

23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros

“Temos bons motivos para sermos otimistas quanto ao futuro”. A declaração foi feita por Armando Vergílio, presidente da Fenacor, durante a abertura do 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, realizado no Rio de Janeiro entre os dias 10 e 12 de outubro de 2024. Segundo ele, um dos motivos para esse otimismo é o reconhecimento governamental da importância do mercado de seguros para a sociedade, sendo um verdadeiro pilar de nosso desenvolvimento econômico e social.

“Aproveito a presença de diversas autoridades – o que, por si só, é um indicativo de como somos valorizados atualmente – para elogiar o governo por essa melhor compreensão do que realmente representamos. Agradeço também pela postura baseada no amplo diálogo, que tem impactado nos ajustes regulatórios essenciais e necessários para que este mercado possa cumprir sua missão com maior agilidade, qualidade e eficiência”, destacou.

Armando Vergílio enfatizou ainda que, neste cenário, os corretores de seguros reafirmam seu papel central no setor, proporcionando proteção, apoio e diversas garantias para toda a sociedade. “Estes profissionais altamente qualificados asseguram que o futuro será melhor,

mais seguro e mais tranquilo para todos os brasileiros”, acrescentou o presidente da Fenacor.

Por sua vez, o ministro da Fazenda, Fernando Haddad, lembrou sua longa relação com o mercado de seguros, destacando sua contribuição na criação da Tabela Fipe. “Não sei quantos políticos têm trabalhado neste setor de seguros, mas tenho certeza de que minha contribuição como professor universitário supera muitos que são admirados, mas que talvez não tenham entregado nada durante suas vidas públicas”, afirmou o ministro.

O presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), Dyogo Oliveira, enfatizou o potencial do mercado para contribuir com o país. Lucas Vergílio, presidente da Escola de Negócios e Seguros (ENS), também demonstrou otimismo, destacando que o setor está vivendo um momento único, experimentando um ciclo virtuoso de transformações nunca antes visto. “Um conjunto de inovações tem mudado e continuará mudando a forma como os negócios em seguros são conduzidos em nosso país. São mudanças não triviais,

culturais e de novos paradigmas, necessárias há muito tempo”, ressaltou.

Em sua fala, o presidente da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), Paulo Rebello Filho, abordou a importância desse segmento para a sociedade brasileira. Os governadores do Rio de Janeiro, Cláudio Castro, e de Goiás, Ronaldo Caiado, também destacaram a relevância do mercado de seguros tanto para o Brasil quanto para seus estados.

O superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, igualmente ressaltou as diversas oportunidades de negócios que o atual cenário oferece para os corretores de seguros, incluindo a proteção patrimonial. “A regulamentação deste segmento abrirá novos mercados para os corretores”, salientou.

Caiado aproveitou a ocasião para sugerir um foco maior no seguro para os produtores rurais. “Somos o único país onde não há uma cobertura adequada para o setor agropecuário”, lamentou o governador.”



Debate sobre nova lei e mútuas



Durante os três dias do 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, o evento reuniu importantes lideranças do setor, que discutiram tendências de mercado e as constantes transformações do ecossistema. A chamada “Sala de Negócios”, liderada pela ENS e também pela Fenacor, teve como temas “Nova Lei do Contrato de Seguros” e “Regulamentação das Mútuas: Novo Mercado, Novas Oportunidades”.

A Nova Lei do Contrato de Seguros traz mudanças significativas para o setor e promete impactar diretamente a relação entre seguradoras, corretores e consumidores. Aprovada recentemente, a nova legislação busca modernizar as normas que regem os contratos de seguros no Brasil, oferecendo mais transparência, segurança jurídica e equilíbrio nas relações contratuais.

Já as mútuas, associações de pessoas com interesses comuns que visam garantir proteção, surgem como uma alternativa inovadora, oferecendo segurança jurídica e novas oportunidades de operação.

A Diretora Jurídica da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Glauce Carvalhal, destacou a importância do encontro: “O evento foi extremamente importante e demonstra o espírito colaborativo entre seguradoras e corretores. Fiquei impressionada com a quantidade de temas, painéis e trocas de experiências técnicas. O painel do qual participei foi relevante, e discutir a nova lei mostrou que o assunto ainda necessita de debate até chegarmos a uma legislação harmoniosa, que beneficie o consumidor e também favoreça o crescimento do mercado de

seguros.”

Cauby Morais, Presidente da Força Associativa Nacional (FAN), também comentou: “O encontro foi importante porque é o momento de celebrarmos a paz. Estamos dispostos a discutir esse novo mercado de Proteção Veicular. O mercado ganha muito com isso, e passamos a ter um ambiente de maior cooperação.”

Os palestrantes mencionaram ainda os desafios que os temas destacados apresentam para seguradoras e corretores, como a necessidade de adaptar processos internos e realizar uma comunicação eficaz com os clientes, de modo que todos compreendam as novas realidades do setor. O papel dos corretores foi enfatizado como fundamental em ambos os processos, pois são eles os responsáveis por garantir que os segurados estejam plenamente cientes de seus direitos e deveres.

Festa de Confraternização do Mercado de Seguros Capixaba em 2024

Data: 09/11/24 às 13:00h

**Local: Cerimonial Prime Hall no Clube dos Oficiais da PMES
Av. Dante Michelini, 1275 - Praia de Camburi - Vitória - ES**

Associados do Sincor-ES, venham buscar seus convites gratuitos e adquiram o convite de seus acompanhantes.

