

23º CONGRESSO BRASILEIRO DOS CORRETORES DE SEGUROS



Rio - 10 a 12 de outubro de 2024

Corretores do ES, ainda podem adquirir a sua inscrição com desconto, diretamente no Sincor-ES

Corretores associados do Sincor-ES (pessoas físicas ou jurídicas), ainda podem fazer a sua inscrição no 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros e na Exposeg, com condições especiais. Os valores das inscrições diretamente pelo Sincor-ES custam **R\$ 985,00 (até 20/09/2024)**. O pagamento pode ser em parcelas iguais, que vão diminuindo na medida da aproximação do evento, que acontece entre os dias 10 a 12 de outubro de 2024. Veja abaixo a tabela de valores dos 3º e 4º lotes e não perca mais tempo, pois os valores aumentam e as parcelas diminuem:

	De	Até	Associado Pessoa Física ou Jurídica (até 4 inscrições por PJ)		Não Associado - com SUSEP		Outros (plataformas, seguradoras...) e público em geral	
			Congressista e Acompanhante (preço individual)	Acompanhante menor (preço individual)	Congressista e Acompanhante (preço individual)	Acompanhante menor (preço individual)	Congressista e Acompanhante (preço individual)	Acompanhante menor (preço individual)
3º Lote	17/06/2024	31/07/2024	R\$ 1.250,00	R\$ 625,00	R\$ 2.622,00	R\$ 1.311,00	R\$ 3.327,00	R\$ 1.664,00
4º Lote	01/08/2024	20/09/2024	R\$ 1.443,00	R\$ 722,00	R\$ 2.884,00	R\$ 1.442,00	R\$ 3.660,00	R\$ 1.830,00

Venha participar de um evento que oferece, em um único espaço, treinamento, qualificação, acesso às inovações tecnológicas, muito networking, possibilidade de realizar novas parcerias em uma feira de negócios que reúne as maiores empresas do mercado; e, para completar, shows de grandes artistas brasileiros. Isso tudo em um ambiente confortável, dentro do Rio de Janeiro, a "Cidade Maravilhosa".

Para maiores informações sobre os valores e forma de pagamento, procure por **Dagmar no Sincor-ES**, através do telefone (27) 2125-6676 ou e-mail: cadastro@sincor-es.com.br

Veja o que o Congresso oferece para os congressistas:

- Participação na plenária, onde serão discutidas as grandes questões da atualidade, incluindo inovações tecnológicas, novas oportunidades de diversificação dos negócios e dicas para ampliar a carteira de clientes, além das projeções sobre o que o futuro reserva para o setor;
- Livre acesso à EXPOSEG, a mais tradicional feira de negócios do mercado, que contará com stands das maiores seguradoras no país e de outras empresas do setor, e onde serão lançados produtos e serviços;
- Três grandes shows com atrações nacionais;
- Alimentação (almoço e jantar);
- Transfer de hotéis até o local do evento (horários e a relação de hotéis serão divulgados em breve); e
- Sorteios de 6 carros zero km, notebooks e scooters elétricas (somente para Corretores e Empresas Corretoras de Seguros ativos na Susep).

A hospedagem não está incluída na inscrição. Não se esqueça de reservar com a Abalonne Turismo, a agência oficial do evento.

Grupo HDI anuncia que Liberty Seguros agora é Yelum

Novidade viabiliza um portfólio ainda mais completo e amplia oportunidades de negócios para os corretores



No dia 05 de junho, o Grupo HDI fez o lançamento da Yelum Seguradora, marca que vem para substituir a Liberty Seguros. A novidade é fruto de um trabalho de meses e dará continuidade ao legado da Liberty. A Yelum vem para surpreender, combinando excelência na jornada a um preço competitivo, mantendo o portfólio atual de produtos e focando na evolução da experiência de todos os públicos.

Com um evento presencial em Florianópolis, cidade escolhida especialmente para a ocasião por ter tudo a ver com a nova marca, e transmissão para todo o Brasil, o Grupo apresentou a Yelum em primeira mão para colaboradores, corretores, parceiros e imprensa.

O lançamento dá início a uma nova era para o Grupo HDI e abre oportunidades para atingir novos mercados, consumidores e horizontes. O Grupo é hoje o segundo maior do Brasil em Ramos Elementares, formado pelas marcas de seguros HDI e Aliro Seguro, além da própria

Yelum. Todas têm papéis indispensáveis na operação e se complementam de modo a atender a diferentes perfis de consumidores e parceiros.

“Estamos muito felizes por poder apresentar a Yelum para corretores, colaboradores, clientes e todo o mercado. Foi uma marca que criamos do zero e que exigiu muita dedicação dos times,

sem os quais não estaríamos aqui hoje”, comemora o CEO da companhia, Eduardo Dal Ri.

Detalhes por trás da Yelum

Para chegar no nome Yelum, o Grupo HDI testou uma série de possibilidades. E, após conduzir pesquisas com corretores e clientes, optou por uma nomenclatura curta, forte, sonora, que remete a liberdade, luz, simplicidade e agilidade, e pelo amarelo, cor já característica da Liberty. A nova marca é formada por diversos significados: Yel é uma abreviação de yellow ou amarelo, Lum vem de luz e Um reforça que a marca é única para cada pessoa.

Entre os atributos, a Yelum é envolvente, pois ouve as necessidades de clientes e parceiros e cria as melhores soluções de seguros lado a lado com estes públicos, ao mesmo tempo que tem a característica ponta firme, pois sempre entrega o que promete e inspira confiança. A nova marca

ainda tem sintonia com todos as pessoas, antecipando seus desejos para agir com inteligência e agilidade, e um espírito livre, inovando constantemente e experimentando novas formas de fazer melhor.

Todo o processo criativo foi feito em parceria com o time da Ana Couto, agência com mais de 30 anos de experiência em projetos de consultoria e branding que alinham marca, negócio e comunicação para impulsionar o valor de pessoas e empresas.

“Com a Yelum, teremos a oportunidade de alcançar ainda mais consumidores, já que passaremos a oferecer mais opções de proteções personalizadas que se encaixam nas necessidades dos clientes e que contribuem com o sucesso e com a criação de novos caminhos para os corretores parceiros”, comenta Dal Ri. “Estamos bastante otimistas em fazer essa adesão ao mercado e esperamos que a nova marca colabore com o crescimento que temos visto no segmento segurador”, completa o executivo.

Como continuidade ao lançamento da Yelum, os executivos do Grupo HDI iniciarão já nesta quinta-feira, 6 de junho, uma série de roadshows para levar a essência da marca a corretores e parceiros de todo o Brasil, começando por Salvador (BA). A programação também já conta com eventos confirmados em Belo Horizonte (MG), São Paulo (SP), Curitiba (PR), entre outras cidades.

Entre depois de bater.

HDI Seguros

É de bate-pronto.

HDI Bate-pronto. O centro de atendimento que libera em minutos o conserto do veículo.

www.hdi.com.br

Campanhas de incentivo PASI 2024



No dia 5 de junho, o PASI realizou uma live para apresentar as campanhas de incentivo deste ano. A apresentação reuniu Mateus Ribeiro, Gerente Comercial e Atuarial; Brenner Sena, Gerente de Marketing e Estratégia Comercial; Vivianne Andreazzi, Coordenadora Comercial Minas Gerais e Região Sul; Analice Hernandez, Coordenador Comercial Regional São Paulo; e Eliane Eleuterio, responsável pelo Comercial Regional Norte, Nordeste, Centro-Oeste, Espírito Santo e Rio de Janeiro.

