INFORMATIVO DIGITAL

Sincor ES

Dia a dia

Ano III
Número 045
Novembro de 2026

Feijoada Sincor-ES 2026







Tradição, interação e confraternização em um dos maiores eventos do mercado de seguros capixaba.

Feijoada do Sincor-ES 2026 reúne 260 convidados

Evento tradicional do mercado segurador capixaba contou com o apoio de





A Feijoada do Sincor-ES 2026 foi um verdadeiro sucesso! Realizada no dia 31 de outubro, no Clube dos Oficiais da Polícia Militar do Espírito Santo (PMES), em Vitória, a tradicional confraternização reuniu 260 convidados, entre corretores de seguros, familiares, representantes das seguradoras parceiras e patrocinadores, em uma tarde marcada pela alegria, integração e fortalecimento dos relacionamentos.

Neste ano, o evento contou com a participação e o patrocínio de 17 parceiros, entre seguradoras e oficinas mecânicas, que mais uma vez demonstraram seu compromisso e apoio às iniciativas do Sindicato. A programação foi especialmente preparada para proporcionar momentos agradáveis, com boa música, gastronomia e oportunidades de confraternização entre os profissionais do mercado de seguros.

A edição de 2026 também trouxe novidades que fizeram a diferença na diversão dos convidados. Entre as atrações especiais estavam as estações de fotografia e filmagem em 360 graus, que permitiram registrar momentos de forma criativa e descontraída, além de uma estação com enfeites luminosos, especialmente preparada para produzir fotografias diferenciadas e guardar boas recordações do encontro.

Outro momento especial foi a entrega dos troféus de agradecimento às empresas parceiras, uma forma de reconhecimento do Sincor-ES pela confiança, colaboração e contribuição para a realização de mais uma edição da festa. Os convidados também participaram do sorteio de diversos brindes oferecidos pelas seguradoras patrocinadoras e pelo próprio Sindicato, tornando a confraternização ainda mais animada.

Para o presidente do Sincor-ES, José Rômulo da Silva, a Feijoada representa muito mais do que um evento social: é uma oportunidade de aproximar pessoas e valorizar as parcerias que movimentam o mercado segurador capixaba.

"A Feijoada do Sincor-ES já é uma tradição do nosso mercado de seguros e acontece todos os anos, para proporcionar um momento de descontração e confraternização com nossos corretores e parceiros", destacou.

Com mais uma edição marcada pelo sucesso, a Feijoada do Sincor-ES reafirma seu papel como um dos encontros mais aguardados do calendário do setor, celebrando amizades, fortalecendo parcerias e valorizando aqueles que fazem o mercado de seguros acontecer no Espírito Santo.

em um dia de confraternização e alegria

17 parceiros, novidades em entretenimento, sorteios e muita descontração.







Diversão, música e muitas recordações!

A Feijoada do Sincor-ES 2026 foi ainda mais especial! Além da tradicional confraternização, que já faz parte do calendário de eventos da entidade, este ano os participantes puderam aproveitar atrações diferenciadas, que tornaram o ambiente muito mais descontraído, alegre e divertido.



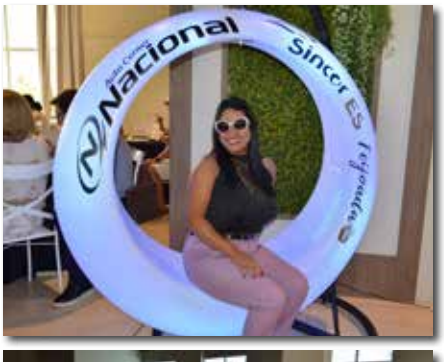
Além do tradicional open bar e da deliciosa feijoada, o evento contou com atrações especiais oferecidas com o patrocínio da Auto Center Nacional, por meio do nosso amigo e parceiro Victor. Entre as novidades estavam o Photo Booth 360º, o totem de fotos e o balanço de LED, equipamentos que fizeram sucesso entre os convidados. Os participantes aproveitaram a oportunidade para gravar vídeos, registrar momentos descontraídos e levar para casa lembranças especiais desse grande encontro.

A programação também foi marcada por sorteios de brindes, oferecidos pelo Sincor-ES e por seus parceiros Porto Seguro, Banestes Seguros, Sancor Seguros, Tokio Marine Seguradora, Arca Seguradora, Capemisa Seguradora, Allianz Seguros e Club Pres Benefício. Os presentes foram sorteados entre os corretores associados ao Sincor-ES que prestigiaram o evento, proporcionando ainda mais alegria e expectativa aos participantes.

Para completar a festa, a animação musical ficou por conta da dupla Jackson e Jefferson, que apresentou um repertório repleto de músicas marcantes, colocando todos no clima de confraternização e garantindo momentos de muita descontração.

Mais do que uma feijoada, a edição 2026 foi uma oportunidade de celebrar amizades, fortalecer relacionamentos e compartilhar bons momentos entre corretores, seguradoras e parceiros. Uma festa especial, preparada com carinho pelo Sincor-ES, que certamente ficará na memória de todos que participaram!

































SANCOR SEGUROS

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

Sincor-ES reconhece e agradece o apoio das empresas parceiras

A tradicional Feijoada do Sincor-ES só se tornou possível graças à confiança e ao apoio das empresas parceiras que, mais uma vez, mantiveram viva a tradição de patrocinar esse grande encontro do mercado de seguros capixaba.

O Sincor-ES expressa seu sincero agradecimento a todos os patrocinadores e colaboradores que acreditaram no evento e contribuíram para sua realização. Sem esse apoio, não seria possível promover uma confraternização dessa dimensão, que reúne corretores, seguradoras e profissionais de todo o mercado de seguros do Espírito Santo.

Como forma de reconhecimento e gratidão por essa parceria, o Sincor-ES entregou troféus de agradecimento a todos que contribuíram para o sucesso da Feijoada 2026, reafirmando que grandes realizações são construídas com união, confiança e parcerias duradouras.





































Allianz

Auto Center Nacional

PASI

novo seguros

SulAmérica

ARCA SEGURADORA

banestes seguros

CAPEMISA SEGURADORA

Porto

Mediatorie Administradora de Benefícios

CLUBE PRES

SANCOR SEGUROS

RECUPERACHOCK

TOKIO MARINE SEGURADORA

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

ICATU | SEGUROS

mapfre

SEGUROS Unimed

ICATU.
DE BRAÇOS ABERTOS
PRA VOCÊ.
www.icatu.com.br

ICATU
Vida. Pra toda vida.







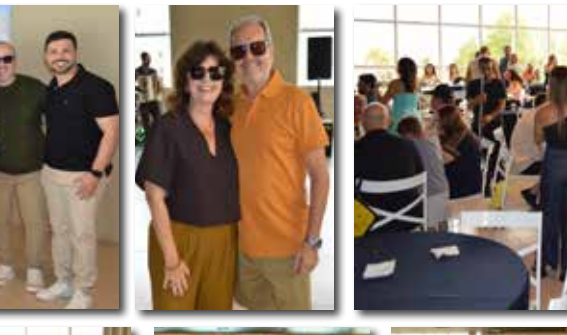




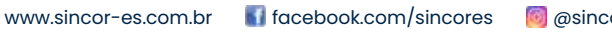
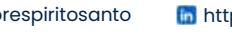
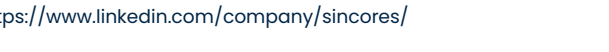












