

# JCS

@Sincor SP

## ▶ Verão de riscos

A temporada de verão acende o sinal de alerta para o mercado de seguros e reforça a necessidade de o corretor apresentar as melhores soluções para seus clientes

### O QUE ESPERAR PARA O SETOR DE SEGUROS EM 2025

Lideranças de seguradoras apontam as expectativas, oportunidades e desafios para o ano

Assista a esta reportagem em vídeo no JCSPplay



Setor cresce com a legalização das cooperativas de seguros e associações de proteção

Mais empresas sob a regulação e supervisão da pela Susep e mais produtos para os corretores





# Está imperdível!



**De 25 a 27 de setembro de 2025,**  
no Distrito Anhembi, em São Paulo

**SINERGIA**  
DIGITAL

O futuro inteligente  
do corretor de seguros ↶

**\* Primeiras participações confirmadas \***



**Palestra dos  
Doutores da Alegria**



**Palestra do futurista  
Luiz Candreva**



**Show do  
Péricles**

Em breve serão divulgadas mais atrações da programação  
do **Conec 2025**, fique atento e faça sua inscrição em

> [WWW.CONEC.ORG.BR](http://WWW.CONEC.ORG.BR)



COBERTURA ESPECIAL

# 18 Verão de riscos

A temporada de verão acende o sinal de alerta para o mercado de seguros e reforça a necessidade de o corretor apresentar as melhores soluções para seus clientes



**10** **CENÁRIO**  
Setor cresce com a legalização das associações e cooperativas de seguros

**06** **COBERTURA BÁSICA**  
Sincor-SP e seguradoras colaboram com prefeitura em projeto de segurança

**TENDÊNCIAS**  
Boas notícias em 2024

**08** **CERTIFICAÇÃO DIGITAL**  
Novo momento da ICP-Brasil e da ID Seguro

**09** **COOPERATIVISMO**  
Cotistas investem e têm bom retorno com a Sicoob Credicor-SP



**15** **SINCORCAST**  
Complemento no seguro de vida disponibilizado aos corretores associados

**09** **DIÁLOGO**  
Sincor-SP apresenta para o Procon-SP atuação das empresas Loovi e LTI

**13** **CALENDÁRIO DE OBRIGAÇÕES**  
Fique atento aos vencimentos

**14** **HISTÓRIA DE CORRETOR**  
Expandindo o legado como corretor de seguros

**16** **SINPODOUVIR**  
2025 começa com histórias inspiradoras e profissionais renomados

**17** **DIÁLOGO**  
WorkPOD do Sincor-SP ensina técnicas e estratégias para podcasts de sucesso



**22** **CENÁRIO**  
O que esperar para o setor de seguros em 2025

**25** **EVENTOS**  
Agenda de Atividades 2025 prepara o mercado para grandes eventos

**26** **REGIONAIS**  
Corretores de seguros comemoram os 90 anos do Sincor-SP

**32** **DIÁLOGO**  
Sincor-SP realiza reunião de Comissões e apresenta Relatório Anual 2024

**33** **COMISSÕES**  
Artigo Renato Cunha Bueno

**34** **ESPAÇO DO CLUBE**  
CCS-SP promove debate com associados sobre mudanças no mercado



**28** **CENÁRIO**  
Seguro-viagem: proteção além das fronteiras do seguro saúde regional

**35** **BENEFÍCIOS**  
Bluecyber Seguros oferece proteção digital completa com desconto

**36** **MOVIMENTAÇÕES**  
Vai e vem de executivos do mercado

**37** **BÔNUS**  
Realizações das entidades parceiras

**38** **PONTO DE VISTA**  
Dorival Alves de Sousa  
A responsabilidade do corretor de seguros na indicação da oficina mecânica



**30** **CENÁRIO**  
Microseguro pode transformar a realidade de famílias vulneráveis no Brasil



Editora: **Thais Ruco** - MTB: 49.455  
 Redação: **Brisa Camila Correia** e **João Pedro Polido**  
 Conselho Editorial: **Boris Ber**, **Rogério Freeman**,  
**Adevaldo Calegari**, **Leandro Giroldo**, **Paulo de Tarso Meinberg**  
 e **Ricardo Pereira**  
 Comercial: **Maurício Rodrigues**  
 Gerente de Comunicação: **Elaine Lisboa** - MTB: 59.454  
 Diretor de Operações: **Márcio Pires**  
 Direção de Arte: **Agência Vísia**  
 E-mail: [jcs@sincorsp.org.br](mailto:jcs@sincorsp.org.br)  
 Telefone: (11) 3188-5000

**DIRETORIA EXECUTIVA**

Presidente: **Boris Ber**  
 1º vice-presidente: **Simone Fávoro**  
 2º vice-presidente: **Braz Romildo Fernandes**  
 1º secretário: **Marcos Abarca**  
 2º secretário: **Rogério Freeman**  
 1º tesoureiro: **Edson Lasse Fecher**  
 2º tesoureiro: **Fernando Alvarez**  
 Suplentes da Diretoria Executiva: **Araldo Odlevati Junior**, **Leonardo Elias M. da Silva**, **Claudemir Machi**,  
**João Carlos Garrucho**, **Arthur Cicone Junior** e  
**Roberto Placco**  
 Conselho Fiscal: **Eduardo Vidal Pileggi**, **Lenira C. Leão Jollo** e **Carlos Alberto Caporali**  
 Suplente Conselho Fiscal: **Nelson Martins Fontana**  
 Delegados Fenacor: **Manuel Dantas Matos** e **Boris Ber**  
 Suplente de Delegados Fenacor: **Álvaro Fonseca**  
**Vice-presidentes Regionais: Márcio Silva (Região 1), Carlos Alberto Caporali (Região 2), Lauro Barreto (Região 3), João Garrucho (Região 4) e Flávio Machado (Região 5)**

**DIRETORIA REGIONAL**

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**  
 ARAÇATUBA: **Cesar Mussi**  
 ARARAQUARA: **Carlos Eduardo Melato**  
 ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**  
 BARRETOS: **Reinaldo Alves de Lima**  
 BAURURU: **Ildebrando Gozzo**  
 CAMPINAS: **Betine Theisen de Castro**  
 FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**  
 FRANCA: **Luiz Claudio do Val Alcantara**  
 GUARULHOS: **Claudemir Machi**  
 JUNDIAÍ: **Luis Pedro Nardin**  
 MARÍLIA: **Cynthia Carrero Severino**  
 MOGI DAS CRUZES: **Wilton José Nogueira**  
 NOVA ALTA PAULISTA: **Eugenio Tadashi Morishigue**  
 OSASCO: **Eduardo Minc**  
 PIRACICABA: **Silvia da Silva Camacho**  
 PRESIDENTE PRUDENTE: **Alex Dias Florentino**  
 RIBEIRÃO PRETO: **José Marcos Alonso**  
 SANTOS: **Paulo Sergio de Souza**  
 SÃO CARLOS: **Antônio Gilberto Affonso de André**  
 SÃO JOÃO DA BOA VISTA: **Gilberto Fadiga**  
 SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: **Antônio Roberto Mantovan**  
 SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: **Renato Cappelli**  
 SOROCABA: **Eduardo Lemes**  
 TAUBATÉ: **Lauro Barreto**  
 SÃO PAULO CENTRO: **Ivone Elis Gonoretske**  
 SÃO PAULO LESTE: **José Carlos Rossatto**  
 SÃO PAULO NORTE: **Luis Alberto d'Almenery**  
 SÃO PAULO OESTE: **Ednir Fornazzari**  
 SÃO PAULO SUL: **Mara Borges Sutto**

VEJA A RELAÇÃO COMPLETA DA DIRETORIA NO SITE DO SINCOR-SP.



Sindicato de Empresários e Profissionais Autônomos da Corretagem e da Distribuição de todos os ramos de Seguros, Capitalização e Resseguros do Estado de São Paulo  
 Rua Líbero Badaró, 293 - 29ª andar  
 São Paulo - Centro - CEP: 01009-907  
 Tel.: (11) 3188-5000

www.sincor.org.br



Ouvidoria: Octavio Milliet  
 Telefone: (11) 3188-5000  
 Opção 4 - [ouvidoriasp@sincorsp.org.br](mailto:ouvidoriasp@sincorsp.org.br)



# Provedor de soluções para o corretor de seguros

Com todas as iniciativas de diálogo com lideranças, busca constante por qualificação e mais benefícios oferecidos, participar do Sincor-SP é fundamental para o desenvolvimento da profissão

É nos momentos difíceis que o seguro se torna tangível para a maioria das pessoas. Tudo o que exaltamos e nosso trabalho dedicado de aperfeiçoamento dos produtos de seguros se materializam quando acontece um sinistro. Todo início de ano vemos a população sofrer com chuvas intensas, que causam alagamentos, vendavais e quedas de árvores, afetando a rotina de milhares de pessoas. Mais uma vez, corretores e seguradoras mostram o valor de sua atuação. As companhias entregam um excelente atendimento de assistência 24 horas e pagamento de indenizações, e nós, corretores, seguimos com bastante trabalho, não medindo esforços para atender cada vez melhor os segurados.

Nesse sentido, vemos com grande otimismo a publicação da Lei Complementar 213/25, que regulamenta segmentos de proteção patrimonial e de cooperativas de seguros, ampliando o mercado com mais oportunidades aos corretores e mais garantias aos consumidores. Até então estas empresas estavam à margem da lei e certamente o consumidor ficaria desamparado em caso de problema, o que sempre vai haver. Se temos seguradoras de primeiríssima linha que enfrentam crises, catástrofes naturais, e conseguem arcar com prejuízos muito grandes, as APVs e as cooperativas terão que ratear esse prejuízo eventual junto com os sócios ou cooperados. É muito bom ter a fiscalização, o lugar para denúncia, e agora teremos a Susep com ampliação de sua atuação. Nós, no Sincor-SP, vamos acompanhar como se dará o trabalho dessas novas empresas do nosso setor.

