

## 7ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida

“Conheçam as estrelas que vão abrilhantar nosso evento”



**OSCAR BUSO**

*Especialista em Vida da Porto Seguro.*



**JULIANA QUEIROZ**

*Superintendente comercial- MG/RJ/ES-Vida, Previdência e Investimentos da SulAmérica.*



**ALEXANDRE VICENTE DA SILVA**

*Diretor do Grupo HDI Vida.*



**CAROLINA DE M. LORENZATTO**

*Diretora comercial de Vida da MAPFRE Seguradora.*



**ROSANGELA SPAK**

*Superintendente de Vida da Tokio Marine Seguradora.*



**LUIZ RICARDO DA SILVA ARAÚJO**

*Gerente da academia de vendas Seguros UNIMED.*



**LUCAS FONSECA**

*Multiempresário, autor, palestrante e mentor, CEO no LF Group - ARCA Seguros.*

# 7ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida:



O Sincor-ES e o CVG-ES, em parceria com seguradoras, irão abrir as inscrições para a 7ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida ainda no mês de março. As inscrições ocorrerão da mesma forma que no ano passado, por meio do site do evento, que será amplamente divulgado pelo Sincor-ES, CVG-ES e pelas seguradoras.

A edição de 2025 está marcada para o dia 15 de maio, no Hotel Senac, localizado na Ilha do Boi, em Vitória. Neste ano, o evento trará novidades, incluindo um novo horário: terá início às 13h e seguirá até as 19h30, encerrando com um café especial e sorteio de brindes.

O evento conta com o apoio e patrocínio exclusivo das seguradoras e empresas parceiras: **Allianz Seguros, Arca Seguradora, Banestes Seguros, Capemisa Seguradora, HDI Seguros, Icatu Seguros, Mapfre Seguros, Novo Seguros, Porto Seguradora,**

**Sancor Seguros, Seguros Unimed, SulAmérica Seguros e Tokio Marine Seguradora** – parcerias essenciais para garantir a qualidade e o sucesso da jornada.

## Tema e programação

A 7ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida promete ser mais um marco no setor, abordando o tema: “O Propósito do Seguro de Vida”. O foco será mostrar aos corretores que a venda do seguro de vida vai muito além do ganho financeiro, destacando seu verdadeiro propósito: proporcionar segurança e tranquilidade financeira aos segurados e suas famílias.

Ao longo do evento, os participantes poderão assistir a sete palestras com especialistas renomados do mercado nacional, além de debates sobre temas relevantes do setor.

Para os corretores capixabas, essa é uma oportunidade única

de aprimoramento profissional, networking e troca de experiências. Além de novos conhecimentos e insights, os participantes poderão expandir sua rede de contatos e fortalecer parcerias estratégicas com colegas e representantes das seguradoras presentes.

No total, serão seis horas de programação, incluindo palestras, coffee break, visitação aos estandes, café de encerramento e sorteios de brindes.

## Inscrições e benefícios para associados

Assim como no ano passado, as inscrições serão gratuitas. A expectativa é reunir cerca de 150 participantes nesta edição.

Segundo Antônio Santa Catarina, presidente do CVG-ES: “Queremos que mais corretores tenham acesso ao conteúdo do evento e aproveitem essa chance de crescimento profissional sem custos. Estamos preparando uma



### 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

# abertura das inscrições ainda este mês

jornada especial para todos.”

Corretores associados ao Sincor-ES contarão com benefícios exclusivos durante o evento. Se você ainda não é associado, essa é a hora! Associe-se ao Sincor-ES e mantenha suas mensalidades em dia para garantir todas as vantagens.

O Sincor-ES e o CVG-ES seguem juntos no compromisso de fortalecer o mercado segurador capixaba, oferecendo oportunidades de conhecimento e atualização para todos os corretores.

**Confira quem serão os palestrantes e o tema das palestras:**

## OSCAR BUSO

Especialista em Vida da Porto Seguro.

**Tema da Palestra: O futuro das vendas no seguro de vida: IA e WhatsApp para Corretores de Seguros.**

## LUCAS FONSECA

Multiempresário, autor, palestrante e mentor, CEO no LF Group - ARCA Seguros.

**Tema da Palestra: Qual é o seu propósito?**

## JULIANA QUEIROZ

Superintendente comercial-MG/RJ/ES-Vida, Previdência e Investimentos da SulAmérica.

**Tema da Palestra: Cross selling.**

## CAROLINA DE M. LORENZATTO

Diretora comercial de Vida da MAPFRE Seguradora.

**Tema da Palestra: O seguro de vida que transforma vidas.**

## LUIZ RICARDO DA S. ARAÚJO

Gerente da academia de vendas-Seguros UNIMED.

**Tema da Palestra: Planejamento Financeiro de Famílias Atípicas.**

## ALEXANDRE VICENTE DA SILVA

Diretor do Grupo HDI Vida.

**Tema da Palestra: Os principais desafios do Seguro de Vida.**

## ROSANGELA SPAK

Superintendente de Vida da Tokio Marine Seguradora.

**Tema da Palestra: PDMS - plano desenvolvimento mercado de Seguros.**



## PROGRAMAÇÃO

**13:00 às 13:30** - Recepção e abertura do evento.

**13:30 às 14:30** - Palestra: IA e WhatsApp para Corretores de Seguros. Palestrante: OSCAR BUSO, especialista em vida da Porto Seguro.

**14:30 às 15:30** - Painel com 2 palestrantes, 30 minutos para cada um.

1º) Qual é o seu propósito?, palestrante: LUCAS FONSECA, empresário e palestrante patrocínio da ARCA SEGUROS.

2º) CROSS SELLING, Palestrante: JULIANA QUEIROZ, superintendente comercial MG/RJ/ES Vida, Previdência e Investimentos da SULAMÉRICA seguradora.

**15:30 às 16:00** - Cafezinho na área dos stands (Salão Penedo)

**16:00 às 17:00** - Painel com 2 palestrantes, 30 minutos para cada um.

1º) O seguro de vida que transforma vidas, Palestrante: Carolina de Molla Lorenzatto, Diretora comercial de Vida da MAPFRE Seguradora.

2º) PLANEJAMENTO FINANCEIRO DE FAMÍLIAS ATÍPICAS, palestrante: LUIZ RICARDO DA SILVA ARAÚJO, gerente da academia de vendas -Seguros UNIMED.

**17:00 às 18:00** - Painel com 2 palestrantes, 30 minutos para cada um.

1º) OS PRINCIPAIS DESAFIOS DO SEGURO DE VIDA, palestrante: ALEXANDRE VICENTE DA SILVA, diretor do grupo HDI VIDA.

2º) PDMS - Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros, Palestrante: ROSÂNGELA SPAK, superintendente de Vida da Tokio Marine Seguradora.

**18:00 às 19:00** - Café, sorteio de brindes e encerramento do evento no salão Penedo.

# Os top 5 seguros em alta em 2025 que você precisa vender online

O futuro dos seguros é online, e 2025 vai separar quem lucra de quem perde. Saiba quais são os 5 seguros mais quentes e por que você precisa agir agora.



O mercado de seguros está mudando rápido, e 2025 promete ser o ano das vendas digitais. Mais clientes estão comprando seguros pela internet, e os corretores que não acompanham essa onda estão ficando para trás. “Os seguros mais procurados hoje já têm um pé no online, e isso só vai crescer”, diz Igor Zon Balbino, da Cloudsegs. Quer saber quais são os 5 seguros que vão bombar no próximo ano? Vamos te mostrar o que está em alta e por que você precisa ficar de olho!

