

## Festa de Confraternização do Mercado de Seguros Capixaba em 2024

O SINCOR-ES e o CVG-ES, com apoio das seguradoras parceiras e mantenedoras, promoverão a Festa de Confraternização do Mercado de Seguros Capixaba de 2024. O evento celebrará também os 35 anos do SINCOR-ES e os 20 anos do CVG-ES.

A festa acontecerá no dia **9 de novembro de 2024, a partir das 13h**, no Cerimonial PRIME HALL, localizado no prédio do Clube dos Oficiais da PMES, na Avenida Dante Michelini, nº 1275, Praia de Camburi, Vitória. Onde será servida a tradicional feijoada preparada pelo Buffet Prime Hall, e a animação ficará por conta da banda "Jardel & Jeferson", que apresentará um repertório

musical eclético

Os corretores associados ao Sincor-ES, serão nossos convidados Vip e terão direito a retirada da sua pulseira convite (gratuitamente), que servirá como ingresso para o evento. Aqueles que desejarem adquirir convites adicionais para acompanhantes poderão fazê-lo pelo valor de R\$ 150,00 (cento e cinquenta reais) por ingresso, até o dia 10 de outubro de 2024. Após essa data, os convites remanescentes estarão disponíveis para venda ao público em geral por R\$ 200,00 (duzentos reais). Ressaltamos que crianças até 5 anos não precisam de convite (pulseira), enquanto crianças de 6 a 10 anos

pagam meia entrada e maiores de 10 anos pagam valor integral.

As pulseiras de identificação deverão ser usadas pelos convidados na entrada e serão essenciais para o acesso ao evento. A entrega e venda das pulseiras ocorrerão entre os horários de 8h e 16h na sede do Sindicato, diretamente com Dagmar (Setor de Cadastro), Maria Aparecida (Setor Financeiro) ou Ivo (Diretoria de Marketing).

Venham celebrar conosco as conquistas de 2024 e confraternizar com outros profissionais da área e representantes das seguradoras parceiras do SINCOR-ES e mantenedoras do CVG-ES.

**35 anos do Sincor-ES**  
**20 anos do CVG-ES**



Patrocínio:





# Zurich apresenta novidades a corretores de Vitória



Sempre atenta às necessidades dos parceiros de negócios, a Zurich Seguros promoveu no dia 28 de agosto, em Vitória, um encontro com corretores do Espírito Santo para fortalecer ainda mais a parceria com os profissionais da região.

Além de falar sobre a campanha “Geração Z – Uma nova geração de seguros”, sobre o atual momento da seguradora no mercado brasileiro

e a expansão territorial com foco no varejo, durante o evento “Experiência Zurich” também foi apresentada a recém-lançada cobertura Pequenos Reparos Premium, novidade exclusiva da Zurich no seguro automóvel junto à Maxpar, que amplia de R\$ 1.000 para até R\$ 1.500 o valor de mão de obra coberta em caso de colisão e garante a troca do para-choque e seus itens complementares.

“A Experiência Zurich faz parte de uma agenda estratégica para estreitar o relacionamento com corretores de todo o Brasil, aproximando-os cada vez mais dos nossos projetos. Em 2024, já percorremos mais de 10 cidades do país e a meta é realizar pelo menos mais 5 eventos este ano”, diz Eduardo Fazio, Diretor Regional do Rio de Janeiro, Espírito Santo, Norte e Nordeste da Zurich Seguros.





# Repercussão dos Desastres Naturais no Seguro de Automóveis



No dia 18 de setembro de 2024, a convite do presidente da Comissão de Direitos Securitários da OAB-ES, Dr. Daniel dos Santos Martins Filho, ocorreu a palestra do advogado Inaldo Bezerra Silva Júnior, sócio do Escritório Pellon & Associados Advocacia Empresarial, na Casa OAB-ES, localizada na Praia do Canto em Vitória. A palestra abordou um tema de grande relevância: “A Repercussão dos Desastres Naturais no Seguro Auto: Análise a partir da situação no Rio Grande do Sul.”

A palestra destacou dados alarmantes sobre o impacto das catástrofes naturais no setor de seguros, com o pagamento de US\$ 95 bilhões em indenizações apenas em 2023. O evento global de desastres naturais causou mais de 74 mil fatalidades, sendo que o terremoto na Turquia e na Síria foi o mais devastador do ano.

Inaldo apresentou uma análise detalhada sobre os efeitos climáticos que, nos últimos quatro anos, registraram máximas históricas, resultando em prejuízos que superam US\$ 100 bilhões mundialmente. Um estudo do Swiss Re Institute evidenciou um aumento médio de 90% nas perdas causadas por tempestades em 2023, em comparação com a média dos últimos cinco anos.

Particularmente, o Rio Grande do Sul enfrentou a “maior catástrofe climática” de sua

história no período entre abril e maio de 2024, com chuvas que ultrapassaram 700 mm em algumas localidades, afetando 468 municípios e causando prejuízos de aproximadamente R\$ 4,6 bilhões. As solicitações de indenizações de seguros já superaram R\$ 5,6 bilhões, demonstrando a urgência de soluções adequadas.

A palestra também abordou propostas legislativas, como o Projeto de Lei 1.410/2022, que visa implementar um seguro obrigatório para desastres naturais relacionados a chuvas. Inaldo enfatizou a importância de um seguro social de catástrofe e um fundo de seguro rural, destacando a necessidade de ações efetivas por parte do poder público para melhorar a infraestrutura e a defesa civil.

Por fim, o advogado concluiu que o setor de seguros, especialmente o seguro automotivo, deve se adaptar rapidamente às novas realidades climáticas, oferecendo coberturas mais amplas e adequadas, além de incentivar a conscientização dos segurados sobre os riscos climáticos.

O evento foi um importante espaço de discussão sobre a interseção entre direito, meio ambiente e proteção financeira, refletindo a necessidade urgente de enfrentar os desafios impostos pelas mudanças climáticas.

Ao final do evento, os advogados e corretores presentes participaram de um happy hour oferecido pela NOVO SEGUROS, primeira seguradora privada capixaba.



# 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros terá como tema “O Futuro da Distribuição de Seguro no Brasil”

23º CONGRESSO BRASILEIRO DOS CORRETORES DE SEGUROS



Em decisão que sinaliza a importância e relevância do setor e notadamente do evento para o Governo, o ministro da Fazenda, confirmou sua presença

no 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, que será realizado no Rio de Janeiro, entre os dias 10 e 12 de outubro.