O setor de seguros segue em um caminho de transformação e expansão, impulsionado pelo crescimento de novas categorias e pela diversificação de produtos. Nesta edição registramos a visão de algumas lideranças de seguradoras sobre as expectativas, oportunidades e desafios para o ano. Entre as tendências temos até mesmo a consolidação do microsseguro, que pode ser incluído no Bolsa Família, reforçando a função social do seguro e ampliando acesso à proteção financeira.

Muitos executivos apontam o avanço tecnológico para este ano, especialmente com o uso de inteligência artificial, que tem revolucionado desde a precificação até o atendimento e a regulação de sinistros. Já estamos preparados para esta realidade e por isso preparamos para este ano o melhor Conec de todos, justamente abordando a inteligência artificial. Nosso grande congresso, que acontece de 25 a 27 de setembro, no Distrito Anhembi, em São Paulo, tem como tema "Sinergia Digital - O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros", e promete ser um marco na trajetória da entidade rumo à excelência e inovação.

A expectativa para este ano é grande. Nossa Agenda de Atividades de 2025 prevê relevantes iniciativas, levando conhecimento por meio de importantes ações de comunicação e muitos outros projetos que prometem aprimorar e superar nossos próprios eventos a cada edição.

Trabalhamos para que, cada vez mais, o Sincor-SP seja um provedor de soluções para o corretor de seguros. Foi pensando nisso que acabamos de lançar o HUB de Soluções, uma plataforma inovadora que oferece aos corretores de seguros associados ampla gama de serviços e recursos. Entre os serviços disponíveis estão intermediação de sinistros, orientação jurídica e contábil, plantões técnicos, busca de peças, além de conteúdos exclusivos, como palestras e e-books. O acesso à plataforma pode ser feito de maneira simples, por meio do app Sincor Digital ou pela área exclusiva em nosso site.

Com todas essas ações e soluções, o Sincor-SP reforça seu compromisso em oferecer recursos e apoio contínuo aos corretores de seguros, contribuindo para o crescimento e aprimoramento do setor. Seguimos rumo aos 100 anos da nossa entidade, unidos para proteger, juntos para existir. É mais seguro para o corretor estar conosco!

Um abraço,  
**BORIS BER**  
 PRESIDENTE DO SINCOR-SP

# Atrações do Conec 2025 começam a ser anunciadas

**Palestras do futurista Luiz Candreva e dos Doutores da Alegria, além de show do Péricles, já estão na programação**

Os preparativos para o maior evento do mercado de seguros, o Conec, que acontece de 25 a 27 de setembro de 2025, no Distrito Anhembi, em São Paulo, estão a todo o vapor. Com o tema “Sinergia Digital – O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros”, o congresso promete ser um marco na trajetória da entidade rumo à excelência e inovação. O evento contará com mais de 30 palestras com os principais especialistas do mercado, abordando as últimas tendências e tecnologias que estão moldando o futuro do setor.

“Um dos principais avanços em todos os setores hoje é a inteligência artificial. Cabe a todos nós absorver essas novidades, não apenas como profissionais de seguros, mas como consumidores”, comenta o presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

Estar em sinergia com o mercado de seguros é fundamental para os corretores atenderem melhor os consumidores. “No Conec, os corretores de seguros se aproximam do melhor conteúdo, interagindo com colegas e parceiros, sejam representantes de seguradoras, de entidades representativas e de lideranças políticas, para estarem preparados para o que vem pela frente”, aponta Boris Ber.

O Conec também marcará o encerramento das comemorações dos 90 Anos do Sincor-SP – data muito gratificante para a entidade – por isso a celebração final acontecerá neste grande evento. A ocasião também marcará o início do “Rumo aos 100 Anos”, com a perspectiva de construir juntos um futuro promissor, harmonioso e de desenvolvimento para os profissionais da corretagem de seguros, parceiros e o mercado em geral.

## Primeiras participações confirmadas



**Palestra do futurista Luiz Candreva** – O futurista e head de Inovação da Ayoo, Luiz Candreva, vai apresentar a palestra “6 lições sobre o futuro”. Além de um dos principais futuristas brasileiros, Luiz Candreva também é board member da Boali e da 4Pay, diretor de criação do Disruptive, professor da Fundação Dom Cabral e da HSM, palestrante com mais de 1.100 apresentações em diferentes países, colunistas de diversos portais e grupos como CBN e CNN, além de ser recordista mundial de KiteSurfing. Sua rotina, repleta de viagens pelo Brasil e pelo mundo, representa importante conexão entre o racional futurista e o ensinamento máximo dos estoicos, de viver o presente.



**Palestra dos Doutores da Alegria** – Wellington Nogueira, fundador da Doutores da Alegria, organização sem fins lucrativos que trouxe a arte do palhaço para o ambiente hospitalar, e Angelo Brandini, que atua como palhaço nos hospitais desde 1994, apresentam uma palestra de destaque. Nela, os apresentadores destacam a importância da alegria como potencializadora das relações humanas, mostrando como a presença inusitada do palhaço pode melhorar até mesmo o ambiente corporativo. Por meio da apresentação, Angelo e Wellington ilustram o que acontece nas visitas dentro dos hospitais, reforçando a importância das boas relações entre as pessoas.



**Show do Péricles** – O cantor fará o espetáculo no dia 26 de setembro, às 20h30. Com sua voz inconfundível e um repertório repleto de sucessos, o cantor promete uma noite inesquecível para todos os corretores de seguros presentes no evento. Péricles é ex-integrante do famoso grupo Exaltasamba, desde os primeiros anos da carreira do grupo até o final de fevereiro de 2012, quando decidiu seguir carreira solo. Além de cantor, é instrumentista e compositor.

Em breve serão divulgadas mais atrações da programação do Conec 2025, fique atento e faça sua inscrição em [conec.org.br](http://conec.org.br)





### SINCOR-SP E SEGURADORAS COLABORAM COM PREFEITURA DE SÃO PAULO EM PROJETO DE SEGURANÇA INTELIGENTE

O Sincor-SP e representantes das seguradoras se reuniram com a Prefeitura de São Paulo, no dia 18 de fevereiro, para discutir a participação do mercado de seguros no Programa Smart Sampa. A iniciativa tem como objetivo aumentar a segurança da população com a instalação de 20 mil câmeras inteligentes na capital, equipadas com algoritmos que geram alertas para identificar atos de intrusão, vandalismo, furtos, pessoas desaparecidas e foragidos da justiça, por meio de sistema de reconhecimento facial. Além dos diretores do Sincor-SP e do SindsegSP, participaram da reunião o secretário de Segurança Urbana, Orlando Morando, o secretário adjunto, Júnior Fagotti, o diretor-presidente da ADE SAMPA, Renan Vieira, e o gerente de Inteligência de Dados da ADE SAMPA, Robson Zanovelo.

### SETOR DE SEGUROS CRESCE MAIS DE 12% EM 2024

A Susep divulgou o relatório Síntese Mensal com os dados consolidados do setor de seguros, previdência e capitalização referentes ao ano de 2024. A arrecadação do setor supervisionado no mês de dezembro foi de R\$ 40,97 bilhões. No acumulado de 2024, as receitas totalizaram R\$ 435,56 bilhões, representando um crescimento de 12,2% em relação ao ano anterior, consolidando sua trajetória de expansão no mercado brasileiro. Já o crescimento real em 2024, já descontada a inflação do período, foi de 7,6%. Em dezembro de 2024, o setor retornou à sociedade R\$ 20,38 bilhões por meio de indenizações, resgates, benefícios e sorteios. No acumulado do ano, esse retorno alcançou R\$ 241,42 bilhões, um montante 6,8% acima do registrado no ano anterior.



### ROUBOS E FURTOS DE CARROS CAEM EM SÃO PAULO

Em 2024, o número de roubos e furtos de carros no estado de São Paulo diminuiu para 53.742 casos, em comparação com 64.663 em 2023. Os furtos representaram 80,43% das ocorrências, enquanto os roubos corresponderam a 19,54%. O Hyundai HB20 foi o veículo mais visado, com 2.761 registros, seguido pelo Volkswagen Gol, com 2.700 casos, e pelo Chevrolet Corsa, com 2.566 ocorrências. As cidades com maior número de incidentes foram São Paulo (34.308), Santo André (3.862), Guarulhos (2.998), São Bernardo do Campo (1.924) e Osasco (1.735). Os bairros mais afetados incluíram Tatuapé, Ipiranga, Vila Matilde, Itaquera e Penha.

## # Tendências

## Boas notícias em 2024

Apesar de todos os desafios do ano passado, podemos dizer que o saldo de 2024 foi positivo para o setor de seguros. É sobre isso que queremos abordar nesse primeiro texto de 2025, ao citar três pontos.

O primeiro aspecto a destacar é o emprego. Em 2024, por exemplo, o Brasil criou quase 1,7 milhão de postos de trabalho com carteira assinada, uma alta de 16% em comparação com 2023, segundo dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados, do Ministério do Trabalho. O setor de serviços liderou essa tendência. Bons empregos são fundamentais para o acúmulo de renda da população, com uma relação direta com o setor de seguros.