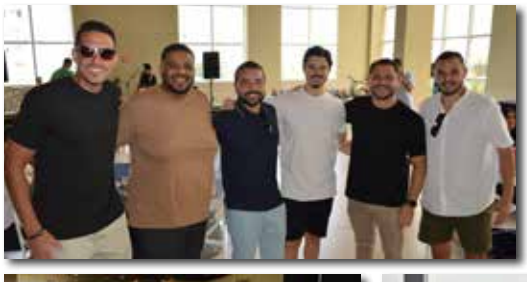








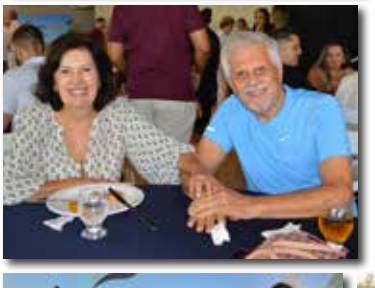




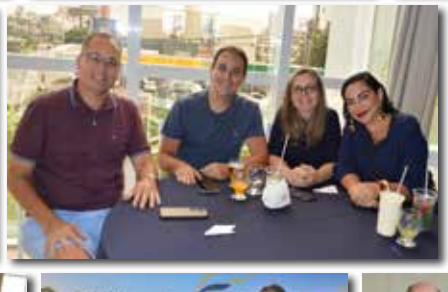
















Logenvidade, segurança e proteção: o novo olhar sobre o Seguro de Vida

Palestra de Rosangela Spak, da Tokio Marine, destacou a importância do planejamento financeiro e da proteção para viver mais e melhor.



O auditório do Sincor-ES recebeu, no dia 21 de outubro de 2026, mais um encontro do Ciclo de Palestras do Sincor-ES 2026. Desta vez, os participantes tiveram a oportunidade de acompanhar a apresentação de Rosangela Spak, Superintendente Comercial Vida da Tokio Marine Seguradora, com o tema "Seguro de Vida – Viver a longevidade com segurança, dignidade e proteção". O encontro foi precedido por um café da manhã, proporcionando um momento de confraternização e relacionamento entre os presentes.

Durante a apresentação, Rosangela abordou as transformações demográficas e o crescimento da expectativa de vida, destacando que o brasileiro está vivendo mais e que essa conquista traz novos desafios. Segundo dados apresentados do IBGE, a expectativa de vida passou de 45,5 anos, em 1940, para 76,6 anos, em 2024. Para a palestrante, o grande desafio não é apenas viver mais, mas garantir que esses anos adicionais sejam acompanhados de recursos financeiros, autonomia, saúde e segurança.

Outro destaque foi a evolução do mercado de seguros de vida no Brasil. Em 2025, a carteira alcançou aproximadamente R$ 78,7 bilhões, enquanto o segmento de Vida Individual chegou a R$ 20,3 bilhões, demonstrando o avanço da conscientização sobre a importância da proteção financeira e do planejamento familiar.

Rosangela também chamou a atenção para as diferentes necessidades de cada geração e para a importância de o corretor compreender o perfil de seus clientes. Mais do que oferecer uma apólice, o profissional deve atuar como consultor, identificando o que cada pessoa deseja proteger: sua família, sua renda, seu patrimônio e seus projetos de vida. Nesse contexto, destacou que o cliente não compra simplesmente um seguro, mas busca a continuidade daquilo que construiu.

A palestra apresentou ainda as possibilidades de proteção oferecidas pelo Seguro de Vida Individual da Tokio Marine, incluindo coberturas para doenças graves, diária por incapacidade temporária, diária por internação hospitalar e serviços como segunda opinião médica e teste farmacogenético. Também foram ressaltadas as assistências em vida, com serviços de telemedicina, orientação com profissionais de saúde e benefícios voltados ao bem-estar e à qualidade de vida.

Ao longo do encontro, ficou evidente a importância de ampliar a visão sobre o Seguro de Vida, mostrando que sua finalidade vai muito além da proteção financeira em caso de falecimento. Trata-se também de oferecer amparo durante a vida, contribuindo para a tranquilidade, a autonomia e a segurança das famílias.

A apresentação reforçou o papel estratégico dos corretores de seguros na orientação dos consumidores e na construção de uma cultura de proteção e planejamento. Afinal, como destacou a mensagem central da palestra: proteger é orientar!



Novo regime administrativo sancionador fortalece instrumentos de supervisão da Susep

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) informa que foi publicada a Resolução CNSP nº 498/2026, que estabelece um novo regime administrativo sancionador para os mercados supervisionados pela Autarquia. A norma substitui a Resolução CNSP nº 393/2020 e atualiza as regras de apuração de infrações, aplicação de penalidades e instrumentos de supervisão, em conformidade com as mudanças introduzidas pela Lei Complementar nº 213/2025.

Entre as novidades estão a inclusão de disposições específicas para as operações de proteção patrimonial mutualista e as cooperativas de seguros, além da modernização dos procedimentos de fiscalização e responsabilização.

Mais instrumentos para uma supervisão efetiva

O novo regime amplia os mecanismos disponíveis à Susep para combater irregularidades. Além da aplicação de sanções, prevê medidas cautelares, que permitem providências urgentes, e o termo de compromisso, instrumento que possibilita estabelecer condições para a correção de irregularidades, conforme os requisitos regulamentares.

Mais clareza e rigor na aplicação de sanções

A resolução aprimora os critérios para definição das penalidades, considerando fatores como capacidade econômica do infrator, gravidade da infração, riscos ou prejuízos aos consumidores, duração da irregularidade e histórico de conduta, além de circunstâncias agravantes e atenuantes.

Outra mudança significativa é o aumento dos valores das multas. O parâmetro fixo passa a ser de R$ 35 milhões. A penalidade poderá corresponder ao maior valor entre esse montante, o dobro do contrato ou da operação irregular, o dobro do prejuízo causado aos consumidores ou o triplo da vantagem econômica obtida ou da perda evitada.

O prazo máximo de inabilitação também foi ampliado, passando de 10 para 20 anos. As penalidades incluem advertência, multa, suspensão de atividades, inabilitação temporária e cancelamento de registros ou autorizações, conforme a infração.

Regulamentação alinhada às mudanças do setor

A nova norma integra o processo de implementação da Lei Complementar nº 213/2025 e foi precedida por discussões técnicas e consulta pública, realizada por meio do Edital nº 11/2025, que recebeu contribuições da sociedade e dos agentes do mercado.

A regulamentação também busca adequar os processos administrativos ao ambiente eletrônico, tornando os procedimentos de investigação e julgamento mais claros, objetivos e eficientes.

A publicação da Resolução CNSP nº 498/2026 representa mais uma etapa da modernização do marco regulatório do setor, fortalecendo os instrumentos de supervisão da Susep e contribuindo para a proteção dos consumidores e a estabilidade dos mercados supervisionados.

A resolução entra em vigor em 1º de janeiro de 2027.

"Questionário de Supervisão Preventiva e Orientativa" do Ibracor, edição 2026



O Ibracor (Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros, Resseguros, Capitalização e Previdência Complementar Aberta) disponibilizou, em seu portal, a edição 2026 do "Questionário de Supervisão Preventiva e Orientativa", desde 7 de novembro. O acesso é feito pelo login do Corretor de Seguros e Resseguros, com envio direto das informações solicitadas.

Integrado ao Plano Anual de Fiscalização, o questionário reúne aspectos que devem ser observados pelos profissionais para evitar possíveis penalidades da Susep. As respostas permitirão ao Ibracor realizar a supervisão e orientar seus associados sobre questões relevantes.

A participação também fortalece a representatividade da categoria e contribui para o desenvolvimento de programas de orientação profissional. Os dados coletados serão de uso exclusivo do Ibracor e da Susep.

A entidade reforça a importância da associação, que representa um compromisso com a ética e as boas práticas, e lembra que os profissionais devem manter seus dados cadastrais sempre atualizados para receber orientações e informações regulatórias, evitando surpresas.

