a Resolução CNSP 491/2026 reforçou a aplicação do CDC, da boa-fé objetiva e da transparência, além de vedar cláusulas que estabeleçam prazo máximo para a comunicação do evento.



Sindiseg RJ-ES visita Sincor-ES e discutem oportunidades para o mercado segurador Capixaba

Encontro entre as entidades reforça o diálogo institucional e abre perspectivas para novas parcerias e iniciativas em benefício do setor de seguros no Espírito Santo.



O presidente do Sindicato das Seguradoras do Rio de Janeiro e do Espírito Santo (Sindiseg RJ-ES), Saint Clair Pereira Lima, acompanhado do diretor executivo, Ronaldo Mendonça Vilela, esteve na sede do Sincor-ES para uma visita ao presidente da entidade, José Rômulo da Silva. Também participaram da reunião o vice-presidente do Sincor-ES, José Alexandre Cid Pinto, e o diretor de Marketing, Ivo Tadeu Basílio.

O encontro teve como principal objetivo estreitar os laços institucionais entre os dois sindicatos e ampliar o diálogo sobre as perspectivas de desenvolvimento do mercado segurador no Espírito Santo.

Durante a reunião, os representantes destacaram o potencial econômico capixaba, impulsionado pela expansão industrial, pela chegada de empresas multinacionais e pelos investimentos em infraestrutura e logística. Entre os projetos e empreendimentos que fortalecem esse cenário estão a implantação de novas indústrias, a expansão da estrutura portuária, os investimentos em ferrovias, estaleiros e operações logísticas, fatores que ampliam as oportunidades para o mercado de seguros em diferentes segmentos.

Outro ponto de destaque foi o crescimento e a maior projeção das seguradoras capixabas no cenário nacional, evidenciando a importância das empresas locais para o fortalecimento e a diversificação do setor.

Como encaminhamento, Saint Clair Pereira Lima propôs a realização, em 2027, de uma reunião com as seguradoras que atuam no Espírito Santo, incluindo as companhias capixabas, com o objetivo de promover a integração entre os representantes do mercado e discutir oportunidades de desenvolvimento para o segmento.

O presidente do Sindiseg RJ-ES também informou que avaliará possibilidades de parceria com o Sincor-ES, iniciativa que poderá contribuir para aproximar ainda mais seguradoras e corretores de seguros.

A visita representa um passo importante para fortalecer o relacionamento entre as entidades e valorizar o potencial do Espírito Santo como um mercado estratégico para o setor segurador brasileiro.





Sincor ES

Sindicato dos Corretores de Seguros
e Empresas Corretoras de Seguros
no Estado do Espírito Santo

VEM AÍ A NOSSA TRADICIONAL Feijoada 2026



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!

DATA
31 OUTUBRO 2026

HORÁRIO
DAS 13 ÀS 17 HORAS

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

RETIRADA DE INGRESSOS
OS INGRESSOS JÁ PODEM SER RETIRADOS NA SEDE DO SINCOR-ES PELOS ASSOCIADOS, ATÉ O DIA 15/10/2026.

ASSOCIADO DO SINCOR-ES. AQUI SÓ TEM VANTAGENS!

OS ASSOCIADOS DO SINCOR-ES CONCORRERAM A PRÊMIOS EXCLUSIVOS, OFERECIDOS PELO SINCOR-ES E PELAS SEGURADORAS PARCEIRAS.

Mantenha em dia o pagamento das suas mensalidades.



IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS.

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 · TOKIO MARINE SEGURADORA · ARCA SEGURADORA · Nacional · CLUBE PRES · Mediatorie · novo seguros · mapfre · Porto · SANCOR SEGUROS · RECUPERACHOCK · PASI · SEGUROS Unimed · SulAmérica

Custos da Saúde Suplementar desafiam operadoras e corretores de seguros

O mercado de saúde suplementar enfrenta transformações impulsionadas por mudanças no perfil dos beneficiários, avanços tecnológicos e desafios operacionais. Segundo a FenaSaúde, as despesas assistenciais cresceram 1,1% em 2025, alcançando R$ 307,5 bilhões. O desafio é conciliar a sustentabilidade financeira das operadoras com a qualidade e a continuidade da assistência.

Bruno Sobral, diretor-executivo da FenaSaúde, explica que a alta resulta de fatores como inflação médica, envelhecimento populacional, maior utilização dos serviços após a pandemia e judicialização. "Tudo isso faz com que a conta da saúde fique cada vez mais cara para todo o ecossistema. Como o funcionamento do setor é baseado nos recursos da coletividade, todos acabam pagando essa conta", afirma.

Nesse contexto, o mutualismo é fundamental. O aumento dos gastos pressiona os reajustes das mensalidades e reduz a acessibilidade dos planos. Para preservar a sustentabilidade do sistema, Sobral defende o combate a fraudes e desperdícios, o uso racional dos recursos, o aprimoramento das regras de incorporação de tecnologias e modelos de remuneração baseados em valor e eficiência, e não apenas na quantidade de procedimentos.

Josafá Ferreira Primo, proprietário da Salagah Corretora de Seguros, também aponta a utilização inadequada dos serviços como fator de elevação dos custos. "São procedimentos desnecessários, internações evitáveis, falta de coordenação e fraude", destaca.

Entre as medidas para controlar as despesas, ele cita remuneração vinculada a resultados e qualidade assistencial, avaliação especializada de procedimentos eletivos, acompanhamento de pacientes crônicos e redução de intervenções desnecessárias.

O fortalecimento da Atenção Primária à Saúde (APS) também é essencial. Segundo Ferreira, muitos beneficiários procuram pronto-socorros para situações que poderiam ser resolvidas em outros níveis de atendimento, como sintomas leves e consultas de rotina. "É caro, fragmentado e não resolve de verdade. A solução é a Atenção Primária à Saúde (APS) resolutiva, médico de referência, acesso rápido, vínculo real. Reduz até 40% as idas ao pronto-socorro e 18% a 25% das internações evitáveis", explica.