A primeira campanha apresentada pelo PASI está fortemente relacionada a uma parceria que o PASI engatou com a Icatu Seguros, que desde de abril é a seguradora oficial do Seguro PASI. Trata-se da Campanha Antonio Carlos de Almeida Braga, que foi reformulada para atender as vendas PME e que neste ano vai levar sete corretores de seguros (um de cada regional) e seus acompanhantes para uma viagem a Paris. Toda produção migrada já está contando para a iniciativa

O PASI está promovendo também uma campanha de viagem para um destino nacional. Ao todo, 10 corretores e seus acompanhantes terão a oportunidade de conhecer o local, cujo nome é surpresa. Para isso, será considerada a produção feita até o dia 31 de dezembro deste ano.

Uma outra campanha, chamada de "Bateu, Levou", concede bônus em dinheiro aos corretores que alcançarem entre 5 e 15 mil reais em vendas dos seguros convencionais no mês de junho.

Para marcar os 35 anos de PASI, os 35 corretores que mais produzirem com os seguros convencionais até o final do ano vão receber até R\$ 15 mil. Trata-se de uma campanha cumulativa com outras campanhas que estarão disponíveis ao longo do ano. São válidas as vendas realizadas entre o dia 1º de maio e 31 de dezembro.

Os seguros convencionais são aqueles que vendem recorrentemente, a exemplo do Agro, Vida, Cotação Express, PME e Cotações Personalizadas.

Os corretores de seguros concorrem ainda a kits de presentes exclusivos PASI, disponibilizados conforme o número de propostas efetivadas considerando o período de 1º de maio a 31 de dezembro.

Já a campanha "Rei dos Imediatos" o corretor que figurar entre os cinco maiores corretores que destacarem com as vendas dos produtos Amparo Funeral (Individual, Sênior e Familiar), Seguro de Vida (Individual e Familiar), APE Temporária e Estagiário, poderá receber até R\$ 3 mil em dinheiro. Além disso, o PASI promove a indicação das vendas para os 10 maiores corretores de cada seguro imediato, de forma randômica.

No final do ano, o PASI, mais uma vez, promoverá a campanha Black November, que proporcionará um mês inteiro de condições exclusivas para alavancar as vendas e faturamento dos corretores.

Mais novidades a vista

O PASI também lançou a assistência voltada a telemedicina familiar (incluindo até 4 pessoas). O preço será de R\$ 5 reais, porém nesse mês de lançamento (junho/24), o corretor que vender o produto terá um custo promocional de R\$ 3,99, valor este que permanecerá enquanto o cliente estiver ativo.

Ainda esse mês, haverá o lançamento do aplicativo para os segurados e no segundo semestre, a companhia lançará novas assistências e produtos.



Seja um Influenciador PASI

Escaneie o QR Code e saiba mais!



@seguroPASI



Contribuição Sindical Patronal: Fortaleça o seu sindicato

O Sincor-ES é o Sindicato dos Corretores de Seguros que representa toda a categoria no Estado do Espírito Santo, e está lançando uma campanha fundamental para o fortalecimento de nossa classe. Com o slogan "CONTRIBUIÇÃO SINDICAL PATRONAL, FORTALEÇA O SEU SINDICATO", queremos promover o associativismo e destacar a importância do pagamento

das contribuições sindicais obrigatórias.

Recentemente, o Supremo Tribunal Federal (STF) considerou válida a cobrança da "Contribuição Assistencial" – um valor pago ao sindicato por corretoras, tanto pessoas jurídicas quanto físicas, conforme o artigo 513 "e" da CLT. Esta contribuição é essencial para cobrir as despesas necessárias nas negociações Coletivas de

Trabalho (C.C.T.'s)

Com a categoria unida, podemos garantir um futuro próspero para todos. As contribuições, tanto o Imposto Sindical quanto a Contribuição Assistencial, nos fornecem os recursos necessários para reivindicar direitos, promover o crescimento da categoria e representar os Corretores PJ/PF junto aos públicos de interesse, fortalecendo assim nossa união.

Vantagens para Corretores PF e PJ representados

Ao se filiar ao Sincor-ES, os corretores de seguros, tanto pessoas físicas quanto jurídicas, têm acesso a uma série de benefícios exclusivos:

- ✓ **Assessoria Jurídica:** Especializada nas áreas de Seguro e Trabalhista.
- ✓ **Extensão de Convênios:** Diversos convênios contratados pelo Sincor-ES.
- ✓ **Convênio SESC:** Extensivo aos familiares dos corretores. Acesso às Divulgações Sindicais: Informações e atualizações através do Sincor Dia a Dia, Sincor Online, site e WhatsApp.
- ✓ **Palestras em Parceria com o CVG-ES:** Eventos educacionais e de atualização profissional.
- ✓ **Apoio nas Negociações Coletivas de Trabalho:** Representação eficaz nas negociações.
- ✓ **Eventos e Cursos:** Promovidos pelo Sindicato, visando o aprimoramento e desenvolvimento profissional.

Como participar

As empresas corretoras de seguros e os corretores pessoa física interessados em fortalecer nosso sindicato e aproveitar todos esses benefícios devem entrar em contato com nosso setor de cadastro pelo e-mail: cadastro@sincor-es.com.br para solicitar a filiação.

Unidos, somos mais fortes. Participe desta campanha e ajude a construir um futuro melhor para todos os corretores de seguros do Espírito Santo.

Sincor-ES

Juntos pelo Fortalecimento da Nossa Categoria.

TOKIO MARINE
SEGURADORA

tokiomarine.com.br
Tokio Marine Seguradora S/A
/TokioMarineSeguradora

santaclara

TOKIO MARINE

VIDA INDIVIDUAL

CORRETOR, OFERECER

o Seguro Vida Individual com orientação médica online, Einstein Conecta, começa com você.

Quer saber mais?
Fale com seu
Gerente Comercial.

Uma Seguradora
completa para
você ir mais longe.



Time Banseg vai às ruas em ação de ativação do “Maio Amarelo”

por Débora Campanha



Um grupo formado por colaboradores de diversas áreas da Banestes Seguros foi às ruas, na última segunda-feira (20), para participar da ação “Atenção pela Vida”, uma abordagem educativa a motoristas e pedestres que integra o calendário de atividades da campanha “Maio Amarelo”, promovida pelo Departamento Estadual de Trânsito do Espírito Santo (Detran-ES) em parceria com a Banestes Seguros.

O ponto de encontro da ativação foi o cruzamento das vias Carlos Martins e Dante Michelin, em Jardim Camburi, onde parte do time Banseg, juntamente com representantes do Detran-ES, distribuíram folders, squeezers e lixocars exibindo a temática da campanha “Vai Tranquilo com a Banestes Seguros” adaptada ao conceito do “Maio Amarelo”.

Em sua 11ª edição, o “Maio Amarelo” é um movimento internacional de conscientização para a redução de acidentes de trânsito e, em 2024, tem como slogan o lema: “Paz no trânsito começa por você!”.

A participação da Banestes Seguros nas ativações do “Maio Amarelo” deste ano foi viabilizada através de um convênio de cooperação técnica firmado entre a seguradora e o Detran-ES, garantindo a produção e veiculação de outdoors, spots de rádio e brindes diversos, incluindo a iluminação e aplicação do laço amarelo na fachada do prédio da Banseg, localizado na Enseada do Suá, em Vitória, durante todo o mês de maio.

De acordo com o diretor-presidente da Banestes Seguros, Carlos Roberto Rafael, ações como essa demonstram o engajamento da companhia em uma pauta de extrema relevância para toda a sociedade.