Um segundo ponto é citar também outro setor diretamente relacionada ao segmento de seguros. Em 2024, segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), a indústria automobilística produziu 2,5 milhões de veículos, com uma alta de 10% em relação a 2023, fazendo o Brasil voltar a ocupar a oitava colocação no ranking dos maiores produtores de veículos do mundo. Esse é o maior patamar de produção desde 2019. Estudos indicam que, se não fosse um maior patamar da taxa de juros, esse número poderia chegar a 3 milhões. Acho até desnecessário dizer da importância da indústria automobilística para o setor de seguros, em especial para os corretores.

Um último ponto a comentar é a própria taxa de crescimento do segmento de seguros no país. A tabela exemplifica a situação, com os dados dos últimos dez anos.

Nesse período, a variação acumulada da receita de seguros foi de 126%, contra uma variação inflacionária de 74%. E, desde a pandemia, em 2020 e 2021, o setor de seguros teve crescimento real em todos os anos, inclusive em 2024. São números positivos, sem dúvida. Isso sinaliza resiliência e dinamismo.

Ano	IPCA	Variação de Seguro
2015	10,7%	6,4%
2016	6,3%	4,1%
2017	3,0%	6,4%
2018	3,8%	6,4%
2019	4,3%	5,9%
2020	4,5%	3,6%
2021	10,1%	12,6%
2022	5,8%	18,4%
2023	4,6%	12,0%
2024	4,8%	10,3%
<b>Acumulado</b>	75%	126%

Agora, enfrentamos o ano de 2025, um momento desafiador. Apesar das dificuldades, podemos dizer que, de um modo geral, o otimismo pode continuar. Então, vamos lá.

ESTA COLUNA É ELABORADA PELO CONSULTOR DE ECONOMIA DO SINCOR-SP, FRANCISCO GALIZA

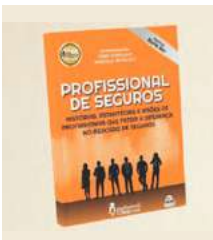


**LIVE DISCUTE OS REFLEXOS DA LEI COMPLEMENTAR 213/2025 NO SETOR**

A Escola de Negócios e Seguros (ENS) realizou uma live, no dia 6 de fevereiro, com o presidente da Fenacor, Armando Vergílio, e o presidente da ENS, Lucas Vergílio. O consultor de Projetos Especiais da ENS, Augusto Coelho, foi o host do evento, que abordou os reflexos e repercussões da Lei Complementar 213/2025. A norma define operações e administração de grupos mutualistas, diferenciando-os de seguros. Armando falou sobre os trâmites para a sanção da lei, que contou com amplo apoio e unanimidade em algumas instâncias. “Na minha opinião, é a maior reforma no setor de seguros nos últimos anos. A verdade é que o mercado não poderia permanecer do jeito que estava”, afirmou. A live pode ser conferida no canal da ENS no YouTube.

**ALVO DE DENÚNCIA NA SUSEP, SEGURADORA OMITI QUE OPERA EM CARÁTER EXPERIMENTAL**

A seguradora LTI, responsável pelos seguros vendidos pela Loovi e recentemente alvo de denúncia apresentada pela Federação Nacional de Corretores (Fenacor) à Superintendência de Seguros Privados (Susep), não deixa claro em seu site ou redes sociais que atua em ambiente regulatório experimental (Sandbox Regulatório) e com uma autorização de funcionamento temporária, que vence em fevereiro de 2026. Essa divulgação é uma das principais regras que devem ser seguidas pelas companhias que são selecionadas para participar desse ambiente, segundo fontes que já participaram do processo.



**PROGRAMA PROFISSIONAL DE SEGUROS LANÇA LIVRO COM HISTÓRIAS E ESTRATÉGIAS DE 50 CORRETORES**

No dia 07 de fevereiro, foi lançado o livro “Profissional de Seguros – histórias, estratégias e visões de profissionais que fazem a diferença no mercado de seguros”. A obra é uma realização do programa Profissional de Seguros, que reuniu 50 corretores de todo Brasil para compartilhar suas experiências e expertises no setor. Com coordenação de Fábio Sorolla e Marcello Brancacci – apresentadores do programa – e em parceria com a Casa Editorial Be Amazing, o livro tem como convidado especial Luiz Morales, um dos fundadores da União dos Corretores de Seguros (UCS). A obra conta ainda com prefácio assinado por Boris Ber, presidente do Sincor-SP. Os interessados em adquirir o livro podem enviar um e-mail para [contato@profissionaldeseguro.com.br](mailto:contato@profissionaldeseguro.com.br).

**Escada acima**

1. Lei Complementar 213/25 regulamenta segmentos de proteção patrimonial e de cooperativas de seguros, ampliando o mercado e trazendo mais garantias.
2. Susep passa a divulgar site oficial das seguradoras em consulta *on-line*, ajudando o ajuda o consumidor a se proteger de golpes.
3. Setor de seguros registra produção de R\$ 435,56 bilhões em 2024, representando um crescimento de 12,2% em relação ao ano anterior.



**PREZADOS, O CLIENTE ME PEDIU SEGURO PARA TV. TEM ALGUMA SEGURADORA QUE FAZ SÓ DO APARELHO DE TV, CONTRA ROUBO E DANOS?**

**GRATA.**

EDIROSE REQUENA  
17 DE DEZEMBRO DE 2024

Prezada corretora, tudo bem?  
Não encontramos seguradoras que aceitam o seguro apenas do televisor.  
Conte sempre com o ConectaCor!

ASSESSORIA TÉCNICA SINCOR-SP  
18 DE DEZEMBRO DE 2024



**OLÁ, QUAL SEGURADORA ESTÁ FAZENDO SEGURO DE RESPONSABILIDADE CIVIL EXCLUSIVAMENTE PARA DEMOLIÇÃO, POIS SERÁ DEMOLIDA UMA ÁREA PORÉM A OBRA NÃO TEM DATA DEFINIDA PARA INICIAR E NÃO SERÁ TÃO BREVE.**

ALEXANDRE COLELLA  
12 DE DEZEMBRO DE 2024

Prezado corretor, tudo bem?  
Seguro para apenas de demolição, sem aceitação.  
Conte sempre com o ConectaCor!

ASSESSORIA TÉCNICA SINCOR-SP  
12 DE DEZEMBRO DE 2024



1. Propaganda enganosa e atuação irregular de empresas “Loovi Seguros” e “LTI Seguros”.
2. Fraudes em planos odontológicos: aumentam as denúncias de golpes para forjar pagamentos de aplicação de botox e atendimentos inexistentes.
3. Entre tantas modalidades de golpes no país, mulher é suspeita de roubar R\$ 168 mil ao vender plano de saúde falso para idoso.

**Escada abaixo**



**POR FAVOR, ONDE ENCONTRO A VCMH (VARIAÇÃO DO CUSTO MÉDICO HOSPITALAR) DE TODAS AS OPERADORAS DE SAÚDE PARA OS CONTRATOS/APÓLICES EMPRESARIAIS DOS ÚLTIMOS CINCO ANOS?**

MEGA TON CORRETORA DE SEGUROS LTDA  
21 DE NOVEMBRO DE 2024

Prezado corretor, tudo bem?  
Pelo link é possível fazer a consulta: [iess.org.br](http://iess.org.br)  
Conte sempre com o ConectaCor!

ASSESSORIA TÉCNICA SINCOR-SP  
21 DE NOVEMBRO DE 2024



## Novo momento da ICP-Brasil e da ID Seguro

Fortalecendo a presença digital e a percepção de valor da rede de corretores que atuam na certificação digital



**PATRÍCIA PAIVA**

CEO E SÓCIA CONSULTORA DA VIA INTERNET INSURANCE CONSULTING, EMPRESA PIONEIRA NA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DO MERCADO DE SEGUROS NO BRASIL DESDE 1995. CORRETORA DE SEGUROS, PALESTRANTE E CONSULTORA ESPECIALIZADA NA IMPLANTAÇÃO E GESTÃO DE ORGANIZAÇÕES EM MERCADOS REGULADOS, COM FOCO NOS SETORES FINANCEIRO, SEGURADOR, DE REGISTROS PÚBLICOS E NOTARIAIS. GESTORA DA ID SEGURO, ACOMPANHA A AUTORIDADE CERTIFICADORA SINCOR DESDE SEU CREDENCIAMENTO NA ICP-BRASIL

A ICP-Brasil está vivenciando um novo momento e a ID Seguro acompanha essa evolução com estratégias de marketing digital e iniciativas para atualização e revitalização da rede dos corretores que atuam na certificação digital.

Com o objetivo de fortalecer o posicionamento comercial da ID Seguro nas redes sociais e no Google, a nova abordagem visa ampliar a exposição e a visibilidade da marca, além de destacar os ativos da rede de corretores na emissão de certificados digitais para a população.

Para isso, a ID Seguro está implementando ações estratégicas que impulsionarão sua presença digital, proporcionando novas oportunidades para os corretores que atuam na comercialização de certificados digitais.

O novo site ID Seguro já está no ar e nas redes sociais da ID, focadas no cliente final. Usuários de certificados digitais ICP-Brasil, serão apresentados regularmente a conteúdos relevantes e campanhas segmentadas que facilitarão a jornada do cliente, fortalecendo a conversão de leads para os corretores.

Para potencializar a atuação da rede de corretores serão disponibilizados posts e conteúdos informativos para que as Autoridades de Registro (ARs) possam compartilhar em suas próprias redes sociais, aumentando o alcance e a captação de novos clientes.

Os corretores da ID Seguro também terão um ano de muitas oportunidades em webinars e treinamentos especializados, incluindo novos produtos de certificação digital trazidos por atualizações regulatórias e normativas recentes.