## Os seguros que você não pode ignorar

### 1. Seguro Auto: O Rei das Buscas Online

O seguro auto segue no topo da lista, com motoristas procurando cotações rápidas e personalizadas. Segundo a Susep, ele representa cerca de 30% do mercado de seguros no Brasil, e a demanda por opções digitais só aumenta. Os clientes querem comparar preços e contratar sem sair de casa, especialmente os mais jovens.

### 2. Seguro de Vida: A Demanda que Explodiu

Desde a pandemia, o seguro de vida virou prioridade para muitos brasileiros. A Fenaprevi aponta um

crescimento de 10% nas vendas digitais desse segmento, e em 2025 isso deve se intensificar. Pessoas de todas as idades estão buscando proteção acessível, com coberturas que se encaixem no bolso.

### 3. Seguro Pet: O Novo Queridinho Digital

O amor pelos pets está transformando esse mercado. Com mais gente adotando bichinhos, o seguro pet virou febre, especialmente entre donos que querem cuidar da saúde dos animais sem surpresas no orçamento. A procura é por planos simples, com informações claras e contratação ágil.

### 4. Seguro Residencial: Segurança na Palma da Mão

Proteger o lar está na mira dos brasileiros, e o seguro residencial ganha força com buscas por coberturas práticas. Dados do IBGE mostram mais famílias investindo em segurança doméstica, como proteção contra roubo e desastres naturais. A facilidade de encontrar opções online é um diferencial para esse público.

### 5. Seguro para Riscos Cibernéticos: A Nova Necessidade Digital

Com o aumento dos ataques

hackers, o seguro para riscos cibernéticos está em alta. Pequenas e médias empresas buscam proteção contra interrupções de sistemas, vazamentos de dados e extorsões digitais. A Tokio Marine é uma das seguradoras que atuam neste setor oferecendo o “Seguro Cyber” ou “Seguro Ataques de Hackers” e destaca que esse seguro cobre prejuízos judiciais e oferece suporte especializado em caso de incidentes, atendendo a uma demanda urgente por segurança no mundo digital.

## Conclusão

Seguro auto, vida, pet, residencial e riscos cibernéticos: esses são os 5 gigantes de 2025 que estão dominando o mercado online. Para lucrar com eles, você precisa estar onde os clientes estão – na internet. “Um site bem desenvolvido é o que faz a diferença hoje. Com um site profissional, você pode oferecer cotações online instantâneas, levar o cliente direto ao WhatsApp para uma venda mais ágil e se posicionar nas buscas do Google”, afirma Igor. A Cloudsegs cria exatamente isso: sites otimizados, com preços acessíveis e que conectam sua corretora ao futuro. Pronto para faturar mais?

**Descubra como a Cloudsegs pode transformar sua corretora – conheça agora, acesse: [www.cloudsegs.com.br](http://www.cloudsegs.com.br)**

Referências: Susep, Relatórios Anuais: Dados sobre o mercado de seguros no Brasil (seguro auto). Fenaprevi, 2023: Estatísticas de crescimento do seguro de vida. IBGE, Pesquisas Recentes: Tendências de investimento em segurança residencial. Tokio Marine: Informações sobre seguro para riscos cibernéticos.

# Sancor Seguros: expansão e compromisso com o Brasil



Edward Lange, CEO da Sancor Seguros

Com 80 anos de trajetória e presente em quatro países da América Latina, o Grupo Sancor Seguros nasceu na Argentina e se consolidou como uma das maiores seguradoras da América Latina. Desde 2013, em solo brasileiro, tem trilhado um caminho de crescimento sustentável, investindo em parcerias estratégicas, tecnologia e proximidade com seus corretores e clientes.

Com matriz em Maringá, no Paraná, sua chegada ao Brasil trouxe consigo uma história de credibilidade, inovação e proximidade com pessoas e empresas, sempre com o objetivo de oferecer proteção alinhada às necessidades do mercado brasileiro.

"A Sancor Brasil começou suas atividades do zero no ano de 2013, em conjunto com o nosso sócio brasileiro Sicoob Unicoob. Construir uma atividade desde o seu início e chegarmos ao patamar de uma seguradora reconhecida no mercado já nos primeiros anos de

atuação foi uma enorme conquista", destaca o CEO, Edward Lange.

A chegada da Sancor Seguros no estado do Espírito Santo faz parte do plano de expansão da companhia no país.

## Expansão e Ambição 2030

Apostam na Ambição 2030 – um projeto estruturado para fortalecer a presença no país e ampliar suas soluções em seguros. Esse movimento inclui a expansão para novas regiões estratégicas, o lançamento de produtos inovadores e um investimento contínuo na parceria com corretores de seguros.

"Os corretores são nossos principais aliados na missão de proteger o que é mais importante para nossos clientes. Por isso, nosso compromisso vai além de oferecer produtos de qualidade – buscamos proporcionar suporte, capacitação e ferramentas digitais para que cada corretor possa expandir seus negócios e atender seus clientes com excelência", destaca o CEO Edward Lange.

Nos últimos anos, a Sancor Seguros tem ampliado sua presença no Brasil por meio de um projeto de expansão estruturado, que fortalece sua atuação em todo o território nacional. Em 2023, a empresa reforçou parcerias com assessorias e intensificou sua presença em Minas Gerais, com a abertura da microrregião no Sul de Minas, e no Rio Grande do Sul. Em 2024, a seguradora ampliou sua atuação para a Bahia, Rio Grande do Norte, Pernambuco, Brasília, Goiânia, Espírito Santo e Rio de Janeiro. Em 2025, a expansão continuará com a abertura de novas regiões no Nordeste e um foco ainda maior na aproximação com corretores nos estados em que já atua.

## Inovação e Tecnologia

O setor de seguros está evoluindo, e a Sancor acompanha essa transformação de perto. "Investimos em tecnologia para tornar a experiência do segurado simples, ágil e intuitiva. Da contratação à resolução de sinistros, nossos processos são cada vez mais digitais, mas sem perder o toque humano que nos diferencia".

Além disso, a atuação está alinhada aos princípios de sustentabilidade e responsabilidade social, contribuindo para um mercado mais inclusivo e inovador.

"Na Sancor Seguros, acreditamos no poder das conexões e do trabalho conjunto. Nossa expansão não acontece sozinha – ela é fruto da confiança de nossos clientes e da dedicação dos corretores, a ponte entre nossa marca e aqueles que mais precisam de proteção", conclui o CEO.

**ESPÍRITO SANTO AGORA CONTA  
COM A FORÇA DA SEGURADORA  
LÍDER NA ARGENTINA**

**SANCOR  
SEGUROS**

**PESSOAS • PATRIMONIAIS • AGRO • RISCOS TÉCNICOS**

Acesse [sancorseguros.com.br](http://sancorseguros.com.br) e saiba mais

# Estudo releva que 41% dos internautas brasileiros contrariam um seguro contra catástrofes



Reprodução: BBC

Desde as enchentes que assolaram o Rio Grande do Sul, em abril e maio de 2024, a demanda por seguros contra catástrofes tem ganhado destaque. Um estudo realizado pela Agência Virta, em parceria com o Instituto QualiBest, que entrevistou 811 brasileiros, das cinco regiões do país e de todas as classes sociais, revela que 41% dos participantes consideraram contratar um seguro contra catástrofes.