“Ao promovermos ações de conscientização, estamos não apenas cumprindo nosso papel como empresa, mas também demonstrando nosso compromisso com um futuro mais seguro. A segurança no trânsito é responsabilidade de cada um de nós, e juntos podemos fazer a diferença.”, destacou Carlos Roberto Rafael.



Aplicativo Banestes Segurado: No Espírito Santo ou em qualquer lugar do mundo, junto com você.

- Informações da Apólice;
- Boleto e informações de pagamento;
- Acompanhamento do processo de sinistro;
- Notificações e alertas;
- Telefones úteis.

Baixe gratuitamente ou acesse:



www.banestesseguros.com.br/segurado

Ouvidoria Geral: 0800 727 0030



A transformação tecnológica e inovação do mercado de seguros

O mercado de seguros está passando por uma transformação profunda e dinâmica. Nesse contexto, o papel tradicional do corretor de seguros também está evoluindo. A combinação de avanços tecnológicos, mudanças comportamentais dos consumidores e a crescente competição está redefinindo o que significa ser um corretor de seguros de sucesso.

Tendências que impulsionam a transformação

As tendências do mercado estão impulsionando a necessidade de transformação no setor de seguros. O avanço das insurtechs, a crescente digitalização e a demanda por experiências personalizadas estão redefinindo as expectativas dos clientes. Os segurados e consumidores agora esperam acesso fácil a informações, cotações e serviços online 24 horas por todos os dias, inclusive finais de semana e feriados. Isso significa que os corretores de seguros precisam se adaptar para atender a essa demanda digital enquanto continuam a agregar um toque humano indispensável.

Utilizando a tecnologia de forma estratégica

A tecnologia é uma ferramenta poderosa que pode impulsionar a transformação do corretor de seguros. Plataformas digitais, automação de processos e análise de dados podem otimizar a eficiência operacional, permitindo que os corretores dediquem mais tempo a atividades de alto valor, como o relacionamento com os clientes e a oferta de consultoria especializada. No entanto, a tecnologia deve ser usada de maneira estratégica, complementando, em vez de substituir, o toque humano. Para prosperar na transformação do setor de seguros, os corretores precisam adotar uma abordagem proativa. Isso envolve investir na educação contínua para acompanhar as tendências, buscar oportunidades de treinamento em habilidades de comunicação e aprimorar o conhecimento tecnológico.

Venda consultiva

Uma das principais mudanças na função do corretor de seguros é a transição de um modelo de vendas para um papel mais consultivo. Hoje, os clientes estão buscando mais do que apenas uma apólice de seguro; eles desejam orientação personalizada para atender às suas necessidades únicas. Isso exige que os corretores de seguros se posicionem como conselheiros confiáveis, compreendendo as situações individuais dos clientes e oferecendo soluções que vão além das transações padrão. A transformação traz também à tona a necessidade de desenvolver novas competências. Além do conhecimento técnico em seguros, os corretores precisam aprimorar habilidades de comunicação, resolução de problemas e adaptação à tecnologia. A empatia também se torna um diferencial competitivo essencial. A transformação do corretor de seguros inclui a capacidade de compreender as preocupações e necessidades dos clientes em um nível pessoal.

Em constante evolução

A transformação do corretor de seguros é inevitável, mas também oferece oportunidades empolgantes para os profissionais dispostos a se adaptar e inovar. À medida que a tecnologia continua a evoluir e as expectativas dos clientes se transformam, os corretores de seguros têm a chance de se tornarem verdadeiros parceiros de confiança, oferecendo orientação especializada em um ambiente cada vez mais complexo.



O Sincor-ES e o CVG-ES têm se dedicado a manter seus corretores bem informados sobre os benefícios da tecnologia no mercado segurador por meio de palestras e eventos. Recentemente, organizamos a palestra "Ousadia e Inteligência Emocional" com Luciana Malini, e no dia 09 de maio de 2024, realizamos a "6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida", onde foram abordadas tendências, competências essenciais e estratégias-chave para prosperar em um ambiente tecnológico em constante mudança.

Como parte do nosso "Programa de Educação Continuada", realizamos uma pesquisa durante a 6ª jornada para identificar áreas pouco exploradas e ampliar os conhecimentos de nossos representados. Das 20 sugestões recebidas, desenvolveremos um calendário em parceria com o CVG-ES e as seguradoras parceiras.

Nosso objetivo é cumprir nosso papel de representantes da categoria, ampliando o conhecimento dos profissionais e diversificando seus produtos. Nossa filosofia de trabalho nos permite estar atentos às novas tendências, sem perder de vista nossa história. Acreditamos na melhoria contínua do atendimento aos corretores de seguros, pois juntos somos mais fortes.

Porto segue em destaque como Melhores de ESG 2024



Os vencedores do Melhores do ESG 2024, em que a Porto conquistou o primeiro lugar na categoria Serviços Financeiros, disputando com outros grandes players do segmento, foi anunciado na noite de segunda-feira, dia 17 de junho, pela Revista Exame. O prêmio aconteceu em São Paulo, e tem como objetivo destacar as empresas que se sobressaem em práticas sustentáveis, responsabilidade social e governança corporativa, áreas fundamentais para o desenvolvimento sustentável e ético dos negócios.

A empresa foi reconhecida por iniciativas que promovem a sustentabilidade ambiental, o impacto social positivo e a governança transparente e eficiente, a Porto esteve representada pelo superintendente de Gente e Cultura, Anderson Valadares, que subiu ao palco para receber o troféu. Em seu discurso, o executivo reforçou que “a premiação significa que a Porto

conseguiu traduzir em práticas a sua essência, que é ser um porto seguro para as pessoas e seus sonhos”, e destacou a importância dos corretores, colaboradores, parceiros e clientes em todo esse processo, afirmando que são peças fundamentais em todo o ecossistema Porto.

“Felizmente, a agenda ESG é cada vez mais valorizada no mercado, tanto por investidores quanto por consumidores, que buscam associar-se a marcas comprometidas com o bem-estar da sociedade e do meio ambiente”, complementa Valadares. Os critérios de avaliação para o prêmio Melhores ESG incluem a análise de políticas internas, projetos e ações concretas das empresas em cada um dos três pilares (ambiental, social e de governança). A premiação serve como um incentivo para que outras empresas também adotem e aprimorem suas práticas ESG, contribuindo para um mercado mais responsável e sustentável.

Nova tecnologia ao Rol



Em reunião extraordinária realizada na quarta-feira, 29 de maio de 2024, a Diretoria Colegiada da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) aprovou a incorporação de uma nova tecnologia ao Rol de Procedimentos e Eventos em Saúde. Trata-se do medicamento Olaparibe, para tratamento de pacientes adultos com câncer de mama inicial de alto risco que foram previamente tratados com quimioterapia.

A sugestão de incorporação foi submetida diretamente à ANS, tendo passado pela 29ª reunião técnica da Comissão de Atualização do Rol de Procedimentos e Eventos em Saúde Suplementar (Cosaúde), realizada em maio, e pela Consulta Pública 127, aberta de 4 a 23 de abril de 2024. Por ter recomendação preliminar desfavorável, a tecnologia também foi objeto da Audiência Pública 41, realizada em 16 de abril de 2024.

Sobre o rol

O Rol de Procedimentos e Eventos em Saúde conta com tecnologias disponíveis aos beneficiários entre terapias, exames, procedimentos e cirurgias, atendendo às doenças listadas na Classificação Internacional de Doenças (CID), da Organização Mundial da Saúde (OMS).