A decisão foi anunciada pelo próprio ministro, em Brasília, durante reunião de trabalho que contou com as presenças dos presidentes da Fenacor, Armando Vergilio, e da Escola de Negócios e Seguros (ENS), Lucas Vergilio; do secretário de Reforma Econômica do Ministério da Fazenda; e do superintendente

da Susep, Alessandro Octaviani. “Formulamos oficialmente o convite e o ministro aceitou de pronto, confirmando sua presença no nosso Congresso”, revelou Armando Vergilio.

O presidente da Fenacor acrescentou ainda que, na mesma ocasião, tanto o secretário Executivo do Ministério da Fazenda quanto o superintendente da Susep também confirmaram as suas presenças e efetivas participações no Congresso.

## Programação / Painéis principais

A comissão organizadora aprovou a programação preliminar (ainda sujeita a eventuais ajustes e complementos) do 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, cujo tema central é “O Futuro da Distribuição de Seguros no Brasil”.

No dia 10 de outubro (quinta-feira), às 11 horas, será a abertura oficialmente a EXPOSEG, a mais tradicional feira de negócios do mercado, que acontecerá paralelamente ao Congresso e que, nesse primeiro dia, funcionará até às 19 horas. O credenciamento dos congressistas poderá ser feito das 10 às 19 horas.

Já a solenidade oficial de abertura do 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros está marcada para 19h30min, com as presenças de diversas autoridades (Ministros, Governadores, etc.), lideranças políticas (Senadores, Deputados) e as maiores personalidades do mercado. Em seguida, às 21 horas, será servido o jantar. Por fim, às 22 horas, começa a programação cultural do congresso, com o show de Diogo Nogueira, sob o patrocínio da BP Seguradora.

No dia 11 de outubro (sexta-feira), o credenciamento poderá ser realizado a partir das 8h. A programação terá início às 8h30min. Veja, abaixo, a relação dos principais painéis já definidos

sobre grandes temas de interesse do mercado, que estão previstos para esse dia:

- 1 **Os Desafios da Saúde Suplementar no Brasil;**
- 2 **Realidade e Perspectivas Econômicas para o Brasil e o Mercado de Seguros;**
- 3 **O Setor de Seguros em Movimento e Transformações;**
- 4 **A importância Social do Seguro de Pessoas;**
- 5 **O Corretor de Seguros Como Planejador Financeiro e de Investimentos;**
- 6 **Quando a Inteligência Artificial se Encontra com a Inteligência Humana: Oportunidades para o Mercado de Seguros;**
- 7 **Como ser Eficiente na Assessoria de Investimentos;**
- 8 **A importância do Relacionamento com o Cliente;**
- 9 **Agregando Serviços e Soluções; e**
- 10 **Vida e Previdência.**

Nesse dia (11/10), a Exposeg será aberta às 13 horas e o jantar será servido às 21 horas.

Em seguida, às 22 horas, será apresentada a segunda grande atração da programação cultural, com um show de Toni Garrido, sob o patrocínio da MAG Seguradora.

Em 12 de outubro (sábado), “Dia do Corretor de Seguros”, a programação será especial e também terá início às 8h30min. Veja,

abaixo, a relação dos principais painéis já previstos para esse dia:

- 1 **Open Insurance: o que é e o que esperar?;**
- 2 **Corretores de Seguros: protagonistas ou provedores de solução (?!);**
- 3 **O Futuro da Distribuição de Seguros no Brasil;**
- 4 **Qual o Futuro do Automóvel? E o Seguro?**
- 5 **O Seguro Saúde e o Corretor;**
- 6 **Inovações no Mercado de Seguros;**
- 7 **Viajando com a ENS;**
- 8 **Perspectivas do Mercado Para a Corretagem;**
- 9 **Gerenciando Riscos;**
- 10 **Iniciando a Jornada na Corretagem de Seguros;**
- 11 **A Inteligência Artificial a Serviço do Corretor.**

Para encerrar esse dia em clima de festa e comemoração, será servido, às 21 horas, um jantar no estilo “Comida di Buteco”. Logo após, às 22 horas, haverá a homenagem à categoria dos corretores de seguros, com a apresentação da bateria e de passistas da premiadíssima e reconhecida no mundo inteiro Escola de Samba Estação Primeira da Mangueira (patrocínio institucional da CNSeg), encerrando o congresso. Serão mais de 100 palestrantes e mais de 30 painéis em 11 auditórios.



## SALA DE VISITAS



No dia 18 de setembro recebemos a visita de membros da família de Renato Silva Bittencourt, diretor do Sincor-ES. Renato estava acompanhado da esposa Sandra, da filha Danielle e da neta Natália.



No dia 18 de setembro recebemos a visita de Marcos Tadeu Taveira, da Banestes Corretora, que estava acompanhado de Luiz Paulo Dias, Gerente da sucursal da Mapfre Seguros, no Espírito Santo e de Sandro Cezar Matos, assessor comercial da Mapfre no ES.

## PASI redesenha Seguro Estagiários

Com o aumento esperado de 11% no número de estudantes em ambientes profissionais, as empresas precisam garantir a proteção daqueles que estão começando suas carreiras. Pensando nisso, o PASI atualizou o Seguro Estagiários, oferecendo novas opções de planos, coberturas e assistências a partir de 1º de agosto, para proporcionar ainda mais segurança aos segurados.

O Seguro Estagiários agora conta com dois planos: o Básico, que atende as exigências da Lei do Estágio e oferece diferenciais como a cobertura por morte natural na Assistência Funeral, e o Plus, que além dos benefícios do plano Básico, inclui Telemedicina, descontos em rede credenciada e outros diferenciais como a Diária de Incapacidade Temporária e a Assistência Desenvolvimento Profissional.

Segundo Bárbara Capurucho, Superintendente de Produtos e Experiência do Cliente do PASI, a atualização do produto traz uma proteção mais abrangente, que atende às necessidades dos estagiários e das empresas contratantes, além de agregar valor para os corretores, tornando o produto mais atrativo e competitivo no mercado.

Os novos planos podem ser contratados a partir de R\$ 2,49 por mês, com todo o processo feito de forma 100% on-line, em apenas três passos, com a emissão do certificado logo após a confirmação do pagamento.

## Talento mirim no palco

A nossa estrelinha Beatriz Santa Catarina brilhou novamente, desta vez no Festival Internacional de Dança de Cabo Frio. Integrando o Balé da Ilha, conquistou o 1º lugar na apresentação em conjunto e o 2º lugar na apresentação em dupla dentro da sua categoria.