O interesse tende a ser maior entre os que pertencem à classe A, com 55% dos entrevistados indicando propensão a adquirir esse tipo de proteção. No entanto, atualmente, apenas 24% dos respondentes levam em conta a cobertura para enchentes na hora de contratar uma apólice de Automóvel, e 34% fazem o mesmo para o Residencial.

## Perfil e renda

Entre os respondentes, metade pertence à classe C (49%), seguida por 36% da B, 9% da classe DE (renda domiciliar inferior a três salários-mínimos) e 5% da A. Há um equilíbrio no que se refere ao gênero, 51% mulheres e 49% homens, e à faixa etária.

A pesquisa abordou também a penetração atual dos seguros no Brasil, mostrando que 39% dos

respondentes possuem algum tipo de cobertura. Entre eles, 44% são mulheres e 56% são homens, sendo 10% da classe A, 56% da B, 30% da C e 4% da DE.

## Os mais contratados

Os tipos de seguros mais comuns entre os brasileiros incluem Automóvel (66%), Vida (48%), Saúde (37%), Residencial (30%), Odontológico (23%) e Celular (15%). Mulheres tendem a ter mais o Saúde (41%) do que os homens (33%), enquanto as classes A e B lideram em apólices de Automóvel (78% e 79% respectivamente).

Quando questionados sobre os benefícios oferecidos pelas empresas onde trabalham, 26% dos entrevistados mencionaram ter o seguro de Vida, 23% o de Saúde e 14% o Odontológico.

## Vida lidera em importância

A modalidade de Vida é considerada a mais importante por 33% dos respondentes, seguido pelo ramo de Saúde (27%) e de Automóvel (26%). A classe DE é que menos valoriza o seguro Automóvel, enquanto o seguro de Vida é mais importante para as classes B, C e DE.

## Por que comprar seguro

As motivações de contratação são variadas: 51% buscam proteger a família, 37% a si próprios, 35% os bens e 28% desejam utilizar as assistências oferecidas. Entre os pesquisados que compram seguros, 62% preferem adquirir com um corretor de confiança, enquanto 38% optam pelo banco onde possuem conta corrente.

Para a escolha de um seguro, 57% consideram as coberturas

inclusas na apólice, 52% o preço, 51% as assistências disponibilizadas e 27% a reputação da seguradora. Homens tendem a focar mais nas coberturas (60%) do que as mulheres (52%).

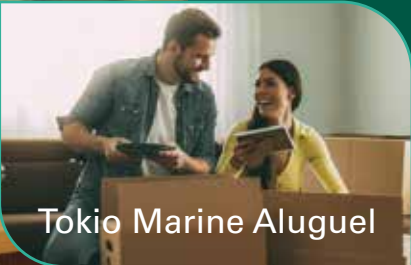
## As catástrofes e o setor de seguros

A covid-19 e as enchentes no Rio Grande do Sul impulsionaram o interesse dos brasileiros por seguros, com 35% dos pesquisados buscando adquirir mais apólices e 25% ampliando suas coberturas. Quando perguntados sobre qual tipo de seguro gostariam de ter, considerando as enchentes no Rio Grande do Sul, 47% indicaram o Residencial.

A imagem das seguradoras, porém, não sofreu alterações significativas devido a essas situações. A percepção geral permanece neutra, com 37% dos entrevistados mantendo essa opinião após a pandemia e 31% após as enchentes.

“A pesquisa revela um potencial significativo de crescimento no mercado segurador, especialmente em relação aos seguros contra catástrofes. Eventos relacionados às catástrofes naturais destacam a importância da proteção adequada. Existe uma clara oportunidade para o setor expandir suas ofertas e incentivar mais pessoas sobre a necessidade de estar seguro. A diversidade nas motivações e preferências entre diferentes classes sociais e gêneros reforçam a importância de estratégias segmentadas para atender melhor às demandas específicas de cada grupo”, diz Lucila Lopes, sócia-diretora da Agência Virta.


## Seguro Fiança



Tokio Marine Aluguel

- 🛡️ Proteção contra inadimplência do aluguel.
- 🛡️ Alugue sem fiador e nem depósito caução.
- 🛡️ Garante o pagamento do IPTU, Condomínio e contas de consumo.

- 🛡️ Garantia de recebimento do aluguel, mesmo durante o processo de despejo.
- 🛡️ Cobertura exclusiva de subtração de bens fixos do imóvel.



TOKIO MARINE SEGUADORA  
NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

# Sincor-ES protocola denúncia junto ao Procon Estadual do Espírito Santo



na Rua Queluzita, nº 34, Sala 1801, Bloco 2, Bairro Dom Joaquim, também em Belo Horizonte – MG.

A denúncia foi motivada por reclamações recebidas de corretores de seguros e pela Fenacor (Federação Nacional dos Corretores de Seguros), relatando práticas irregulares por parte dessas empresas. Como representante legal da categoria, o SINCOR-ES entende que o Procon, sendo o órgão competente para a defesa dos consumidores, deve adotar medidas cabíveis, enérgicas e urgentes para coibir a atuação das denunciadas, que ocorre em nível nacional e, conseqüentemente, também no Espírito Santo.

O Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado do Espírito Santo (SINCOR-ES) protocolou, junto ao Procon Estadual do Espírito Santo, uma denúncia formal contra as empresas LTI SEGUROS S/A, conhecida como LOVI SEGUROS, e CW TECHNOLOGY LTDA, que se apresenta como LOOVI SEGUROS.

A LTI SEGUROS S/A é participante da 2ª edição do Sandbox Regulatório da Susep, inscrita sob o CNPJ 47.006.254/0001-80, com sede na Rua das Gaivotas, nº 586, Ala 401, Letra B, em Belo Horizonte – MG. Já a CW TECHNOLOGY LTDA, pessoa jurídica inscrita no CNPJ 34.504.257/0001-XX, possui sede

O sindicato ressalta que a atuação dessas empresas configura propaganda enganosa, conforme previsto no artigo 37, §1º, da Lei 8.078/90 (Código de Defesa do Consumidor). Além disso, suas práticas contrariam o que estabelece o artigo 6º, incisos III e IV, do mesmo diploma legal, colocando os consumidores em situação de risco e violando princípios fundamentais de transparência e informação.

Diante disso, o SINCOR-ES aguarda uma atuação firme do Procon para garantir que o mercado de seguros no Espírito Santo permaneça regulamentado e seguro para os consumidores.

## Susep dá primeiro passo para regulamentar lei de proteção veicular

A Susep criou, através da Portaria 8.371/25, um Grupo de Trabalho (GT) com o propósito de apresentar propostas para a regulamentação da Lei Complementar 213/25, que regula a atuação das cooperativas de seguros e das associações de proteção patrimonial.

O GT será constituído por 3 (três) subgrupos: cooperativas de seguros; operações de proteção patrimonial mutualista; e regime sancionador.

Cada subgrupo deverá elaborar relatório contendo as propostas normativas necessárias para a regulamentação do respectivo tema.

Esse relatório deverá conter as minutas dos atos normativos propostos e as correspondentes exposições de motivos.

O GT será composto por coordenadores de diferentes áreas no âmbito da Susep.

De acordo com a norma, o prazo para a conclusão dos trabalhos será de até um ano, contado da publicação da portaria.

Esse prazo poderá ser prorrogado automaticamente por igual período mediante justificativa fundamentada.