Allianz fortalece parceria com corretores capixabas sobre seguro de vida

Evento reuniu aproximadamente 200 profissionais, em Vitória, e faz parte da série de encontros promovidos pela companhia com parceiros de todo o país



Desde o início de 2024, a Allianz Seguros tem promovido uma série de encontros com os corretores parceiros, em todo o Brasil, para abordar os diferentes produtos do setor. Em Vitória, o evento foi realizado no dia 18 de junho e teve como foco o seguro de Vida, que vem crescendo no mercado. O treinamento, que integra o programa +Capaz da companhia, contou com a participação de aproximadamente 190 corretores. Todos eles foram recepcionados por Livia Prata, diretora Comercial Regional Rio de Janeiro e Espírito Santo da Allianz Seguros. Eric Lundgren, diretor executivo de Vida; e Saulo Gabriel, superintendente de Produtos, Alida Maia, gerente da Sucursal Vitória e colaboradores que também estiveram presentes.

“Atualmente, vivemos um despertar para a importância de construir o próprio futuro, e isso inclui a necessidade de uma proteção financeira robusta. A base de qualquer patrimônio sólido pode começar com uma apólice de seguro de Vida. Sem essa segurança, qualquer imprevisto, como um diagnóstico de doença grave ou outras necessidades familiares, pode comprometer os bens acumulados ao longo do tempo”, avaliou Livia Prata.

De acordo com a executiva, o

seguro de Vida vai além de uma simples proteção individual ou familiar, desempenhando um papel crucial para o país. “Com uma parcela significativa da população economicamente ativa protegida, conseguimos impulsionar a economia, garantindo estabilidade e segurança para todos”, completou.

Assim como os demais treinamentos da Allianz voltados ao seguro de Vida, a edição promovida na capital capixaba contou com a presença de Rogério Araújo, da TGL Consultoria. Por meio de uma apresentação descontraída, o profissional forneceu dicas aos corretores para impulsionar as vendas por meio de uma abordagem diferenciada ao consumidor final.

Oferta personalizada

Em março deste ano, a Allianz Seguros lançou uma oferta personalizada no seguro de Vida e, com isso, passou a oferecer uma solução sob medida, com opções de coberturas, valores e assistências para que cada cliente escolha aquelas que mais se adequam a sua necessidade. A oferta personalizada se une às soluções “Simplificado”, “Básico”, “Essencial”, “Plus”, “Master” e “Exclusivo” já existentes no portfólio da empresa.

O novo produto reúne todas as

proteções disponíveis nas demais ofertas, sendo elas indenização especial por morte acidental, invalidez permanente total ou parcial por acidente, invalidez funcional permanente total por doença, diagnóstico de câncer e doenças graves. A lista inclui, ainda, acesso à segunda opinião médica internacional, assistência nutricional, desconto em medicamentos e a Assistência Funeral Ampliada de R\$ 7 mil ou R\$ 10 mil, voltada para titular, cônjuge, filhos e pais e sogros com até 70 anos de idade.

Cotação simples e intuitiva

A cotação da oferta personalizada do Allianz Vida Individual acontece por meio do Allianznet de forma simples e intuitiva. O sistema traz ao corretor a opção de selecionar as coberturas e assistências no modo ativar/desativar, além de uma régua para a escolha dos valores de cada cobertura, que variam de R\$ 10 mil a R\$ 2 milhões, de acordo com o perfil do segurado. Ao finalizar a seleção das coberturas, valores e assistências, o parceiro de negócios tem acesso a uma nova tela de resumo com as informações sobre todas as opções selecionadas para confirmação antes de seguir com o pagamento.



Responsabilidade Social



O SINCOR-ES e o CVG-ES têm o prazer de anunciar a participação no patrocínio à Feira de Ciências do Colégio São Domingos. Acreditamos que, ao apoiar eventos educacionais como este, estamos promovendo a cultura do seguro desde os bancos escolares, conscientizando os jovens sobre a importância desse setor para a sociedade.

A Feira de Ciências do Colégio São Domingos é um evento anual que reúne alunos, professores e a comunidade local para explorar, aprender e compartilhar conhecimentos científicos. Investir em iniciativas como a Feira de Ciências do Colégio São Domingos reflete nosso compromisso com a responsabilidade social e o desenvolvimento sustentável.

Nosso objetivo com este patrocínio é plantar sementes para o futuro. Ao introduzir conceitos de seguro e gestão de riscos aos estudantes, estamos contribuindo para a formação de cidadãos mais informados e preparados para enfrentar os desafios do mundo moderno. Queremos que os jovens entendam a importância de se proteger contra imprevistos e como o seguro pode ser uma ferramenta vital para garantir a segurança e a estabilidade financeira.



Campanha de Vendas Alliadoz +Prêmios Vida Individual.



Todo bimestre uma chance de ganhar até R\$ 7 mil em cartão-presente.



Além de iPhone 15 e uma experiência na Matriz da Allianz em São Paulo, com tudo pago.



Consulte o regulamento ou fale com seu atendimento comercial e participe!

A pontuação mínima por bimestre deve ser de 20 pontos. Consulte o regulamento no Allianznet. Allianz Seguros SA, CNPJ: 61.573.776/0001-06, Rua Eugênio de Medeiros nº 303, andar, Lapa, 2º ao 9º, 15 e 16, Pinheiros, São Paulo - CEP: 05425-000. Processo SUSEP nº 15414.001289.2007-76. A contratação do seguro está sujeita a análise de risco. Consulte as Condições Gerais, assim como os planos de cobertura. Para mais informações sobre o seguro, acesse o site www.allianz.com.br. O registro da atividade de corretora de seguros é realizado no Conselho Administrativo de Recursos Econômicos por parte do SUSEP. Abertura e informações de sinistros, orientações de contrato de seguro e produtos: Ita Unibanco Corretora de Seguros (Ita Unibanco Seguros), Rua Diogo de Fregues, 1000, 11001-900, Capão Redondo, São Paulo - CEP: 06708-900. Atendimento ao Cliente: 0800 777 8443 (horário comercial), 0800 0121 239 (exceto dias úteis e feriados). Ouvidor: Allianz Seguros 0800 774 3333, SAC 24 horas, 0800 115 215. A Allianz Seguros respeita a sua privacidade e a confidencialidade. Para mais informações, acesse a Política de Privacidade de Dados do Allianz, disponível em www.allianz.com.br/politica-de-privacidade.

Podcast: CAPEMISA lança episódio de seu podcast sobre Educação Financeira



Educadora Financeira, Empreendedora e Corretora de Seguros, Juliana Frota foi a última convidada do PodCap – o PodCast da CAPEMISA. Em uma conversa clara e objetiva, ela contou um pouco de sua história profissional e como chegou ao mercado de Seguros, ganhando conhecimento e fazendo escolhas que a levaram ao atual momento de estabilidade de sua vida.

Na entrevista, ela falou sobre a relação das pessoas com o Seguro de Vida, assunto fundamental para a Educação Financeira e proteção contra incidentes com olhar de futuro. Defendeu a ideia de que todos precisam ter uma consciência em relação ao que ganham e gastam de seus rendimentos como uma forma de trazer a ideia do planejamento e o controle das despesas de uma forma internalizada.

Juliana defendeu que é preciso pensar de forma clara sobre todos os pontos que se deseja e precisa administrar, quando se fala em vida financeira. Neste sentido, também comentou sobre o protagonismo das mulheres no mercado de Seguros e na organização de suas contas individuais e familiares.