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.

Mais de 100 corretores participam do treinamento +Capaz Residência da Allianz em Vitória

Iniciativa reafirma o compromisso da companhia em aperfeiçoar a atuação dos seus parceiros e ampliar as oportunidades de negócios



Em meio à expansão econômica do Espírito Santo, a capital Vitória foi escolhida para receber o treinamento +Capaz Residência da Allianz Seguros. O evento reuniu 103 corretores das segmentações Topázio, Esmeralda, Rubi, Diamante e Private e reforçou a relevância do produto na região, além da importância de um atendimento consultivo sobre riscos, patrimônio e proteção.

Cesar Hartmann, diretor Comercial Regional do Rio de Janeiro e do Espírito Santo da Allianz Seguros, destacou que o estado vive um ciclo consistente de desenvolvimento econômico, com desempenho acima da média nacional. "Isso se traduz em investimentos, novos empreendimentos e geração de renda. E onde há desenvolvimento e formação de patrimônio, há também uma responsabilidade crescente de proteger aquilo que está sendo construído".

O executivo ressalta ainda que a própria exposição das residências a riscos mudou. Fenômenos como o El Niño ampliam a variabilidade climática, enquanto a maior concentração de equipamentos permanentemente ligados à rede elétrica, como televisores, computadores, aparelhos de climatização e dispositivos inteligentes, torna a proteção ainda mais importante. "Queremos mostrar que o seguro Residência não protege apenas contra grandes acontecimentos, mas também pode oferecer coberturas e serviços importantes para situações do dia a dia", afirma.

No consolidado de 2025, a carteira da Allianz obteve crescimento de 22% em Vitória em comparação a 2024, com R$ 2,5 milhões em faturamento. Nos oito primeiros meses de 2026, o produto já registra alta de 23%, acumulando R$ 2 milhões em prêmios. "Esses resultados refletem uma combinação de fatores. Temos observado uma atuação muito próxima da nossa equipe comercial junto aos corretores de Vitória e região, trabalhando não apenas a capacitação, mas principalmente a identificação de oportunidades dentro das próprias carteiras. Ao mesmo tempo, estamos tornando a jornada do Residência mais simples, facilitando a cotação e a contratação e ampliando as alternativas de pagamento", analisa o executivo.

Além da capacitação, a companhia aposta no cross-sell dentro da própria base de clientes, com cotação mais ágil para o corretor e ampliação de alternativas e canais de pagamento. "Muitas vezes, o cliente já tem uma relação consolidada com o corretor e com a Allianz, mas a residência ainda não está protegida. Nosso desafio não é simplesmente vender mais seguros residenciais, e sim ampliar a cultura de proteção e ajudar as famílias a protegerem aquilo que levaram anos para conquistar", conclui.

Soluções flexíveis e personalizadas

O seguro Residência da Allianz permite configurar a apólice de acordo com as necessidades do cliente. Além da oferta personalizada, a companhia conta com opções de pacotes pré-moldados que incluem as coberturas de incêndio, explosão e queda de raio, danos elétricos, responsabilidade civil familiar, quebra de vidros e mármores, perda e pagamento de aluguel, roubo de bens, equipamentos eletrônicos, joias e obras de arte, por exemplo. Desde outubro de 2025, a seguradora passou a disponibilizar cobertura para alagamento, inundação e enchente causados pelo acúmulo de água nas ruas devido a problemas de drenagem, ou ainda pelo transbordamento de lagos e rios após chuvas intensas, proporcionando mais segurança aos segurados diante desses riscos.

Buscando evoluir continuamente suas soluções e ampliar o papel do seguro como instrumento de proteção, a Allianz, recentemente, também incorporou ao produto uma cobertura para mulheres vítimas de violência doméstica. A solução foi desenvolvida para apoiar mulheres que, diante dessa situação, precisam deixar sua casa de forma repentina para preservar sua segurança. Válido para residências classificadas como Habitual ou Habitual + Profissional e disponível para novas contratações dentro da cobertura opcional "Perda ou Pagamento de Aluguel", o benefício é destinado exclusivamente à mulher segurada, maior de 18 anos, proprietária ou inquilina, e prevê o reembolso do aluguel de um novo imóvel, em qualquer cidade brasileira, por até seis meses ou conforme o Limite Máximo de Indenização contratado.

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 0 115 215. 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.

Futuro Corretor poderá optar entre 5 habilitações específicas



Termina dia 09 de dezembro (4ª feira) o prazo para envio à Susep de sugestões relativas à consulta pública sobre a proposta de atualização e consolidação das normas relativas à habilitação técnico-profissional e ao registro dos corretores de seguros, bem como à autorização e ao funcionamento das entidades autorreguladoras do mercado de corretagem.

Entre as novidades consta a reorganização das regras de habilitação técnico-profissional, com a previsão de cinco habilitações específicas e a distribuição do conteúdo mínimo obrigatório de acordo com o segmento de atuação pretendido pelo profissional.

O futuro corretor poderá optar pela habilitação plena, que permite intermediar a contratação de todos os produtos ou planos de seguros, previdência complementar aberta e capitalização ou por apenas uma ou várias das seguintes habilitações: Microsseguros, Capitalização, Pessoas e Previdência, Danos Ordinários (produtos ou planos de seguros de Automóvel e Compreensivos Residencial, Condomínio, Empresarial e Riscos Nomeados e Operacionais) e Danos Complexos (produtos ou planos de seguros dos demais grupos).

Segundo a autarquia, a nova norma, que irá entrar em vigor um ano após a publicação, reúne regras que atualmente estão distribuídas em oito circulares da Susep, editadas em diferentes períodos e contextos regulatórios. "A iniciativa busca eliminar redundâncias, sobreposições e inconsistências entre os normativos, facilitando a compreensão das regras pelo mercado, ampliando a segurança jurídica e conferindo maior efetividade à atuação fiscalizatória da Autarquia", explica o órgão regulador.

Ainda de acordo com a Susep, a proposta busca alinhar a formação dos corretores às transformações do mercado, considerando a evolução dos modelos de negócio, dos produtos e dos canais digitais de distribuição.

Além disso, o texto detalha as regras para registro dos corretores, incluindo situações de exigência e indeferimento, procedimentos para suspensão e cancelamento de registros e atualização de dados cadastrais.

Em relação às entidades autorreguladoras, a proposta atualiza as disposições sobre os atos sujeitos à homologação, comunicação ou autorização prévia da Susep, além de adequar as regras aos comandos estabelecidos pela Resolução 493/26 do CNSP.

Sobre o prazo de um ano para a vigência plena da norma, a Susep revela que o período considera a necessidade de adequação dos cursos e exames de habilitação técnico-profissional e dos sistemas de registro de corretores.

Está prevista ainda a preservação dos direitos de profissionais já registrados, assim como dos candidatos a corretores de seguros já matriculados em curso de habilitação técnico profissional na data da publicação da norma.



Última chance do ano: campanha oferece carência zero em planos empresariais de Saúde e Odonto



O fim do ano traz uma oportunidade para os corretores ampliarem as opções de benefícios oferecidas às empresas de sua carteira, especialmente às pequenas e médias empresas (PMEs). A campanha "Última Chance do Ano", da Mediatorie, oferece condições de carência zero na contratação de planos empresariais de saúde da Unimed Vitória e de planos odontológicos.

Nos planos de saúde, a condição garante isenção de carência para consultas e exames, desde que a proposta e a documentação completa sejam enviadas à Mediatorie dentro dos prazos estabelecidos. A campanha contempla contratos compulsórios, nos quais todos os funcionários elegíveis aderem ao plano, e contratos de livre adesão, em que cada colaborador decide se deseja participar.