Além disso, a ID Seguro reforçará a importância da rede de corretores na emissão de certificados digitais com total segurança e zelo pelos dados dos clientes. Em tempos de roubo de identidades e riscos cibernéticos, contar com profissionais qualificados e uma estrutura confiável é essencial para garantir a autenticidade e a proteção das informações dos requerentes de certificados digitais.

Com essas e outras ações estratégicas previstas para 2025, a ID Seguro reafirma seu compromisso com a inovação e o desenvolvimento do mercado de certificação digital, garantindo que a rede de corretores ID Seguro esteja preparada para crescer e se destacar em um mercado cada vez mais competitivo.





## Cotistas investem e têm bom retorno com a Sicoob Credicor-SP

Dois corretores de seguros apresentam sua experiência com a cooperativa

O discurso sobre as vantagens de ser cotista da Sicoob Credicor-SP não é mera propaganda: está na boca dos próprios clientes.

José Marcos Alonso, sócio da Deltaseg Corretora de Seguros, de Ribeirão Preto, diz que há muitos anos ele e a empresa são parceiros cotistas da Credicor-SP nas contas pessoal e empresarial, e estão muito satisfeitos com o relacionamento com a instituição financeira. “Além da gerência, toda a equipe está capacitada para resolver nossas demandas, sempre nos auxiliando de forma personalizada, eficaz e imediata”, garante Alonso. Para ele, outro fato importantíssimo é a rentabilidade dos investimentos, com taxas competitivas frente às praticadas no mercado financeiro. “Por isso, amigo corretor, seja cotista do Credicor-SP e tenha segurança, tranquilidade e rentabilidade na administração de seus recursos financeiros”, aconselha, em boca a boca gratuito.

O corretor de seguros Jorge Teixeira Barbosa administra, atualmente, seis contas na Sicoob Credicor-SP. “Tenho a minha conta pessoal e uma para cada unidade da Valor Ação Corretora de Seguros e da CNT Corretora de Seguros”, justifica. “Uso muito a Credicor-SP, para tudo: pago contas, faço transferências e pix”, conta Jorge Teixeira Barbosa, alegando que, hoje, a Credicor-SP é seu principal “banco”. “Ainda mantenho conta no Santander e no Bradesco, mas o principal é a Credicor-SP, até pelos meus investimentos – tenho aplicações em todas essas seis contas. Agreguei 99% das minhas aplicações na Credicor-SP por causa do atendimento e da funcionalidade e praticidade do sistema, que hoje eu domino muito. Os investimentos têm rendimento bom, por isso aplico sempre, desde que abri a primeira conta, há mais de 10 anos”, revela.

A Sicoob Credicor-SP estará no Conec, o maior evento do mercado de seguros, de 25 a 27 de setembro de 2025, com um estande projetado para receber os atuais e futuros cooperados apresentando todos os benefícios oferecidos. “Estaremos preparados com nossa equipe certificada pela Universidade do Instituto Sicoob como ‘Embaixador Sicoob – Orientador Financeiro’ para atender individualmente quem se interessar pelo tema”, adianta Geny Schimith, gerente da cooperativa. Ela defende que essa ação, que a cooperativa já faz e levará ao Conec 2025, é muito importante para os corretores de seguros se conscientizarem a importância da educação financeira.

## Sincor-SP apresenta para o Procon-SP atuação irregular das empresas Loovi e LTI Seguros

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, e a Comissão Jurídica da entidade, representada pelos advogados Edson Fecher e Vivien Lys, promoveram uma reunião no dia 20 de fevereiro no Procon-SP (Fundação de Proteção e Defesa do Consumidor), instituição vinculada à Secretaria da Justiça e Cidadania do Estado de São Paulo, que tem como principal missão equilibrar e harmonizar as relações entre consumidores e fornecedores.

Os representantes do Sincor-SP foram recebidos pelo Dr. Luiz Orsatti Filho, diretor Executivo do Procon-SP, acompanhado de Renata Reis, coordenadora das Áreas Técnicas da D.A.O.C. (Diretoria de Atendimento e Orientação ao Consumidor), e Carina Minc, supervisora da Área Técnica de Assuntos Financeiros e Habitação. Na reunião, apresentaram a propaganda enganosa e atuação irregular das empresas CW Technology, que tem como nome fantasia Loovi Seguros, e LTI Seguros.

“As práticas dessas empresas representam abusividade contra os consumidores, pois violam as regras tanto dos Código de Defesa do Consumidor quanto da Susep e, principalmente, resultam em reclamações administrativas no Procon, que em relação às duas empresas têm crescido exponencialmente nos últimos meses”, afirma Dra. Vivien Lys.

O diretor do Procon-SP apresentou que no início de 2024 a instituição já contabilizava denúncias contra as empresas, especialmente contra a Loovi, e comparou que em janeiro de 2025 a quantidade de reclamações contra essas empresas quadruplicou.

“Embora essas duas empresas estejam sediadas em Belo Horizonte-MG, aqui no estado de São Paulo já existem consumidores lesados por ambas. Em razão dessas evidências, o diretor garantiu que vai adotar medidas administrativas em relação a ambas por meio dos protocolos internos do Procon de São Paulo”, informa a advogada do Sincor-SP.



# Setor cresce com a legalização das cooperativas de seguros e associações de proteção

Mais empresas sob a regulação e supervisão da pela Susep e mais produtos para os corretores

POR THÁIS RUCO

Foi assinada em 15 de janeiro de 2025 a Lei Complementar nº 213, que regulamenta o funcionamento de cooperativas de seguros e de grupos de proteção patrimonial mutualista. Decorrente do Projeto de Lei Complementar nº 143/2024 (antigo PLP 519/2018) e sancionada pelo Presidente da República, a nova legislação promove uma ampla reforma no Sistema Nacional de Seguros Privados e amplia a supervisão da Susep.

Com a nova norma, as sociedades cooperativas de seguros, antes autorizadas a operar unicamente com seguros agrícolas, de saúde e de acidentes do trabalho, passam a poder operar em qualquer ramo de seguros privados.

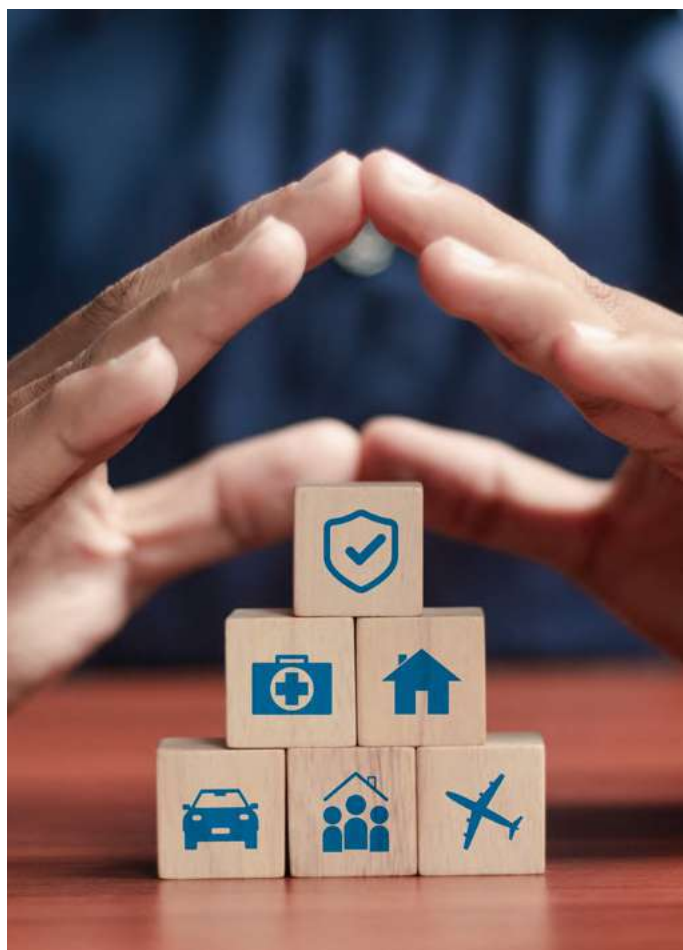
A Lei também cria a figura das administradoras de operações de proteção patrimonial mutualistas, que serão sociedades empresárias constituídas com o objetivo de gerir os interesses patrimoniais de um grupo de pessoas, reunidos em associações, contra riscos predeterminados que sejam repartidos por meio de rateio mutualista de despesas.

Extingue-se, então, a ausência de regulamentação que havia com relação à atuação das associações de proteção, que já operavam no mercado, sem que houvesse previsão legal. Com a nova lei, as associações deverão contratar administradoras, que serão supervisionadas pela Susep, para gerenciar o patrimônio dos grupos de proteção patrimonial.



A nova legislação subordina os novos entrantes aos poderes de regulação e supervisão do Conselho Nacional de Seguros Privados - CNSP e da Susep, conforme já ocorre com os demais agentes do mercado de seguros, de modo que eles só poderão atuar mediante prévia autorização da Susep.

O superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, destaca que “ao subordinar a atuação dos novos entrantes à regulação e à supervisão do CNSP e da Susep, a Lei criou as bases necessárias para que os novos operadores atuem dentro de regramentos pré-estabelecidos e sejam continuamente supervisionados pelo Poder Público, dando maior confiabilidade ao Sistema Nacional de Seguros Privados e garantindo uma maior proteção ao consumidor.”



A Lei promove, ainda, modernização no Sistema Nacional de Seguros Privados, ao revisar os princípios do setor e incorporar objetivos como a proteção ao consumidor e a sustentabilidade socioambiental e climática. Adicionalmente, reforça a aplicação da regulação e supervisão proporcionais, levando em conta o porte, perfil de risco e relevância sistêmica das instituições, além de reconhecer legalmente as operadoras de infraestruturas (registradoras e SPOCs).