O GT deverá apresentar, ao final dos trabalhos, relatório consolidado de conclusão das discussões havidas nos subgrupos.



# Reconhecimento merecido

Marina Zon Balbino, sócia do SVMP Advogados e especialista em Direito do Trabalho, foi reconhecida como uma das advogadas mais admiradas na categoria abrangente pelo anuário Análise Advocacia Mulher 2025!

Esse reconhecimento reforça sua trajetória de excelência e dedicação, sendo eleita por heads de departamentos jurídicos e líderes setoriais das principais empresas do país.

Marina é filha de Jaime Balbino, diretor do Sincor-ES e corretor de seguros, que certamente está orgulhoso dessa grande conquista.

Parabéns, Marina, por essa merecida homenagem!



## Mercado de Seguros deve movimentar US\$ 14,4 Bi com IA Generativa até 2032



O mercado de seguros está prestes a experimentar um crescimento expressivo impulsionado pela IA generativa. Segundo a Allied Market Research, o setor movimentou US\$ 761,4 milhões em 2022 e deve alcançar US\$ 14,4 bilhões até 2032, com uma taxa de crescimento anual composta (CAGR) de 34,4%.

### Fatores que Impulsionam o Crescimento

A IA generativa melhora a experiência do cliente e a eficiência operacional ao permitir recomendações personalizadas, precificação dinâmica e um atendimento mais ágil. Entre os

principais benefícios estão:

- Processamento rápido de sinistros
- Atendimento eficiente e automatizado
- Avaliação de risco e precificação mais precisas

Além disso, a aplicação da IA explicável (XAI) traz mais transparência aos processos, impulsionando a adoção da tecnologia no setor.

### Principais Tendências Tecnológicas

Soluções de IA: representaram dois terços do mercado em 2022 e seguirão dominando devido à necessidade crescente de análise de dados e personalização de serviços. Redes Adversárias Generativas (GANs): detêm a maior participação, pois permitem a criação de dados sintéticos para avaliar riscos e detectar fraudes. Subscrição automatizada: seguirá na liderança ao agilizar a análise de risco e tomada de decisão das seguradoras. Enquanto isso, os segmentos de assistentes virtuais e suporte

ao cliente devem crescer no ritmo mais acelerado (CAGR de 41,7%), devido à automação do atendimento e melhoria na comunicação com os segurados.

### Crescimento Regional

A América do Norte lidera o mercado e manterá sua posição até 2032, beneficiando-se da análise avançada de dados para avaliação de risco e detecção de fraudes. Já a Ásia-Pacífico terá o crescimento mais rápido (CAGR de 38,1%), impulsionado pelo aumento da classe média e maior conscientização sobre seguros.

### Conclusão

A IA generativa está remodelando o setor de seguros, tornando os serviços mais ágeis e personalizados. O avanço da tecnologia, aliado à automação e à análise preditiva, permitirá que as seguradoras ofereçam soluções mais eficientes e competitivas, fortalecendo a experiência do consumidor e a lucratividade do setor.

**novo**  
seguros



Corretor, faça seu cadastro na seguradora que mais cresce no Brasil.

Salva mais:  
[novoseguros.com.br](https://www.novoseguros.com.br)



## Presidente do Sincor-ES recebe visita da Seguro Unimed

No dia 28 de fevereiro de 2025, o presidente do SINCOR-ES recebeu a visita institucional da Seguros Unimed, que teve como objetivo fortalecer o relacionamento entre as entidades e apresentar o novo Gerente Territorial, Márcio Alves (Regional RJ/ES – Vida, Previdência, RE, Saúde e Odontológico).

Márcio Alves esteve acompanhado da Executiva

de Negócios SR, Núbia Villela (Escritório Regional Vitória/Região Sul) e da Executiva de Negócios PL, Analucia Finco (Escritório Regional Vitória/Região Norte).

O encontro reforça a parceria entre o SINCOR-ES e a Seguros Unimed, promovendo um alinhamento estratégico e a troca de informações relevantes para o mercado segurador no Espírito Santo.



## Comissões dobradas

A Porto lançou uma nova campanha nacional com o objetivo de impulsionar as vendas e aumentar os lucros dos corretores. Entre 10 de fevereiro e 10 de maio, os parceiros que venderem o Cartão Porto Bank em Renovações de Seguro, terão o valor da comissão de venda dobrada. Ou seja, os corretores recebem R\$ 120 na venda (R\$ 60 padrão e R\$ 60 da campanha). Além disso, recebem R\$ 50 pela ativação realizada pelo cliente, em lojas físicas e virtuais, com o Cartão Porto Bank.

Adicionalmente, a Azul Seguro Auto e o Cartão Porto Bank firmaram uma parceria que oferece benefícios para os clientes. Ao contratar o cartão e um seguro Azul (novo ou renovação), o cliente recebe 10% de desconto no prêmio, com a possibilidade de acumular mais 5% de desconto, caso opte pelo pagamento à vista. Ao realizar a primeira compra no Cartão Porto Bank, o cliente ainda recebe mais 5% de cashback na fatura do cartão, mediante ativação.

Comece sua semana com refeições deliciosas e saudáveis!

Peça já suas marmitas e tenha praticidade e sabor todos os dias.

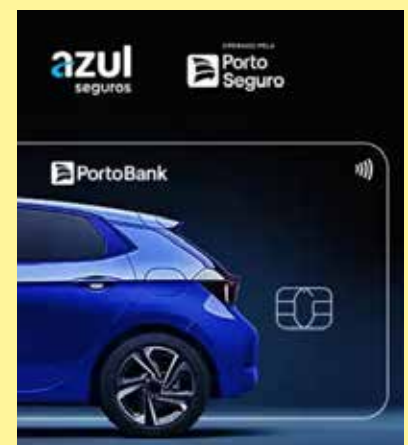
(27) 99727-1997

Garanta refeições equilibradas e prontas para qualquer momento com 10% OFF na sua primeira compra! Peça acima de 10 marmitas congeladas e tenha sempre uma opção saudável à mão.

Mais tempo para você  
Alimentação nutritiva sem esforço  
Sabor e qualidade garantidos

Use o cupom e transforme sua rotina com mais leveza! ☑

@nutri2go.vv



**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)



# Seguros: Maior parte dos brasileiros está insatisfeita com acionamento de sinistro

Quando um consumidor aciona o seguro de vida, a última coisa que espera é enfrentar burocracia e falta de suporte. No entanto, uma pesquisa da Capgemini revelou que 56% dos clientes brasileiros estão insatisfeitos com o processo de sinistro.

Entre os principais fatores de insatisfação estão a complexidade do processo de solicitação e a falta de clareza sobre status e requisitos da indenização, apontados por 37% dos entrevistados. Além disso, 30% destacam a falta de empatia no atendimento, um aspecto crítico em momentos de fragilidade emocional.

A pesquisa, realizada entre maio e junho de 2024, abrangeu 6.186 consumidores em 18 países, incluindo 300 entrevistados no Brasil. Segundo Gustavo Leança, líder de Soluções para Seguros da Capgemini Brasil, o sinistro é a “hora da verdade” para o consumidor, tornando essencial um atendimento mais empático.

O problema não é exclusivo do Brasil. Globalmente, 55% dos consumidores compartilham a mesma frustração. Algumas seguradoras já adotam soluções para tornar os processos mais ágeis e eficientes, como sinistros digitais (26%), atualização de status em tempo real (11%) e IA para humanizar o atendimento (24%).