Nesse cenário, o corretor pode assumir papel estratégico na gestão da saúde corporativa, indo além da negociação comercial para identificar oportunidades de prevenção, melhorar a utilização dos planos e reduzir desperdícios. "Esta jornada transforma o corretor de um simples vendedor em um gestor de saúde corporativa", afirma Josafá. "Diante dos custos crescentes das operadoras, o foco muda da cotação anual de apólices para o controle preventivo do sinistro e do desperdício", acrescenta.

Apesar dessas iniciativas, permanece o desafio de manter os planos acessíveis às famílias e empresas. Sobral ressalta que não é possível estabelecer previamente um limite para o crescimento das despesas, mas alerta que um ambiente legislativo e regulatório que favoreça a elevação dos custos sem gerar valor proporcional aos beneficiários compromete a sustentabilidade do sistema e a capacidade financeira dos contratantes.

Corretor precisará ter conhecimento sobre direito do consumidor

As novas regras para a atuação dos Corretores de Seguros, estabelecidas pela Resolução 493/26 do CNSP, publicada em julho, trazem uma novidade no artigo 64: caberá à Susep definir as disciplinas mínimas do Curso e Exame Nacional de Habilitação.

Entre os conteúdos exigidos estão noções de direito do consumidor, incluindo princípios, direitos, garantias e mecanismos de proteção, além dos direitos e deveres dos consumidores de produtos e serviços supervisionados pela Susep.

O futuro profissional também deverá conhecer a legislação de proteção de dados pessoais; prevenção de fraudes, lavagem de dinheiro, financiamento ao terrorismo e à proliferação de armas de destruição em massa; economia e finanças; técnicas de assessoramento e comercialização; gestão empresarial; ética e conduta; e aspectos técnicos da atividade e dos produtos relacionados à habilitação pretendida.

Como noticiou o CQCS, a resolução também permite habilitações específicas para determinados segmentos, conforme as características da atividade e os interesses mercadológicos do corretor.

As novas regras entrarão em vigor 180 dias após a publicação da Resolução 493/26, em meados de janeiro de 2027.

Allianz

ALLIADOZ +Comissão

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

Ofereça e aumente suas vendas!

A comissão complementar varia de acordo com o segmento no programa Alliadoz. Confira o regulamento completo no Allianznet. Allianz Seguros SA, CNPJ: 61.573.796/0001-66, Rua Eugênio de Medeiros nº 303, ands. 1-parte, 2 ao 9, 15 e 16, Pinheiros, São Paulo - CEP: 05425-000. Processo SUSEP nº 15414.900340/2018-85. A aceitação do seguro está sujeita à análise do risco. Consulte as Condições Gerais, assim como os planos de assistência 24h, serviços e abrangência do seguro no site www.allianz.com.br. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. Abertura e informações de sinistros, orientações de contrato de seguros/produtos: Linha Direta Allianz Corretor 4090 1120 (Capitais e Regiões Metropolitanas), 0800 777 8243 (Demais regiões), 0800 0121 239 (exclusivo para portadores de limitação auditiva e de fala). Ouvidoria Allianz Seguros 0800 771 3313. SAC (24 horas): 0800 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.

PASI amplia olhar sobre autonomia e educação financeira em nova websérie

Primeiro episódio reúne Fabiana Resende, presidente do PASI, e Thais Gontijo, fundadora do Elas com Asas, para discutir participação feminina nas decisões financeiras, proteção patrimonial e preparação para imprevistos



Planejamento, relação com o dinheiro e proteção financeira estão entre os temas da websérie de educação financeira do Seguro PASI. Com uma abordagem acessível, a iniciativa propõe ampliar essa discussão para a sociedade, trazendo reflexões sobre escolhas financeiras e a importância de se preparar para os imprevistos da vida. Neste primeiro episódio, a conversa ganha um recorte voltado à educação financeira das mulheres.

O episódio tem como porta-voz Fabiana Resende, presidente do PASI, e Thais Gontijo, fundadora do Elas com Asas, iniciativa voltada à educação financeira para mulheres. Ao longo da conversa, as participantes discutem como crenças sociais, falta de informação e a concentração das responsabilidades financeiras em um único membro da família podem comprometer a segurança econômica e afastar as mulheres das decisões sobre o próprio dinheiro.

Durante o debate, Fabiana chama a atenção para a importância de ampliar o acesso ao conhecimento financeiro e incentivar a participação feminina nas conversas sobre orçamento, patrimônio e proteção. Para a executiva, a ausência dessas discussões pode trazer consequências significativas quando a família enfrenta situações inesperadas.

"Eu costumo dizer que, pior do que ter conversas difíceis, são as consequências de não tê-las", afirma Fabiana Resende. A declaração sintetiza um dos principais pontos abordados no episódio: a necessidade de superar barreiras culturais e desconfortos para que as mulheres possam participar ativamente das decisões que afetam seu presente e seu futuro.

A discussão também considera as diferentes trajetórias femininas. Mulheres que priorizam a carreira, a maternidade ou os cuidados com a família podem passar por mudanças de planos ao longo da vida. Nesse contexto, o planejamento financeiro é apresentado como uma ferramenta para organizar prioridades e se preparar para diferentes cenários, inclusive diante de uma eventual interrupção profissional, separação ou perda de renda familiar.

Para Fabiana, esse planejamento não deve se limitar à organização ou à acumulação de recursos. A proteção financeira também precisa fazer parte dessa estratégia, já que situações como doenças, afastamentos do trabalho e falecimentos podem alterar de maneira repentina a realidade financeira de uma família.

"Os imprevistos não chegam com aviso prévio", ressalta a presidente do PASI.