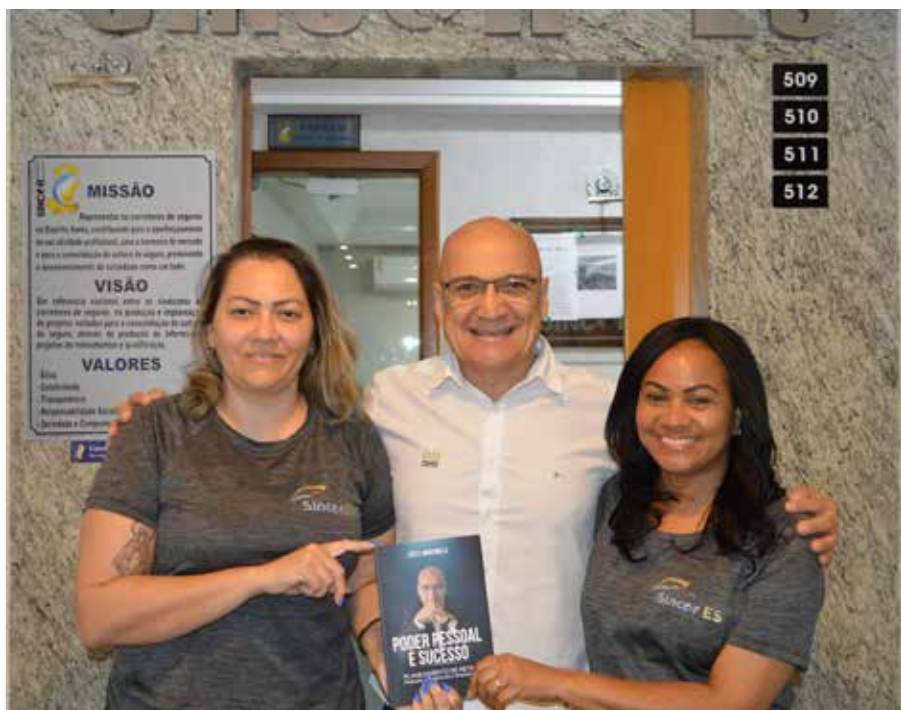


O MELHOR SEGURO ESTAGIÁRIOS DO BRASIL ESTÁ AINDA MAIS COMPLETO!

SEGURO ESTAGIÁRIOS PASI

Escaneie o QR Code e conheça os diferenciais exclusivos do PASI

# Corretor de Seguros lança livro "Poder Pessoal e Sucesso"



leitor a refletir sobre suas próprias incertezas e a desenvolver um planejamento estratégico que promoverá mudanças significativas e duradouras na sua vida.

Ao final da leitura, você estará preparado e com o seu plano de ação pronto para buscar a realização dos seus sonhos.

João Carlos Martinelle é um renomado consultor, mentor e palestrante, com uma carreira distinta como planejador financeiro pessoal, corretor de seguros pleno, advogado e professor. Atuou também como gerente de banco, e professor de disciplinas relacionadas ao mercado financeiro e gestão de pessoas. Ele é reconhecido no âmbito estadual como especialista em seguros de vida e previdência privada, tendo conquistado os primeiros lugares em campanhas de vendas nas principais seguradoras.

Para adquirir o livro "Poder Pessoal e Sucesso" acesse: [www.joao martinelle.com.br](http://www.joao martinelle.com.br), as redes sociais do autor, @joao.martinelle ou o whatsapp (27) 99987-1849. Esta é a sua oportunidade de descobrir os segredos para um planejamento eficaz e uma vida bem-sucedida!

O Sincor-ES tem o prazer de anunciar uma edição valiosa ao seu acervo de biblioteca: o livro "Poder Pessoal e Sucesso – Planejamento de Metas Pessoais, Profissionais e Financeiras", de João Carlos Martinelle. Com uma vasta experiência de mais de 15 anos ministrando o curso "PODER PESSOAL E SUCESSO", Martinelle traz para o público uma obra que combina teoria e prática, que irá contribuir para o seu sucesso pessoal em todas as áreas da vida.

Este livro é um guia essencial para quem deseja aprimorar seu planejamento pessoal e profissional, oferecendo estratégias eficazes para alcançar metas e conquistar o sucesso. Em uma linguagem simples e acessível, Martinelle desmistifica o conceito de sucesso, desafiando a visão tradicional de status social, fama e riqueza financeira. Em vez disso, ele apresenta um mapa claro e direto

para o sucesso pessoal, trazendo ferramentas práticas que irão levar aos resultados desejados.

O autor inicia o livro convidando o leitor a voltar a sonhar: "Sonhe! Uma pessoa começa a morrer quando perde a sua capacidade de sonhar". E ao final, inclui o capítulo adicional "Universidade GSI Premium", que adapta os ensinamentos praticados na GSI Premium Consultoria, com insights valiosos para a aplicação direta das técnicas e planilhas utilizadas no curso.

A obra é projetada para orientar qualquer pessoa, independentemente da sua situação financeira, a superar limitações e alcançar seus objetivos. Não importa se no final do mês o seu dinheiro "não sobra, empata ou sobra"; este livro foi feito para você! Com um enfoque motivacional e prático, Martinelle convida o





# Sistema Financeiro Banestes cria a Banestes Loteria

**A criação da nova subsidiária do Sistema Financeiro Banestes foi recentemente aprovada, para fins de exploração do serviço público de loteria do Estado do Espírito Santo.**



**Ricardo Pessanha, diretor-presidente da Banestes Loteria**

A nova empresa subsidiária do Banestes, a Banestes Loteria, foi oficialmente criada no último dia 13, após aprovação legislativa e do Banco Central. Agora, o Sistema Financeiro Banestes passa a contar com cinco empresas: o banco Banestes, a Banestes Corretora, a Banestes Seguros, a Banestes DTVM e a Banestes Loteria. E, nesta quarta-feira (04), o nome do diretor-presidente da nova subsidiária foi confirmado: Ricardo Pessanha assume o cargo.

Advogado, com mais de 20 anos de carreira, especialista

em direito público, processual e tributário, Ricardo Pessanha concentra ainda vasta experiência na área pública, como procurador, secretário e subsecretário de Estado, sendo a última função ocupada a de subsecretário de Estado de Desenvolvimento do Espírito Santo.

Pessanha terá o desafio de liderar a consolidação da nova empresa criada para fins de exploração do serviço público de loteria do Estado do Espírito Santo. Atualmente, o Banestes está em busca do parceiro que vai operar a nova subsidiária nas modalidades: passiva, de prognóstico (específico, numérico e esportivo), instantânea e quota fixa (BET's), em meios físico e digital.

“Durante o exercício na Subsecretaria, detínhamos a responsabilidade de coordenar a área de concessões e parcerias do Governo. A partir da liberação pelo Supremo Tribunal Federal (STF), em 2020, para que os estados explorassem o ramo de loterias estaduais, iniciamos os estudos de viabilidade para o Espírito Santo e chegamos a este formato via Banestes. A partir daí, veio o convite para que eu assumisse o desafio da gestão da nova empresa”, contextualizou Pessanha.