Patrocínio:



Fotos de corretores e das seguradoras parceiras que participaram do 23º Congresso Brasileiro



PASI estreita relacionamento com corretores no 23º Congresso

Foto: site do CQCS



No 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros e da Exposeg, realizado no Rio de Janeiro (RJ), o PASI se destacou ao estreitar laços com corretores de diversas regiões do Brasil, oferecendo experiências exclusivas e apresentando sua gama de produtos que apoiam os negócios desses profissionais. Com uma forte presença no mercado, a empresa busca entender melhor as necessidades dos corretores e apresentar-lhes suas soluções.

Brener Sena, Gerente de Marketing e Estratégia Comercial do Seguro PASI, explicou que a presença da empresa no evento permitiu “estretar laços com os corretores, compreender melhor o mercado e captar a atenção para todas as soluções que apoiam os negócios desses profissionais”. Recentemente, a companhia reajustou seu Seguro Estagiários, trazendo novas opções de planos, coberturas e assistências, além de oportunidades para os agentes.

De acordo com Vivianne Andreazzi, gerente comercial do Seguro PASI, participar do congresso foi uma oportunidade de celebrar e discutir negócios, além de apresentar todos os produtos da empresa. “Foi muito

importante participar do congresso, principalmente neste momento em que tivemos a oportunidade de conversar com corretores de todo o Brasil, representando áreas comerciais de diversas regiões”, destacou a executiva. “É um momento de agregar, unir forças e mostrar a diversidade de produtos que temos, especialmente agora com nossa nova garantidora, a Icatu, e o fortalecimento da marca”, acrescentou.

Segundo Giovanna Colombo, Supervisora de Estratégia Comercial e Excelência, o PASI é pioneiro em seguro de vida, convenções coletivas, inovação e seguros para estagiários, algo que deve ser continuamente reforçado no mercado de seguros. Para Nathália Simões, Supervisora de Marketing do Seguro PASI, participar do congresso foi essencial para a empresa se conectar ainda mais com os corretores, tanto os parceiros quanto aqueles que ainda não conhecem os produtos do portfólio da empresa. As expectativas são elevadas: “Esses três dias são muito importantes para desenvolvermos um relacionamento ainda melhor com os corretores, que são fundamentais para nós”.

Brasil tem mais Corretores ativos em seguros de pessoas

Dados oficiais da Susep, atualizados no dia 17 de outubro, indicam que os seguros de pessoas são o segmento com o maior número de Corretores de Seguros ativos. São 135.106 profissionais devidamente registrados na autarquia para atuarem nesse ramo.

O levantamento traz algumas informações curiosas. A principal delas é que o ramo de seguros de danos é aquele com o menor número de Corretores ativos: 106.540.

Essa soma é superada, por exemplo, pelo total de Corretores registrados e aptos a atuarem na comercialização de planos de capitalização (130.841) e até de microsseguros (127.189).

Já o universo de profissionais ativos e legalmente autorizados a atuar no segmento de previdência privada aberta é de 133.121.

A Susep destaca que o mesmo profissional pode ter diversas habilitações por ramos. “Isso justifica a soma de todos os ramos ser maior que a quantidade de Corretores registrados”, explica a autarquia.

Até o dia 17 de outubro haviam 133.667 registros ativos, sendo 77.351 pessoas físicas e 59.316 empresas de Corretagem de Seguros.

Ainda de acordo com a Susep, há ainda 8.550 registros temporariamente suspensos por razões diversos e outros 509 que foram cancelados pelo órgão.

O MELHOR SEGURO ESTAGIÁRIOS DO BRASIL ESTÁ AINDA MAIS COMPLETO!

SEGURO ESTAGIÁRIOS PASI

Escaneie o QR Code e conheça os diferenciais exclusivos do PASI

Venda de seguros deve acompanhar a mesma direção das novas gerações



Eduard Folch, presidente da Allianz Seguros, foi um dos convidados do painel “O Futuro da Distribuição de Seguros no Brasil”, promovido no último sábado (12) durante o 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, da Fenacor. Mediada por Armando Vergílio, presidente da Federação, a apresentação trouxe um panorama das diferentes formas de venda de seguros pelo mundo, além de abordar os impactos das mudanças de comportamento do consumidor, pautadas principalmente pelos avanços tecnológicos. Outro ponto em discussão foi sobre como o setor lidará com a geração futura, que é nativamente digital.

Durante a conversa, Eduard lembrou que, no Brasil, a distribuição de seguros é predominantemente intermediada por corretores. Em contrapartida, a comercialização dessas soluções em mercados internacionais é mais diversificada e varia conforme o tipo de produto e região, sendo realizada por meio de corretores, agentes vinculados

a seguradoras específicas, bancos e até mesmo por venda direta. “No entanto, em todos eles há um ponto em comum: a conexão pessoal continua sendo um elemento central nas vendas e na avaliação de risco, destacando a importância dos intermediários”, afirmou.

Com o comportamento do consumidor passando por profundas transformações e redefinindo os padrões de consumo em todos os mercados, Eduard reforçou a necessidade de as seguradoras investirem, cada vez mais, na experiência do cliente, oferecendo não só ferramentas tecnológicas e produtos sustentáveis, mas possibilitando que acionem a companhia pelo meio que mais se adequa a sua necessidade. “Hoje, contamos com diversos canais de atendimento, como plataformas de autoatendimento, redes sociais, chats, além dos contatos telefônicos, para resolver demandas com máxima celeridade e menor esforço. Também temos o WhatsApp, que é utilizado por mais de 2 bilhões de pessoas no mundo”, disse, reforçando que, em breve,

haverá uma geração inteira de consumidores conhecidos como nativos digitais. “64% das pessoas abaixo dos 30 anos se informam pelo TikTok. São indivíduos que não conheceram um mundo sem computadores, tablets e celulares, e que valorizam profundamente o propósito, seja de uma empresa, produto ou marca.”