Outro desafio é a baixa penetração do seguro de vida no Brasil. Enquanto EUA e Europa têm adesão entre 70% e 80%, aqui apenas 15% da população possui apólice. A falta de cultura securitária e a percepção de custo desnecessário ainda afastam consumidores.

Apesar disso, o setor tem crescido. Segundo a Susep, o seguro de vida arrecadou 12,6% mais em 2024 em relação ao ano anterior, movimentando R\$ 34,19 bilhões. Leança destaca a necessidade de mudar a visão de que o seguro de vida só serve para morte, mostrando seu papel no planejamento financeiro.

A precificação também preocupa. No Brasil, 43% dos clientes estão insatisfeitos com os valores das apólices. Falta clareza no cálculo do prêmio para 26% dos entrevistados, enquanto 24% gostariam que hábitos saudáveis influenciassem o valor do seguro. Para 23%, cobranças ocultas são o principal problema.

A tendência global aponta para um seguro mais personalizado, que leve em conta o estilo de vida do segurado, como já acontece em alguns produtos de automóvel. Segundo Leança, consumidores querem ser tratados de forma individualizada, pagando valores mais justos conforme seus hábitos.

A atração do público jovem é outro desafio. Diferente das gerações anteriores, que viam o seguro como proteção tradicional, os mais jovens priorizam investimentos financeiros e produtos flexíveis.

Em mercados mais maduros, há um movimento para transformar o seguro de vida em uma solução híbrida, combinando proteção e investimento. No Brasil, essa abordagem ainda é inicial, mas a introdução do seguro de vida universal pode ser um passo nessa direção.

Empresas do setor aguardam regulamentação para lançar essa

modalidade no país. Enquanto isso, modernizar processos e sistemas também é essencial para melhorar a experiência do cliente.

No Brasil, 79% dos executivos do setor apontam que a dependência de sistemas legados dificulta a adoção de novas tecnologias, impactando desde a contratação até o atendimento em momentos-chave, como o acionamento do sinistro.

Muitas seguradoras ainda operam com sistemas antigos e pouco flexíveis, o que torna mudanças complexas, especialmente na digitalização e no atendimento mais ágil.

Para reverter esse cenário, algumas seguradoras já investem em digitalização dos processos, uso de IA no atendimento e criação de produtos mais flexíveis, alinhados às expectativas do consumidor moderno.

A digitalização dos processos pode tornar mais rápido e eficiente o acesso ao seguro, reduzindo burocracias e tornando o serviço mais acessível.

A humanização do atendimento também é um diferencial competitivo, garantindo que o cliente se sinta acolhido e bem informado no momento do sinistro.

Com essas mudanças, seguradoras que oferecerem um serviço ágil, transparente e centrado no cliente tendem a ganhar a confiança dos consumidores.

A evolução do setor dependerá da capacidade das empresas em modernizar seus processos e oferecer soluções que atendam às necessidades de um público cada vez mais exigente.

**Procurando oportunidades para  
Crescer os seus negócios?  
Conheça o Cresça Corretor!**

**CRESCA** | **Yelum** | **HDI** | **Aliro**  
Corretor | seguradora | SEGUROS | seguro

Accesse o QR Code e conheça todas as nossas oportunidades para você ir mais longe.



# PASI apresenta as Campanhas de Incentivo de 2025 em live



**Fabiana Resende, presidente do Seguro PASI**

No dia 11 de março, em uma live especial no YouTube, o Seguro PASI apresentou aos corretores as novidades das Campanhas de Incentivo 2025. As campanhas

estão imperdíveis e oferecem premiações incríveis, como viagens para destinos nacionais e internacionais, bônus em dinheiro, brindes exclusivos e muito mais!

A live foi comandada por Fabiana Resende, presidente do Seguro PASI, e contou com a participação especial de Vivianne Andreazzi (gerente comercial do PASI), Bárbara Capurucho (superintendente de Produtos e Experiência do Cliente do PASI) e Felipe Grossi (diretor comercial MG na Icatu Seguros).

Além de conhecerem as campanhas, os corretores parceiros do PASI que acompanharam a live foram os primeiros a conferir uma condição especial imperdível para março, mês em que se comemora o Dia do Consumidor. E as novidades

não param por aí! A companhia também apresentou novas soluções e produtos, ampliando as oportunidades de negócios para 2025.

## Sobre o PASI

O Seguro PASI atua em todo o Brasil, protegendo trabalhadores de diversos setores e atendendo empresas de qualquer porte. Com assistências diferenciadas que podem ser utilizadas em vida e coberturas exclusivas, o PASI oferece soluções acessíveis, inovadoras e que realmente fazem a diferença no dia a dia de corretores, clientes e segurados. Seu portfólio completo atende às mais diversas necessidades do mercado, garantindo proteção e segurança para todos.

## Faça parte do Clube de Vantagens PASI

Você já conhece o Clube de Vantagens PASI?

É uma plataforma exclusiva, repleta de descontos e serviços gratuitos em lojas físicas e on-line de diversas categorias, como educação, saúde, lazer, beleza, pets e muito mais!

E neste Mês do Consumidor, preparamos uma condição especial para você, cliente PASI! Agora, você pode incluir o Clube de Vantagens nos seus contratos de Seguros Convencionais e proporcionar ainda mais economia para seus colaboradores. Confira os benefícios:

- **Geração de economia real para seus colaboradores;**
- **Maior percepção de valorização e satisfação interna;**
- **Ampliação do pacote de benefícios para atração e retenção de talentos.**

Não perca essa oportunidade exclusiva por tempo limitado!

Fale com seu corretor de seguros ou entre em contato com o Time Comercial PASI pelo e-mail [comercial@pasi.com.br](mailto:comercial@pasi.com.br) e solicite a inclusão do Clube de Vantagens no seu contrato.

*\* Campanha válida de 01/03/2025 a 31/03/2025. Promoção exclusiva para clientes do Seguro PASI com apólice ativa dos Seguros Convencionais PASI.*

# Allianz Seguros percorre RJ e ES com o Aliadoz 2025



**Leonardo Marins, diretor Comercial Regional RJ e ES Allianz Seguro.**

A Allianz Seguros segue promovendo eventos regionais para apresentar o Aliadoz 2025, seu principal programa de

relacionamento com corretores. No Rio de Janeiro e no Espírito Santo, os encontros aproximam ainda mais a companhia de seus parceiros, permitindo que conheçam em primeira mão as novidades e benefícios da iniciativa.

“Ao percorrer as cidades do Rio de Janeiro e do Espírito Santo logo no início do ano, estabelecemos um bom planejamento comercial com os corretores. Estamos sempre de portas abertas para recebê-los, mas, sobretudo nessas ocasiões, conseguimos fortalecer ainda mais as parcerias e atuar próximos a cada um deles”, destaca Leonardo Marins, diretor Comercial Regional Rio de Janeiro e Espírito Santo. Segundo ele, em 2025 a Allianz estará ainda

mais próxima dos corretores, investindo em uma equipe qualificada e em um programa de relacionamento robusto para se tornar a seguradora preferida do mercado.

O Aliadoz 2025 promete grandes recompensas, distribuindo mais de 1.000 prêmios. Os 10 corretores da categoria “Esmeralda” e os 20 parceiros “Diamante” e “Private” que mais pontuarem ganharão uma viagem inesquecível para Londres e Edimburgo, com direito a um acompanhante. Além disso, 150 corretores Esmeralda e 10 Diamante e Private poderão desfrutar de uma experiência exclusiva em um resort cinco estrelas no Brasil. Todos os corretores ativos podem participar da campanha, válida até 31 de dezembro deste ano.