Por ser um novo mercado de atuação, em processo de regulamentação, a novidade traz grandes desafios e também oportunidades. Pessanha

destaca que a reputação e consolidação do Banestes fazem grande diferença nesse processo.

“Apesar de não termos um paradigma, a expectativa para o início da operação é das melhores. O potencial de arrecadação é muito grande. Além disso, vai regular uma atividade que é contestada pelos efeitos adversos que pode causar em um ambiente desregulado. O Banestes promoverá no Espírito Santo, a partir de um serviço público regulado, uma movimentação financeira lícita e responsável, gerando receitas e investimentos para o bem-estar da população. Seremos pioneiros em diversos aspectos e a reputação do Banestes é uma grande aliada no processo”, frisou Pessanha.

A Banestes Loteria poderá explorar todas as modalidades de jogos permitidos pela legislação, desde as mais tradicionais, como loterias, até as novidades, como BET's, apostas esportivas, jogos on-line, como o cassino on-line, e até caça-níqueis (VLT). A estratégia de negócios será definida com a empresa sócia da Banestes Loteria.

A previsão é de que até o mês de dezembro a empresa parceria seja definida para que a operação tenha início a partir do primeiro semestre de 2025. O trabalho de avaliação está em condução pela Genial Investimentos, pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) e pelo escritório de advogados Lefosse.



**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



# CAPEMISA entrega exemplar do Relatório Social de 2023 do Lar Fabiano de Cristo

O Presidente do Sincor-ES recebeu, no último dia 29 de agosto, a visita de Milher Milli, Executivo da CAPEMISA, com o objetivo de entregar, em nome de Jorge de Souza Andrade, Diretor Presidente e Fábio dos Santos Meziat Lessa, Diretor Comercial, um exemplar do Relatório Social 2023 do Lar Fabiano de Cristo, elaborado pela direção da LFC. Este relatório contém informações detalhadas sobre as atividades realizadas no local.

Para criar uma fonte de recursos permanentes, visto que as contribuições voluntárias, além de não serem regulares, não eram suficientes para cobrir todas as despesas relacionadas ao abrigo, alimentação, vestuário, educação, cuidados médicos e odontológicos, tornou-se indispensável

estabelecer uma atividade econômica regular. Assim, surgiu a Capema, posteriormente Capemi e hoje Capemisa, que há 64 anos cumpre uma tarefa específica: fornecer suporte às famílias que, por fatalidade, perdem a fonte de sustento através de seus produtos, além de apoiar famílias em situação de risco social.

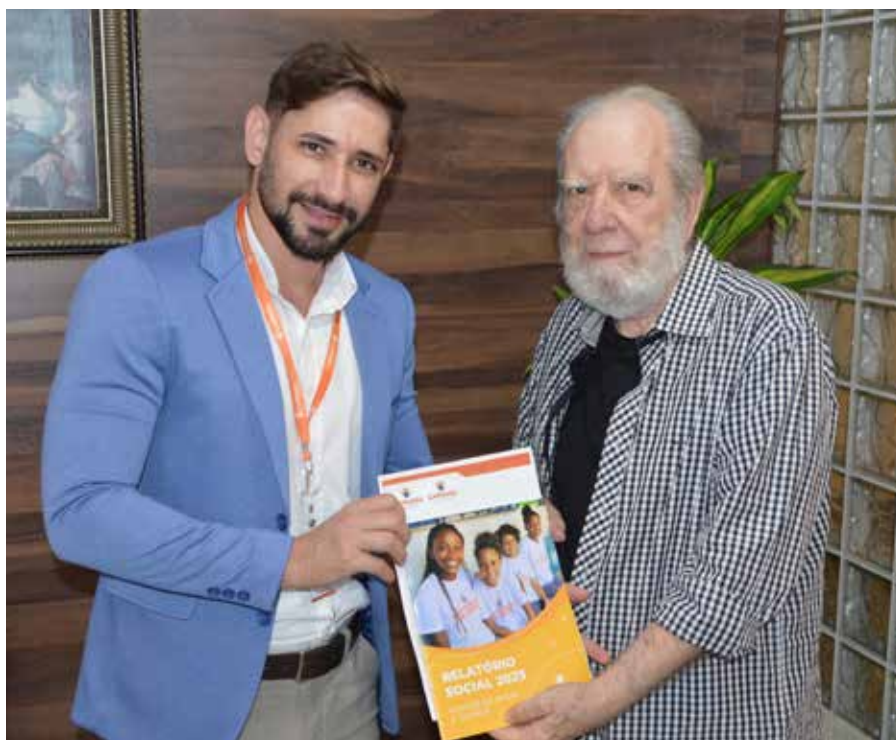
Dessa forma, a Capemisa Social recebe recursos gerados pela Seguradora e pela Capitalização, repassando esses recursos ao LFC. O Relatório Social, contendo informações detalhadas sobre as atividades realizadas no Lar Fabiano de Cristo, estará disponível para consulta em nossa biblioteca, para aqueles interessados em conhecer melhor o trabalho realizado pelo LFC.

## Quem for flagrado causando incêndios pode ser proibido de contratar seguro

Tramita na Câmara projeto de lei que proíbe a concessão de crédito, subvenções públicas ou indenizações de seguro a pessoas físicas ou jurídicas que façam uso irregular do fogo. A proposta, de autoria da deputada Camila Jara (PT/MS) e apoiada por outros parlamentares, prevê que essa proibição vigore por 10 anos.

Os autores justificam o projeto citando dados de 8 de setembro, quando foram registrados 8.225 focos de fogo no Brasil, principalmente nas regiões Centro-Oeste e Norte, afetando os biomas Amazônia, Cerrado e Pantanal, além do Sudeste. Eles destacam que, além da pior seca da história do país e recordes de temperatura, há uma crescente incidência de incêndios criminosos.

O projeto menciona casos de incêndios criminosos, como em São Paulo, onde 15 pessoas foram presas em julho. Os parlamentares explicam que o objetivo é combater essa prática criminosa, ao impedir que quem use o fogo de forma irregular tenha acesso a crédito ou seguro, evitando o incentivo à apropriação criminosa de terras. Os autores alertam para os efeitos econômicos graves dessas operações, que oneram o seguro rural e aumentam os custos de produção. Eles defendem ajustes nos modelos de financiamento e seguro rural para garantir a lisura do sistema financeiro e a segurança jurídica do setor, combatendo a impunidade e o desmatamento ilegal.



**Corretor de Seguros,**  
conheça o treinamento que vai aumentar sua carteira de Clientes!



Visita ao **Oceano AZUL 2.0**

**CAPEMISA**  
SEGURODORA

Inscriva-se em: [www.capemisa.com.br](http://www.capemisa.com.br)  
ou procure a CAPEMISA da sua região.