É nesse contexto que a executiva chama a atenção para o papel do seguro no planejamento financeiro. A proteção pode ajudar a reduzir os impactos de situações inesperadas sobre a renda e o patrimônio e contribuir para preservar o que foi construído ao longo dos anos.

"É começar a fazer essa conta e entender que o custo da proteção não é custo, é investimento", afirma Fabiana.

Ao reunir educação financeira e proteção, a websérie do PASI busca aproximar o tema do cotidiano das pessoas, reforçando que compreender o próprio dinheiro, participar das decisões e se preparar para diferentes etapas da vida são atitudes importantes para construir maior segurança financeira.

Assista ao episódio completo: https://youtu.be/d8124SUvFhY?si=DaRfxaT4r0S3JvSs



Quilometragem adulterada pode afetar análise do seguro? Especialista explica



A descoberta de que um carro usado teve a quilometragem adulterada pode transformar uma compra aparentemente normal em uma disputa judicial. Em um dos casos recentes, um veículo que já tinha histórico de mais de 180 mil quilômetros foi vendido posteriormente com pouco mais de 85 mil km no painel. O comprador levou a situação à Justiça e conseguiu questionar a negociação. O caso também levanta uma dúvida para o mercado de seguros: uma adulteração pode ser identificada na vistoria? E o que acontece com a apólice se a irregularidade for descoberta depois?

Segundo Carlos Pelais, coordenador da Comissão Automóvel do Sincor-SP, a vistoria pode apontar indícios, mas não certifica o histórico do veículo. "A vistoria pode levantar indícios, mas não garante a identificação da adulteração. Seu objetivo principal é verificar as características e as condições aparentes do veículo para a análise do seguro."

Diferenças entre a quilometragem registrada e históricos de manutenção ou vistorias anteriores podem despertar suspeitas. Desgastes em bancos, pedais e volante também podem servir como alerta, mas uma apuração mais precisa pode exigir avaliação técnica e diagnóstico eletrônico.

A descoberta da adulteração depois da contratação também não significa, automaticamente, cancelamento da apólice ou perda da indenização. É preciso avaliar a relevância da informação e se o segurado tinha conhecimento da irregularidade.

"A descoberta não significa cancelamento automático da apólice ou perda automática do direito à indenização. É necessário avaliar a relevância da informação para o seguro, o que foi solicitado na contratação e se o segurado conhecia a irregularidade ou também foi vítima da fraude."

Pelais ressalta que o comprador que desconhecia a fraude não deve ser automaticamente tratado como participante dela.

"Já em uma eventual indenização, é preciso distinguir a fraude praticada pelo vendedor de uma informação deliberadamente omitida pelo segurado. O comprador que desconhecia a adulteração não pode ser automaticamente tratado como participante da fraude."

Ele também destaca que o seguro não cobre, por si só, o prejuízo decorrente de uma compra fraudulenta.

"O seguro de automóvel não representa, por si só, uma garantia contra prejuízos na compra de um carro com quilometragem adulterada. A responsabilização do vendedor e a cobertura de um sinistro são questões distintas."

Para o corretor, a recomendação começa antes da contratação. O cliente deve conferir documentação, registros de manutenção e revisões e, quando possível, realizar vistoria cautelar e inspeção mecânica. Também é importante guardar anúncios, contratos e informações fornecidas pelo vendedor.

Na contratação, eventuais dúvidas ou inconsistências devem ser informadas à seguradora. "Se o histórico for desconhecido, isso deve ser esclarecido, sem apresentar suposições como informações confirmadas. O papel do corretor é ajudar o cliente a contratar com transparência e compreender as coberturas e as condições do seguro."

Dessa forma, diante de um veículo usado com histórico desconhecido, o corretor pode ajudar o cliente não apenas a encontrar uma proteção adequada, mas também a contratar o seguro com informações mais completas e transparentes.



Solidariedade em Ação: Clube Pres leva alegria ao Centro Social Santa Mônica



Cuidar de vidas vai além do compromisso profissional: é um propósito que se traduz em atitudes práticas. Em celebração ao Dia das Crianças, Adilson Pacheco do Clube Pres, junto a parceiros e amigos, realizaram uma ação social especial no Centro Social Santa Mônica em Guarapari.

Com uma tarde repleta de carinho, brincadeiras, guloseimas e presentes para os pequenos atendidos pela instituição, a iniciativa reforçou o poder da união e da responsabilidade social. Como destacou Adilson durante a visita, ver o sorriso no rosto de cada criança lembra que todo gesto de apoio faz a diferença, mas que ainda há muito a ser feito por quem mais precisa.

A ação contou com o acolhimento da equipe da entidade e das irmãs responsáveis pela casa, reafirmando o compromisso do setor em fortalecer projetos comunitários sérios e transformadores.

Faça Parte Dessa Corrente do Bem

Você, corretor e leitor da revista do Sincor-ES, também pode contribuir ativamente para manter vivo o trabalho diário do Centro Social Santa Mônica com doações financeiras, apoio voluntário ou envio de mantimentos.

- **Instituição: Centro Social Santa Mônica (Consolação)**
- **Endereço: Rua Mantenópolis, nº 100, Bairro Bela Vista – Guarapari/ES – CEP: 29211-140**
- **Telefone / WhatsApp: (27) 99995-4012 (Contato: Irmã Helena)**
- **E-mail: centrosocialsantamonica@gmail.com**

Dados para Contribuição:

- **Banco do Brasil**
- **Agência: 0924-5**
- **Conta Corrente: 543325-X**
- **Chave PIX / CNPJ: 69.271.930/0002-67**











Seguro de Vida: o corretor está aproveitando todo o potencial desse mercado?



A contratação de seguros de vida em grupo abre oportunidades para os corretores que atendem empresas, sindicatos e associações.