## Normas para Corretores estão entre prioridades do Plano de Regulação da Susep

A Susep definiu os temas prioritários do Plano de Regulação para 2025. Entre as questões listadas consta a edição de normas que atingem diretamente os Corretores de Seguros, incluindo regras para as entidades autorreguladoras do mercado de corretagem e para as instituições de ensino autorizadas a ministrar curso e a realizar exame de habilitação. De acordo com a autarquia, já há uma minuta de normativo submetido ao Conselho Diretor do órgão regulador.

Outro tema visto como prioritário refere-se à cobertura de alagamento e inundação. A

Susep pretende conhecer o padrão de oferecimento dessas coberturas no seguro compreensivo residencial e estudar mecanismos de ampliação da sua penetração no mercado brasileiro. O assunto está em Análise de Impacto Regulatório (AIR).

Está previsto ainda um estudo sobre o arcabouço normativo do ambiente regulatório experimental (Sandbox Regulatório), incluindo eventuais modificações na Resolução 381/20 do CNSP e na Circular 598/20 da Susep, que tratam da matéria, além de outras normas relacionadas indiretamente ao Sandbox. Também neste caso, o estudo está

sendo submetido ao Conselho Diretor da Susep.

Igualmente prioritária e a extensão do Sistema de Registro de Operações (SRO) ao resseguro e à retrocessão. A intenção da Susep é publicar Circular para a inclusão dessas operações no Projeto SRO, o que já está sendo submetido ao Conselho Diretor da autarquia.

O Seguro DPEM também será alvo de análise pela Susep, que pretende estudar e verificar a necessidade de estabelecimento de procedimentos e normativos complementares visando a operacionalização do Fundo de Indenizações Especiais – FIEDPEM.



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

**ALLIADÓZ**  
+ Comissão

**Ofereça e aumente suas vendas!**

A comissão complementar varia de acordo com o segmento no programa Aliadoz. Confira o regulamento completo no Allianznet. Allianz Seguros SA, CNPJ: 01.573.796/0001-66, Rua Eugênio de Medeiros nº 303, ands. 1-parte, 2 ao 9, 15 e 16, Pinheiros, São Paulo - CEP: 05425-000. Processo SUSEP nº 15414.900340/2018-95. A aceitação do seguro está sujeita à análise do risco. Consulte as Condições Gerais, assim como os planos de assistência 24h, serviços e abrangência do seguro no site [www.allianz.com.br](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 sinistros, orientações de contrato de seguro (produtos Linha Direta Allianz Corretor 40901120) (Capitais e Regiões Metropolitanas), 0800 777 8243 (Demais regiões), 0800 0121 2259 (exclusivo para portadores de limite de crédito e defalca). Ouvidoria Allianz Seguros 0800 771 3313. SAC (24 horas): 0800 011 5215. A Allianz Seguros respeita a sua privacidade e é contra o spam na rede. Para mais informações, acesse a Política de Privacidade de Dados da Allianz, disponível em [www.allianz.com.br/politica-de-privacidade](http://www.allianz.com.br/politica-de-privacidade).

# Você Sabia?

## Mulheres no volante

Mais de 100 mil mulheres dirigem caminhões pelas estradas brasileiras, segundo dados do Serviço Social do Transporte (SEST), divulgados pela Agência Brasil. No entanto, elas ainda representam apenas 0,5% do total de caminhoneiros no país.

## Sono ao volante: um risco real

Dirigir com sono pode ser tão perigoso quanto dirigir alcoolizado. Um estudo da Universidade Federal de São Paulo (Unifesp) revelou que, após 19 horas sem dormir, a queda no desempenho do motorista equivale a de alguém com 0,70 g/L de álcool no sangue — o que corresponde a seis copos de cerveja.

## Brasil e exportação de ferro

Os Estados Unidos foram responsáveis por 18% das exportações brasileiras de ferro fundido, ferro ou aço em 2023, de acordo com o governo brasileiro.

## Efeitos do álcool no corpo

O consumo de álcool pode causar desidratação, irritação estomacal, inflamações e até hipoglicemia, provocando mal-estar. Algumas bebidas e alimentos específicos podem ajudar a minimizar esses efeitos.

## Saúde mental e apoio especializado

Os Centros de Atenção Psicossocial (CAPS) oferecem suporte especializado a pessoas que enfrentam desafios relacionados à saúde mental, incluindo o uso prejudicial de álcool e outras drogas. As equipes multidisciplinares trabalham para garantir um atendimento completo e humanizado.

## Denúncias de poluição sonora em Vitória

Moradores de Vitória podem registrar denúncias de poluição sonora pelo telefone 156 (opção "Disque Silêncio"), das 8h às 22h. Também é possível fazer solicitações pelo site [www.vitoria.es.gov.br](http://www.vitoria.es.gov.br) ou pelo aplicativo Vitória Online.

## Expansão da Sudene no Espírito Santo

Atualmente, 31 municípios do Espírito Santo fazem parte da área da Sudene, todos localizados no norte do estado. Caso novas pautas sejam incluídas na reforma por meio de lei complementar, a região sul também poderá se beneficiar de incentivos e atrair mais empresas e investimentos.

## Educação no Brasil

Entre os 133,1 milhões de brasileiros com 25 anos ou mais, 24,5 milhões concluíram a graduação. Para comparação, esse número era de 5,8 milhões em 2000 e de 12,5 milhões em 2010. No Espírito Santo, o Censo de 2022 registrou uma população de 3,8 milhões de habitantes.

## As origens do Carnaval

O Carnaval tem raízes em festivais da antiguidade, como as Saturnálias romanas. Nessa celebração, havia uma inversão de papéis sociais: por um dia, escravos podiam agir como senhores e vice-versa. Esse conceito de liberdade e inversão de papéis inspirou muitas tradições carnavalescas modernas.

**CONHEÇA  
MELHOR O SEU  
SINDICATO!**

**Venha  
tomar um  
cafezinho  
conosco e  
descubra  
todas as  
vantagens  
de ser nosso  
associado.  
Você vai se  
surpreender!**



**Ofereça a melhor solução  
em Seguro de Vida para  
seus clientes.**

**ARCA**  
SEGURODORA

[www.arcaseguradora.com.br](http://www.arcaseguradora.com.br)

# Estratégia de marketing e tecnologias para o crescimento do setor



As seguradoras que não acompanham as mudanças do mercado correm o risco de perder espaço. Para evitar isso, é essencial compreender o novo perfil do consumidor e adotar estratégias eficazes de marketing. A tecnologia desempenha um papel crucial nesse cenário, facilitando a captação e retenção de clientes, além da criação de produtos inovadores. No entanto, a falta de conhecimento técnico pode limitar o desempenho das empresas, tornando fundamental o investimento em capacitação para otimizar o uso dessas ferramentas.

## O Desafio da Expertise na Implementação da IA

Uma pesquisa da GlobalData revelou que a falta de conhecimento interno é o principal entrave para a adoção da inteligência artificial (IA) no setor de seguros, citado por 24,4% dos entrevistados. Outros desafios incluem a compreensão do cliente (21,3%) e dúvidas sobre a maturidade da tecnologia (17,3%). Para superar essas barreiras, as seguradoras precisam investir na qualificação de suas equipes em IA, análise de dados e aprendizado de máquina, garantindo maior eficiência e competitividade.