Para os contratos compulsórios, o prazo de envio da documentação vai até 25 de novembro de 2026. Já nas contratações por livre adesão, o prazo se estende até 26 de dezembro de 2026. A condição é válida independentemente da data de início da vigência do contrato, desde que a proposta e a documentação completa sejam encaminhadas dentro dos respectivos prazos.

A isenção de carência nos planos de saúde não se aplica a terapias, internações, cirurgias, parto a termo e procedimentos relacionados à Cobertura Parcial Temporária (CPT).

A campanha também inclui planos odontológicos empresariais das operadoras Unimed Odonto, Sempre Odonto e Odonto Samp, contratados separadamente. Nessa modalidade, há isenção de carência para os procedimentos cobertos, exceto os relacionados a próteses. A condição é válida para contratações realizadas entre 1º de setembro e 30 de novembro de 2026.

Para o corretor, a campanha representa uma oportunidade de retomar conversas com clientes empresariais, apresentar alternativas para a composição dos pacotes de benefícios e identificar demandas que podem ser atendidas com soluções de saúde e odontologia.

A Mediatorie atua como parceira dos corretores na gestão e contratação desses benefícios.

Para consultar as condições da campanha e obter mais informações, acesse o portal do corretor ou entre em contato com a equipe:

Telefone comercial:
(27) 3599-1010
Suporte e atendimento ao consultor:
(27) 99918-1072
Portal do corretor:
corretor.mediatorie.com.br



Fenacor propõe ajustes na Reforma Tributária para proteger corretoras

A Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) encaminhou ao Ministério da Fazenda um manifesto institucional defendendo ajustes na transição da Reforma Tributária do Consumo para o setor de corretagem de seguros. Embora apoie os objetivos da reforma, a entidade alerta que a implementação prevista para 2027 poderá penalizar principalmente as empresas de menor porte, contrariando princípios como justiça tributária, simplicidade e tratamento favorecido às micro e pequenas empresas.

O principal pedido é que o Governo Federal encaminhe ao Congresso Nacional uma proposta de emenda constitucional para adiar a cobrança efetiva da Contribuição Social sobre Bens e Serviços (CBS) para 1º de janeiro de 2028. Assim, 2027 seria mantido como período de testes, sem recolhimento obrigatório, desde que cumpridas as obrigações acessórias.

Segundo a Fenacor, a medida permitiria que empresas, sistemas de gestão, órgãos reguladores e administrações tributárias se adaptassem ao novo modelo com mais segurança. Pela proposta, PIS/Pasep, Cofins e IOF incidentes sobre seguros permaneceriam em vigor até 31 de dezembro de 2027, sendo extintos quando a CBS começasse a ser efetivamente cobrada. O cronograma do IBS (Imposto sobre Bens e Serviços) seria preservado.

Pequenas corretoras

A principal preocupação envolve as mais de 66 mil corretoras de seguros registradas no país, muitas delas pequenas empresas familiares ou escritórios com poucos colaboradores.

Na avaliação da Federação, as regras criam uma assimetria entre seguradoras e corretoras. Enquanto as seguradoras poderão apurar tributos pelo regime de caixa, recolhendo impostos conforme recebem os pagamentos dos segurados, as corretoras poderão ser tributadas sobre o valor integral da comissão no momento da emissão da nota fiscal, mesmo sem terem recebido o dinheiro.

Na prática, isso significa pagar impostos sobre receitas que talvez nunca se concretizem. O problema é especialmente evidente nos seguros parcelados: uma comissão referente a uma apólice paga em dez ou doze parcelas poderá ser tributada integralmente no início da operação. Se o segurado interromper os pagamentos e cancelar a apólice, a corretora poderá arcar com tributos sobre uma receita que não recebeu.

Para a Fenacor, essa situação contraria o princípio constitucional da capacidade contributiva.

Fim do regime de caixa

Outro ponto crítico é a extinção da possibilidade de adoção do regime de caixa para empresas optantes pelo Simples Nacional. Atualmente, muitas corretoras recolhem tributos somente quando recebem suas comissões. Com as mudanças, as receitas poderão ser reconhecidas independentemente do efetivo recebimento.

O manifesto também alerta para o impacto das receitas faturadas, mas ainda não recebidas até dezembro de 2026. Esses valores poderiam ser tributados de uma só vez no encerramento do regime atual, provocando forte impacto financeiro nas pequenas empresas. Segundo a entidade, faltam regras específicas para suavizar essa transição.

Pontos em aberto

A Fenacor também aponta dificuldades operacionais ainda sem solução, como dúvidas sobre o fato gerador das operações de corretagem, ausência de orientações claras para estornos de comissões, limitações nos modelos da Nota Fiscal de Serviços eletrônica (NFS-e), dificuldades na identificação dos segurados com direito a créditos tributários e falta de padronização dos extratos de comissões fornecidos pelas seguradoras.

Para a Federação, não é razoável exigir conformidade plena dos contribuintes enquanto aspectos essenciais do sistema ainda dependem de regulamentação e ajustes tecnológicos.

Proposta para os créditos tributários

Como contribuição ao aperfeiçoamento da reforma, a Fenacor propõe a criação de um modelo de "crédito único por apólice", transferido diretamente pela seguradora.

Atualmente, o modelo exige informações individualizadas nos documentos emitidos pelos corretores para que os segurados possam aproveitar créditos da CBS e do IBS. Pela alternativa sugerida, a seguradora consolidaria as informações tributárias de toda a operação, utilizando os dados que já possui sobre segurados, prêmios e coberturas.

A medida, segundo a entidade, reduziria a burocracia, evitaria conflitos na identificação de destinatários em apólices coletivas e garantiria neutralidade tributária, independentemente do porte ou regime fiscal da corretora.

O manifesto destaca que preocupações semelhantes também foram apresentadas por entidades como a Confederação Nacional do Comércio (CNC), a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) e a Confederação Nacional da Indústria (CNI), demonstrando que os desafios da implementação não se restringem à corretagem.

Pedidos e próximos passos

Entre as medidas solicitadas pela Fenacor estão a garantia de que nenhuma corretora seja tributada sobre comissões não recebidas, a criação de mecanismos para deduzir receitas perdidas por inadimplência, orientações conjuntas da Receita Federal e dos órgãos gestores, ampliação dos prazos de adaptação e ausência de penalidades para erros de boa-fé durante 2027.

A Federação também propõe uma mesa técnica permanente com representantes do Ministério da Fazenda, Receita Federal, Comitê Gestor do Simples Nacional, Susep, seguradoras, corretoras, profissionais da contabilidade e desenvolvedores de sistemas.

Reforma com ajustes

Ao concluir o manifesto, a Fenacor reafirma seu apoio à Reforma Tributária do Consumo e esclarece que não pretende retroceder nas mudanças estruturais aprovadas pelo país. Defende, porém, que a implementação respeite os princípios de simplificação, cooperação entre Fisco e contribuinte, neutralidade econômica e justiça tributária.

Para a entidade, adiar a cobrança efetiva da CBS para 2028 é uma alternativa para reduzir distorções e permitir que as pequenas corretoras ingressem no novo sistema sem assumir um ônus desproporcional, especialmente com o pagamento de impostos sobre receitas ainda não recebidas.

Senadora diz que seguro rural poderia resolver boa parte dos problemas do agro



A senadora Tereza Cristina (PP-MS) afirmou que a ampliação do seguro rural poderia resolver parcela relevante dos problemas de acesso ao crédito no agronegócio brasileiro. Autora da lei de modernização do seguro rural aprovada pelo Congresso, a parlamentar defendeu a criação de um fundo de catástrofe e a implementação de um fundo garantidor para ampliar a proteção aos produtores e oferecer mais segurança às instituições financeiras na concessão de empréstimos.