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, vê como fundamental trazer essas empresas para a regulamentação. “Até então estavam livres, leves e soltas, sem compromisso, sem reservas técnicas, sem fiscalização da Susep ou qualquer outro órgão. Estavam à margem da lei e tenho certeza que o consumidor ficaria desamparado em caso de problema, o que sempre vai haver. Se temos seguradoras de primeiríssima linha que enfrentam crises, catástrofes naturais, e conseguem arcar com prejuízos muito grandes, as APVs e as cooperativas vão ter que ratear esse prejuízo eventual junto com os sócios ou cooperados. É muito bom ter a fiscalização, o lugar para denúncia, antes era preciso ir ao Procon, que dependia do Ministério Público, e agora teremos a Susep com ampliação de sua atuação”, diz.



E vai acompanhar os novos desdobramentos. “Tem muita água para rolar, temos que ver exatamente como vai se comportar esse desenho, quantas dessas cooperativas realmente vão aderir ou vão continuar à margem da lei. O importante é que as nossas entidades permaneçam realmente alertas, acompanhando todo esse desenvolvimento, bem como a continuidade da atuação irregular de quem resistir. Nós, no Sincor-SP, também vamos acompanhar”, garante Boris Ber.

Até agora, a Susep não fiscalizava esse segmento porque não tinha como alcançá-lo. “Essa é a maior reforma no setor de seguros nos últimos anos. O mercado não poderia permanecer do jeito que estava”, reforça o presidente da Fenacor, Armando Vergílio.

“Existem cerca de 4 mil associações de proteção veicular atuando sem uma regulamentação definida. Esse segmento surgiu devido à falta de oferta adequada para determinados tipos de consumidores de seguros, seja por questões de veículos mais antigos ou regiões. Não poderia continuar sem uma legislação, modelo de governança e as exigências que garantem os direitos do consumidor”, defende.

Segundo Vergílio, o corretor de seguros também foi preservado e contemplado nessa lei, segundo a qual a categoria poderá comercializar os produtos, agora legalizados, do sistema de proteção patrimonial mutualista. “Então, esse mercado disciplinado e regulado permite ao consumidor ter acesso a produtos mais interessantes e viáveis do ponto de vista econômico, e com total segurança, contando com a proteção e o assessoramento do corretor de seguros”.



Existem cerca de 4 mil associações de proteção veicular atuando sem uma regulamentação definida. Esse segmento surgiu devido à falta de oferta adequada para determinados tipos de consumidores de seguros

**Armando Vergílio**  
Presidente da Fenacor

## Revolução para o setor de seguros

A legalização é provavelmente a maior mudança do mercado segurador, desde o Decreto-Lei/73, concorda o advogado Antonio Penteado Mendonça. “Ela cria novas figuras jurídicas que poderão assumir riscos, atuando no mesmo mercado que as seguradoras. É um avanço importante porque abre espaço para o desenho de novos produtos para públicos que pelas mais variadas razões, não tinham sido trabalhados ao longo dos anos”, analisa. “Também permite que riscos tradicionalmente recusados pelas seguradoras possam ser aceitos pelas novas entidades. Além disso, na medida que boa parte delas terá atuação regional, dá ao segurado a possibilidade da escolha, inclusive com produtos mais específicos”, pontua.

A abertura pode ser um sucesso, se concomitante com ela a regulamentação e a fiscalização forem eficientes e baseadas na realidade. “Se não forem, todos, mas principalmente os consumidores, pagarão caro, e não será a primeira vez que isso acontece. Diante do novo cenário é fundamental que a Susep seja adequadamente aparelhada para dar conta de suas novas e maiores responsabilidades. Com o efetivo atual, ela está subdimensionada”, aponta Penteado Mendonça.

É muito bom ter a fiscalização, o lugar para denúncia, antes era preciso ir ao Procon, que dependia do Ministério Público, e agora teremos a Susep com ampliação de sua atuação

**Boris Ber**  
Presidente do Sincor-SP



Para o coordenador da Comissão Jurídica e 1º tesoureiro do Sincor-SP, Edson Fecher, a legalização, que demorou para acontecer, gerou o aparecimento de centenas de empresas atuando no cooperativismo voltado à cobertura de riscos, similar ao seguro, pois na cooperativa não existia regramento oficial e o participante é na verdade um sócio no negócio, inclusive dos eventuais prejuízos que ocorram, onde terão que contribuir também. “Para o setor de seguros diretamente não contribui, vez que estamos falando de mutualismo, contudo se o produto for devidamente formatado com regras e segurança financeira e jurídica, se torna mais um produto para o mercado comercializar – inclusive a categoria dos corretores de seguros – para oferecimento a uma camada social e de riscos hoje não absorvida ou aceita pelas seguradoras”, pondera.

O corretor de seguros Paulo Meinberg avalia que a legislação é muito positiva, pois a falta de legalização das cooperativas e associações de proteção trazia um prejuízo institucional, moral e financeiro ao mercado de seguros. “Com a legalização, essas empresas terão que adequar suas operações às normas regulamentadas pela Susep, trazendo maior segurança ao segmento, com capital mínimo para operar e constituir reservas. Passamos por processo semelhante com os montepios e planos de saúde, quando sua regulamentação trouxe segurança e crescimento ao mercado. Certamente o mercado de seguros e de proteção terá grande crescimento”.

A regulamentação da operação dessas entidades é fundamental para a proteção do consumidor. “Não tem sentido alguém vender uma proteção com resolução futura sem que sua capacidade de fazer frente ao negócio esteja garantida. Esse é o risco que as pessoas que optaram por elas ao longo dos últimos anos correram. Simplesmente não receber a indenização devida porque a garantidora não tem a capacidade necessária para honrar seus compromissos. A regulamentação é inclusive positiva para as APVs e cooperativas sérias que deixam de ter a concorrência de gente menos bem-intencionada e que além de tudo prejudicava sua imagem”, declara Antonio Penteado Mendonça.

Impactando todo o mercado, a regulamentação cumpre o papel de colocar todos em igualdade de condições. “As seguradoras não sofrerão mais uma concorrência desigual, as entidades entrantes capazes de se estabelecer terão regras claras para balizar suas operações, os corretores de seguros terão sua atividade preservada, e acima de tudo, os consumidores terão um mercado saudável, com diferentes produtos e ofertas para a proteção para seus riscos”, completa o advogado.

“A clandestinidade deixa o consumidor vulnerável e sujeito a prejuízos eventuais que podem ser potencialmente muito graves, isso sem entrarmos no aspecto legal do negócio, fiscal e administrativo”, emenda Edson Fecher. “A Susep ou outro órgão que no futuro seja responsável pela fiscalização e punição das associações que não estiverem enquadradas no ordenamento é extremamente importante para o equilíbrio social, lembrando que não estamos tratando de seguros e sim mutualismo com regras e desdobramentos próprios que deverão ser muito bem explicados por quem efetivamente comercializar o produto, dando uma importância enorme para a ponta comercial do negócio bem como muita responsabilidade”, diz.

Para Fecher, muitas associações que hoje existem poderão não ter condições de prosseguir suas atividades se não se adaptarem, vez que serão novas exigências legais e administrativas. “O próximo período deste ano será fundamental para acompanhamento e avaliação mais profunda deste segmento, que interessa muito aos corretores que irão ou não comercializar”.

**A concorrência é boa e seleciona os players que merecem ficar, que num mercado bem normatizado e fiscalizado, serão os mais eficientes**

**Antonio Penteado Mendonça**  
Advogado



**O próximo período deste ano será fundamental para acompanhamento e avaliação mais profunda deste segmento, que interessa muito aos corretores que irão ou não comercializar**

**Edson Fecher**  
Coordenador da Comissão Jurídica do Sincor-SP

## Adaptação do mercado às novas entrantes

A categoria dos corretores de seguros se adapta muito bem a novos produtos, como ocorreu com o consórcio, capitalização, cartões etc, recorda Edson Fecher. “Trabalhar ou não com um produto é eletivo e quem for atuar em qualquer segmento, inclusive o mutualismo, deve se preparar, estudar e vender de forma consultiva e técnica preservando os interesses do consumidor e dando a informação necessária”, alerta o corretor de seguros e advogado. “O Código Civil do Consumidor já determina a informação prévia com um direito inalienável do consumidor, isso não muda, pelo contrário, como o produto deverá ser comercializado na mesma plataforma de vendas do corretor pode ser confundido, daí a importância de se informar, se preparar e documentar toda a negociação para, se preciso, provar que o cliente estava ciente dos direitos e obrigações que envolvem o negócio”, reforça.

Num mercado evoluído e competitivo a presença do corretor é fundamental, para levar aos segurados a melhor forma de proteger se proteger, proteger a sua família, o seu patrimônio, na visão de Paulo Meinberg. “O corretor está sempre se aperfeiçoando se adaptando às inovações do mercado. De forma natural a proteção veicular e patrimonial será incorporada ao dia a dia do corretor”.

Antonio Penteado Mendonça não acredita que haverá um número exagerado de novos players. “O mercado não é tão grande. Além disso, vale lembrar que além dessas empresas, a Susep tem dado autorização para novas seguradoras e que isso pode ser benéfico ou não, dependendo da atuação de cada uma, do rigor das regras aplicáveis e da capacidade e fiscalização da Susep”, comenta, enfatizando que, de qualquer forma, a concorrência é boa e seleciona os players que merecem ficar, que num mercado bem normatizado e fiscalizado, serão os mais eficientes.