## Marketing e Seguros:



## Estratégias em Evolução

O marketing desempenha um papel fundamental na conquista de novos segurados, mas precisa ir além da captação. Um estudo do Insurance NewsNet apontou que há um descompasso entre as abordagens dos corretores e as preferências dos consumidores, que buscam personalização, acessibilidade e experiências simplificadas. Campanhas baseadas em dados e IA ajudam a antecipar necessidades e aprimorar ofertas, mas a falta de expertise interna ainda é um entrave para o crescimento do setor.

## Tecnologia como Diferencial na Experiência do Cliente

Além do marketing, a tecnologia aprimora a experiência do consumidor. Ferramentas de automação, assistentes virtuais e plataformas de autoatendimento tornam os processos mais ágeis e acessíveis. O big data permite segmentações mais precisas, personalizando ofertas e prevendo comportamentos. No entanto, a capacitação contínua dos corretores é essencial para acompanhar essas inovações, garantindo um atendimento qualificado e alinhado às expectativas do mercado.

## Uso Estratégico da IA no Marketing

Neil Patel, especialista em marketing digital, alerta que a IA deve ser utilizada para otimizar processos, sem substituir totalmente a criação de conteúdo. Em entrevista ao Exame, ele destacou que, embora

a tecnologia facilite a produção de materiais, o uso excessivo pode comprometer a autenticidade da comunicação. O segredo está no equilíbrio: utilizar a IA como suporte estratégico, sem perder a originalidade e a conexão com o público.

## Estratégias para um Mercado Competitivo

Para se destacar no setor de seguros, algumas práticas são essenciais:

**Uso de dados inteligentes:** permite a personalização de campanhas e ofertas.

**Marketing de conteúdo:** educa e engaja consumidores, gerando confiança.

**Presença digital:** redes sociais como Instagram, LinkedIn e TikTok ampliam o alcance da marca.

**Automação de processos:** melhora a eficiência e reduz custos.

**IA no atendimento:** chatbots e assistentes virtuais garantem suporte rápido e eficaz.

**Fidelização:** programas de benefícios e descontos fortalecem a retenção de clientes.

## Equilíbrio entre Tecnologia e Estratégia

O sucesso no setor de seguros exige mais do que a adoção de novas tecnologias. É necessário integrá-las de forma estratégica ao marketing, garantindo que a comunicação seja relevante e humanizada. Empresas que investem na digitalização de processos e na personalização de serviços têm maior vantagem competitiva, construindo relações de confiança e agregando valor a longo prazo.

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



# Ranking dos dez estados com maior número de roubos de cargas



O sudeste venceu o Ranking dos dez estados com o maior número de roubos em 2024. É o que aponta a Overhaul, empresa de monitoramento.

Logo, os roubos se concentraram na maioria na região Sudeste, onde 80% dos casos ocorreram na Rodovia Presidente Dutra.

## Ranking dos dez estados com maior número de roubos

São Paulo teve a maior parcela dos roubos de cargas no Brasil, com 43%, seguido por Rio de Janeiro (29%) e Minas Gerais (6%).

Juntos, os três estados tiveram uma participação quatro pontos percentuais maiores que em 2023. Já o Espírito Santo foi uma das unidades com maior crescimento em participação no resultado, saindo de 1% para 2% em 2024

## Pernambuco registrou elevação no índice

Só Pernambuco superou a alta registrada pelo estado capixaba, saltando de 1% para 4%, e levando o Nordeste ao segundo lugar geral isolado, com 10%.

Em 2023, a região empatou com a Sul, que fechou o ano passado em 7%, graças a quedas expressivas da parcela de roubos de carga no Paraná (de 6% para 4%) e no Rio Grande do Sul (de 3% para 1%).

## Veja o Ranking dos dez com maior número de roubos

O ranking dos dez estados

com maior número de roubos é composto por Bahia (3%), Mato Grosso (2%) e Santa Catarina (1%).

Quanto aos dias e horários das ocorrências, 59% aconteceram entre terça e quinta-feira e 47%, entre 6h e 12h, padrão similar ao dos anos anteriores. A faixa de 9 da manhã ao meio-dia concentra 36% do total dos casos. A Via Dutra, no trecho de 401 km entre as duas maiores cidades brasileiras foi palco de 6,79% das ocorrências do país em 2024.

Isso representa 73% dos roubos de carga de toda a BR-116, rodovia da qual a Dutra é parte e se estende por 4713 km entre Jaguarão (RS) e Fortaleza (CE).

Assim como nas demais estradas, os criminosos preferem agir entre terça e quinta-feira, que concentram 60% dos casos.

Há uma diferença, no entanto, em relação aos horários, com 63% de ocorrências entre as 19h e às 10h.

Desde o ano passado, a rodovia passa por interdições diárias para obras, sendo a maior delas na Serra das Araras, em Piraí (RJ).

## Metodologia e o Ranking

A pesquisa, no entanto, mostra diferenças significativas em relação aos tipos de cargas e às circunstâncias dos roubos.

Um terço do total roubado no ano passado foi de alimentos e bebidas, enquanto em 2023 as cargas diversas chegaram a 51% do total.

## Um clássico sobre rodas: A história do Fusca 1300L



O Fusca 1300L de 1976 carrega consigo não apenas décadas de história, mas também um forte laço familiar. O veículo, que hoje pertence a Guilherme Rueda, Diretor do Sincor-ES, e foi adquirido zero-quilômetro por sua tia em 1976 e, desde então, fez parte da família.

Com carinho e zelo, o Fusca foi mantido em excelente estado ao longo dos anos. E, em um gesto especial, quando completou 81 anos, a tia de Guilherme decidiu presentear o sobrinho com o veículo, garantindo que a tradição e a paixão por esse clássico seguissem vivas.

Agora, aos 48 anos de existência, o icônico Fusca recebeu um merecido reconhecimento: a Placa Preta, um selo de autenticidade concedido a veículos com alto grau de originalidade. Com impressionantes 93% de peças originais, o carro preserva sua essência e seu charme, atravessando gerações como um verdadeiro símbolo da história automotiva.

Mais do que um veículo, o Fusca 1300L de Guilherme Rueda é um patrimônio afetivo e cultural, um exemplo de preservação e paixão por veículos clássicos.

# MAPFRE anuncia novidades e novo modelo de negócios



**Karine Brandão, diretora executiva do canal corretor da MAPFRE Seguros**

A MAPFRE Brasil realizou, nesta terça-feira (11), uma transmissão ao vivo para compartilhar a nova proposta de valor da seguradora com os corretores. Apresentada por Tatiana Cerezer, diretora de marketing da MAPFRE, a live contou com a participação de executivos, como Oscar Celada, CEO de negócios, Karine Brandão, diretora executiva do canal corretor, e outros, que apresentaram novidades de oportunidades, crescimento de vendas e benefícios para os negócios.

“É um dia muito especial porque vamos comunicar mudanças que passamos um ano trabalhando. Essas mudanças ajudaram vocês a evoluir já que o seguro é muito importante para a sociedade”, disse Oscar Celada. Como mutualidade é um princípio da companhia, as transformações realizadas contaram com grande parte dos colaboradores, um fator fundamental para crescer ainda mais a operação: “Vamos trabalhar juntos para que essa operação seja a mais importante do mundo”.