“Precisamos nos proteger do

inesperado e estimular o cuidado com o dinheiro, com a renda que recebemos. Não precisa ser um tema árido e as mulheres precisam entender que é preciso ter controle sobre suas despesas. Também ter em mente que elas vivem mais anos e o conhecimento traz esse controle para seu futuro, pelo tempo que ainda está por vir”, declara.

Em uma aula sobre a relação com o dinheiro, riscos e oportunidades, a empreendedora dá dicas sobre investimentos, reserva de emergência, aposentadoria, contratação de Seguros e, até mesmo, as chances de emprego que o setor traz hoje para os profissionais.

“Em minha empresa, criamos um método que se chama GPS: gestão, proteções e sonhos. Esse é um caminho que devemos trilhar. Neste conjunto, se encaixam os seguros de Vida. Imagine ter algum problema e ficar 3 ou 4 meses sem trabalhar? É neste ponto que devemos pensar: deixar de gerar renda e ainda ter mais gastos. Os seguros servem para isso e fazem total sentido dentro de um planejamento financeiro. São complementares com os investimentos. Instrumentos para proteger pessoas e quem depende delas”, finaliza.

Sobre o PodCap

Lançado em junho de 2023, há um ano, o podcast da CAPEMISA reforça o compromisso da Companhia em levar informação e conhecimento de qualidade aos Colaboradores, Corretores de Seguros, parceiros e Clientes. Os temas são abordados de forma prática e para uso no cotidiano de seus espectadores. O link de acesso para o novo episódio do PodCap é: Dicas de Educação Financeira com a Julia Frota – PodCap #6 (youtube.com).

Sobre a CAPEMISA Seguradora

Nascida de uma história de dedicação e proteção à vida das pessoas há 63 anos, a CAPEMISA Seguradora investe em um modelo de negócio onde a segmentação é a estratégia para a obtenção de resultados de crescimento. Atua em duas linhas de negócios: Vida e Previdência, e vem concentrando seus esforços para melhor entender as necessidades de seus Clientes, seus parceiros de negócios e desenvolver soluções customizadas. A Companhia tem 29 sucursais pelo país e mais de 17 milhões de Segurados. Está entre as dez seguradoras independentes mais rentáveis do país, com reconhecimento em rankings corporativos importantes como Valor 1000, Época Negócios 360° e Great Place to Work.

Sobre CAPEMISA Capitalização

Criada em 2011, a CAPEMISA Capitalização desenvolve títulos de capitalização e soluções de negócios com sorteios para diversos setores da economia, contribuindo para o fomento de atividades filantrópicas, aumento das vendas, elevação de ticket médio e giro de estoques. Destaque na revista Valor 1000, de 2023, entre as 10 maiores empresas de Capitalização do País.

**QUER EMPREENDER
DE VERDADE?**

**TEMOS UM OCEANO AZUL
DE OPORTUNIDADES
PARA VOCÊ!**

Em 2021 milhares de Corretores assistiram a palestra “VISITA AO OCEANO AZUL”.
Desses, **66%** aumentaram significativamente a produtividade e os ganhos das suas Corretoras.

VENHA FAZER PARTE DESSE TIME DE CORRETORES VENCEDORES.

Entre em contato conosco e venha conhecer todo esse Oceano Azul de oportunidades.

Telefones: (27) 99802-1474 | (27) 99641-6405
E-mail: comercial.vitoria@capemisa.com.br



Simplex: Congresso analisa dois projetos de interesse do Corretor de Seguros



analisada pela Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania (CCJ).

ADESÃO

Já o projeto que prevê adesão ao Simples Nacional em janeiro ou julho foi aprovado na Comissão de Indústria, Comércio e Serviços da Câmara. O texto também altera o Estatuto da Micro e Pequena Empresa.

Hoje, a opção pelo Simples Nacional só pode ser feita em janeiro. “O substitutivo, além de resguardar esse novo período de adesão ao Simples Nacional, indica a relevância de se observar os critérios do regime e a quitação de débitos para a regular inscrição”, explicou o relator, deputado Vitor Lippi, no parecer aprovado.

O Simples Nacional é um regime tributário diferenciado para micro e pequenas empresas. Consiste na apuração unificada de tributos, com alíquota variável de 4,0% a 17,42% sobre a receita bruta e conforme a atividade e o faturamento.

Os Corretores de Seguros conquistaram o direito de aderir ao Simples há 10 anos, com a aprovação da Lei Complementar nº 147 de 07 de agosto de 2014.

O Congresso Nacional analisa mais dois projetos que impactam diretamente na rotina do Corretor de Seguros, especificamente no aspecto financeiro e tributário. Ambos tramitam na Câmara e tratam do Simples, o sistema simplificado de pagamento de impostos.

O primeiro deles estabelece as condições de permanência das micro e pequenas empresas com débitos tributários no Simples Nacional.

A proposta foi aprovada, no final da semana passada, na Comissão de Finanças e Tributação da Câmara.

Segundo o texto, as empresas notificadas pelo fisco para regularização, inclusive as Corretoras de Seguros, poderão continuar no Simples Nacional até 31 de dezembro.

Contudo, a permanência no ano seguinte só será possível se os débitos foram pagos até o último dia útil de janeiro.

Além disso, o projeto determina que a empresa com irregularidade cadastral poderá permanecer no regime especial de tributação se regularizar a situação em até 30 dias, contados a partir da comunicação da exclusão.

O texto, de autoria do deputado José Medeiros (PL-MT), recebeu favorável da relatora, a deputada Laura Carneiro (PSD-RJ), segundo a qual trata-se de uma medida extremamente salutar, “pois possibilita uma rápida reinclusão do contribuinte que opta por regularizar-se a qualquer momento, evitando assim uma interrupção das suas atividades”.

Antes de seguir para o Plenário da Câmara, a proposta será

Aniversário de Daniel

No dia 25 de maio de 2024, foi comemorado o terceiro aniversário do pequeno Daniel, filho de Ricardo Berger Correa, Diretor do CVG-ES, e de Louize. Daniel é neto do corretor de seguros, Luiz Ricardo Gomes Correa e de Gislene Marly Berger Correa. O evento festivo aconteceu em Vila Velha e foi marcado por momentos de alegria e confraternização.

A comemoração contou com a presença de amigos e familiares, incluindo os

membros da Confraria das Quintas, da qual os anfitriões fazem parte. A confraria, conhecida por promover encontros regulares e fortalecer os laços de amizade entre seus integrantes, esteve presente para celebrar essa data especial ao lado de Daniel e sua família.

A presença de todos tornou o evento ainda mais significativo, reforçando a importância dos laços familiares e da amizade. A



celebração dos três aninhos de Daniel foi um verdadeiro sucesso, deixando lembranças felizes e marcando mais um capítulo especial na vida dessa família.

Bilhete Premiável CAPEMISA: Mais facilidade com pagamento via PIX

Bilhete Premiável CAPEMISA apresentou, em 2023, um crescimento acima de 100% em relação ao ano anterior e, em 2024, a CAPEMISA Seguradora traz novidades para manter o ritmo de crescimento acelerado do produto. A partir de agora, os Clientes poderão fazer o pagamento do seguro por Pix, tornando o processo de emissão do bilhete ainda mais rápido e seguro, o que pode acontecer em questão de segundos.

O BPC é um Seguro de Acidentes Pessoais que tem como diferencial a contratação simples e rápida, muito procurado pelos estagiários e profissionais autônomos em todo o país. Todo o processo é feito de forma online, pelo Corretor parceiro ou diretamente pelo Cliente. Com o pagamento via Pix, a Companhia acredita que contribui ainda mais

com as facilidades do produto, chegando a mais Clientes que são atraídos justamente pela sua praticidade.