# DPVAT de Embarcações (DPEM) volta a ser obrigatório no país



O seguro obrigatório para danos pessoais causados por lanchas, iates e outras embarcações náuticas voltou a ser comercializado após a Susep (Superintendência de Seguros Privados) baixar novas normas.

Conhecido como DPVAT das águas, o seguro garante indenizações em acidentes com as embarcações. Cobre despesas médicas, invalidez e óbito.

No final de 2019, o governo Jair Bolsonaro publicou medida provisória extinguindo o DPVAT e o DPEM. À época, a justificativa apontada foi a de que seriam diminuídos casos envolvendo fraudes, além de acabar com os custos de supervisão e regulação.

O governo também alegou que o DPEM estava inoperante desde 2016 e que nenhuma seguradora ofertava o seguro. Para indenizações com acidentes causados por veículos não identificados e inadimplentes seria acionado o Fundo de Indenizações do Seguro (Fundpem).

Segundo a CNSeg, os valores foram ajustados e varia entre R\$ 22 e R\$ 177, dependendo do porte da embarcação.

A contratação será online no próprio site do DPEM (sigla pela qual o seguro é conhecido). Antes, a contratação seguia um processo

físico e abria margem para fraudes, segundo a CNSeg.

A Autoridade Marítima, comandada pela Marinha, fará a fiscalização. Todas as embarcações terão de contratar o seguro.

A Capitania dos Portos, Delegacias e Agências será o órgão que vai exigir os comprovantes de pagamento.

Os valores do seguro são divididos em seis classes tarifárias: Esporte a embarcações miúdas (classe 1): R\$ 22,22; Moto náutica (classe 2): R\$ 22,22; Comercial pesca (3): R\$ 177,69; Comercial outros (4): R\$ 177,69; Comercial carga ou passageiro – até 100; passageiros/tripulantes (5): 177,69; Comercial carga ou passageiro – acima de 100 passageiros/tripulantes (6): 177,69 + R\$ 1,00 por passageiro/viagem excedente a 100.

Estima-se que, no Brasil, existam mais de 1 milhão de embarcações registradas. São Paulo é o estado com mais embarcações, cerca de 261 mil. Em seguida estão o Rio de Janeiro (116 mil) e Paraná (105 mil).

“Em situações muitas vezes trágicas, onde a vida e a saúde estão em risco, este produto atua como uma rede de proteção, assegurando que essas pessoas possam receber o apoio necessário”, disse Dyogo Oliveira, presidente da CNSeg.

## Veja como sugerir novas normas para Susep

Os Corretores de Seguros, assim como qualquer cidadão, empresa ou entidade, podem sugerir novas normas para a Susep, que tem, em seu portal, uma área específica para a apresentação dessas propostas.

De acordo com a autarquia, através desse canal, a sociedade em geral pode enviar, a qualquer tempo, contribuições para o aprimoramento das normas vigentes no setor, sejam resoluções do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) ou atos normativos expedidos pela Susep.

Além disso, a Susep ressalta que esse canal é permanente e não está ligado a uma consulta pública ou a um processo normativo específico. “Não será disponibilizado relatório de análise, de forma individual ou consolidada, das contribuições para o aperfeiçoamento das normas vigentes como acontece após as consultas públicas”, explica o órgão regulador.

Para apresentar sua sugestão, o primeiro passo é acessar este link: <https://www2.susep.gov.br/safe/SCP/app/identificacao?urlRetorno=%2Fsugestoes-normativas>

Em seguida, identifique-se como pessoa física ou jurídica; selecione sua categoria (Corretor, consumidor, entidade, etc.) e preencha seus dados (nome, e-mail, país). Depois, valide o código que será enviado para o seu e-mail e apresente sua proposta.



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

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



# PL que regulamenta proteção patrimonial chega ao Senado



Foi enviado ao Senado, o Projeto de Lei Complementar 519/18, de autoria do então deputado Lucas Vergílio, altera o Decreto-Lei 73/66 para dispor sobre as sociedades cooperativas de seguros e as operações de proteção patrimonial mutualista. A proposta foi aprovada no plenário da Câmara no dia 28 de agosto.

No texto enviado ao presidente do Senado Federal, Rodrigo Pacheco, o presidente Câmara, deputado Arthur Lira, salienta que a proposta também estabelece regras sobre a responsabilidade de administradores, regimes especiais de insolvência e medidas preventivas aplicáveis às sociedades cooperativas de seguros e às administradoras de operações de proteção patrimonial mutualista; e para a contratação de operações de resseguro por essas sociedades.

Há, agora, a expectativa de aprovação ainda este ano. Isso porque o senador Rodrigo Pacheco (PSD/MG), poderá enviar a proposta direto ao plenário, sem passar por comissões da Casa.

O texto do projeto aprovado na Câmara estabelece, entre outros pontos, que as cooperativas centrais de seguros e as confederações de cooperativas de seguros não poderão exercer a atividade de Corretagem de Seguros.

Segundo a proposta, as políticas de seguros privados e de proteção patrimonial mutualista deverão ter como objetivo promover a expansão dos mercados e propiciar condições operacionais

necessárias para sua integração no processo econômico e social do País; e o aperfeiçoamento das instituições operadoras dos mercados supervisionados.

Está previsto ainda que essas políticas preservem “a liquidez e a solvência das instituições operadoras dos mercados supervisionados” e assegurem a “proteção e a defesa dos clientes dos mercados supervisionados”, por meio, inclusive, da adequação dos produtos e serviços a suas necessidades e interesses.

Ainda de acordo com o texto, compete privativamente à União legislar sobre autorização, funcionamento, fiscalização, segurança das operações, produtos e serviços ofertados pelas instituições, além de formular a política de seguros privados e de proteção patrimonial mutualista e fiscalizar as operações no mercado nacional.

O Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) deverá dispor sobre condições, requisitos e limitações para constituição de cooperativas centrais de seguros formadas por cooperativas singulares de outros segmentos.

As cooperativas centrais de seguros e as confederações de cooperativas de seguros poderão aceitar riscos em cosseguro de cooperativas singulares filiadas e das filiadas de suas cooperativas centrais, respectivamente. Nessas operações, as cooperativas singulares de seguros administrarão os contratos e representarão as demais perante os associados, para todos os efeitos.

## Corretor poderá comercializar proteção patrimonial

O projeto de lei aprovado na Câmara dos Deputados e que foi enviado ao Senado, que regulamenta o funcionamento de cooperativas de seguro e de grupos de proteção patrimonial mutualista, estabelece, entre outros pontos, que o Corretor de Seguros, pessoa física ou jurídica, “poderá também atuar como intermediário para angariar e promover contratos de participação em grupo de proteção patrimonial mutualista”.