Na avaliação do presidente da Allianz, essa nova geração deve optar pela flexibilidade, fortalecendo a abordagem omnichannel, além de dar preferência a produtos simples e mais individualizados. “No futuro, a questão não será apenas como vender, mas também o que vender”, frisou, acrescentando que o mercado segurador sempre foi resiliente e adaptável tanto em termos de produtos quanto em distribuição e relacionamento com o consumidor. “Como um empreendedor nato, o corretor tem se adaptado continuamente e continuará a fazê-lo. A distribuição precisará acompanhar a mesma direção dessas novas gerações. Teremos que considerar os parâmetros da sociedade futura.”



ALLIAD@Z
+Comissão

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

Ofereça e aumente suas vendas!

A comissão complementar varia de acordo com o segmento no programa Alliad@z. Confira o regulamento completo no Allianznet. Allianz Seguros SA, CNPJ: 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 15414.900340/2018-95. A contratação do seguro está sujeita à análise do risco. Consulte as Condições Gerais, assim como os planos de assistência 24h, serviços e abrangência do seguro no site www.allianz.com.br. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte do SUSEP. Abertura e informações de sinistros, orientações de contrato de seguros/produtos: Linha Direta Allianz Corretor: 40901120 (Capitais e Regiões Metropolitanas); 08007773243 (Demais regiões); 0800121229 (exclusivo para portadores de limitação ou linha e de falia). Ouvidoria Allianz Seguros 08007713313. SAC (24 horas): 0800115215. 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.

Grupo HDI marcou presença no 23º Congresso Brasileiro



O Grupo HDI, um dos maiores conglomerados seguradores do Brasil, esteve presente no 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros e Exposeg, evento organizado pela Fenacor (Federação Nacional dos Corretores de Seguros), realizado entre os dias 10 e 12 de outubro de 2024, no Rio de Janeiro. O congresso, um dos mais importantes encontros do setor de seguros no país, teve como tema central “O futuro da distribuição de seguros no Brasil”, reunindo especialistas para debater as inovações e os desafios do mercado.

Durante o evento, o Grupo HDI marcou presença com um estande que refletiu as identidades de suas marcas, HDI e Yelum – nome adotado pela antiga Liberty Seguros. A seguradora também teve participação ativa nos painéis de discussão e contou com a presença de membros do comitê executivo, diretores regionais e de produtos, que estiveram à disposição no estande para interagir com os corretores de seguros.

No dia 11 de outubro, Igor Di Beo, vice-presidente de Vida & RE do Grupo HDI, foi um dos palestrantes no painel “Transformação Digital como aliada dos Corretores de

Seguros: o uso de novas tecnologias em prol do desenvolvimento do mercado”. Di Beo discutiu o papel das inovações tecnológicas no fortalecimento do trabalho dos corretores, além de como elas podem melhorar a experiência dos clientes.

Já no dia 12, Rafael Ramalho, vice-presidente de Auto do Grupo HDI, participou da sessão “O futuro do automóvel. E o seguro?”, abordando as tendências do mercado automotivo e seus impactos no setor de seguros, além das novas soluções que estão sendo desenvolvidas pela seguradora.

Além disso, Alexandre Moreira, diretor regional de Minas Gerais, Centro-Oeste e Rio de Janeiro do Grupo HDI, foi entrevistado no podcast do Grupo A12+ no primeiro dia do evento, onde destacou o momento atual da empresa, com ênfase na marca Yelum, e discutiu as principais novidades no mercado de seguros.

Com essas iniciativas, o Grupo HDI reafirmou seu compromisso com a inovação e a evolução da distribuição de seguros no Brasil, buscando fortalecer o setor por meio da digitalização e da adaptação às novas tendências do mercado.

Seguros que cobrem compromisso são os que mais crescem

Dados oficiais da Susep indicam que as modalidades de seguros que cobrem os compromissos financeiros dos segurados são os que mais crescem no mercado brasileiro.

Segundo a autarquia, no seguro prestamista – que garante o pagamento de empréstimos e financiamentos em caso de morte, invalidez ou doença grave e desemprego involuntário do segurado – a receita acumulada até agosto somou aproximadamente R\$ 13,5 bilhões. Esse valor é 21,9% maior o apurado no mesmo período, em 2023.

Já o fiança locatícia – seguro que substitui o fiador ou a caução e garante o pagamento do aluguel ao proprietário do imóvel e pode ser contratado para imóveis residenciais ou comerciais – gerou receita da ordem de R\$ 1,1 bilhão nos oito primeiros meses do ano. Essa soma é 25,7% maior que a registrada no ramo pela Susep de janeiro a agosto do ano passado.

Há ainda a garantia estendida – seguro que prolonga a garantia de fábrica de um produto, oferecendo coberturas semelhantes às da garantia original – na qual a receita acumulada até agosto chegou próximo a R\$ 2,5 bilhões, com avanço de 12,9% em comparação ao mesmo período de 2023.

Yelum
seguradora

HDI
SEGUROS

Aliro
seguro

CAPEMISA lança Seguro de Vida Individual

Adaptado às reais necessidades dos brasileiros, o CAPEMISA VIVA é um produto flexível, traz preço justo e coberturas para imprevistos ao longo da vida



Com mais de 60 anos de atuação em seguros de Vida e sendo uma das 10 mais rentáveis empresas independentes do país, a CAPEMISA Seguradora lança o CAPEMISA VIVA, seu novo Seguro de Vida Individual. O objetivo é ampliar o portfólio, criar novas oportunidades para Corretores e atender melhor os clientes, de acordo com o risco a que estão expostos.