O seguro de vida oferece oportunidades para os corretores que desejam diversificar sua carteira e aumentar a receita com clientes que já atendem. Apesar disso, o produto nem sempre recebe a mesma atenção dedicada aos planos de saúde, que costumam concentrar boa parte das negociações no mercado de benefícios.

O potencial desse segmento aparece nos resultados do setor. Segundo levantamento da Fenaprevi, o seguro de Vida em Grupo registrou crescimento de 10,6% em 2025, na comparação com o ano anterior.

Para o corretor, uma oportunidade pode estar nas empresas que já oferecem assistência médica aos funcionários, mas ainda não contrataram um seguro de vida coletivo. Sindicatos, associações e entidades de classe também representam possibilidades de negócio, com soluções voltadas à proteção financeira de seus integrantes e familiares.

As convenções coletivas de trabalho merecem atenção especial, pois determinadas categorias profissionais exigem a contratação do seguro de vida e estabelecem condições específicas para as coberturas. Conhecer essas regras permite orientar os clientes, identificar necessidades e apresentar propostas adequadas a cada contratação.

A oferta de diferentes benefícios também contribui para a fidelização. Ao acompanhar as necessidades dos clientes e oferecer soluções complementares, o corretor pode ampliar sua remuneração e reduzir as chances de que outros profissionais passem a disputar os contratos existentes.

Especializado em seguros de Vida em Grupo e Acidentes Pessoais, o Clube Pres atende empresas, sindicatos, associações e entidades de classe, com atenção às exigências das convenções coletivas. A empresa oferece aos corretores atendimento especializado, tecnologia integrada e processos ágeis, facilitando a contratação e a gestão dos benefícios.

Com o apoio de parceiros especializados, o corretor pode aproveitar oportunidades que já existem em sua carteira e oferecer soluções de proteção adequadas às necessidades de cada grupo.

O seguro de vida em grupo pode abrir novas possibilidades de negócio para sua corretora. Conte com a experiência e o suporte especializado do Clube Pres para oferecer soluções adequadas aos seus clientes.

Entre em contato e conheça as condições de parceria!

E-mail:
contato@clubepres.com.br

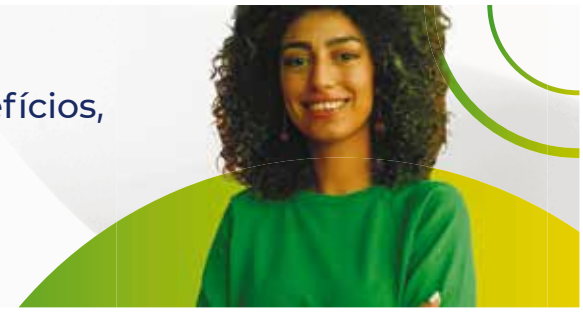
Telefone:
0800-729-3050
(27) 4003-2282

WhatsApp:
(27) 98851-9659

CLUBE PRES

Simplificando benefícios, fortalecendo vidas

27 3441-7721



CVG-ES define próximos passos para a 9ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida

Reunião da diretoria também debateu a realização do Natal Solidário da Casa Lar Walter Barcellos e os preparativos para a confraternização anual da entidade.



A diretoria do Clube de Vida em Grupo do Espírito Santo (CVG-ES) reuniu-se no dia 6 de setembro de 2026, no auditório da sede do Sincor-ES, para discutir pautas importantes para o planejamento das próximas atividades da entidade, com destaque para a organização da 9ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, prevista para maio de 2027.

Durante a reunião, um dos principais pontos debatidos foi a definição do local para a realização da Jornada. Em razão das reformas previstas para o próximo ano no Hotel Senac Ilha do Boi, onde foram realizadas edições anteriores, a diretoria concordou que será necessário avaliar novas opções de espaço.

A proposta é encontrar um local com maior capacidade de público, mantendo o padrão de qualidade, a estrutura e o formato que caracterizam o evento. Para avançar nessa definição, ficou acordado que a diretoria do CVG-ES realizará orçamentos de espaços que atendam às necessidades da programação. As propostas serão apresentadas e avaliadas nas próximas reuniões.

A escolha dos palestrantes também esteve entre os assuntos discutidos. Foram sugeridos nomes para integrar a programação da 9ª Jornada, e as seguradoras mantenedoras ficaram responsáveis por avaliar a viabilidade de participação dos profissionais indicados. Caso haja possibilidade de trazê-los, serão levantados os custos com passagens aéreas e hospedagem, contribuindo para o planejamento financeiro e a organização do evento.

Natal Solidário reforça compromisso social

Outro tema da pauta foi a realização do Natal Solidário da Casa Lar Walter Barcellos, iniciativa que reforça o compromisso social do CVG-ES e sua aproximação com a instituição.

Os participantes concordaram que o CVG-ES ficará responsável pelo pagamento dos custos da ação, cujos valores serão previamente orçados pelo senhor Paulo, responsável pela Casa Lar. Caso seja necessária alguma contribuição financeira adicional por parte dos membros da entidade, a participação será comunicada com antecedência, permitindo que todos se organizem.

Confraternização terá sunset na Curva da Jurema

Ao final do encontro, o presidente do CVG-ES, Rafael Avolio, relembrou os detalhes da confraternização anual da entidade, marcada para o dia 11 de novembro de 2026, no Épico Beach Club, na Curva da Jurema, em Vitória.

O evento terá formato sunset, com DJ, coquetel e uma programação voltada à integração e à celebração entre os profissionais do mercado de seguros. O valor do convite foi estabelecido em R$ 190,00 por acompanhante, e cada seguradora mantenedora poderá adquirir até três convites para sua equipe.

Um dos diferenciais da confraternização será a exclusividade do espaço para o CVG-ES durante o evento, proporcionando um ambiente reservado para o encontro, a troca de experiências e o fortalecimento dos relacionamentos entre os participantes.

A reunião reafirmou o empenho da diretoria do CVG-ES em planejar suas próximas iniciativas, conciliando a valorização do mercado de seguros de vida, a realização de eventos de qualificação profissional e o desenvolvimento de ações de responsabilidade social.