# Calendário de Obrigações

Vencimentos das obrigações mensais para os corretores de seguros.  
Fonte: Grupo CAOM Contabilidade.



O Sincor-SP oferece consultoria contábil gratuita para os associados:  
<https://www.sincor.org.br/beneficios/vantagens-institucionais/cortabiliza/>

## Fevereiro/2025

PJ – Simples Nacional	PJ – Lucro Presumido	Pessoa Física
Dia: 03/02 - VR e VT	Dia: 10/02 - ISS para SP	Dia: 14/02 - INSS PF
Dia: 06/02 - Salário mensal	Dia: 14/02 - ISS para outros municípios	
Dia: 20/02 - DAS, FGTS, DARF Previdenciário (Darf Previdenciário e o Darf de IR e na mesma guia), DAE (MEI e Doméstica)	Dia: 25/02 - PIS, COFINS	Dia: 28/02 - Carnê Leão
Dia: 28/02 - Parcelamento do Simples Nacional		

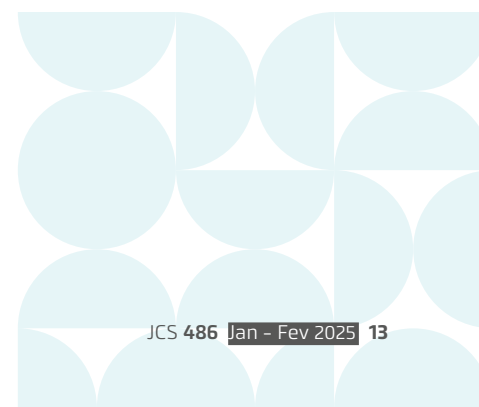
## Março/2025

PJ – Simples Nacional	PJ – Lucro Presumido	Pessoa Física
Dia: 03/03 - VR e VT	Dia: 25/03 - PIS, COFINS	Dia: 17/03 - INSS PF
Dia: 06/03 - Salário mensal	Dia: 10/03 - ISS para SP	
Dia: 20/03 - DAS, FGTS, DARF Previdenciário (Darf Previdenciário e o Darf de IR e na mesma guia), DAE (MEI e Doméstica)	Dia: 14/03 - ISS para outros municípios	Dia: 31/03 - Carnê Leão
Dia: 31/03 - Parcelamento do Simples Nacional		

## Abril/2025

PJ – Simples Nacional	PJ – Lucro Presumido	Pessoa Física
Dia: 01/04 - VR e VT	Dia: 25/04 - PIS, COFINS	Dia: 15/04 - INSS PF
Dia: 04/04 - Salário mensal	Dia: 10/04 - ISS para SP	
Dia: 17/04 - FGTS, DARF Previdenciário (Darf Previdenciário e o Darf de IR e na mesma guia), DAE (MEI e Doméstica)	Dia: 15/04 - ISS para outros municípios	Dia: 30/04 - Carnê Leão
Dia: 22/04 - DAS,	Dia: 30/04 - IRPJ e CSLL	
Dia: 30/04 - Parcelamento do Simples Nacional		

Vencimentos das Obrigações Trimestrais para Corretor de seguros PJ – Lucro presumido – Ano 2024	Dia: 31/01 - IRPJ e CSLL	Dia: 30/04 - IRPJ e CSLL	Dia: 31/07 - IRPJ e CSLL	Dia: 31/10 - IRPJ e CSLL
---	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------



# Expandindo o legado como corretor de seguros

William Alzani honra e dá sequência ao trabalho do pai em uma das maiores e mais tradicionais corretoras do Brasil



Conhecendo a profissão desde muito jovem, William Alzani construiu toda sua carreira como corretor de seguros. “Meu pai, João Alzani Filho, começou a trabalhar em seguros na cidade de Bauru-SP, onde nasceu. Quando o seguro de acidente do trabalho deixou de ser um produto ofertado pelas seguradoras, ele se mudou para São Paulo, onde trabalhou na companhia Paulista de Seguros e em duas corretoras cativas da Arno e da Construtora Adolfo Lindemberg. Ao sair da construtora, meu pai resolveu trabalhar por conta, fundando a Vila Velha Corretora de Seguros, em 1975”, relata.

William começou a trabalhar na Vila Velha Corretora de Seguros, com o pai, aos 17 anos. Teve uma passagem pela Bradesco Seguros, há muito tempo, mas retornou à corretora e continua até agora, aos 57 anos. Já sua irmã Jolini, mais nova, trabalhou exclusivamente na corretora.

A primeira formação de William Alzani foi a habilitação profissional de corretor de seguros, posteriormente concluiu faculdade de Administração de Empresas e especialização em Marketing.

O executivo recorda que, no início, a Vila Velha era uma corretora “normal”, com poucos funcionários, mas com o lançamento do seguro fiança locatícia, em 1992, a empresa cresceu muito. E, de lá para cá, só vem crescendo.

A Vila Velha Seguros é hoje uma das mais tradicionais corretoras do Brasil. Reúne mais de 500 funcionários, sendo mais de 450 em sua sede em São Paulo, e mais de 50 na filial no Rio de Janeiro. Atualmente, o grupo tem cinco empresas: a corretora de seguros, a Vila Velha Serviços, o Instituto Vila Velha, Sweet Home Cartões e Agropecuária Vila Velha. “Com esta estrutura, vendemos seguros em todo o Brasil”, conta.



Os irmãos Jolini e William



Sede da Vila Velha Corretora de Seguros, em São Paulo

A empresa é especialista, basicamente, nos seguros voltados ao mercado imobiliário. “Principalmente condomínio, vida em grupo, assistência médica, seguro fiança, capitalização e seguro incêndio para locações. Somos fortes também em seguro de vida e automóveis”, afirma William Alzani.

Ele é responsável pelas áreas comerciais dos produtos, além de Marketing e TI. Jolini cuida da área financeira e RH, conjuntamente com William, em todas as empresas e produtos.

“Trabalhar no mercado de seguros é uma paixão que só aqueles que são deste campo reconhecem”, declara o corretor. “Além disso, nossa família saiu do nada para uma situação econômica muito confortável e isso foi proporcionado pelo seguro”, reconhece.

William é casado e tem uma filha com 30 anos, Ariane Rodrigues Alzani, que é médica e já trabalha na corretora de seguros, cuidando das empresas e produtos voltados para a área médica, que é sua especialização. Seu outro filho, João Lorenzo Alzani, de 15 anos, assim que terminar a faculdade provavelmente trabalhará na empresa. “Sem falar na quarta geração da empresa que está a caminho neste ano”, se anima o futuro avô.

Em sua carreira, o trabalho do Sincor-SP foi muito relevante. “O Sincor-SP foi uma ajuda importantíssima depois do falecimento do nosso pai, nos orientando e atualizando nos grandes desafios que a profissão sofreu, no passado, especialmente sobre novas diretrizes da Susep”, garante.



# Oportunidade de complemento no seguro de vida disponibilizado aos corretores associados

Novo benefício do sindicato foi apresentado no SincorCAST que recebeu a parceira MAG Seguros



Na 26ª edição do programa de entrevistas SincorCAST, que foi ao ar em 26 de fevereiro, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, e o 2º vice-presidente, Braz Fernandes, receberam o diretor Comercial da MAG Seguros, Marcio Batistuti, para falar sobre o novo benefício Vida+ Sincor-SP.

A MAG é parceira do Sincor-SP especialmente ao garantir o seguro de vida para os associados. Boris Ber apontou o crescimento do seguro de vida, principalmente após a pandemia, quando sua importância passou a ser mais enxergada pela população. Mas lamentou que muitos corretores de seguros ainda contam somente com a cobertura do seguro de vida disponibilizado pelo Sincor-SP.

Marcio Batistuti enfatizou que o setor só vai vencer a barreira de crescimento e maior penetração do seguro de vida no Brasil quando o corretor realmente entender a importância desse produto que ele vende. “O corretor deve ver o seguro de vida como proteção financeira do seu segurado e como uma maneira de fidelizar e rentabilizar ainda mais sua corretora de seguros. E saber que é fundamental também para que sua proteção e de sua família”.

Os executivos comentaram que o seguro de vida oferecido pelo Sincor-SP, mesmo sendo um diferencial e importante benefício, tem valor baixo de cobertura de morte, além das coberturas de invalidez e de assistência funeral. No aplicativo Sincor Digital o corretor tem acesso às informações e valores de cobertura do produto.

“O corretor precisa entender que esse é um oferecimento do Sincor-SP para todo associado, é como a previdência social, um cobertor fino para atender à necessidade mínima da população. O Sincor-SP faz isso como um importante diferencial, mas o corretor deve conhecer o que ele tem, comunicar a família da existência do seguro de vida, e pensar o quanto mais necessita para complementar sua proteção. Para depois fazer da mesma forma com seus clientes: entender suas necessidades e fazer a diferença levando este produto”.

Pensando nisso, o Sincor-SP e a MAG Seguros intensificaram a parceria com a criação do Vida+ Sincor-SP, um produto complementar especial para os associados do sindicato. “O Sincor-SP continua oferecendo o produto que já tem hoje, com a cobertura de morte, invalidez e assistência funeral a todos os associados. E o corretor associado vai poder contratar um complemento, com cobertura de R\$ 100 mil a R\$ 1 milhão, com condições diferenciadas especiais para os associados, e mais o DIT (Diária por Incapacidade Temporária) com condições especiais, porque, muitas vezes, boa parte da renda do corretor de seguros depende exclusivamente de sua força de trabalho”, anunciou o diretor da seguradora, Marcio Batistuti. O novo produto também traz coberturas para serem usadas em vida: Doenças Graves e Seguro Cirurgia, para o corretor associado, para seus familiares, e para os colaboradores de sua corretora.