Desenvolvido com base em contribuições de Corretores especializados, o produto otimiza o fluxo operacional, reduzindo o tempo de comercialização e minimizando gargalos no processo de subscrição. Em um cenário pós-pandemia, no qual preocupações com a segurança financeira são frequentes, o CAPEMISA VIVA oferece proteção essencial. Pesquisa da FenaPrevi/DataFolha revela que 4 em cada 10 entrevistados foram impactados financeiramente pela pandemia e 71% considerariam contratar um seguro de vida para proteger a família. Apenas 18% possuem seguro, sendo que muitos o têm como benefício da empresa onde trabalham.

O Diretor Comercial da

CAPEMISA, Fabio Lessa, destaca o momento de crescimento do setor, motivado pelo maior interesse da população na preservação da vida. Lessa reforça que o CAPEMISA VIVA é adaptável às necessidades dos brasileiros, com preço justo e coberturas que oferecem suporte em situações imprevistas. Dados da Susep mostram um aumento de 25,3% na venda de seguros de Vida Individual até junho deste ano, em comparação ao ano anterior. Fabio acredita que o envelhecimento da população e as reformas trabalhistas que exigem mais tempo de atuação profissional trazem à tona a necessidade de proteção financeira para o futuro.

O novo seguro foi apresentado no 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, realizado entre 10 e 12 de outubro no Rio de Janeiro. A CAPEMISA planeja roadshows pós-congresso para treinar 1.200 Corretores em três dias. A capacitação inclui materiais de comercialização simplificados, com linguagem acessível para facilitar o diálogo com os clientes. O produto visa complementar o portfólio da seguradora, consolidando sua

posição como especialista em Vida e oferecendo soluções completas aos Corretores, baseadas nas reais necessidades dos clientes.

Com foco no cliente, o CAPEMISA VIVA oferece flexibilidade na escolha das coberturas, permitindo que o segurado defina o que é mais relevante para sua rotina. O produto se destaca por ter a maior faixa etária de aceitação do mercado, com cobertura para morte (com ou sem resgate) até 85 anos, e menor carência para Invalidez Funcional Permanente por Doença (IFPD), de 90 dias. Além disso, inclui assistência funeral individual extensível à família e coberturas para doenças graves, Diária por Incapacidade Temporária (DIT) e Diária Médico-Hospitalar e Odontológica (DMHO).

A flexibilidade do produto fortalece o papel consultivo do Corretor, que poderá orientar os clientes sobre as coberturas mais adequadas às suas necessidades. O CAPEMISA VIVA também oferece telemedicina, com teleconsultas ilimitadas por videochamadas, sem coparticipação, visando assistência, prevenção e promoção da saúde.

O lançamento contou com um estande especial no 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros e na Exposeg, um espaço de networking, troca de experiências e apresentação das últimas inovações e tendências do setor.

Em Vitória o lançamento aconteceu no dia 16 de outubro, no espaço anexo da Seguradora na Praia do Canto e contou com a presença de corretores de seguros e de executivos da Capemisa.

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

Visita ao **Oceano AZUL 2.0**

CAPEMISA
SEGURADORA

Inscreva-se em: www.capemisa.com.br
ou procure a CAPEMISA da sua região.

Porto se destaca no 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros



Foto: site do CQCS

Luiz Arruda, Vice-Presidente Comercial, de Marketing, Clientes e Dados da Porto, destacou o papel estratégico dos corretores na transformação da relação com o cliente e a importância da iniciativa “Corretor Influenciador”, promovida durante o 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros. Em entrevista concedida durante o evento, realizado pela Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), o executivo ressaltou a relevância desses profissionais como influenciadores sociais e detalhou as ações da Porto para fortalecer essa conexão.

“Os corretores, por essência, são grandes influenciadores da sociedade e do comportamento de consumo, cuidando de todos os nossos clientes. A Porto tem muito orgulho de, por meio de suas quatro empresas — Porto Saúde, Porto Serviço, Porto Bank e Porto Seguro —, oferecer produtos que atendem às necessidades de famílias, mobilidade, lar e bem-estar”, afirmou Arruda.

O executivo também destacou a importância das ferramentas digitais para que os corretores ampliem seu alcance. “Com o Corretor Influenciador, buscamos exatamente isso: utilizar as ferramentas tecnológicas para alcançar cada vez mais clientes e aprimorar o cuidado com nossos produtos”, completou.

Porto Educ e estúdio de produção de conteúdo

Uma das principais iniciativas da companhia em parceria com os corretores é o Porto Educ, um programa de treinamento voltado para o desenvolvimento de habilidades desses profissionais. Segundo Arruda, a proposta é capacitá-los para fortalecer ainda mais sua atuação como influenciadores. “Capacitamos todos os nossos corretores para que possam ampliar a influência que já exercem na sociedade”, explicou. Além disso, o executivo destacou a criação de um estúdio durante o Congresso, disponível para que

os corretores produzam conteúdo. “Criamos um estúdio dedicado aos corretores, onde eles podem agendar horários para gravar podcasts, produzir conteúdo e falar sobre o que desejarem. Tudo isso para impactar nossos clientes, sempre com o nosso lema: ‘Todo cuidado é Porto’”, afirmou.

Multiprodutos e fidelização de clientes

A empresa também incentiva a comercialização de múltiplos produtos para o mesmo cliente, o que tem gerado resultados expressivos. “Os corretores que vendem multiprodutos têm crescimento exponencial ano após ano. Temos observado cada vez mais profissionais aumentando sua receita com a Porto ao oferecer mais soluções para os mesmos clientes, o que também gera maior fidelização”, destacou Luiz Arruda.