Mapfre lança Websérie para corretores sobre seguro de vida

"Vida em Toda Conversa' apresenta situações do cotidiano e estimula o papel consultivo do corretor; durante o Outubro Rosa, companhia amplia acesso a consultas ginecológicas para seguradas



A Mapfre, companhia global de seguros e serviços financeiros, lança neste mês a websérie Vida em Toda Conversa, voltada a corretores de seguros. Os episódios partem de situações cotidianas que evidenciam oportunidades para ampliar o diálogo com os clientes, abordando temas relacionados à proteção, bem-estar e prevenção de forma natural e relevante.

Paralelamente, durante o Outubro Rosa, a companhia realiza ações voltadas à promoção da saúde da mulher. "Queremos que o Seguro de Vida esteja presente nas conversas que fazem sentido para o cliente. O corretor tem um papel fundamental nesse diálogo porque conhece a realidade de quem atende e consegue identificar diferentes necessidades de proteção ao longo do relacionamento", afirma Karine Brandão, diretora executiva Comercial da Mapfre.

A websérie é composta por 15 episódios, que serão publicados semanalmente nas redes sociais da Mapfre.

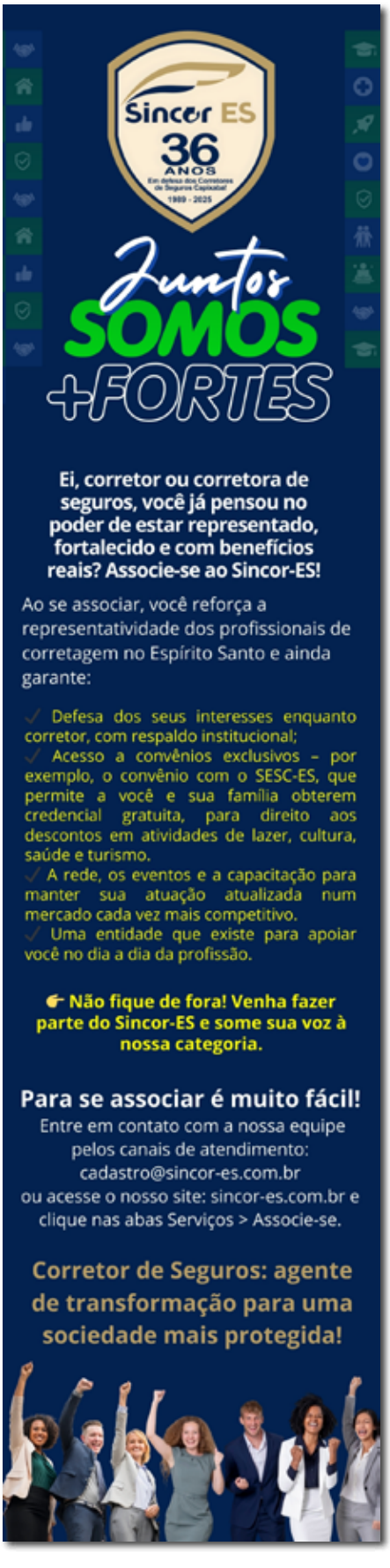
Ampliação de benefícios

Durante outubro, clientes elegíveis ao Mapfre Cuidando de Você, assistência integrada ao Seguro de Vida Individual da companhia, podem realizar consultas presenciais com ginecologista por R$ 50. A condição é válida até o fim do mês e também pode ser utilizada pela mãe e pela filha da segurada.

A ação faz parte das iniciativas da Mapfre para o Outubro Rosa, movimento que busca ampliar a conscientização sobre a importância da prevenção e do diagnóstico precoce do câncer de mama. Segundo estimativa do INCA, o Brasil deve registrar quase 79 mil novos casos da doença por ano entre 2026 e 2028.

"O Outubro Rosa reforça a importância do cuidado contínuo com a saúde da mulher. Por meio do Seguro de Vida, buscamos oferecer serviços que apoiem nossos clientes em diferentes momentos, incentivando o acompanhamento médico e o bem-estar ao longo do ano", afirma Hilca Vaz, diretora de Seguro de Vida, Previdência e Capitalização da Mapfre.

O Mapfre Cuidando de Você é oferecido nas novas contratações do Seguro de Vida Individual e inclui descontos em consultas médicas presenciais e online, exames laboratoriais e de imagem, atendimento odontológico e medicamentos. A assistência também oferece orientação médica por telefone, 24 horas por dia, sem custo adicional.





Nova política de seguros para concessões pode mudar gestão de riscos em grande projetos de infraestrutura

Proposta prevê análise da segurabilidade ainda no planejamento e pode ampliar espaço para novas soluções do mercado



A gestão de riscos em grandes projetos de infraestrutura pode mudar com a proposta do Ministério de Portos e Aeroportos para uma nova política de seguros em concessões portuárias, aeroportuárias e hidroviárias. A iniciativa prevê que a análise da segurabilidade seja feita ainda na fase de planejamento, antes da publicação dos editais.

Entre as mudanças está a criação do Estudo de Segurabilidade e Disponibilidade de Seguros, que deverá identificar quais riscos têm cobertura disponível, quais são parcialmente seguráveis e quais estão além da capacidade do mercado. A proposta também prevê alternativas como seguro paramétrico, compartilhamento de perdas e reequilíbrio econômico-financeiro para riscos extraordinários.

Para Thomaz Kastrup, sócio, e Marcelo Catania Ramos, advogado do Machado Meyer Advogados, a mudança tende a ser positiva porque altera a lógica atual de contratação. "seja precedida da verificação de sua real disponibilidade de mercado", destacou o especialista ao explicar a proposta de que a exigência de cobertura seja precedida pela avaliação da capacidade efetiva do mercado.