Braz Fernandes, que é o diretor responsável pelo departamento de Benefícios, reforçou que o seguro tradicional do Sincor-SP é muito importante, mas o valor é baixo para se amparar financeiramente após um falecimento. “Por isso surgiu a ideia de aumentar o capital segurado para suprir o limite de cobertura”, disse. Os executivos explicaram que a contratação do novo produto pode ser feita por corretores de seguros associados ao Sincor-SP com até 70 anos de idade. “A idade limite é também um grande diferencial, especialmente quando analisamos a cobertura de R\$ 1 milhão”, enfatizou Batistuti.

Ao fim do programa, corretores que geraram seu Número da Sorte pela Carteira Digital de Associado, disponível no aplicativo Sincor Digital, concorreram automaticamente a um tablet. O sorteado da vez foi Francisco José Mattar, da regional Franca do Sincor-SP.



A íntegra da 26ª edição do SincorCAST pode ser conferida em:





# 2025 começa com histórias inspiradoras e profissionais renomados no SinPodOuvir

O SinPodOuvir já disponibilizou os primeiros episódios de 2025, trazendo entrevistas com profissionais e histórias que marcaram o setor de seguros. Os novos episódios estão disponíveis todas as terças-feiras, às 15h, no canal da TV Sincor-SP no Youtube, além de estarem acessíveis no Deezer, Spotify e Apple Podcasts.



26 de novembro  
#69 Imprensa

Thaís Ruco com Pedro Roncarati



3 de dezembro  
#70 Backoffice

Márcio Pires com Wagner dos Santos



10 de dezembro  
#71 Acadêmico

Thiago Fecher com Sérgio Hoeflich



17 de dezembro  
#72 Representação

Boris Ber e Braz Fernandes com Roberto Mateus Ordine



4 de fevereiro  
#73 Parcerias

Brisa Correia com Bluecyber Seguros



11 de fevereiro  
#74 Acadêmico

Thiago Fecher com Nelson Endrigo Junior



18 de fevereiro  
#75 Imprensa

Thaís Ruco com André Guerra



Acesse pela TV Sincor-SP, no Youtube



Acesse pelo Deezer



Acesse pelo Spotify



Acesse pelo Apple Podcasts

## SinPodOuvir “Backoffice” destaca colaboradores como peça-chave para o sucesso da entidade



No SinPodOuvir, uma produção exclusiva da TV Sincor, a pasta “Backoffice” é conhecida como o espaço onde os colaboradores são reconhecidos como peças-chave para o bom funcionamento do Sincor-SP. A pasta continua a atrair ouvintes ao revelar os bastidores da entidade, mostrando a importância das pessoas que contribuem para o sucesso da instituição. Sob a coordenação do gerente de Operações, Márcio Pires, os episódios trazem uma perspectiva sobre a relevância do trabalho coletivo nos bastidores.

No terceiro episódio da série, o entrevistado foi o gerente de Operações do Sincor-SP, Juan Carlos Pereira, uma figura conhecida nos eventos promovidos pela entidade. Durante a conversa, Pereira compartilhou detalhes da sua trajetória no Sincor-SP e histórias por trás dos eventos que gerenciou.



Confira a entrevista



## WorkPOD do Sincor-SP ensina técnicas e estratégias para podcasts de sucesso



O Centro de Atividades do Sincor-SP foi palco de mais um “WorkPOD”, um workshop dedicado ao universo dos podcasts, no dia 6 de janeiro. Corretores de seguros tiveram a oportunidade de aprender técnicas para criar podcasts de sucesso e participar de uma experiência prática durante o evento.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, abriu o evento contando sobre a primeira edição do workshop, quando os apresentadores do SinPodOuvir, o podcast da casa, tiveram um treinamento com a produtora do Programa Seguro da TV Gazeta, Maria Isabel Mello. “Nestes tempos em que somos bombardeados com informação, é necessário identificar o tipo e a posição do conteúdo que temos acesso. O podcast é uma maneira de se adaptar aos novos meios de comunicação”, anunciou.

De acordo com o 2º secretário e diretor de Comunicação da entidade, Rogério Freeman, o objetivo de um podcast é conquistar a confiança e criar um relacionamento com o ouvinte. “Antes, o acesso às informações era limitado. Hoje, o grande desafio é alcançar os clientes diante do mar de conteúdos existentes. Tentar captar a atenção de ouvinte com cortes e chamadas de 2 minutos. Atraí-los para o seu programa principal”, sugeriu.

A gerente de Comunicação do Sincor-SP, Elaine Lisboa, apresentou formas de como um construir um podcast de sucesso. Contando a história e o conceito do termo “podcast”, a profissional explorou possíveis formatos de programas, desde o planejamento e produção, até a divulgação. “A pergunta que deve ser feita é: qual o objetivo principal do seu podcast? A resposta deve guiar a direção do seu projeto”.

Em seguida, o produtor da TV Sincor-SP, Helton Pereira, forneceu dicas técnicas para iniciantes, mostrou os equipamentos necessários e a estrutura dos processos para montar um programa. “Podcast não é uma entrevista, é uma conversa. As ideias são mais importantes do que a pessoa. O convidado e o apresentador devem compartilhar suas histórias, pensando em assuntos que renderiam cortes para as redes sociais, como uma isca de ouvintes. Além disso, o principal elemento desse processo é o áudio. Por ser um produto fundamentalmente sonoro, é necessário prezar pelo áudio. Uma imagem mediana aliada de um áudio perfeito passa, o contrário não”, contou.

Os corretores de seguros ainda colocaram a mão na massa, reproduzindo, na prática, os conhecimentos adquiridos. Divididos em dois grupos, eles foram responsáveis por montarem e simularem um programa.

# Verão de riscos

A temporada de verão acende o sinal de alerta para o mercado de seguros e reforça a necessidade de o corretor apresentar as melhores soluções para seus clientes

POR ELAINE LISBÔA

Enquanto o período de verão traz momentos de descanso e lazer, com o sol intenso também chegam grandes desafios naturais. O Estado de São Paulo rotineiramente sofre com chuvas intensas, que causam alagamentos, vendavais e quedas de árvores, afetando a rotina de milhares de pessoas.

O caso é tão sério que, segundo a Defesa Civil, do início do verão até o fechamento desta reportagem, foram 18 mortes no Estado em consequência das fortes chuvas. O balanço da Operação Verão registrou que os óbitos foram causados por enxurradas, deslizamentos e vendavais. Para alertar a população sobre os perigos, diversas prefeituras têm emitido alertas nos aparelhos celulares da população quando há risco eminente de chuvas severas.

Ainda deve-se considerar os prejuízos patrimoniais. São milhares de casas, empresas e veículos afetados, o que torna a vida ainda mais difícil para quem precisa recomeçar. E, para isso, o mercado de seguros é um grande aliado.

No início de janeiro, a casa de veraneio do corretor de seguros Claudemir Machi, localizada em Itanhaém, foi atingida por um vendaval, que destruiu telhas, equipamentos e o automóvel que estava na garagem. “Era, mais ou menos, 1h30 da manhã quando escutamos um estrondo enorme e, com isso, veio a queda de energia. Andamos pela casa e percebemos a destruição”, lembra.

Até um dia antes, também estavam na casa o filho de Machi e suas netas. “Então, começa a passar um filme na nossa cabeça, mas graças a Deus, só estavam na casa a minha esposa, a nossa cachorrinha e eu”, completa aliviado.

Quando o perigo passou, ele constatou os itens destruídos. Foram mais de 300 telhas danificadas, eletrodomésticos e eletrônicos, como máquina de lavar, tanquinho, luminárias, além do automóvel, que estava na garagem. Felizmente, como um bom corretor, Machi tinha um seguro residencial com as coberturas adequadas. “Primeiro, corremos com os orçamentos e fornecedores para arrumarem em caráter de urgência e, depois, acionamos a seguradora com o aviso de sinistro. Nosso seguro residencial tinha cobertura de vendaval e conseguimos reparar tudo o que perdemos, algo em torno de R\$ 10 mil.”

O seguro residencial contratado conta com cobertura básica de incêndio, raio e explosão, além de vendaval, responsabilidade civil, vidros, danos elétricos e assistência 24h. “Nessas horas vemos a importância de ter um seguro adequado. Tudo foi consertado em uma semana e, por incrível que pareça, na rua, somente a nossa casa tinha seguro.”



## Sinistros “esperados” pelas seguradoras

Entre os meses de novembro e março, eventos como esses representam a maioria dos sinistros atendidos pelas seguradoras. É o que explica o superintendente sênior de Ramos Elementares da Bradesco Seguros, Eduardo Menezes. “Esses tipos de ocorrências no período de verão representam, aproximadamente, 70% do total de sinistros recepcionados pela seguradora. Se tivermos 200 sinistros no mês, pelo menos, 140 correspondem a esse tipo de evento”, explica Menezes.

O seguro residencial frequentemente inclui coberturas abrangentes para proteger contra os estragos provocados por fortes chuvas e vendavais, incluindo danos aos telhados e estruturas externas. As seguradoras também costumam oferecer assistência emergencial para reparos imediatos, ajudando os segurados a restaurarem suas casas após os eventos climáticos adversos.

O mercado também possui soluções para empresas que tiverem seus estoques, equipamentos e estrutura física comprometidos, protegendo os bens e garantindo a continuidade das operações comerciais durante o período de condições climáticas severas.