A estratégia da Porto visa conectar o conhecimento dos clientes aos corretores, fortalecendo o relacionamento comercial e proporcionando um atendimento mais abrangente. “Essa é a nossa força: utilizar nossas verticais para conectar cada vez mais o corretor ao cliente final e, assim, cuidar de um número cada vez maior de pessoas”, compartilhou o Vice-Presidente.

Com essas ações, a Porto reafirma sua confiança no papel dos corretores como agentes fundamentais para transformar o mercado e estreitar o relacionamento com os consumidores. “Os corretores já estão embarcados nessa jornada, e estamos entusiasmados com os resultados que eles podem alcançar”, concluiu Luiz Arruda.



Tokio Marine reforça compromisso de Qualidade e inovação durante Congresso



“A participação no Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros foi motivo de grande satisfação, pois nos proporcionou a oportunidade de fortalecer o relacionamento com nossos parceiros de negócios de todo o país e apresentar nossas iniciativas em Assistência 24h, bem como nossas inovações no ambiente digital. Isso reflete nosso compromisso contínuo com a excelência na oferta de produtos e serviços”, afirma Marcos Kobayashi, Diretor Nacional de Varejo e Vida da Tokio Marine, sobre a 23ª edição do Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros.

No estande da Tokio Marine, os corretores puderam tirar fotos e gravar vídeos personalizados como parte da campanha de mídia “Fique Tranquilo, a Tokio Marine Resolve”, lançada em junho deste ano. Além disso, a companhia reforçou sua presença externa com a exibição da marca em 77 painéis no aeroporto Santos Dumont.

Os visitantes, recepcionados por executivos da Tokio Marine, participaram de uma atividade em

um escape room, cujo desafio era identificar os serviços oferecidos pela Assistência 24 Horas. Quem completava o desafio ganhava um brinde. Para dar ainda mais destaque a esse serviço, viaturas da Tokio Marine Assistência, incluindo guinchos, pick-ups e motos, foram expostas na entrada do pavilhão.

Debates e Networking – Marcos Kobayashi, Diretor Nacional de Varejo e Vida, participou de uma palestra com o tema “Corretores de Seguros: Protagonistas ou Provedores de Solução”. Já Marcelo Goldman, Diretor Executivo de Produtos Massificados, integrou a discussão sobre “O Futuro do Automóvel e o Seguro”.

A Tokio Marine também

promoveu diversas palestras nas Salas de Negócios, abordando soluções digitais e oportunidades de negócios em produtos PJ, massificados e de vida.

Entre os palestrantes da companhia, destacaram-se Adilson Lavrador, Laur Diuri, Andrea Ribeiro, Arnaldo Bechara, Keila Farias, Sidney Cezarino, Carol Ayub, Relze Fernandes, Tábata Chinaglia, Rosangela Spak e Lupercio Biscaro Neto.

“Felicitamos a Fenacor pela excelente organização, que nos proporcionou uma valiosa oportunidade para refletir sobre o futuro do mercado segurador e reencontrar nossos corretores e assessorias de todo o Brasil”, conclui Kobayashi.



Foto: site do CQCS

TOKIO MARINE
SEGURADORA

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

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.



Susep e juiz do STF defendem legalização da proteção veicular em evento da OAB

A legalização da atividade de regulação da Proteção Patrimonial Mutualista é fundamental para proporcionar tranquilidade aos consumidores desses produtos. A afirmação foi feita pelo diretor de Supervisão Prudencial e de Resseguros da Susep, Carlos Queiroz, ao participar, no dia 04 de outubro, do III Simpósio de Direito Associativo, realizado pela seção mineira da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB/MG).

Após explicar o funcionamento dos processos de regulação e supervisão da Susep, ele destacou alguns pontos que deverão ser observados pelos novos entrantes no mercado, a partir da sanção do Projeto de Lei Complementar 519/18,

de autoria do então deputado Lucas Vergílio, que estabelece regras para a regulamentação das entidades patrimoniais mutualistas. Aprovada na Câmara, a proposta tramita agora no Senado.

Também presente ao evento, o ministro do Supremo Tribunal Federal (STF), Luiz Fux, ressaltou, em sua palestra magna "Regulação da Proteção Patrimonial Mutualista: Legalidade, Constitucionalidade e Investimentos no Setor", a importância da regulamentação dessa atividade, com o objetivo de "conferir segurança jurídica aos agentes econômicos envolvidos".

Os deputados federais Vinícius de Carvalho e Reginaldo Lopes,

que tiveram participação ativa na aprovação do projeto de Lucas Vergílio, também marcaram presença no encontro.

Dados da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) indicam que, até o final do ano passado, o segmento de proteção veicular registrava 4,5 milhões de associados no país, o que representa pouco mais de 20% do mercado regular de seguros automotivos, que cobre 20 milhões de veículos.

O evento, organizado pela OAB-MG, discutiu a importância dessa nova lei para o mercado e para a sociedade, abordando aspectos legais e constitucionais, além de analisar os desafios e oportunidades de investimento.

Novas regras podem ser aprovadas em 60 dias

Passado o primeiro turno das eleições municipais, o Congresso Nacional deve acelerar a votação de projetos mais relevantes, visando à aprovação antes do recesso parlamentar, previsto para meados de dezembro. É o caso, por exemplo, da proposta que regulamenta o funcionamento de cooperativas de seguro e de proteção veicular.

O projeto, de autoria do então deputado Lucas Vergílio, foi aprovado na Câmara no final de agosto e seguiu para o Senado, onde aguarda a designação de relator na Comissão de Constituição, Justiça e Cidadania. Posteriormente, será encaminhado para a Comissão de Assuntos Econômicos.

O governo já demonstrou interesse na aprovação da proposta, uma vez que o texto aprovado na Câmara estabelece 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".