Apesar de ser recém-chegada na companhia, Karine Brandão foi envolvida rapidamente em todo o processo: “Tem 50 dias que cheguei e me juntei a um grande time de craques que vem fazendo uma transformação há mais de um ano. Essa transformação aconteceu da porta pra dentro, por meio de tecnologia, processos e produtos. Agora, essa transformação vai acontecer da porta pra fora”.

A MAPFRE está promovendo iniciativas transformacionais, previstas no plano estratégico

(2025–2027). Com isso, o novo modelo de negócios e atuação comercial são fundamentais para que a companhia alcance as metas de crescimento, superando os números do ano passado. Para isso, a MAPFRE deseja dar maior enfoque nos canais de distribuição.

Diante disso, a companhia está lançando o ‘MAPFRE ON’, em formato fisiodigital, sem barreiras físicas, que conta com atendimento pulverizado em todas as regiões do país, junto à proximidade e conhecimento locais dos assessores para um melhor relacionamento com os corretores. Dessa forma, inaugurou uma Central Exclusiva e Integrada, formada por dezenas de profissionais da área comercial para atender os parceiros de todo o Brasil. Além disso, a companhia anunciou outras novidades.

## Novidades no Seguro Auto e Seguro de Vida da MAPFRE

Ao longo da transmissão, Luiz Padial, diretor de automóvel, apresentou novidades no setor, que são: Nova opção de vidro: TOP, renovação protegida, ajustes nas tarifas de passeio e caminhão, parcelamento em até 12x sem juros (cartão recorrente) e uma nova jornada de venda simplificada.

O executivo também apresentou um novo produto para a área de auto: o MAPFRE AUTO ROUBO E FURTO, que combina as coberturas essenciais, com um preço acessível, até 50% mais barato do que o seguro tradicional. Esse produto garante proteção contra roubo, furto e incêndios, deixando os clientes mais tranquilos. De acordo com ele, uma inovação fundamental. “É uma solução porta de entrada para muitos que, hoje, não estão em nosso mercado”, disse.

Quanto ao Seguro de Vida, Hilca Vaz, diretora técnica do Seguro de Pessoas, reforçou a cobertura lançada no ano passado, de Doenças Graves, ressaltando os diferenciais dela.

Para 2025, a executiva afirmou que a companhia vai realizar a remodelagem do produto PME.

## Mudanças operacionais

Além do contato pelo WhatsApp e pela Central de Atendimento, a companhia apresentou também o ‘Cardápio de Serviços Digitais MAPFRE’, que prevê proporcionar mais autonomia, dando mais direcionamento para os Canais de Atendimento e disponibilizando vídeos tutoriais MAPFRE Negócios.

A seguradora também vai contar com o ‘MAPFRE CARGO’, que pretende dar mais autonomia em toda a jornada dos corretores, do processo de cotação até o faturamento.

## Programas de Relacionamento

O Corretor + é um dos programas de relacionamento da companhia, que conta com cinco categorias, sendo estas bronze, prata, ouro, diamante e rubi, cada uma com uma proposta de valor e benefícios diferenciados.

## Crítérios

A categoria bronze é para quem está começando a vender MAPFRE e, por isso, com até 80k em produção. A prata é para quem faz mais de 80k até 240k em produção. As categorias maiores, como ouro, diamante e rubi, levam em consideração a produção e o resultado (ICO).

**Ouro: 240k a 1M em produção e ICO < 80%**

**Diamante: 1M a 5M em produção e ICO < 80%**

**Rubi: a partir de 5M em produção e ICO < 80%**

Sendo um Corretor +, é possível garantir 30% da produção da corretora na MAPFRE, atuar como um verdadeiro embaixador e participar do desenvolvimento de novos projetos e serviços, contribuindo com insights e inovação. Independente da categoria atingida, todos os corretores ‘Corretor +’ garantem diversos benefícios.



# Tendências para o segmento do seguro de vida em 2025



O setor de seguros encerrou 2024 com uma receita de R\$ 425,56 bilhões, conforme o relatório Síntese Mensal da Superintendência de Seguros Privados (Susep), registrando um crescimento de 12,2% em relação ao ano anterior. Para 2025, o segmento de seguros de vida deve continuar em expansão, impulsionado por cinco tendências-chave:

- **Crescimento dos riscos complexos e empoderamento do consumidor:** riscos climáticos e geopolíticos mais imprevisíveis, aliados à maior conscientização do consumidor, estão impulsionando mudanças estruturais nos modelos operacionais e nos processos. Para o Brasil, isso pode significar maior atenção a riscos climáticos locais, como enchentes e secas.
- **Modernização e simplificação operacional:** a modernização de infraestruturas e processos é indispensável para oferecer produtos mais personalizados e ágeis. Investimentos em tecnologia, como inteligência artificial (IA), estão ajudando seguradoras brasileiras a melhorar a modelagem e mitigação de riscos.
- **Adoção de tecnologias emergentes e fontes de dados alternativas:** a IA generativa e o uso de dados alternativos já estão sendo explorados por 76%

das seguradoras globais, mas a maioria ainda está em estágios iniciais. No Brasil, há um crescente interesse em utilizar dados de mobilidade e hábitos de consumo para prever riscos e personalizar ofertas, enquanto se busca construir confiança com clientes e parceiros.

- **Parcerias estratégicas e ecossistemas integrados:** no contexto brasileiro, as seguradoras têm explorado parcerias com startups e fintechs para ganhar agilidade e atender às novas demandas de distribuidores e clientes. Essas colaborações são fundamentais para lidar com turbulências econômicas, geopolíticas e climáticas.

- **Novas regras fiscais globais e impactos locais:** o imposto global proposto pode afetar a lucratividade de seguradoras multinacionais, exigindo adaptações em seus departamentos fiscais e alinhamento com unidades de negócios locais. No Brasil, é essencial monitorar as regulamentações e garantir conformidade em um ambiente regulatório dinâmico. Especialistas apontam que a maior conscientização sobre a importância da proteção financeira e a diversificação dos produtos serão os principais motores desse crescimento. Segundo executivos do setor, cada vez mais pessoas

reconhecem a necessidade de proteger suas famílias e seus negócios contra imprevistos.

Além disso, novas coberturas e benefícios vêm ampliando o valor do seguro de vida, incluindo proteção para doenças graves, internação, incapacidade e até cuidados com a saúde mental e bem-estar. Na MetLife, por exemplo, a cobertura Doenças Graves Mais Proteção oferece amparo para 32 condições médicas, abrangendo desde doenças raras até as de alta incidência, como câncer, infarto, AVC, Alzheimer, Doença de Parkinson, cirurgia de revascularização do miocárdio (by-pass), transplante de órgãos, entre outras.

Apesar do avanço, o mercado ainda tem um enorme potencial de crescimento: apenas 17% da população adulta brasileira possui um seguro de vida. Esse número é significativamente menor do que em países como os Estados Unidos, onde cerca de 70% da população conta com essa proteção, e o Japão, onde quase 90% das famílias possuem apólices.

Outro fator essencial para o desenvolvimento do setor é a transformação digital, que tem aprimorado a experiência de clientes e parceiros por meio da digitalização, automação de processos e uso de inteligência artificial. Além disso, parcerias estratégicas com bancos, plataformas digitais, redes de varejo e outros setores vêm ampliando o acesso e a popularização do seguro de vida no Brasil.

Com essas tendências, o setor segue em evolução, tornando o seguro de vida mais acessível, personalizado e alinhado às necessidades da população.



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**