"A lei de seguro rural já foi aprovada, ela é uma modernização, ela é o início. Mas nós precisamos ter um fundo de catástrofe. Sem isso não adianta", afirmou a parlamentar, durante participação no AgroForum 2026, evento promovido pelo BTG Pactual.

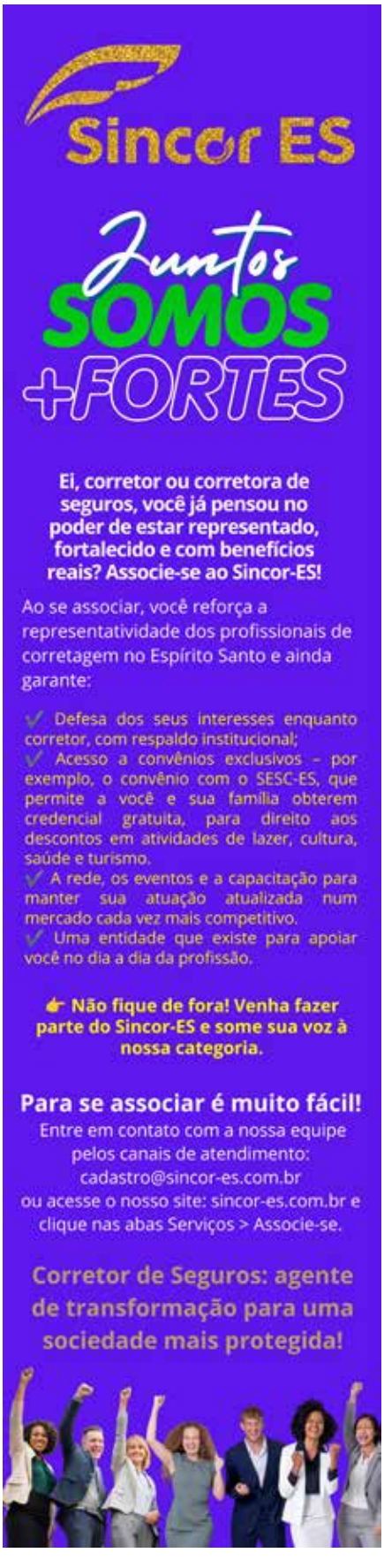
Segundo Tereza Cristina, a legislação ainda depende de sanção presidencial e precisa de mecanismos que permitam sua operacionalização. Na avaliação dela, a aprovação da lei, isoladamente, não resolve os problemas do setor sem instrumentos que viabilizem a oferta de seguros e permitam maior participação do mercado.

A senadora disse que atualmente apenas 3% da área plantada brasileira conta com seguro rural, porcentual que considera insuficiente diante dos riscos climáticos enfrentados pela atividade. Ela defendeu a ampliação da cobertura, com mecanismos de subvenção que tornem o seguro acessível aos produtores.

Como exemplo, citou o modelo dos Estados Unidos, onde, segundo ela, a contratação de seguro é praticamente obrigatória para produtores que recorrem a financiamentos bancários. A lógica é que as instituições financeiras tenham garantias de que os empréstimos poderão ser protegidos em caso de perdas na produção.

Além do seguro rural, Tereza Cristina defendeu a implementação de um fundo garantidor para reduzir as exigências de garantias adicionais na concessão de crédito. Segundo ela, muitos produtores já comprometeram os bens disponíveis em financiamentos anteriores e encontram dificuldades para obter novos empréstimos. "O fundo garantidor também traria tranquilidade para quem empresta para o futuro e resolveria parte do problema das garantias, que hoje é o grande problema do produtor", disse.

A parlamentar afirmou que a solução depende de articulação entre bancos, produtores, associações e representantes do setor financeiro. Segundo ela, os instrumentos necessários já foram previstos em propostas discutidas no Congresso, mas ainda precisam sair do papel.





Dallas Car Serra completa estratégia de atendimento na Grande Vitória



Marcos Dalapícula (Oficina Dallas Car), e Leonardo Lellis (Oficina Receputi).

A entrada em operação da Dallas Car Serra representa mais do que a inauguração de uma nova unidade. Ela completa um projeto pensado para ampliar a presença da Receputi e da Dallas Car na Grande Vitória e oferecer aos corretores de seguros uma estrutura de atendimento capaz de acompanhar seus clientes com mais proximidade, organização e agilidade.

Com a Receputi em Vila Velha, a Dallas Car Vitória e, agora, a Dallas Car Serra, o grupo passa a estar presente em três pontos estratégicos da região. A proposta é simples: independentemente de onde o cliente esteja, o corretor pode contar com uma unidade próxima e com a mesma filosofia de atendimento.

À frente desse projeto estão Marcos Dalapícula e Leonardo Lellis, que uniram experiência, relacionamento e uma visão em comum sobre o mercado de reparação automotiva. A parceria nasceu de uma amizade de muitos anos e evoluiu para um projeto de expansão com foco em processos, qualidade e atendimento ao mercado segurador.

Leonardo possui trajetória ligada à gestão de oficinas, sinistros, orçamentação e relacionamento com seguradoras. Marcos traz sua experiência à frente da Dallas Car, com forte atuação na estruturação das operações, logística e desenvolvimento das unidades.

"Quando pensamos nesse crescimento, não queríamos simplesmente abrir oficinas. Queríamos criar uma estrutura que realmente ajudasse o corretor. Hoje ele pode ter um cliente em Vila Velha, outro em Vitória e outro na Serra e contar com nossa equipe para atender todos eles", destaca Leonardo.

A integração com a Receputi, em Vila Velha, foi fundamental para esse projeto. A unidade passou por uma reestruturação de gestão, processos e atendimento, aproximando sua operação da metodologia desenvolvida em conjunto com a Dallas Car.

Hoje, o corretor pode direcionar seu cliente para a unidade mais conveniente: Receputi em Vila Velha, Dallas Car em Vitória ou Dallas Car na Serra. Mais do que três endereços, a proposta é oferecer uma experiência padronizada, com organização, acompanhamento, transparência e qualidade.

A Dallas Car Serra foi planejada com foco em fluxo de produção. O veículo passa por etapas organizadas de desmontagem, funilaria, preparação, pintura, montagem, polimento, limpeza e inspeção final. Tecnologia e registros fotográficos fazem parte da rotina, ajudando no acompanhamento do reparo e na comunicação com cliente, corretor e seguradora.

Além da estrutura, o grupo oferece benefícios pensados para tornar o processo mais simples para o cliente: parcelamento da franquia em até 6 vezes sem juros, R$ 200,00 de desconto na franquia conforme as condições da oficina, cera no veículo, serviço de leva e traz para clientes Uber, acompanhamento dos reparos e garantia de 5 anos nos serviços realizados.

Esses diferenciais também trazem mais tranquilidade ao corretor. Afinal, ao indicar uma oficina, ele também coloca sua credibilidade naquela recomendação. Por isso, o compromisso do grupo é cuidar bem do cliente, manter as informações atualizadas e oferecer uma experiência que valorize a indicação feita pelo profissional de seguros.

"Sabemos que o corretor constrói uma relação de confiança com o cliente durante anos. Quando ele indica nossa oficina, precisamos honrar essa confiança. Nosso papel é atender bem, comunicar, acompanhar o processo e fazer com que o cliente tenha uma boa experiência", explica Leonardo.

Outro investimento importante está na tecnologia. Sistemas de gestão permitem registrar fotografias, vistorias, autorizações, chegada de peças e evolução do serviço, mantendo cliente e corretor informados sobre as principais etapas do reparo.