O texto veda ao Corretor de Seguros ou a qualquer de seus prepostos manter relação de emprego ou ser administrador de sociedades cooperativas de seguros, administradoras de operações de proteção patrimonial mutualista ou associações a que esses grupos estejam vinculados.

Esses impedimentos são extensivos aos sócios e aos diretores de empresas Corretoras de Seguros.

Além disso, como o CQCS noticiou, as cooperativas centrais de seguros e as confederações de cooperativas de seguros poderão prestar serviços pertinentes, complementares ou necessários às atividades realizadas por suas filiadas, “sendo-lhes vedado, contudo, o exercício da atividade de Corretagem de Seguros”.

A proposta será ainda analisada no Senado, mas há a expectativa de aprovação ainda este ano. Isso porque o presidente do Senado, Rodrigo Pacheco (PSD/MG), poderá enviar a proposta direto ao plenário, sem passar por comissões da Casa.





**SABIA QUE  
PARA SE  
ASSOCIAR AO  
SINCOR-ES,  
CUSTA MENOS  
DE UM  
CAFEZINHO  
POR DIA!**

**MENOS DE  
R\$ 3,35  
POR DIA**

**ASSOCIE-SE JÁ  
E TENHA MUITAS  
VANTAGENS  
PARA VOCÊ E  
SUA EMPRESA.**

**VALORES DE MENSALIDADES  
POR CATEGORIA**

**PESSOA FÍSICA TODOS OS RAMOS R\$ 70,00  
PESSOA FÍSICA RAMO VIDA R\$ 60,00  
PESSOA JURÍDICA R\$ 100,00**

**PAGAMENTO DE ANUIDADE COM 20% DE  
DESCONTO (PAGANDO ATÉ MARÇO).**

# Banestes Seguros recebe premiação

O vídeo da campanha “Vai Tranquilo” da Banestes Seguros foi um dos vencedores do Prêmio Criativus 2024, promovido pela Rede Gazeta e TV Gazeta Norte, conquistando o título de melhor vídeo na categoria Promocional.

Desenvolvida pela agência Fire Marketing e Comunicação, a campanha reforça que, por mais que nos preparemos, imprevistos sempre podem acontecer, mas com os seguros Banestes é possível enfrentar esses momentos com tranquilidade.

O Diretor-Presidente da Banestes Seguros, Carlos Rafael, junto com

os diretores Rômulo Costa e Silvano Kiefer, e a Consultora da Presidência, Jussara Vieira, comemoraram essa conquista ao lado do Diretor de Criação, Rodrigo Pegoretti, e da Gestora de Contas, Alynne Berlando, ambos da agência Fire.

A Banestes Seguros tem se destacado no mercado pela sua capacidade de oferecer soluções que proporcionam tranquilidade e segurança para seus clientes, reforçando a importância de estar preparada para qualquer situação. Essa premiação vem somar ao destaque da seguradora na pesquisa Recall de Marcas de

A Gazeta, onde se destacou como uma das marcas mais lembradas pelo público capixaba.

Com o slogan “Vem pra Banestes Seguros e Vai Tranquilo”, a empresa quer continuar a fortalecer sua presença no mercado, conquistando prêmios e reconhecimentos importantes.

A Coordenadora de Comunicação da Banestes Seguros, Débora Campanha, também esteve presente na exibição do troféu e reafirmou o compromisso da equipe em continuar a entregar campanhas marcantes e que representem bem os ideais da seguradora.



Já no dia 22 de agosto, a Banestes Seguros esteve presente no evento de posse da nova diretoria do Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios do Espírito Santo (Sindirepa-ES).

O presidente do sindicato, Diego Freitas Receptuti, foi reconduzido ao cargo e segue à frente da entidade pelo triênio 2024-2027.

Representando a Banestes Seguros estiveram o Diretor-Presidente, Carlos Rafael, o Diretor de Controles Internos, Rômulo Costa, e o Gerente de Sinistro, Guilherme Lima. A Banestes Seguros deseja sucesso à nova gestão.



## 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](http://www.banestesseguros.com.br/segurado)

Ouvidoria Geral: 0800 727 0030





# Você Sabia?

## DNA para identificar desaparecidos

4.242 capixabas estão desaparecidos e família vão poder fazer DNA. A orientação é para que o boletim de ocorrência seja registrado o mais rápido possível, para que as investigações possam ser iniciadas imediatamente. Qualquer pessoa interessada pode procurar uma delegacia para fazer o registro do desaparecimento, não sendo necessário ir diretamente a Delegacia de Pessoas Desaparecidas.

## Aumento no número de atropelamentos

Entre os meses de janeiro a julho de 2024, foi registrado um aumento de 12,7% no número de atropelamentos fatais em nosso Estado, com 90 mortes. O número já ultrapassa o total registrado em todo o ano de 2023, quando 71 pessoas perderam a vida em acidentes deste tipo no Espírito Santo.

## População no Estado do Espírito Santo

No Brasil estima-se que a população vai parar de crescer em 2041, quando deve chegar a cerca de 220.425.299 habitantes. No Estado do Espírito Santo, 2046 será o ano em que a população deve atingir seu pico, 4.397.835 habitantes e começara a diminuir a partir de 2047. Veja os números: Em 2000 a população era de 3.181.143, já em 2024 atingimos a marca de 4.102.129, e em 2025 ultrapassaremos os 4.126.854. A previsão para 2070, é que diminua para 4.101.764 habitantes.

## Pesquisa da Ceturb

A Ceturb -ES, realizou recentemente uma pesquisa entre os usuários do sistema que constatou que o índice de satisfação geral é de 91,82%. A pesquisa levou em consideração itens como higiene, conforto, organização, intervalo de viagens, cumprimento de horários e manutenção.

## Sobre o Divórcio

O divórcio feito em cartório pode ser registrado em 24 horas. Na Justiça, o processo é mais caro e demorado. A separação em cartório contudo, somente será possível caso haja pleno consenso do casal.

## Levantamento

Um levantamento realizado pelo Departamento Estadual de Trânsito (Detran-ES), apontou os veículos (motos, automóveis e caminhões), recordistas de multas aplicadas no Estado. Os maiores números de infrações são cometidas por motocicletas, com débitos que chegam a R\$ 341 mil reais.

## Rio Jucú

A Barragem do Rio Jucú tem investimentos que somam mais de R\$ 260 milhões, sendo a maior parte com recursos da própria Cesan. O contrato com a empresa que irá realizar a obra, prevê que a entrega seja feita em até 24 meses, ou seja, até agosto de 2026.