“O Pix é hoje uma realidade como um meio de pagamento que veio para ficar, trazendo transferências rápidas e fáceis de valores. A empresa já constata um percentual de 38% de pagamentos com a modalidade, desde sua implantação. Entregar essa funcionalidade é uma forma de facilitar o acesso ao produto e melhorar a experiência dos nossos Clientes e Corretores. Esse sempre foi um pedido dos nossos parceiros e nossa intenção, sempre que possível, é atender essas solicitações que geram mais facilidade para todos os envolvidos”, comenta o Diretor Comercial da empresa, Fabio Lessa.

Com a marca do Corretor parceiro

Inovando sempre e trazendo customização da interface de serviços, já há alguns anos, o BPC permite que os Corretores que trabalham com sua venda online possam customizar páginas de vendas em poucos minutos e enviá-las a sua carteira de Clientes. O sistema é simples e intuitivo, pensado em oferecer o máximo de facilidade e customização aos profissionais.

Em um ícone de configuração na página principal, o Corretor poderá inserir sua logomarca e personalizar detalhes como a fonte, a cor do texto, o fundo e o tema. A ideia é permitir que a página de vendas tenha a “cara” da Corretora que o está oferecendo.

Previdência privada: captação líquida cresce mais de 200% até abril

O resultado acumulado nos quatro primeiros meses de 2024 da previdência privada aberta aponta que a captação líquida (valor que resulta da captação bruta dos planos menos os resgates), somaram R\$ 21,2 bilhões, revela relatório da Fenaprevi. Isso representa um crescimento de 225% em relação ao mesmo período do ano passado.

No mesmo intervalo, a arrecadação total somou R\$ 64 bilhões em prêmios e contribuições, alta de 26,9% na comparação com o 1º quadrimestre de 2023. Já

os resgates caíram 2,5%, totalizando R\$ 42,8 bilhões.

Em ativos, o país possui mais de R\$ 1,4 trilhão, o que representa cerca de 13,1% do PIB.

Previdência privada continua avançando entre os brasileiros

Também no relatório produzido pela Federação, ao final do 1º quadrimestre de 2024, aproximadamente 11,1 milhões de pessoas, possuíam um plano de previdência privada aberta, alta de 3,3% em comparação com o mesmo período terminado em abril de 2023. Desses, 80% estão na

modalidade individual, ou seja, a contratação do plano partiu do próprio indivíduo o que, ao mesmo tempo, releva um enorme potencial de crescimento uma vez que somente cerca de 10% da população entre 20 e 60 anos aderiu ao produto. Em números de planos comercializados, já são mais de 14,1 milhões no Brasil, sendo a maioria deles (62% ou 8,8 milhões) da modalidade Vida Gerador de Benefício Livre – VGBL; 21%, ou mais de três milhões, no Plano Gerador de Benefício Livre – PGBL, e outros 16% (2,3 milhões) nos planos Tradicionais.



**RECEBA O SEU SEGURO DPVAT
COM RAPIDEZ E SEGURANÇA!**

**TELEFONE DE CONTATO E WHATSAPP
(27) 99753-7982 - Ivo
e-mail: ivotadeu@gmail.com**



Você Sabia?

PLANOS DE SAÚDE MAIS CAROS NO ESPÍRITO SANTO

A Agência Nacional de Saúde Suplementar-(ANS), autorizou reajuste máximo de 6,9%, nas modalidades individual e familiar, ficando mais caro para 133 mil em nosso Estado.

Número de usuários de planos de saúde-ES = 1.295.586 de beneficiários, 133.908 tem planos individuais ou familiares.

ESSA ANS

A agência reguladora-(ANS), que mais parece entidade de empresas de planos de saúde, reajustou em 7% mensalidades dos planos individuais.

As operadoras estão liberadas para ESFOLAR clientes de planos coletivos.

DEZ MIL VAGAS EM CURSOS SÓ PARA MULHERES NO ES

O Qualificar ES é realizado em conjunto com o programa Estado Presente e atua nos bairros com alta vulnerabilidade social, na redução da crinamildade. Atende ainda, os cidadãos de todo o Espírito Santo que desejam se qualificar para o mercado de trabalho oferecendo cursos.

PADRE JOSÉ DE ANCHIETA (SANTO JOSÉ DE ANCHIETA)

Nascido nas Ilhas Canárias, chegou ao Brasil aos 19 anos. Cheio de entusiasmo apostólico, logo escreveu uma gramática para poder transmitir a fé católica aos nativos indígenas na língua mais falada no Brasil, o Tupi. Consagrou-se ao ensino e à evangelização.

ENEM

O Enem foi criado em 1998, inicialmente para avaliar a qualidade do ensino médio no País. Seu resultado só iria servir para o acesso ao ensino superior em universidades públicas brasileiras, agora no ano de 2024.

TERCEIRA IDADE

O relatório Consumer Generations, da Tetra Pak, mostra que o poder de compra das pessoa acima de 60 anos deve superar os R\$ 30 trilhões em todo o mundo este ano. Se engana que pensa que esse público está fora da internet. Redes de academias, games e meiode transporte voltados para esse público estão em alta e tender a crescer.

NO TELHADO

Anuncio de suspensão de cancelamento unilateral e até criminoso dos planos de saúde por parte das operadoras levantou suspeitas da Câmara.

Parlamentares já desconfiam que a CPI subiu no telhado.

TURISMO EM FERROVIA QUE PASSA POR 11 MUNICÍPIOS

Na proposta de reutilização da Ferrovia da Leopoldina está a possibilidade de criação de mirantes para contemplação da natureza, com espaços instagrámataveis para atrair turistas que vêm ao Estado.

Seguro Garantia

O Sincor-ES, a par de nossos cumprimentos, como sindicato da categoria de corretores de seguros, estamos disponibilizando em nosso site (www.sincor-es.com.br), o arquivo PDF do "Manual Seguro Garantia - 2023", elaborado e disponibilizado pela Coordenação de Regulação de Grandes Riscos, da Superintendência de Seguros Privados - Susep.

Trata-se de manual com a apresentação de definições, conceitos, estrutura e funcionamento do seguro garantia, buscando traduzir e esclarecer as regras dispostas na Circular Susep nº 662/2022.

Destacamos a importância da leitura do documento para todos os corretores de seguros, para proporcionar uma maior compreensão do seguro garantia, fortalecendo a confiança no produto, reduzindo controvérsias administrativas e judiciais e mitigando o risco de seu enfraquecimento diante de outros instrumentos financeiros não-securitários (caução em dinheiro, fiança bancária, etc).



Faça Seguro com um corretor. É mais seguro!

RECUPERACHOCK

A 30 ANOS NO MERCADO
4 ANOS DE GARANTIA NA PINTURA

(27) 3020-5900

 (27) 99964-1993

  / RECUPERACHOCK
SIGA NOSSAS REDES SOCIAIS!

Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 1717, Monte Belo-Vitória-ES



Marco legal do seguro é aprovado com



O Projeto de Lei Complementar (PLC) 29/17, conhecido como novo “marco legal” do mercado de seguros, foi aprovado no plenário do Senado nesta terça-feira (18) à noite, poucas horas após passar pela Comissão de Assuntos Econômicos (CAE). “O texto aprovado inclui todas as nossas ponderações e sugestões”, afirmou o presidente da Fenacor, Armando Vergilio, lembrando que a proposta ainda retornará para a Câmara, que avaliará as alterações feitas no Senado, antes de seguir para a sanção presidencial. “Mas, a Fenacor vai se empenhar lá (na Câmara) para ser aprovado como foi no Senado”, assegurou Vergilio.