Na prática, o estudo deverá considerar fatores técnicos e regulatórios, como frequência e severidade dos eventos, perda máxima provável (PML), preço, capital, solvência e capacidade de resseguro. Também estão previstas consultas à Susep e a pelo menos três corretoras ou seguradoras.

Entre os principais desafios estão eventos climáticos e hidrológicos extremos, considerados difíceis de modelar e com alta severidade. Os especialistas também citam riscos geológicos e geotécnicos e situações que não se encaixam no seguro de danos tradicional.

Obras sem histórico local, como túneis imersos, pontes de grande vazão e terminais em águas profundas, também podem dificultar a contratação de seguros de riscos de engenharia e garantias de execução.

Segundo os especialistas, quanto menor a segurabilidade, maior tende a ser o impacto em prêmios, exclusões, franquias e limites das apólices.

A proposta divide os riscos em ordinários, residuais e extraordinários. Para estes últimos, que superam a capacidade disponível no mercado, estão previstos mecanismos alternativos, como seguros paramétricos e reequilíbrio econômico-financeiro.

Um exemplo citado é o Aeroporto Salgado Filho, em que os danos ultrapassam R$ 1 bilhão e a União precisou aportar R$ 426 milhões. Para os especialistas, definir previamente faixas e gatilhos "estabelece tetos contratuais claros, prevenindo socorros fiscais desordenados".

O seguro paramétrico pode ser utilizado em situações como seca e perda de calado, com indenização baseada em um índice previamente definido. A minuta, porém, exige "índice objetivo e correlação técnica adequada entre o índice e o dano".

A nova política também pode ampliar a participação de seguradoras e corretores especializados desde a estruturação dos projetos, com demandas por engenharia de riscos, cálculo de PML, consultas ao mercado e desenvolvimento de novas soluções.

Para os corretores, a mudança abre espaço para uma atuação mais estratégica, participando da discussão sobre riscos antes mesmo da publicação dos editais e ajudando concessionárias a encontrar alternativas de proteção adequadas à realidade de cada projeto.

A proposta ainda está em consulta pública e pode sofrer alterações antes da versão definitiva.

PortoBank PortoSeguro PortoSaúde

Plano odontológico: uma oportunidade de receita que o corretor pode estar deixando passar

Venda consultiva permite ampliar a oferta de benefícios, aumentar a remuneração e fidelizar clientes



A comercialização de planos de saúde costuma concentrar a atenção dos corretores devido ao tíquete médio mais elevado e às condições de remuneração. Com isso, produtos como o plano odontológico acabam ficando em segundo plano, apesar das oportunidades que oferecem para aumentar o faturamento e diversificar a carteira.

Segundo dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), o Brasil ultrapassou 37 milhões de beneficiários de planos exclusivamente odontológicos em 2026. O número mostra a dimensão desse mercado e seu potencial para os profissionais que atuam na comercialização de benefícios.

Embora tenha um tíquete menor, o plano odontológico pode gerar receita adicional a partir de clientes que já fazem parte da carteira do corretor. As oportunidades incluem tanto a contratação empresarial quanto os planos coletivos por adesão, destinados a profissionais vinculados a entidades de classe.

A venda consultiva é importante nesse processo. Conhecer o perfil dos clientes, os benefícios já contratados e suas necessidades permite identificar oportunidades de oferecer assistência odontológica como uma solução complementar. Para quem já comercializa planos de saúde, essa abordagem permite ampliar as negociações com clientes da própria carteira.

No mercado empresarial, as convenções coletivas de trabalho também merecem atenção, pois determinadas categorias podem estabelecer a obrigatoriedade de benefícios odontológicos. Conhecer essas exigências ajuda o corretor a orientar seus clientes e identificar oportunidades de contratação.

Além do potencial de remuneração, a oferta de diferentes benefícios contribui para a fidelização. Quando o corretor oferece soluções para diferentes necessidades, amplia as possibilidades de atendimento e fortalece o vínculo comercial com seus clientes.

A Mediatorie é uma das administradoras de benefícios que atuam em parceria com corretores na oferta de planos odontológicos coletivos, nas modalidades empresarial e por adesão. A empresa também oferece suporte na gestão dos contratos e no atendimento aos beneficiários, contribuindo para o acompanhamento dos clientes após a contratação.

Para o corretor, vale olhar com atenção para as oportunidades que já existem em sua carteira. A oferta de planos odontológicos pode abrir espaço para novas negociações e contribuir para a diversificação dos serviços.

Quer conhecer melhor o mercado odontológico e ampliar seus negócios? Entre em contato com a Mediatorie ou acesse o Portal do Corretor para consultar informações sobre produtos, tabelas e materiais de apoio às vendas.

Telefone comercial:
27 3599-1010

Telefone de suporte e atendimento ao consultor:
(27) 99918-1072

Acesse:
corretor.mediatorie.com.br



Você Sabia?

QUE A PISA DA UVA É UMA TRADIÇÃO QUE ATRAVESSA GERAÇÕES?

A Pisa da Uva é uma representação simbólica de uma antiga etapa da produção artesanal de vinho e suco, na qual as uvas eram esmagadas com os pés. No Espírito Santo, a tradição está fortemente associada à herança dos imigrantes italianos, especialmente em Santa Teresa e Alfredo Chaves. Em Santa Teresa, a prática é um dos momentos tradicionais da Festa do Vinho e da Uva, acompanhada de manifestações culturais que valorizam a influência italiana na formação do município. Em 2026, o Festival da Uva e do Vinho de São Bento de Urânia, em Alfredo Chaves, voltou a reunir participantes para uma pisa simbólica com cerca de 150 quilos de uvas.

QUE MANGUINHOS REALMENTE TEM "CHEIRO DE MOQUECA"?