Outro ponto favorável à aprovação é o fato de o projeto ter passado por longas negociações na Câmara, resultando em um texto consensual.

Assim, muitos acreditam que a aprovação ocorrerá ainda este ano, o que permitiria que a maior parte das novas regras entrasse em vigor já em 2025.

SER ASSOCIADO DO 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).

Confraria das Quintas realiza “Baile do Cafona 2024”



Há várias versões que explicam a origem do brega como estilo musical tipicamente brasileiro. Romantismo, saudosismo ou letras engraçadas, não importa o estilo, o brega sempre foi associado ao cafona.

Ao invés de negar esse

estigma, os amigos da “Confraria das Quintas” abraçam o estilo e realizaram, no dia 05 de outubro, na casa do membro e corretor de seguros Ricardo Corrêa (R1), sua primeira festa do cafona, que contou com a participação dos demais membros e seus familiares.

SALA DE VISITAS



Acompanhado pelo superintendente da Bradesco Seguros sucursal Vitória, Lucas Machado, o nosso estimado amigo Ricardo Costa, novo Superintendente da região sudeste da referida seguradora, visitou o SINCOR-ES em 08/10/24. Nesta oportunidade, o Presidente do Sincor-ES deu as boas-vindas ao Ricardo por assumir sua nova função em nosso Estado.



No dia 18 de outubro de 2024, o Sincor-ES recebeu a visita do Gerente de Filial da SulAmérica Seguros (filial RJ, Interior e ES), Anderson Esteves, acompanhado da Gestora de Vendas, Silvana Teixeira. Durante a visita, Anderson, além de apresentar a nova gestora, aproveitou para compartilhar informações sobre os investimentos da companhia em nosso estado.

Café da manhã com a Bancorbrás: Conexões que geram oportunidades



No dia 03 de outubro de 2024, o Sincor-ES e a Bancorbrás realizaram um café da manhã que reuniu corretores de seguros do estado. Os executivos da Bancorbrás, Gabriel de Vasconcellos (coordenador de vendas) e Guilherme Zanola (gerente de filial), trouxeram importantes insights sobre como o consórcio pode

ser utilizado como uma estratégia inteligente de investimento. Durante as apresentações, foram abordados temas como alavancagem patrimonial, liberação de capital de giro e práticas inovadoras que estão transformando o cenário dos negócios, criando novas oportunidades para os corretores.

Os participantes tiveram a chance de explorar soluções que, além de impulsionar os negócios, proporcionam maior segurança e eficiência nas operações diárias. O Consórcio Nacional Bancorbrás é uma empresa sediada em Brasília, com mais de 41 anos de experiência no mercado de consórcios.

Para aqueles que não puderam comparecer ao evento, o Consórcio Nacional Bancorbrás permanece à disposição para oferecer uma apresentação personalizada dessa oportunidade única de parceria comercial. Esta é uma chance imperdível de agregar valor ao seu portfólio e levar sua corretora a um novo patamar de sucesso!

“Entre em contato conosco e descubra como podemos, juntos, levar seu negócio ao próximo nível,” afirmou Gabriel de Vasconcellos.

Mercado de seguros paga R\$ 670 milhões em indenizações a cada 24 horas

Dados oficiais da Susep, divulgados nesta terça-feira (15) indicam que o mercado de seguros devolveu para os segurados, de janeiro a agosto deste ano, sob a forma de indenizações, resgates e sorteios, aproximadamente R\$ 161 bilhões, o que representa uma média diária da ordem de R\$ 670,8 milhões, ou ainda R\$ 27,9 milhões por hora.

Ainda de acordo com a Susep, desse total que retornou para a sociedade, pouco menos da metade (48%) é referente aos resgates no VGBl: R\$ 77,4 bilhões.

Já as indenizações de seguros somaram R\$ 51,6 bilhões e os resgates na previdência aberta (sem contar o VGBl) ficaram pouco abaixo de R\$ 11,2 bilhões. Por fim, os sorteios e resgates na capitalização chegaram a R\$ 17,4 bilhões.

Em comparação aos oito primeiros meses do ano passado, houve um aumento de 5,8% da soma devolvida para segurados e participantes em planos de previdência ou detentores de títulos de capitalização.

A Susep informou ainda que receita do setor supervisionado acumulada até agosto chegou a

R\$ 288 bilhões, representando uma alta de 13,5% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Os segmentos de seguros de danos e pessoas apresentaram, sem considerar o VGBl, uma arrecadação de R\$ 135,9 bilhões, o que representa uma alta de 10,4% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

O VGBl arrecadou R\$ 16,1 bilhões em contribuições somente em agosto de 2024. Durante os oito primeiros meses do ano, foram R\$ 121,3 bilhões arrecadados, um montante 19,4% superior ao mesmo período de 2023.



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



Você Sabia?

SEQUESTROS E CÁRCERE PRIVADO

A diferença entre sequestro e cárcere privado é que no primeiro a vítima tem certa liberdade de locomoção. Já no cárcere privado, a liberdade é mais restrita, como ficar trancado numa casa. A pena é de até 3 anos podendo aumentar até 5 anos se for contra menor de 18 anos, com maus tratos ou fins libidinosos.

PROCESSOS DO JÚRI

Um estudo realizado pelo Conselho Nacional de Justiça –(CNJ)– que foi publicado em 201, mostrou que em 32,4% dos processos do júri houve extinção da punibilidade. Já em 47,9% dos casos, os jurados condenaram os acusados, e em 19,6%, houve absolvição.