A atuação das unidades é fortemente direcionada ao mercado segurador. Isso exige conhecimento sobre vistorias, autorizações, complementos, fornecimento de peças e documentação. Por isso, o grupo investe na capacitação das equipes e na padronização dos processos.

Com Receputi em Vila Velha, Dallas Car Vitória e Dallas Car Serra, o projeto passa a oferecer uma cobertura integrada da Grande Vitória, facilitando a vida do corretor e aproximando a oficina dos seus clientes.

Mais do que crescer em número de unidades, Marcos e Leonardo querem construir uma rede lembrada pela proximidade, organização, benefícios, transparência e confiança.

Receputi / Dallas Car
Vila Velha • Vitória • Serra

Você indica.
Nós cuidamos do restante.



Novo Seguros cresce 347,92% e conquista 5ª posição em ranking empresarial do ES

Com destaque no Anuário IEL 2026, seguradora fortalece sua expansão nacional com foco em inovação, diversificação de produtos e parceria com corretores e assessorias.

A Novo Seguros conquistou a 5ª posição entre as 20 empresas que mais cresceram no Espírito Santo, segundo o Anuário IEL 200 Maiores e Melhores Empresas 2026. Com sede em Vitória (ES), a companhia registrou crescimento de 347,92% na receita operacional líquida (ROL) em 2025, na comparação com 2024, e passou a integrar a lista das 200 maiores empresas capixabas em faturamento, ocupando a 197ª colocação.

A seguradora foi a única empresa do setor entre as cinco primeiras colocadas no ranking de crescimento. O resultado representa um marco na trajetória da Novo, que iniciou suas operações comerciais em 2024 e vem ampliando sua presença no mercado nacional.

Inovação e soluções para diferentes perfis

Constituída em 2023, a Novo Seguros recebeu autorização da Superintendência de Seguros Privados (Susep) no âmbito da segunda edição do Sandbox Regulatório, iniciativa voltada ao desenvolvimento de modelos de negócios inovadores no setor.

Desde o início, a companhia aposta na combinação de tecnologia, inovação e atendimento humano para simplificar o acesso ao seguro e oferecer soluções alinhadas às necessidades dos consumidores.

Entre seus produtos está o Seguro Auto Mensal, que oferece flexibilidade de pagamento, sem consulta a SPC e Serasa e sem restrição de idade do veículo, além de diferentes opções de coberturas e assistência 24 horas em todo o território nacional.

Outro destaque é o Seguro Franquia, desenvolvido para reduzir o impacto financeiro da franquia em situações de sinistro coberto. O produto permite o reembolso do valor da franquia do seguro auto principal, conforme as condições contratadas, e pode ser utilizado inclusive por clientes que possuem apólice em outra seguradora.

A companhia também ampliou seu portfólio com o Auto Mensal TOP, modalidade que permite antecipar 12 mensalidades e obter descontos de até 10%, oferecendo mais uma alternativa de contratação aos consumidores.

Expansão construída com corretores e assessorias

O crescimento da Novo está diretamente ligado ao seu modelo de distribuição, realizado exclusivamente por meio de corretores de seguros. A parceria com assessorias permitiu ampliar a presença da companhia em diferentes regiões do Brasil e fortalecer o relacionamento com profissionais do setor.

"Estar entre as cinco empresas que mais cresceram no Espírito Santo, em tão pouco tempo de operação, demonstra o quanto avançamos. Esse resultado reflete a confiança dos corretores e assessorias que contribuíram para ampliar nossa presença no mercado. Seguimos focados em dar continuidade a esse crescimento, fortalecer nossas parcerias e consolidar a atuação da Novo em todo o Brasil", afirma Arthur Pessanha, CEO da Novo Seguros.

Como parte de sua estratégia de expansão, a seguradora também avançou na estruturação de sua presença em São Paulo e, em junho de 2026, anunciou a chegada de Marcus Vinicius Martins à diretoria Comercial. Com mais de 30 anos de experiência no mercado segurador e passagens por empresas como Zurich e SulAmérica, o executivo assumiu a missão de fortalecer as parcerias comerciais e ampliar a atuação nacional da Novo.

Com foco em inovação, evolução de produtos e crescimento sustentável, a Novo Seguros segue investindo no aprimoramento de seus processos e no fortalecimento de sua estrutura comercial. A presença entre as empresas que mais cresceram no Espírito Santo reforça os avanços alcançados pela companhia e suas perspectivas de expansão no mercado brasileiro.



Ao centro, o presidente da Novo Seguros, Arthur Peçanha, ladeado pelos sócios e diretores da seguradora.





SUA VIDA MERECE PROTEÇÃO. SEU FUTURO TAMBÉM.

Os servidores do Governo do Estado do Espírito Santo podem contar com a **CAPEMISA Seguradora** para ter mais **segurança financeira diante de situações inesperadas.**

Afinal, estar protegido faz toda a diferença!

Conheça as coberturas que oferecem tranquilidade e podem ser utilizadas ainda em vida:

- **Doenças Graves;**
- **Invalidez Permanente;**
- **Diária por Incapacidade Temporária;**
- **Despesas médicas, hospitalares e odontológicas.**

E tem mais: você pode contratar seu Seguro de Vida com a facilidade do **desconto direto no contracheque.**

Converse conosco e descubra a proteção ideal para o seu momento.

(27) 99579-0870

CAPEMISA VIVA

CAPEMISA SEGURADORA

CAPEMISA Seguradora de Vida e Previdência S/A – CNPJ 08.602.745/0001-32 e inscrição na SUSEP n.º 04251. **Doenças Graves – Proc. SUSEP n.º 15414.613015/2021-81. Invalidez Permanente Total ou Parcial por Acidente – Proc. SUSEP n.º 15414.613013/2021-91. Diária por Incapacidade Temporária – Proc. SUSEP n.º 15414.604621/2024-58. Despesas Médicas, Hospitalares e Odontológicas – Proc. SUSEP n.º 15414.613014/2021-36.** O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da Susep. O Segurado poderá consultar as Condições Contratuais desse produto, bem como situação cadastral da Corretora de Seguros e da CAPEMISA no *site* eletrônico www.gov.br/susep I www.consumidor.gov.br.

Maioria dos executivos de seguros prevê desaceleração econômica, aponta estudo



O 15º relatório BlackRock Global Insurance Survey, realizado entre julho e agosto de 2026, com 463 executivos sêniores, aponta que 61% dos entrevistados esperam que, nos próximos 12 meses, o cenário seja de "pouso leve", marcado por uma economia desacelerada, redução da inflação e das taxas de juros.

Apenas 24% dos executivos esperam que o próximo ciclo seja com uma economia crescente, com uma inflação elevada e taxas de juros altas, podendo subir ainda mais. Outros 9% vêem um cenário estagflação, marcado pela combinação de baixo crescimento e inflação persistente enquanto 5% esperam uma recessão.

Outros 5% esperam uma desaceleração mais forte da economia, com possibilidade de recessão, enquanto 9% veem um cenário de estagflação, marcado pela combinação de baixo crescimento e inflação persistente.

De acordo com o relatório, a inflação é a questão macroeconômica mais séria para a maior parte dos entrevistados (62%). Na sequência, 45% dos executivos apontam riscos geopolíticos e 44% demonstram maior preocupação com juros altos por mais tempo.

Também aparecem entre as principais preocupações a deterioração do crédito (38%); questões de política e regulação (34%); a deterioração da liquidez (30%); e uma possível recessão (18%). Energia e commodities foram citadas por 11%, enquanto a deflação aparece entre as preocupações de 8% dos participantes.