O tradicional slogan "Manguinhos tem cheiro de moqueca" traduz a vocação gastronômica do balneário da Serra. Em 2026, o 5º Circuito da Moqueca Capixaba de Manguinhos reuniu restaurantes e docerias em dois fins de semana, com versões exclusivas da moqueca, além de sobremesas especiais e atrações culturais. A proposta mostra como a gastronomia pode se transformar em experiência turística, movimentando restaurantes, hospedagens, comércio e produção local.

QUE A MODA CAPIXABA MOVIMENTA BILHÕES DE REAIS?

A indústria da moda tem peso significativo na economia do Espírito Santo. Dados divulgados durante o ES Fashion, realizado em Vitória em 2025, apontaram que o setor movimenta mais de R$ 160 milhões por mês e cerca de R$ 2 bilhões por ano, gerando aproximadamente 25 mil empregos diretos. Outro dado chama a atenção: cerca de 85% da produção de vestuário capixaba é comercializada fora do Estado, demonstrando a força da indústria local para além das fronteiras capixabas.

QUE O MOUNJARO ATUA EM DOIS HORMÔNIOS RELACIONADOS AO METABOLISMO?

O Mounjaro (tirzepatida) é um medicamento que atua simultaneamente nos receptores dos hormônios GIP e GLP-1, relacionados ao controle da glicose, do apetite e da saciedade. A tirzepatida também retarda o esvaziamento gástrico e reduz a ingestão de alimentos. No Brasil, a Anvisa aprovou, em 2025, uma indicação do medicamento para o controle crônico do peso em adultos com obesidade ou sobrepeso associado a determinadas condições de saúde, sempre em conjunto com dieta de baixa caloria e atividade física. Nos estudos SURMOUNT-1, as perdas médias de peso variaram de 15% a 20,9%, dependendo da dose. O medicamento exige prescrição e acompanhamento profissional; a Anvisa também determinou regras mais rigorosas para sua dispensação.

QUE O RADAR NÃO CONSIDERA APENAS A VELOCIDADE REGISTRADA?

Quando um equipamento de fiscalização mede a velocidade de um veículo, existe um erro máximo admissível do instrumento, previsto pela regulamentação metrológica. Segundo o Inmetro, para medidores de velocidade fixos, estáticos e portáteis, o erro máximo admissível em serviço é de ±7 km/h para velocidades de até 100 km/h e de ±7% para velocidades superiores a 100 km/h. Por isso, a velocidade considerada para fins de autuação é calculada a partir da velocidade medida, descontando-se o erro máximo previsto. É importante lembrar que essa margem técnica não significa uma autorização para ultrapassar o limite de velocidade.

QUE O CAPPELLETTI É UMA DAS TRADIÇÕES GASTRONÔMICAS DA EMÍLIA-ROMANHA?

O cappelletti é uma massa recheada tradicional da região italiana da Emília-Romanha, com diferentes receitas e formatos conforme a cidade e a família. Na região de Reggio Emilia, por exemplo, os cappelletti são tradicionalmente preparados e servidos com caldo, e suas receitas são transmitidas de geração em geração. Já os anolini, também chamados de cappelletti em algumas localidades, possuem registros históricos que remontam ao século XV, e não ao século XII como muitas vezes é divulgado. A culinária da Emília-Romanha transformou massas recheadas em um dos grandes símbolos da gastronomia italiana.

QUE O DIRETOR CAPIXABA RODRIGO ARAGÃO ESTREOU NO UNIVERSO INFANTOJUVENIL COM "FOLCLÓRICA"?

Conhecido por seus trabalhos no cinema fantástico e de horror, o diretor capixaba Rodrigo Aragão apresentou em 2026 seu primeiro longa-metragem voltado ao público infantojuvenil. "Folclórica" teve sua pré-estreia no 33º Festival de Cinema de Vitória, em 25 de julho, e acompanha Pequi, um jovem saci que nasceu diferente dos demais e parte em uma aventura pela terra encantada de Folclórica, ao lado do amigo Teobaldo e da curupira Ingá. O filme utiliza bonecos construídos artesanalmente e técnicas de animação, mantendo a forte presença dos efeitos práticos que marca a trajetória do diretor.



CAPEMISA Seguradora está entre as Melhores Empresas Para Trabalhar no Brasil

Reconhecimento nacional do GPTW se soma aos rankings conquistados pela Companhia no Rio de Janeiro e na América Latina em 2026



A CAPEMISA está entre as Melhores Empresas Para Trabalhar no Brasil, segundo o ranking Great Place to Work (GPTW) 2026, ocupando a 6ª posição entre as médias empresas. O reconhecimento é somado a outras conquistas obtidas ao longo do ano, como a presença entre as melhores Companhias para trabalhar da América Latina e do Rio de Janeiro. O ranking nacional foi anunciado nesta terça-feira (06/10), em São Paulo, e celebra os 30 anos de atuação do GPTW no Brasil, com base na escuta de mais de 5 milhões de colaboradores.

Para o presidente da CAPEMISA, Jorge Andrade, o reconhecimento tem um significado especial, por refletir a percepção de quem vive a Companhia no dia a dia.

"Estar entre as Melhores Empresas Para Trabalhar no Brasil é um reconhecimento com significado especial, pois parte da percepção de quem vive a CAPEMISA todos os dias. Temos trabalhado para construir um ambiente em que as pessoas sejam ouvidas, tenham espaço para se desenvolver e encontrem cuidado também nas pequenas decisões da rotina. Esse resultado mostra que estamos no caminho certo, mas, principalmente, nos lembra que uma cultura forte é construída continuamente, com a participação de todos os nossos Colaboradores", afirma.

O resultado também está relacionado a um processo permanente de escuta e evolução das práticas de gestão de pessoas. Para Patrícia Pacheco, Gerente de Recursos Humanos da CAPEMISA, a pesquisa do GPTW funciona como uma ferramenta para compreender a experiência dos Colaboradores e transformar suas percepções em ações.