De fato, o relator do projeto na CAE, senador Otto Alencar (PSD-BA), fez questão de incluir no texto do relatório aprovado uma menção às ponderações da Fenacor. “É importante começar a análise desta proposição observando que, enquanto o Brasil foi, em 2023, a nona maior economia do mundo, segundo dados da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), esteve apenas na décima oitava posição global no mercado de seguros. De acordo com a listagem das dimensões econômicas de um país com base em seu PIB, fornecida pelo Fundo Monetário Internacional, isso equivaleria a ter no Brasil uma atividade econômica de seguro condizente com um país de metade do PIB brasileiro”, pontuou o senador, fazendo referência ao estudo “Visão do Mercado de Seguros Brasileiro: Realidade, Perspectivas de Desenvolvimento e Oportunidades”, elaborado pela Fenacor em parceria com a Escola de Negócios e Seguros (ENS) com o objetivo de apresentar o funcionamento do mercado brasileiro, as operadoras, a forma da

distribuição, a estrutura legal, bem como as novas ideias e perspectivas para seu crescimento, no sentido de aumentar a base dos consumidores, e seu desenvolvimento equilibrado, com a adoção de novas práticas e modelos de atuação.

Segundo a Agência Senado, entre as medidas mais importantes está a proibição de extinção unilateral do contrato pela seguradora. Hoje existe apenas o entendimento da Justiça de que é abusivo o cancelamento unilateral do contrato de seguro.

De forma geral, a proposta altera dispositivos do Código Civil (Lei 10.406, de 2002) para regular o mercado de seguros privados, abrangendo todas as negociações que envolvam consumidores, corretores, seguradoras e órgãos reguladores. Trata ainda de princípios, regras, carências, prazos, prescrição, normas específicas para seguro individual ou coletivo e outros temas relacionados ao seguro privado.

Veja outras medidas aprovadas:

Exterior

Conforme o texto, a lei nacional não será aplicada a seguros contratados por brasileiros no exterior nos casos já previstos na Lei Complementar 126, de 2007: cobertura de riscos para os quais não exista oferta de seguro no país; cobertura de riscos no exterior para o período em que o segurado se encontrar no exterior; e seguros que sejam objeto de acordos internacionais referendados pelo Congresso Nacional.

Fora isso, o projeto torna exclusiva a aplicação da lei brasileira à regência de todos os contratos firmados por seguradora autorizada a operar no Brasil, mesmo que a seguradora esteja fora do país. Também serão aplicadas as normas nacionais quando o segurado tiver residência no país e quando os bens garantidos estiverem no Brasil.

Jurisdição nacional

Hoje existe controvérsia sobre qual foro é competente para julgar e analisar litígios: se o que está na região do segurado, que pode ser

em qualquer lugar do país, ou o que está na região da seguradora, cuja sede é sempre a mesma.

Pelo texto, o foro competente para as ações de seguro é o do domicílio do segurado ou do beneficiário, salvo se eles pedirem para ser no domicílio da seguradora.

Avaliação de risco

O projeto prevê a elaboração de um questionário para avaliar os riscos no momento da contratação do seguro. Dessa forma, a seguradora só poderá alegar que houve omissão por parte do segurado caso ele tenha deixado de dar alguma informação, desde que tenha sido questionado.

O questionário também servirá como base para uma eventual perda da indenização pelo cliente por agravamento de risco. Portanto, caso seja comprovada a intenção do segurado de aumentar as chances de sinistro, o cenário será comparado com o conteúdo das respostas do questionário.

Também foi aumentado o prazo para a recusa da proposta pela seguradora para 25 dias, em vez dos 15 dias anteriormente previstos pelo texto original. Já em relação aos seguros de pessoas, houve alteração do prazo da carência legal de dois anos para sinistros decorrentes de suicídio, mantendo a disciplina atual do Código Civil, diferente da versão anterior do PLC, na qual o prazo estava em um ano.

Agravamento

Pelo texto, o segurado deve comunicar à seguradora o agravamento de um risco tão logo tome conhecimento. Depois de ciente, a seguradora terá o prazo máximo de 20 dias para adequar o contrato. Hoje a legislação estabelece prazo de até 15 dias. Se o segurado descumprir propositalmente esse dever, perderá a garantia.

Prêmio e sinistros

Em relação aos prêmios de seguro, o projeto veda o recebimento antecipado, evitando abusos e tornando certo que a seguradora apenas possa receber e reter

sugestões da Fenacor

prêmios de operações que tenha realizado.

A seguradora terá até 30 dias para o pagamento dos sinistros e, caso precise de alguma documentação complementar para liberar o pagamento, terá cinco dias para solicitar a apresentação ao segurado. Esses dias serão subtraídos do prazo para o pagamento, que passa a ser de 25 dias.

Porém, o prazo ficará suspenso até que os documentos sejam apresentados, e será retomado a partir da formalização da entrega. Se o prazo expirar, a organização terá de arcar com juros, e o valor a ser pago será corrigido.

Cessão de carteiras

A nova versão do projeto prevê a possibilidade de autorização da autoridade regulatória para isentar a responsabilidade da seguradora cedente no caso de cessão de carteira, situação em que uma seguradora repassa seus contratos vigentes para outra companhia, afastando a necessidade de concordância prévia dos segurados e beneficiários. Quando há cessão de carteira atualmente, a seguradora cedente segue respondendo pelos contratos mesmo após o repasse deles a outra companhia.

A seguradora que ceder sua posição contratual (cedente), no todo ou em parte, sem concordância prévia dos segurados e seus beneficiários conhecidos ou autorização prévia e específica da autoridade fiscalizadora, será solidariamente responsável com a seguradora cessionária.

Aceitação tácita

O projeto propõe um aumento no prazo para aceitação tácita de uma proposta de seguro, de 15 para 25 dias, dando mais tempo à companhia para analisar se vai aceitar ou recusar uma solicitação. Somente se passar de 25 dias, a proposta será considerada aceita.

Ainda segundo o PLC 29/2017, a proposta feita pelo segurado não exigirá forma escrita em papel, o

que permitirá meios digitais para a formalização do contrato — prática que já vem sendo usada pelas empresas de seguro.

O texto prevê ainda alteração na vigência do prazo prescricional, ou seja, o intervalo de tempo em que um cliente pode entrar na Justiça contra uma seguradora. Atualmente, o prazo começa a contar a partir da data do sinistro, mas o projeto prevê a mudança para a data da negativa dada pela companhia.

Cosseguro

Pelo texto, ocorre cosseguro quando duas ou mais seguradoras, por acordo expresso entre si e o segurado ou o estipulante, garantem o mesmo interesse contra o mesmo risco, ao mesmo tempo, cada uma delas assumindo uma cota de garantia.

O seguro cumulativo, por sua vez, é quando a distribuição entre várias seguradoras for feita pelo segurado ou estipulante por força de contratações independentes, sem limitação a uma cota de garantia.

Mudanças

Se a seguradora, ciente do sinistro, não identificar beneficiário ou dependente do segurado para receber o seguro, o valor passará ao Fundo Nacional para Calamidades Públicas, Proteção e Defesa Civil (Funcap) depois de cinco anos. A medida foi aprovada após destaque apresentado pelo senador Carlos Viana (PL-MG).