O levantamento ainda aponta as principais estratégias dos executivos participantes para ajustar os portfólios diante do cenário macroeconômico esperado. De forma geral, 46% dos entrevistados indicam a intenção de aumentar a duração dos investimentos em renda fixa, enquanto 37% apontam a melhora da qualidade de crédito e 35% o ajuste do posicionamento na curva de juros.

Também aparecem entre as estratégias citadas o aumento da exposição a ativos de maior rendimento ou ilíquidos, mencionado por 32% dos participantes; a ampliação da exposição a taxas flutuantes, por 30%; o aumento de caixa ou de investimentos de curto prazo (STI), por 25%; e a redução da duração da renda fixa, por 24%.

Seguro contra riscos financeiros crescem 21% e movimentam R$ 8,2 bi até agosto no Brasil

Os seguros contra riscos financeiros movimentaram R$ 8,2 bilhões no Brasil entre janeiro e agosto de 2026, um crescimento de 20,8% em relação ao mesmo período do ano anterior, segundo dados da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

O crescimento ocorre em meio à preocupação das empresas com a inadimplência, ao avanço dos investimentos em infraestrutura e às transformações no mercado de aluguel, fatores que têm favorecido a procura por esse tipo de proteção, segundo a CNseg.

O seguro de crédito, que protege empresas contra o não pagamento de clientes, registrou crescimento de 26,3%, para R$ 1,8 bilhão. Já o seguro garantia, utilizado para assegurar o cumprimento de contratos, movimentou R$ 4,7 bilhões, avanço de 16,6%, enquanto a fiança locatícia cresceu 27,8%, para R$ 1,7 bilhão.

Em 2025, a arrecadação do segmento chegou a R$ 10,6 bilhões, avanço de 18,7%. Para a Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), o cenário de juros elevados e maior preocupação com a inadimplência favorece a demanda por proteção financeira, enquanto novos projetos de infraestrutura e a digitalização do mercado imobiliário abrem espaço para a expansão das modalidades de garantia e fiança locatícia.



Justiça nega pedido para indenizar vítimas de acidentes após o fim do DPVAT

Ação da DPU requer que a União seja responsabilizada e indenize vítimas de acidentes ocorridos enquanto o DPVAT estava sem regulamentação



A Justiça Federal negou o pedido da Defensoria Pública da União (DPU) para que a União seja responsabilizada e indenize as vítimas de acidentes de trânsito ocorridas entre 15 de novembro de 2023 e 29 de dezembro de 2024, período em que o Seguro para Danos Pessoais por Veículos Automotores Terrestres, o DPVAT, ficou sem regulamentação, mas ainda não havia sido extinto.

Nesse hiato de tempo, as vítimas de acidentes de trânsito não conseguiram solicitar o seguro, pois mudanças na legislação deixaram as vítimas em limbo jurídico, sem ter a quem recorrer. Segundo estimativa da Caixa Econômica Federal (CEF), ao menos 600 mil pessoas ficaram nessa condição.

Em 2023, uma mudança proposta pelo governo federal fez com que o seguro continuasse existindo, porém sem regulamentação e arrecadação. Em dezembro de 2024, o seguro foi extinto e, em janeiro de 2025, uma lei foi sancionada impedindo — definitivamente — a volta do Seguro DPVAT.

O imbróglio foi apresentado em uma reportagem especial do Metrópoles publicada em novembro de 2025 que mostrou o drama de uma jovem viúva que ficou totalmente sem suporte após a morte do companheiro em um acidente de trânsito ocorrido em 2 de março de 2024.

Decisão nega indenização e afasta responsabilidade da União

Conforme a decisão da 4ª Vara Federal Cível de Vitória, publicada em outubro, os pedidos da DPU para indenização coletiva, afastamento da caducidade da solicitação do seguro e responsabilização da União e da Caixa Econômica Federal no período em que era gestora do fundo são improcedentes.

Para o juiz Aylton Bonomo Júnior, a União não pode arcar "com recursos próprios" as indenizações que deveriam ser custeadas pelo seguro. O juiz pondera que o DPVAT é de natureza mutualista, ou seja, custeia as indenizações com recursos do próprio fundo e, desta forma, não há amparo legal para que o Estado pague essas despesas.

"Extinto o fundo e revogada a legislação de regência, inexiste norma que imponha à União o dever de assumir, com recursos próprios, a obrigação securitária de fundo mutualista extinto. Não se cuida de benefício assistencial a cargo do Estado, mas de sistema de seguro obrigatório com fonte de custeio delimitada, de modo que a pretensão de deslocar para a União a responsabilidade pelo pagamento carece de amparo legal", diz a decisão.

Como os pedidos principais foram julgados improcedentes, a solicitação da DPU para suspender coletivamente o prazo de prescrição para todas as vítimas também foi negada. O juiz ressaltou, porém, que cada vítima pode discutir a questão da prescrição em eventuais ações individuais.

A DPU recorreu da decisão pedindo reanálise da ação pelo Tribunal Regional Federal da 2ª Região.

A defensoria sustenta que a indenização é um direito adquirido dos segurados, e não pode ser "suprimido por falhas administrativas ou orçamentárias".

Além disso, pede que a Caixa seja obrigada a receber e processar os pedidos referentes ao período de 15/11 a 31/12/2023, solicitando ainda que a União seja responsabilizada e que o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) crie mecanismos para atender as vítimas que ficaram desassistidas.

O recurso ainda não foi analisado.

PortoBank PortoSeguro PortoSaúde

PASI Farma fixa frete para todo o país e dá acesso ao genérico mais barato do Brasil

Até 31 de dezembro, segurados que possuem a solução em seu seguro contam com desconto e frete grátis na primeira compra e frete fixo para todo o país



Os gastos com medicamentos fazem parte da realidade de milhões de brasileiros e, muitas vezes, pesam no orçamento familiar. Pensando em ampliar o acesso a tratamentos e produtos farmacêuticos com preços mais acessíveis, o PASI está oferecendo condições especiais no PASI Farma, serviço que garante a compra de medicamentos e demais produtos farmacêuticos a preço de custo e o melhor preço de medicamentos genéricos do Brasil para segurados que moram em qualquer região do país.

Até 31 de dezembro, os segurados PASI que possuem a solução contratada contam com frete fixo de R$ 25 para qualquer cidade do Brasil e grátis em Belo Horizonte, cidade onde encontra-se a Central PASI, bem como 10% de desconto com frete grátis para todo Brasil no primeiro pedido.

Para as empresas, o PASI também preparou condições especiais durante a Black November para aquelas que já possuem o seguro de vida da companhia e também para as que contratarem durante o período. Os detalhes podem ser conferidos aqui.

A iniciativa ganha ainda mais relevância diante do aumento dos gastos das famílias com saúde. De acordo com o IPC Maps, as despesas dos brasileiros com medicamentos alcançaram R$ 238,9 bilhões em 2025, crescimento de 10,7% em relação aos R$ 216 bilhões registrados no ano anterior. Nesse cenário, condições que ampliam o acesso a medicamentos e reduzem custos de compra e entrega tornam-se uma alternativa importante para quem precisa manter tratamentos e cuidados contínuos com a saúde.

Economia em qualquer região do país

Um dos diferenciais do PASI Farma é sua abrangência nacional. Independentemente da cidade onde o segurado mora, todo o processo é realizado por WhatsApp, desde a cotação até a conclusão da compra, com entrega diretamente no endereço informado.

O serviço disponibiliza medicamentos e demais produtos farmacêuticos a preço de custo, sem a margem de lucro normalmente aplicada pelo varejo, permitindo que trabalhadores e suas famílias tenham acesso a alternativas mais econômicas para cuidar da saúde.

Mais do que medicamentos

Além da compra de medicamentos, vitaminas, suplementos e produtos de higiene, os usuários contam com o serviço de Orientação Farmacêutica, canal que permite esclarecer dúvidas sobre prescrições médicas, formas de utilização, interações medicamentosas e demais questões relacionadas aos tratamentos.