JOGOS DIGITAIS

Se deseja se preparar para ingressar na área? Fique de olho no calendário. Em dezembro começa uma nova turma do curso de Desenvolvimento de Jogos Digitais no Centro Estadual de Educação Técnica Vasco Coutinho em Vila Velha. O curso, pós-médio, tem um ano e meio de duração e é de graça.

CELULAR

Segundo a pesquisa TIC Educação 2023, o uso do celular já é proibido em 29% das escolas no Brasil. Além disso, 9 em cada 10 escolas adotam algum tipo de regra, como determinar horários e locais específicos em que o aparelho pode ser acessado.

GRUPO EXTREMISTA HEZBOLLAH

Segundo a Agência Central de Inteligência dos Estados Unidos –(CIA)–, o grupo extremista Hezbollah, aliado do Hamas, é um dos exércitos não estatais mais fortemente armados do mundo e possui mais de 150 mil mísseis e foguetes. Estima-se que o grupo tenha cerca de 45 mil combatentes, sendo cerca deles em tempo integral.

SUPERBACTÉRIAS

Dados recentes apontam que, em 2021, diretamente ou não, cerca de 5 milhões de mortes estiveram ligadas a infecções resistentes. De 2025 até 2060, as bactérias multirresistentes e antibióticos poderão causar cerca de 39,1 milhões de mortes atribuídas à resistência antibacteriana –(RAM)– e 139 milhões de mortes associadas a RAM. Por ano a estimativa é de 1,91 milhões de mortes diretamente associadas a esse problema.

ESTUDANTES BRASILEIROS VIRAM EXEMPLO PARA EDUCADORES DA COLÔMBIA

Atualmente não existe modelo do ensino médio integral na Colômbia, e, além disso, o ensino médio regular não é obrigatório. Somente quatro entre 10 estudantes colombianos chegam nessa etapa de ensino, e cerca de 3,2 milhões dos jovens do País nem trabalham nem estudam.

ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO

Apesar de não haver Lei específica, sobre guarda e pensão de animais de estimação, dever de proteção à fauna e à flora estão no artigo 225 da Constituição Federal. E os maus-tratos são punidos no artigo 32 da Lei 9.605/1998 –(Lei de Crimes Ambientais).

Regime de urgência para votação da PL dos contratos de Seguros

O plenário da Câmara dos Deputados aprovou, no dia 15 de outubro, o requerimento de urgência para a tramitação do Projeto de Lei 2597/24, que estabelece normas gerais para contratos de seguro privado e revoga dispositivos do Código Civil, do Código Comercial e do Decreto-Lei 73/66.

Com a urgência aprovada, a proposta será votada diretamente no plenário, sem passar por comissões, permitindo que os relatores apresentem pareceres orais e a votação seja agilizada. O projeto já havia sido aprovado pelo Senado em junho, após 17 anos de tramitação na Câmara.

O texto foi resultado de um consenso entre especialistas do Instituto Brasileiro de Direito do Seguro (IBDS), representantes de consumidores e do setor de seguros, com apoio de diversas entidades, como a CNT e resseguradoras.

Agora, o projeto segue para sanção ou veto do presidente da República, que tem 15 dias úteis para decidir. Lideranças dos Corretores de Seguros, como Armando Vergílio, presidente da Fenacor, elogiaram o texto aprovado, que incorporou as sugestões da categoria.



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

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



Jussara Vieira toma posse como Diretora de Operações da Banestes Seguros



No dia 15 de outubro, a consultora Jussara Gonçalves Vieira tomou posse como Diretora de Operações da Banestes Seguros em uma cerimônia realizada no Espaço de Convivência Gustavo Nobre, localizado na sede da seguradora.

O evento reuniu diversas lideranças do Sistema Financeiro Banestes, destacando a presença de Amarildo Casagrande, Diretor-presidente do Banestes, Carlos Rafael, Diretor-presidente da Banestes Seguros e Rômulo Costa, Diretor de Controles Internos da seguradora. Também marcaram presença outros membros da diretoria do Banestes, diretores da Banescaixa, diretores da Fundação Banestes, diretores da Associação dos Gerentes do Banestes (Agebes) e os gerentes da Banestes Seguros, além de familiares e amigos da nova diretora.

Durante seu discurso,

Jussara destacou sua trajetória profissional dentro e fora do Sistema Financeiro Banestes e reconheceu a responsabilidade de assumir um cargo tão estratégico. "Assumir a Diretoria de Operações é um desafio significativo e uma grande responsabilidade. Sei da importância desse papel para a continuidade das operações e estou determinada a enfrentar todos os desafios sempre com a ajuda do excelente corpo técnico da Banestes Seguros, sempre buscando elevar o nível de excelência da nossa equipe e dos serviços que oferecemos", afirmou Jussara.

Com a mudança, a diretoria da Banestes Seguros passa a ser composta por Carlos Roberto Rafael como Diretor-Presidente, Jussara Gonçalves Vieira como Diretora de Operações e Rômulo de Souza Costa como Diretor de Controles Internos.



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



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



Na reunião conjunta realizada em outubro, entre o CVG-ES, Sincor-ES, seguradoras parceiras e mantenedoras do CVG-ES, foram discutidos temas relevantes para a categoria. Entre eles, destacou-se a divulgação do movimento nacional “Minha Vida Protegida”, que visa conscientizar a população sobre a importância do seguro de vida, além da organização da 7ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, prevista para 2025.

O primeiro item da pauta foi a apresentação do movimento “Minha Vida Protegida”, conduzida pela corretora de seguros Renata Dariva, embaixadora do movimento no Espírito Santo. Renata detalhou aos presentes o objetivo central da campanha: ampliar o alcance da mensagem de que o seguro de vida é essencial para garantir o futuro das famílias brasileiras. Além disso, destacou o esforço para aumentar o número de embaixadores, com a meta de impactar mais de 400 mil pessoas. “O papel dos embaixadores é amplificar a voz do movimento. Eles contribuirão, inclusive nas redes sociais, participando de eventos e promovendo o seguro

de vida como uma ferramenta indispensável”, afirmou Renata.