"Essa iniciativa nos permite ouvir o que os nossos Colaboradores pensam e, a partir dessa escuta, entender onde precisamos avançar. Não olhamos para a pesquisa apenas como uma avaliação, mas como uma ferramenta que nos ajuda a transformar percepções em ações concretas. Saúde, desenvolvimento, reconhecimento, inclusão e qualidade de vida fazem parte dessa agenda e precisam estar presentes na experiência das pessoas ao longo de toda a sua jornada na CAPEMISA. O reconhecimento nacional mostra que esse trabalho é percebido por quem está aqui, mas também nos desafia a continuar evoluindo", afirma Patrícia.

Essa cultura se traduz em iniciativas. Um exemplo é o programa de Medicina do Estilo de Vida, que oferece acompanhamento e orientação para a adoção de hábitos mais saudáveis. Colaborador da filial de Juiz de Fora desde 2024, William Candido Moreira conheceu o projeto durante uma ação de qualidade de vida promovida pela Companhia e decidiu participar. Hoje com 33 anos, aos 6 ele descobriu uma doença congênita, que afeta a produção de cortisol, o hormônio que regula o metabolismo. A partir do acompanhamento profissional, passou a rever hábitos relacionados à atividade física, à alimentação e ao sono. Hoje, mantém uma rotina regular de exercícios e afirma perceber mudanças importantes na própria qualidade de vida.

Outra frente de atuação está relacionada à educação financeira, que também pode contribuir para o bem-estar dos Colaboradores. A CAPEMISA disponibiliza uma parceria de educação e planejamento, com a possibilidade de consultorias individuais.



Mudanças climáticas impulsionam busca por seguro residencial

Produto oferece, além das coberturas tradicionais, proteção contra danos causados por vendavais, granizo, alagamentos e outros



A ocorrência de eventos climáticos extremos, como chuvas torrenciais, enchentes, deslizamentos de terra, vendavais e ondas de calor ampliam os riscos para os imóveis em diferentes regiões do país. Nesse cenário, a proteção da residência ganha ainda mais relevância. Os impactos desses fenômenos naturais podem comprometer desde a estrutura dos imóveis até móveis e equipamentos e reforçam a importância do planejamento financeiro e da adoção de medidas preventivas para lidar com situações inesperadas.

Diante desse contexto, o seguro residencial desponta como uma alternativa para quem deseja ampliar a segurança financeira diante dos riscos climáticos. Para se ter uma ideia, segundo dados divulgados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), no primeiro semestre de 2026, o seguro patrimonial, categoria em que está inserido o seguro residencial, registrou um crescimento real de 10,49%, em comparação com o mesmo período do ano passado. Além de coberturas tradicionais, muitas apólices oferecem proteção contra danos provocados por vendavais, granizo, alagamentos e outros, conforme as condições contratadas.

'A crescente preocupação com a frequência e a intensidade desses fenômenos meteorológicos pode impulsionar a procura pelo serviço e estimular consumidores a reavaliar suas estratégias de proteção patrimonial', destaca Alessandra Monteiro, Diretora Técnica da Pluna Corretora de Seguros, do Grupo Bancorbrás. 'Mais do que uma despesa adicional, o seguro passa a ser considerado por parte dos proprietários uma ferramenta de prevenção financeira'.

A escolha do seguro residencial deve levar em consideração as características do imóvel, a localização e os riscos aos quais está exposto. A análise das coberturas, dos limites de indenização e das exclusões previstas em contrato é fundamental para garantir uma proteção adequada às necessidades de cada família. 'Contar com a orientação de profissionais especializados ajuda o consumidor a identificar as coberturas mais adequadas ao seu perfil e a compreender as condições da apólice, evitando surpresas em momentos de necessidade', finaliza Alessandra Monteiro.

Além dessas proteções, os segurados também têm acesso a uma ampla gama de assistências que facilitam o cotidiano, como: serviços de chaveiro, hidráulico, eletricista, desentupimento, reparos em eletrodomésticos, entre outros. Para acionar as assistências, basta entrar em contato com a Central de Atendimento 24 horas.

Setor de seguros injeta R$ 720 milhões na economia a cada 24 horas

Dados da Susep, divulgados em 14 de outubro, mostram que o mercado de seguros devolveu R$ 172,8 bilhões à sociedade entre janeiro e agosto deste ano, por meio de indenizações, resgates, benefícios e sorteios. O volume equivale a cerca de R$ 720 milhões por dia, mas representa queda real de 5,8% em relação ao mesmo período de 2025.

Do total, R$ 99,7 bilhões corresponderam a resgates em VGBL, PGBL e planos tradicionais de previdência aberta. Outros R$ 54,3 bilhões foram pagos em indenizações de seguros, enquanto R$ 18,8 bilhões vieram de resgates e sorteios de títulos de capitalização.

RECEITA

A arrecadação do setor superou R$ 281,3 bilhões nos oito primeiros meses do ano, com alta nominal de 0,5%, mas queda real de 3,7%.

Os segmentos de seguros de danos e de pessoas, excluindo o VGBL, arrecadaram R$ 154,6 bilhões, com crescimento nominal de 6,3% e real de 1,8% frente ao mesmo período de 2025.

Já os produtos de acumulação (VGBL, PGBL e previdência tradicional) somaram R$ 105,5 bilhões em contribuições, registrando quedas nominal de 5,5% e real de 9,5%.

Na capitalização, a arrecadação atingiu R$ 21,1 bilhões, recuo nominal de 7% e real de 10,9% na comparação anual.



ASSOCIADOS AO SINCOR-ES

MAIS BENEFÍCIOS

PARA VOCÊ E SUA FAMÍLIA!

Sincor ES | Sesc Fecomércio ES Senac | 80 ANOS

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

CREDENCIAL SESC: VANTAGENS QUE FAZEM A DIFERENÇA!



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

- Clínicas 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!