## Programa Qualificar

O Programa Qualificar ES foi criado no ano de 2029. Desde o seu lançamento o Qualificar ES já ofereceu mais de 600 mil vagas em cursos de qualificação e capacitação profissional nas modalidades presencial, on-line e semipresencial.

## Sobrepeso

Segundo levantamento, de cada 10 pessoas atendidas nas unidades de saúde do Espírito Santo, 7 estão com sobrepeso, ou seja, 70% da pessoas atendidas. Desses 70%, apenas 1,5% dos atendimentos em unidades de saúde são direcionados para tratamento da obesidade. O sobre peso e a obesidade já atingem 45% da população capixaba, sendo que 5,5% dos casos podem ser enquadrados como obesidade grau 3, segundo números apresentados aos deputados da Comissão de Saúde do ES.

## Jorge Solé



Jorge Solé lança mais um álbum de gravuras: "O Velho e o Mar", uma releitura em gravuras da obra do escritor norte-americano Ernest Hemingway. Este trabalho é composto por gravuras coloridas e inclui um texto de apresentação escrito por Francisco Grijó. E falando em Grijó, o renomado escritor capixaba lançou o livro "Joukery-pawkery – Uma História da Fama Volat", onde personagens do livro "Fama Volat" retornam em um romance policial ambientado em Vitória, focando uma sociedade poderosa que opera clandestinamente no mercado de artes. No livro, Grijó cita Jorge Solé como uma referência necessária para desenvolver a trama. Poeticamente, ele nomeia personagens, alterando nomes e fatos.



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.



# Allianz Seguros cresce mais de 20% em contratações e emissões de apólices no Vida Individual

A Allianz Seguros vem promovendo, de Norte a Sul do país, uma série de treinamentos com os corretores sobre as principais soluções disponibilizadas no setor e o apetite de mercado para cada uma delas. Intitulados como +Capaz, os encontros visam auxiliar na capacitação dos parceiros e na ampliação de seus negócios por meio de um portfólio amplo e diversificado. Um dos principais produtos abordados nos treinamentos de 2024 é o seguro de Vida Individual, que ganha cada vez mais espaço e relevância na sociedade.

Desde o início deste ano, a Allianz levou o +Capaz Vida a 12 cidades – Belo Horizonte, Campinas, Cascavel, Cuiabá, Fortaleza, Maringá, Piracicaba, Recife, Rio de Janeiro, Santo André, São Paulo, Vitória –, reunindo 2,1 mil corretores. Em todas as oportunidades, os profissionais acompanharam abordagens reflexivas sobre a importância do seguro e, especialmente, sobre os benefícios que ele traz para a vida dos clientes e seus familiares. Os treinamentos impactaram positivamente no produto Allianz Vida Individual, que registrou um aumento de 22% nas cotações e também na quantidade de apólices emitidas, além de 25% de crescimento em prêmio (faturamento). Neste cenário, as regionais Minas Gerais e Centro-Oeste, Rio de Janeiro e Espírito Santo e São Paulo Interior da Allianz se destacaram.

“Os números tangibilizam não apenas o investimento da companhia na capacitação de seus principais parceiros, mas também os benefícios para todos os envolvidos: a seguradora ganha

em volume de prêmios, os parceiros aumentam seu faturamento, e o cliente final se beneficia ao encontrar um canal de vendas mais capacitado para entender o contexto familiar e as necessidades do consumidor, oferecendo uma consultoria eficaz”, diz Eric Lundgren, diretor executivo de Vida da Allianz Seguros.

Segundo ele, o +Capaz Vida representa uma inovação ao dar espaço para novas abordagens de vendas que transformam a maneira como os corretores adquirem conhecimento e criam oportunidades de crescimento e desenvolvimento. “Convidamos o Rogério Araújo, corretor e consultor especialista no ramo de Vida, para participar dos nossos treinamentos e mostrar este seguro a partir de exemplos, simulações e cases reais, o que torna a abordagem à sociedade muito mais humanizada. Desta forma, conseguimos transformar um treinamento técnico em uma capacitação completa e inspiradora”, explica.

## Oferta Personalizada

A Allianz lançou, em março deste ano, uma oferta personalizada no seguro de Vida. Com isso, a companhia passou a oferecer uma solução sob medida, com opções de coberturas, valores e assistências para que cada cliente escolha aquelas que mais se adequam à sua necessidade. Apenas três meses após o seu lançamento, a oferta Personalizada já é a mais contratada dentro das opções disponibilizadas pela seguradora na modalidade Vida Individual. “Isso comprova o sucesso da nova oferta junto aos corretores e clientes e mostra que seguimos atentos

às demandas dos consumidores que, frequentemente, recorrem ao seguro de Vida como um instrumento de planejamento familiar”, afirma Eric Lundgren.

## Treinamentos até o final do ano

A Allianz segue com a agenda do +Capaz Vida e, até o final de 2024, realizará mais sete treinamentos presenciais. Os encontros ocorrerão nas cidades de Salvador, Rio de Janeiro, Uberlândia, Goiânia, Porto Alegre, São Paulo e Ribeirão Preto. Está programada, ainda, uma capacitação on-line voltada aos corretores parceiros de todo o Brasil. “Também temos a expectativa de consolidar a nossa oferta Personalizada, capturando um crescimento ainda maior para o segundo semestre, além de lançar novidades para o portfólio de Vida como um todo”, conclui Eric.



**Eric Lundgren**, diretor executivo de Vida da Allianz Seguros.



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

**ALLIAD@Z**  
+Comissão

**Ofereça e aumente suas vendas!**

A comissão complementar varia de acordo com o segmento no programa Alliad@z. Confira o regulamento completo no Allianznet. Allianz Seguros SA, CNPJ: 61.573.796/0001-66, Rua Eugênio de Medeiros nº 303, ands. 1-parce, 2 ao 9, 15 e 16, Pinheiros, São Paulo - CEP: 05425-000. Processo SUSEP nº 15414.90034/0/2018-95. A contratação do seguro está sujeita à análise de risco. Consulte as Condições Gerais, assim como os planos de assistência 24h, serviços e abrangência do seguro no site [www.allianz.com.br](http://www.allianz.com.br). O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte do SUSEP. Abertura e informações de emissão, orientações de contrato de seguro/produto: Linha Direta Allianz Corretor: 40901120 (Capitais e Regiões Metropolitanas), 0800 777 8243 (Demais regiões), 0800 0121 229 (exclusivo para portadores de limitação auditiva e deficiente). Ouvidoria Allianz Seguros 0800 771 3313. SAC (24 horas): 0800 115 215. A Allianz Seguros respeita sua privacidade e é contra o spam na rede. Para mais informações, acesse a Política de Privacidade de Dados da Allianz, disponível em [www.allianz.com.br/politica-de-privacidade](http://www.allianz.com.br/politica-de-privacidade).