Os apoiadores do movimento incluem corretoras, seguradoras, empresas e instituições comprometidas com a causa. Eles têm como missão ajudar na promoção da campanha, participando de eventos e treinamentos, assegurando que a mensagem do “Minha Vida Protegida” chegue a um público cada vez maior. “Nosso objetivo é transformar corretores e profissionais do mercado em verdadeiros embaixadores e multiplicadores do seguro de vida. Queremos que eles compreendam a importância desse produto para a proteção das famílias brasileiras,

e que possam promover seus benefícios com confiança, conhecimento e autenticidade”, completou Renata.

Após a apresentação, os presidentes do CVG-ES e do Sincor-ES discutiram a organização da 7ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida, abordando a escolha do local, os orçamentos e a data do evento. Informou-se que os hotéis consultados estavam preparando orçamentos, e que ainda nesta semana seria definido o valor total, com a divisão entre os patrocinadores do evento. Além disso, foi decidido que a jornada será realizada em 15 de maio de 2025, das 13h às 18h, em um novo formato.



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

Saiba mais sobre o movimento “Minha Vida Protegida”



Minha Vida Protegida

Entendemos o seguro de vida como uma ferramenta de proteção e inteligência financeira básica, que todo brasileiro deve ter, independente da sua classe social e momento de vida.

Acreditamos que as empresas e profissionais do mercado de seguros podem ser os grandes protagonistas da mudança de mentalidade em relação à cultura do seguro e do planejamento financeiro no Brasil.

O movimento nacional “Minha Vida Protegida” está de volta em 2024 com a sua 2ª edição, reforçando sua missão de conscientizar os brasileiros sobre a importância do seguro de vida como uma ferramenta essencial de proteção e planejamento financeiro.

De 1º de setembro a 30 de novembro, o movimento estará a todo vapor e tem o objetivo de disseminar ainda mais a importância do seguro de vida e do planejamento financeiro. E para isso, conta com a ajuda dos corretores de seguros, corretoras, seguradoras e outras instituições do mercado de seguros como protagonistas nessa mudança de mentalidade.

Agora, pretendem ir ainda mais longe com as novas metas: capacitar 2 mil empresas e profissionais do mercado de seguros, realizar 60 horas de treinamentos e oficinas, alcançar 200 mil visualizações em vídeos nas redes sociais e impactar

diretamente 2 mil pessoas por meio de palestras presenciais.

O objetivo é claro: ampliar o alcance da mensagem de que o seguro de vida é fundamental para proteger o futuro das famílias brasileiras. Além disso, o movimento busca aumentar o time de embaixadores para 60 e, assim, alcançar 400 mil pessoas.

“Em 2024, esperamos alcançar um número ainda maior de corretores e profissionais do mercado como multiplicadores. Precisamos nos movimentar, e o ‘Minha Vida Protegida’ tem esse objetivo: criar um incômodo no corretor de seguros e no profissional do mercado para que conheçam mais sobre nossas soluções, produtos e o que as seguradoras têm disponíveis. O movimento visa preparar e capacitar profissionais, colocando todos no maior nível possível de entendimento e abordagem linear, para que possamos chegar à sociedade brasileira com informações importantes”, afirma o corretor de seguros Rogério Araújo, um dos idealizadores do movimento.

“Contamos também com os líderes do nosso mercado e profissionais envolvidos no dia a dia da nossa política para que consigamos institucionalizar uma data no calendário nacional, um período em que toda a sociedade fale e tenha informação sobre a importância do seguro de vida na vida das pessoas”, completa Rogério Araújo.

Os multiplicadores do movimento farão o papel de aliados, levando a mensagem adiante, participando de treinamentos e engajando suas redes. Corretores, assessorias e profissionais do mercado de seguros são essenciais para educar o público sobre a importância do seguro de vida.

Já os embaixadores terão o papel de amplificar a voz do movimento. Inclusive nas redes sociais, eles ajudarão a divulgar o movimento, participar de eventos e mostrar que o seguro de vida é uma ferramenta indispensável.

“Acredito que, neste ano de 2024, potencializaremos todo o trabalho já realizado anteriormente, ajudando o mercado inteiro com informação e capacitação, desenvolvendo mais corretores para que possam distribuir e multiplicar as informações adequadas numa educação financeira, mostrando a importância do seguro de vida como ferramenta para um planejamento financeiro”, afirma Sônia Marra, uma das embaixadoras do movimento.

“Ter um movimento com esse objetivo faz uma diferença enorme na nossa sociedade, na economia do nosso país e no fortalecimento da categoria dos corretores de seguros”, finaliza Sônia Marra.

Os apoiadores são corretoras, seguradoras, empresas e instituições que acreditam na causa. Eles deverão ajudar a promover o movimento, participando de eventos e treinamentos, e garantindo que a mensagem do ‘Minha Vida Protegida’ chegue a mais pessoas.

Quer fazer parte dessa mudança? Para participar do movimento ‘Minha Vida Protegida’, profissionais e empresas do mercado de seguros podem se inscrever por meio do site oficial: www.minhavidaprotegida.com.br.

No site, os interessados encontram todas as informações necessárias para se tornarem multiplicadores ou apoiadores, além de terem acesso aos materiais de divulgação, treinamentos e eventos. Também é possível acompanhar as atualizações e ações do movimento pelas redes sociais oficiais (@minhavidaprotegida), onde são divulgados os próximos eventos e transmissões ao vivo.