— Há um limbo na legislação brasileira sobre esse assunto. Quando não há a quem pagar, fica para a seguradora. Agora vai ao fundo — disse.

O relator inclui também a previsão de que o contrato celebrado sem que o proponente tenha sido informado previamente sobre o conteúdo será regido pelas condições contratuais previstas nos modelos que vierem a ser depositados pela seguradora no órgão fiscalizador de seguros, para o ramo e a modalidade de garantia constantes da proposta.

Jorge Solé

Jorge Solé lança mais um álbum de gravuras: “Grande Sertão: Veredas”, uma releitura em gravuras da obra do grande João Guimarães Rosa. Este trabalho é composto por seis gravuras coloridas e inclui um texto de apresentação escrito por Francisco Grijó. Além disso, o álbum apresenta alguns trechos selecionados da obra de Rosa, incluindo o célebre: “O sertão é dentro da gente.”

Jorge Solé, reconhecido por sua habilidade em transformar literatura em arte visual, traz uma nova dimensão à icônica obra de Guimarães Rosa, capturando a essência e a profundidade do sertão brasileiro através de suas gravuras. Cada peça do álbum é uma homenagem ao universo rico e complexo criado por Rosa, oferecendo aos espectadores uma oportunidade de vivenciar o sertão de maneira visual e emocionalmente envolvente.

O texto de apresentação de Francisco Grijó complementa as gravuras, fornecendo contexto e insights sobre a conexão entre a literatura de Guimarães Rosa e a interpretação artística de Solé. Grijó, com sua habilidade de análise literária, destaca a relevância e a inovação presentes nesta releitura. Este álbum é uma oportunidade única para colecionadores e admiradores da arte e da literatura brasileira

Para mais informações, entre em contato diretamente com o autor, Jorge Solé, através do telefone (27) 99775-2204.



Presença da Banestes Seguros no Fórum de Lideranças do Mercado de Seguros



Por: Fernando de Abreu

Entre os dias 14 e 16 de junho, a Bahia foi palco do Fórum de Lideranças do Mercado de Seguros, promovido pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNSeg). O diretor-presidente da Banestes Seguros, Carlos Rafael, representou a seguradora capixaba no evento, que destacou-se como uma plataforma de diálogo e relacionamento estratégico, abordando temas relevantes do setor para os poderes Legislativo, Executivo e Judiciário.

Após abertura realizada pelo presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, o evento começou com o painel “Seguros como Instrumento de Proteção Social”, que contou com a participação dos deputados federais Aguinaldo Ribeiro, Fernando Monteiro e Hugo Leal, e do presidente do Sincor-SE, Érico Melo Nery.

Em seguida, o painel “Transição Climática, Desenvolvimento Econômico Sustentável e Longevidade” foi composto pelo senadores Alessandro Vieira, Ângelo Coronel e Carlos Portinho, dos deputados federais Domingos Neto e Mauro Benevides Filho, além do presidente do IRB(Re), Marcos Falcão. Os debatedores discutiram as oportunidades e desafios para o setor de seguros no Brasil em

um tema que vem ganhando mais atenção a cada ano, tanto de setores privados quanto públicos.

No segundo dia, o tema “O Papel do Setor de Seguros no Apoio aos Programas Governamentais” contou com a participação de Ana Maria Melo Netto Oliveira, secretária-adjunta de Reformas Econômicas do Ministério da Fazenda; Júlia Lins, diretora técnica da Susep; Denis Moraes, presidente da Fenacap; e Jonatas Pulquério, diretor de Gestão de Risco do Ministério da Agricultura e Pecuária. Eles trataram sobre a importância do setor na implementação de políticas públicas.

“A importância da segurança jurídica para o crescimento do mercado segurador” foi o tema central do painel de encerramento, que contou com a participação de Anelize de Almeida, procuradora-geral da Fazenda Nacional; Glauce Carvalhal, diretora jurídica da CNseg; Jorge Messias, advogado geral da União; Vital do Rêgo, vice-presidente do Tribunal de Contas da União; e dos ministros do STF Flávio Dino e Luiz Fux. A discussão destacou como um ambiente jurídico estável pode ajudar a impulsionar o crescimento do mercado de seguros no Brasil.

Além das palestras e painéis, o fórum proporcionou momentos de relacionamento corporativo, permitindo uma maior interação entre as lideranças presentes no

evento. Segundo Carlos Rafael, essa oportunidade de networking foi fundamental para fortalecer parcerias e alinhar estratégias entre as empresas e obter mais conhecimento com os palestrantes.

“A CNSeg, na figura de seu presidente Dyogo Oliveira, nos proporcionou um evento muito rico em informações, criando um espaço valioso para troca de conhecimentos e experiências. Ouvimos discussões relevantes com foco no Brasil que, sem dúvida, vão fortalecer nosso compromisso com um futuro mais seguro e sustentável para todos”, afirmou o diretor-presidente.



O diretor-presidente da Banestes Seguros, Carlos Rafael, representou a seguradora capixaba no evento.

CVG-ES comemora 20 anos em 2024 e prepara um evento grandioso para seus parceiros mantenedores



No dia 6 de agosto de 2024, o CVG-ES irá comemorar seus 20 anos de existência, e o presidente Antônio Santa Catarina está preparando uma grande festa para celebrar a data. O anúncio foi feito na última reunião do Clube com seus parceiros mantenedores, realizada no dia 6 de junho de 2024, no auditório Pedro de Paula Pinto, na sede do Sincor-ES.

“Estamos preparando um evento para que todos os membros do CVG-ES, seus acompanhantes e convidados possamos comemorar com muita alegria. Há 20 anos, o CVG-ES foi criado com a intenção de trazer a consciência da importância da comercialização do Seguro de Vida pelos corretores de seguros e também para promover a interação entre corretores e seguradoras que atuam em nosso estado. Tentarei trazer os ex-presidentes para que

também possam celebrar esta data conosco”, disse Antônio.

A reunião também serviu para apresentar aos presentes os resultados da análise da 6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida. Este evento foi uma oportunidade para avaliarmos os acertos e erros, visando aprimorar a edição do próximo ano, trazendo palestrantes e temas indicados pelos corretores de seguros do nosso mercado.

Além disso, foi anunciada a realização da Festa Julina para as crianças e amigos da Casa Lar Walter Barcellos, em Vila Velha. Os mantenedores, o CVG-ES e o Sincor-ES, estarão contribuindo para a realização do evento na sede do orfanato, com a criação de barracas de comidas típicas, brincadeiras temáticas e a tradicional fogueira. O evento, totalmente gratuito, acontecerá no dia 5 de julho, e todos os membros

do CVG-ES e seus acompanhantes estão convidados.

Ao final da reunião, os presidentes do Sincor-ES e do CVG-ES anunciaram a criação do Programa de Educação Continuada, que irá elaborar um cronograma de palestras e eventos para os corretores associados e mantenedores. Esse programa contará com o apoio da ENS (Escola de Negócios e Seguros) e das seguradoras parceiras e mantenedoras das duas instituições. Em breve, os corretores receberão os convites e a agenda dos eventos.

Esta celebração dos 20 anos do CVG-ES promete ser um marco na história da instituição, reforçando seu compromisso com o desenvolvimento do setor de seguros no Espírito Santo e fortalecendo os laços entre seus membros e parceiros.



O CVG-ES, tem por objetivo incentivar e desenvolver as relações culturais e recreativas entre seus associados visando à preservação e fortalecimento das Instituições de Seguro de Pessoas, Seguro Saúde, Previdência Privada e Capitalização.

Corretor, venha fazer parte do CVG-ES