# Indenização no setor de seguros crescem 6% no primeiro semestre de 2024

No caso da arrecadação, o crescimento foi superior a dois dígitos



De acordo com levantamento da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), foram pagos um total de R\$ 247 bilhões em indenizações, resgates, benefícios, sorteios e despesas assistenciais, um aumento de 6% frente ao registrado no mesmo período de 2023. Apenas em junho, sem incluir o segmento de Saúde Suplementar, os pagamentos totalizaram R\$ 20,3 bilhões, uma alta de 9,0% em comparação ao ano anterior.

No caso da arrecadação, o crescimento foi superior a dois dígitos. Apenas no primeiro semestre, foram arrecadados R\$ 361,5 bilhões em prêmios de seguros, contribuições previdenciárias, faturamento com títulos de capitalização e contraprestações em saúde. O número equivale a um aumento de 14% em relação ao mesmo período do ano passado.

O presidente da CNseg,

Dyogo Oliveira, destaca que o desempenho do mercado segurador no semestre “reforça o papel estratégico do setor no apoio ao planejamento financeiro das famílias e na estabilidade do mercado de crédito no Brasil”.

## Destaques no primeiro semestre

O principal destaque foi o segmento de Previdência Aberta, com arrecadação total de R\$ 94 bilhões (+23%) e continuação de 41% para o montante arrecadado pelo setor no período apurado. Segundo Oliveira, esse resultado mostra a alta na procura por produtos financeiros que interferem no planejamento de longo prazo e na proteção da renda da família.

Para além do segmento de Previdência Aberta, o ramo de seguros vinculados às operações de crédito, incentivado pelo aumento da renda das famílias e o aquecimento do mercado de

trabalho, também se destacou. Em junho, o crédito ampliado às famílias atingiu R\$ 4 trilhões, correspondendo a mais de 35% do PIB. O montante foi 11,5% maior do que o registrado no mesmo mês do ano passado. No crédito direcionado, o financiamento imobiliário foi destaque. O crescimento foi de 23,1% no período, totalizando R\$ 108,1 bilhões, e o estoque do mesmo tipo de crédito, segundo o BACEN – considerando-se taxas de mercado e reguladas –, superou R\$ 1,0 trilhão em junho (+11,7% ante ao ano anterior).

Nesse contexto de aumento, o produto Habitacional arrecadou R\$ 589 milhões no sexto mês do ano – o que representa uma alta de 10,9% em relação ao mesmo mês de 2023 – e o movimentou R\$ 3,5 bilhões (+10,4%) no primeiro semestre. O seguro cobre a quitação do saldo devedor do imóvel financiado em caso de morte ou invalidez permanente do segurado, e a reconstrução do imóvel se ocorrer danos físicos por incêndio, raio, explosão, inundação, alagamento, vendaval, destelhamento, desmoronamento ou ameaça de desmoronamento. Até junho, foram pagas indenizações de R\$ 1,4 bilhão, um aumento de 93,8%, principalmente devido às enchentes no Rio Grande do Sul.

Por fim, o Seguro Prestamista também se destacou. Até junho, o segmento arrecadou R\$ 9,9 bilhões (+20,7%) e pagou R\$ 1,8 bilhão em indenizações, contribuindo para a redução dos impactos da inadimplência.

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](http://www.hdi.com.br)

# Reunião conjunta CVG-ES, Sincor-ES, Seguradoras e mantenedores



Na reunião conjunta realizada em setembro entre o CVG-ES, Sincor-ES, seguradoras parceiras e mantenedoras do CVG-ES, foram discutidos temas de interesse da categoria, incluindo a organização da 7ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, prevista para 2025, e a Festa de Confraternização do Mercado de Seguros Capixaba, que ocorrerá em novembro de 2024.

O primeiro ponto de pauta, relacionado à Jornada Capixaba do Seguro de Vida, foi amplamente debatido, com foco em estratégias para reduzir custos e aumentar o número de participantes no evento. A proposta mais relevante apresentada foi a realização da jornada em um formato compacto, concentrado em um único turno, das 13h às 18h, encerrando com um coquetel de confraternização. Após a troca de ideias e a apreciação das diferentes opiniões, ficou decidido que o CVG-ES e o Sincor-ES aguardariam sugestões adicionais das seguradoras parceiras, tanto em relação à estrutura do evento quanto à possibilidade de realizá-lo em outro local, além do Hotel Senac Ilha do Boi, tradicionalmente utilizado nas edições anteriores.

Em seguida, foi comunicado o andamento da organização da Festa de Confraternização do Mercado de Seguros Capixaba. Os presidentes do

Sincor-ES e do CVG-ES detalharam a programação do evento, assim como as condições de participação.

Em resposta ao convite de patrocínio, confirmaram adesão as seguintes empresas: Tokio Marine Seguradora, CAPEMISA Seguradora, HDI Seguradora, Seguros UNIMED, Icatu Seguros, Banestes Seguros, Porto Seguradora, Allianz Seguros, PASI e Sempre Odonto – Planos Odontológicos. As logomarcas das

empresas patrocinadoras serão incluídas nos materiais de divulgação, como convites, folders e banners digitais, e em um backdrop que será posicionado na entrada do evento, destacando a parceria e apoio ao mercado capixaba de seguros. Além disso, as patrocinadoras terão espaço de destaque durante a festa, com direito a menções especiais e agradecimentos públicos durante a cerimônia.

## Veja como serão disponibilizados os convites:

**1-** Cota de patrocínio: R\$ 3.000,00. Empresas que contribuem como parceiras do Sincor-ES e mantenedoras do CVG-ES terão direito a dez convites. Empresas que são apenas mantenedoras do CVG-ES terão direito a cinco convites. Contrapartida: Além dos convites, o patrocínio inclui a divulgação da logomarca em banner no local, divulgação nos veículos de comunicação das instituições e nos convites.

**2-** Distribuição dos convites: Visando beneficiar o maior número possível de pessoas, será distribuído um convite gratuito para todos os Corretores associados ao SINCOR-ES.

**3-** Venda de convites para acompanhantes: Valor de R\$ 150,00

(primeira oferta), válida até 10/10. Será disponibilizada a venda de convites com preço subsidiado para acompanhantes de corretores associados, mantenedores e parceiros, limitada a um convite por pessoa. Observação: Crianças de 0 a 5 anos não pagam; de 6 a 10 anos pagam metade; a partir de 11 anos pagam valor integral.

**4-** Venda de convites (segunda oferta): Havendo sobra de convites após a aplicação das condições acima, eles serão vendidos pelo valor unitário de R\$ 200,00 para:

**a)** Corretores associados, mantenedores e parceiros interessados em adquirir convites adicionais;

**b)** Corretores não associados.



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**