Ao reunir economia, conveniência e suporte especializado em um único ambiente, o PASI Farma amplia o conceito de proteção oferecido aos segurados e leva benefícios práticos para o dia a dia dos trabalhadores.

Em um momento em que o acesso à saúde passa também pela capacidade de manter os tratamentos em dia, iniciativas que ajudam a reduzir o custo de medicamentos ganham espaço entre empresas e trabalhadores. Ao combinar economia, conveniência e atendimento especializado, o PASI Farma transforma um gasto recorrente em uma oportunidade de acesso mais simples e acessível a produtos que fazem parte da rotina de milhões de brasileiros.



Você Sabia?

QUE A DENGUE GRAVE NEM SEMPRE PROVOCA HEMORRAGIAS?
Entre os sinais de alarme estão dor abdominal intensa e contínua, vômitos persistentes, tontura, sensação de desmaio e fraqueza acentuada. Esses sintomas podem indicar agravamento da doença e exigem atendimento médico imediato. Não espere aparecer sangramento para procurar ajuda!

QUE O ENEM TEVE SUA PRIMEIRA EDIÇÃO EM 1998?
O Exame Nacional do Ensino Médio registrou 157.221 inscrições e contou com 115.575 participantes na prova realizada em 20 de agosto daquele ano. Inicialmente, apenas duas instituições de ensino superior utilizavam os resultados. Em 1999, esse número saltou para 93 instituições.

QUE O TRANSTORNO DE ANSIEDADE GENERALIZADA (TAG) VAI ALÉM DAS PREOCUPAÇÕES DO DIA A DIA?
É um transtorno de saúde mental caracterizado por preocupações excessivas, persistentes e difíceis de controlar sobre diferentes situações da vida. Para caracterizar o transtorno, os sintomas devem ocorrer na maioria dos dias durante pelo menos seis meses, podendo comprometer a rotina e a qualidade de vida.

QUE O CÂNCER DE PRÓSTATA ESTÁ FORTEMENTE ASSOCIADO AO ENVELHECIMENTO MASCULINO?
A idade é um dos principais fatores de risco, e a incidência aumenta significativamente após os 60 anos. Histórico familiar, especialmente de pai ou irmão diagnosticado antes dos 60 anos, também merece atenção. O acompanhamento médico e a avaliação individualizada são importantes para a saúde do homem.

QUE DIRIGIR COM A CNH VENCIDA HÁ MAIS DE 30 DIAS É INFRAÇÃO GRAVÍSSIMA?
De acordo com o Código de Trânsito Brasileiro, a penalidade prevê multa de R$ 293,47 e sete pontos na carteira. Por isso, fique atento à validade da habilitação e evite transtornos no trânsito.

QUE O PLANO DIRETOR MUNICIPAL É FUNDAMENTAL PARA O FUTURO DAS CIDADES?
Previsto no Estatuto da Cidade, ele é aprovado por lei municipal e orienta o desenvolvimento e a expansão urbana. Suas diretrizes abrangem todo o território do município, incluindo as áreas urbanas e rurais, contribuindo para organizar o crescimento, o uso do solo e a qualidade de vida da população.

QUE A INVESTIGAÇÃO DE UM ACIDENTE AÉREO NÃO TEM COMO OBJETIVO APENAS DESCOBRIR UMA CAUSA?
O trabalho conduzido pelo CENIPA, da Força Aérea Brasileira, busca identificar fatores que contribuíram para a ocorrência, analisando aspectos humanos, operacionais e materiais, além das condições ambientais e dos sistemas da aeronave. O principal objetivo é produzir recomendações que ajudem a prevenir novos acidentes.

QUE A ESTAÇÃO FERROVIÁRIA DE VIANA É UM MARCO DA HISTÓRIA DO ESPÍRITO SANTO?
Inaugurada em 12 de julho de 1895, pela Companhia Estrada de Ferro Sul do Espírito Santo, foi a primeira estação construída ao longo da linha que ligava Vitória a Cachoeiro de Itapemirim. O local representa um importante capítulo do desenvolvimento ferroviário e econômico capixaba.

QUE O CUBISMO TEVE GRANDE INFLUÊNCIA SOBRE A ARTE MODERNA BRASILEIRA?
Criado pelos artistas Pablo Picasso e Georges Braque, o movimento revolucionou a pintura ao apresentar diferentes perspectivas e formas geométricas em uma mesma composição. Suas ideias influenciaram artistas brasileiros como Tarsila do Amaral, Anita Malfatti e Di Cavalcanti, que incorporaram referências das vanguardas europeias à construção de uma identidade artística nacional.

QUE A MANDIOCA ERA CONSIDERADA O PÃO DOS POVOS INDÍGENAS MUITO ANTES DA CHEGADA DOS PORTUGUESES?
Conhecida também como pão da terra, a raiz já fazia parte da alimentação dos povos originários, que a utilizavam na produção de farinha, beiju, tapioca e outros alimentos. Rica em carboidratos, tornou-se um dos ingredientes mais importantes da culinária brasileira. Até hoje, o aipim e a mandioca continuam presentes na mesa de milhões de brasileiros.



Renovação das convenções coletivas exige atenção ao seguro de vida dos trabalhadores

Com a data-base de diversas categorias em novembro, corretores podem orientar as empresas sobre coberturas, formas de pagamento e reajustes do seguro de vida previsto nas CCTs.



Com a data-base de diversas categorias em novembro, corretores podem orientar as empresas sobre coberturas, formas de pagamento e reajustes do seguro de vida previsto nas CCTs.

Novembro é um mês decisivo para empresas e corretores de seguros. É quando importantes convenções coletivas de trabalho (CCTs) são renovadas no Espírito Santo, trazendo possíveis mudanças nas condições do seguro de vida que as empresas devem oferecer aos funcionários.

As CCTs são acordos firmados entre sindicatos de trabalhadores e sindicatos dos patrões e valem para todas as empresas da categoria. Elas podem tornar obrigatórios o seguro de vida e outros benefícios, como planos de saúde e odontológicos. Entre eles, o seguro de vida exige cuidado especial, porque acidentes podem acontecer a qualquer momento. Por isso, as empresas precisam acompanhar as exigências da convenção e manter as coberturas atualizadas, já que o descumprimento pode trazer consequências, inclusive em relação às indenizações devidas aos trabalhadores.

Um exemplo é a convenção do Sindicomerciários, cuja data-base é 1º de novembro. O aditivo a CCT 2026-2027 prevê cobertura mínima de R$ 14.554,32 por morte e por invalidez permanente por acidente, além de auxílio-funeral, cesta básica e diárias de internação.

O período de renovação também costuma gerar dúvidas nas empresas. Uma delas diz respeito à forma de pagamento do seguro, que pode ser mensal ou anual, conforme as condições contratadas. Também é necessário verificar se houve alterações nos capitais segurados e nas coberturas, para que a apólice continue atendendo às exigências da nova convenção.

Para o corretor, esse é o momento de procurar as empresas abrangidas, revisar as apólices em vigor e orientar sobre eventuais ajustes. A análise também permite identificar oportunidades de ampliar as coberturas e oferecer proteções complementares às previstas na convenção.

Especialista em seguros de vida e acidentes pessoais, o Clube Pres apoia os corretores nesse trabalho, com soluções voltadas às necessidades de empresas, sindicatos e categorias profissionais.

Com as renovações de novembro em andamento, acompanhar as negociações e revisar as apólices são medidas essenciais para manter a proteção dos trabalhadores e orientar as empresas sobre suas obrigações nas convenções coletivas.



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!