Já o seguro do automóvel também pode ser contratado com cobertura para danos da natureza, garantindo o reparo do veículo ou até a indenização completa. Essas coberturas são essenciais para mitigar os impactos financeiros e proporcionar tranquilidade aos segurados frente aos imprevistos causados pelas fortes chuvas.

O coordenador da Comissão de Riscos Patrimoniais do Sincor-SP, Ivan Takateru Kurihara Junior, alerta ainda que o Brasil é o país com maior incidência de queda de raio do mundo. A cidade de São Caetano do Sul, por exemplo, registrou 23 quedas de raios por quilômetro quadrado. “Felizmente, o seguro está disponível para reparar os danos financeiros.”

Ao visualizar as perdas de Claudemir Machi, o especialista foi enfático ao dizer: “tem cobertura, claro. No caso dos danos ao automóvel, a indenização será contemplada no seguro do veículo e não da residência, mas todos os itens exibidos contam com a cobertura securitária”, analisa.

**Nessas horas vemos a importância de ter um seguro adequado. Tudo foi consertado em uma semana e, por incrível que pareça, na rua, somente a nossa casa tinha seguro**

**Claudemir Machi**  
Corretor de seguros





Esses tipos de ocorrências no período de verão representam, aproximadamente, 70% do total de sinistros recepcionados pela seguradora. Se tivermos 200 sinistros no mês, pelo menos, 140 correspondem a esse tipo de evento

**Eduardo Menezes**  
Superintendente sênior de RE  
da Bradesco Seguros

## Atenção aos riscos excluídos

Mas o mercado de seguros também possui grandes desafios. Existem eventos que não estão passíveis de cobertura. A queda de árvore, por exemplo, tem suas complexidades.

A moradora da cidade de Jandira, Rosa Maria Gonçalves, de 62 anos, teve sua rotina alterada no dia 24 de janeiro, com a queda de uma árvore dentro da sua residência. A planta ficava no quintal e inclinou ao ponto de quebrar o muro e a escada. “Quando olhei, os tijolos estavam caindo e a árvore pareceu inclinar como se estivesse em câmera lenta, até que parou na escada. Fiquei completamente desesperada e comecei a gritar para todos saírem da casa. Coloquei as crianças na lavanderia e tentei me acalmar. Meu filho estava no andar de cima e teve grande dificuldade para descer, mas graças a Deus, todos ficaram bem. Foi desesperador, todos estavam chorando muito e não sabíamos o que fazer”, relata.

Priscila Henrique dos Santos Abreu, filha de Rosa Maria, estava no trabalho, quando recebeu a ligação da família. Chegando ao local, ela acionou a Defesa Civil, que acabou por interditar a casa e mais seis residências que estavam no entorno. “A árvore tinha 22 metros e foram necessários 18 dias para retirar por completo”, diz Priscila.

A família teve diversos prejuízos, que vão desde a estrutura do imóvel até móveis e equipamentos. Ao analisar as imagens do sinistro, o coordenador da Comissão de Riscos Patrimoniais do Sincor-SP afirma: “este tipo de evento não tem cobertura. Queda de árvore se estiver dentro do terreno do imóvel, não tem cobertura, porque provavelmente estará relacionado à falta de cuidado que o proprietário teve com a árvore. Então, se a planta cai e danifica a casa, não vai ter amparo”, esclarece Kurihara.

O setor leva em consideração ainda a responsabilidade da própria prefeitura. Rosa Maria conta que por diversas vezes, durante anos, abriu chamados na prefeitura para retirarem a árvore do local, mas nada foi feito. Até o momento em que ela caiu. “Estou em paz, porque todos em casa estão bem, mas as perdas poderiam ter sido maiores do que as financeiras.”

Outro ponto importante que os segurados precisam estar atentos é no agravamento do risco. No caso de alagamento, é comum ver motoristas enfrentando as águas para chegar ao destino. Além de ser um posicionamento perigoso, não tem cobertura do seguro.

Menezes, da Bradesco, explica que existem vários fatores que contribuem para que a seguradora, a partir da análise desse sinistro, defina que houve uma agravação proposital e deliberada. “Isto ocorre quando o segurado enfrenta sem a necessidade. Ele estava em um local seguro e decidiu por atravessar esse alagamento sem ter outros fatores que o obrigassem a isso. Nós, seguradores, e os corretores temos um dever de ofício de cada dia mais esclarecer os seguros aos nossos clientes, porque ainda é um segmento não divulgado como deveria pela sua relevância e importância. Não apenas o agravamento de risco, mas a conscientização da necessidade de contratação de diversos tipos de seguros. Esta é uma missão nossa, como profissionais do mercado.”



Árvore que caiu na casa de Rosa Maria Gonçalves, em Jandira





### Responsabilidade do corretor

Como consultor do seu cliente, o corretor de seguros possui o dever de esclarecer as coberturas e exclusões de uma apólice contratada para garantir que o segurado compreenda completamente os termos do contrato.

O corretor tem o dever de diligência e cuidado ao explicar detalhadamente as cláusulas da apólice, assegurando que o cliente esteja ciente das coberturas oferecidas, eventuais limitações e exclusões. Isso inclui orientar sobre os riscos não cobertos e as responsabilidades do segurado, proporcionando uma escolha informada na contratação do seguro.

Em caso de omissões ou falhas nesse dever, o corretor pode ser responsabilizado por eventuais prejuízos que o cliente venha a sofrer devido à falta de entendimento das condições contratuais. "A Lei de Corretagem de Seguros, com a nova modificação que houve, deixou ainda mais clara essa responsabilidade do corretor. Ele sempre foi obrigado a explicar adequadamente a apólice para o cliente, a lei apenas sacramentou algo que já sabíamos. Por isso, o corretor deve, em todos os locais, identificar os riscos passíveis de danos para que não passem despercebidos a alguém que conhece. Ele tem que saber e tem que alertar. Não fazendo, pode ser responsabilizado", destaca o coordenador do Comitê Jurídico do Sincor-SP, Adilson Neri.

### Enchente, alagamento ou inundação?

Outro ponto importante é o corretor de seguros entender os termos utilizados pelo mercado para instruir adequadamente sobre as coberturas do seguro. Como a famosa diferença entre enchente, alagamento e inundação.

No contexto do seguro, é importante entender as diferenças entre alagamento, enchente e inundação. Alagamento refere-se ao acúmulo de água em áreas onde normalmente não deveria haver, muitas vezes devido a chuvas intensas ou problemas de drenagem. Enchente ocorre quando rios, lagos ou córregos transbordam e inundam áreas adjacentes. Já inundação é um termo mais amplo que engloba qualquer situação em que a água cobre terras que normalmente não estão submersas.

Nos seguros, a cobertura para esses eventos pode variar: alguns planos podem incluir alagamentos causados por problemas internos, enquanto outros podem cobrir apenas enchentes naturais. É essencial verificar as especificidades da apólice para entender exatamente quais situações estão cobertas.

Kurihara Junior completa: "se o rio transborda, é inundação; se for chuva, alagamento. O que acontece em São Paulo, o que não for próximo do rio Tietê ou do rio Pinheiros, é alagamento. E a enchente é uma consequência do alagamento."





## Trabalho conjunto

Os sinistros no verão exigem atenção de todos os lados: os corretores alertando os segurados sobre as coberturas e exclusões das apólices contratadas, as seguradoras garantindo a prestação de serviço rápida e adequada, e os clientes preservando o que é mais importante: a vida.

“A seguradora de modo geral deve estar preparada para atender os sinistros quando eles ocorrem, independentemente da época, mas é evidente que existem períodos com situações atípicas que exigem ações adicionais para atender a demanda no tempo e na qualidade que se espera de uma seguradora”, defende Menezes.

Quando olhei, os tijolos estavam caindo e a árvore pareceu inclinar como se estivesse em câmera lenta, até que parou na escada. Fiquei completamente desesperada e comecei a gritar para todos saírem da casa [...] Foi desesperador, todos estavam chorando muito e não sabíamos o que fazer

Rosa Maria Gonçalves  
Vítima de queda de árvore



Vendaval na casa de veraneio de Claudemir Machi, em Itanhaém



Vendaval na casa de veraneio de Claudemir Machi, em Itanhaém

O corretor deve, em todos os locais, identificar os riscos passíveis de danos para que não passem despercebidos a alguém que conhece. Ele tem que saber e tem que alertar. Não fazendo, pode ser responsabilizado

Adilson Neri  
Coordenador do Comitê Jurídico do Sincor-SP



Assista a esta reportagem em vídeo, pelo JCS Play

# O que esperar para o setor de seguros em 2025

Lideranças de seguradoras apontam as expectativas, oportunidades e desafios para o ano

POR THAIS RUCO

## Transformação e expansão

O setor de seguros segue em um caminho de transformação e expansão, impulsionado pelo crescimento de novas categorias e pela diversificação de produtos. “Em 2024, observamos um avanço expressivo em seguros além do segmento automotivo, com destaque para seguro de vida, empresarial, bike e celulares, o que evidencia uma mudança no comportamento dos consumidores, que buscam cada vez mais proteção personalizada e acessível. A inovação no portfólio de seguros automotivos também demonstra um compromisso do setor com a flexibilidade e qualidade, oferecendo soluções para diferentes perfis de clientes”, declara Rivaldo Leite, CEO da Porto Seguro, frisando que esse movimento projeta um 2025 promissor, em que a personalização e a capilaridade dos produtos devem ser ainda mais estratégicas.

Para ele, outro pilar fundamental para o crescimento do setor é o avanço tecnológico, especialmente com o uso de inteligência artificial, que tem revolucionado desde a precificação até o atendimento e a regulação de sinistros. “A tendência para 2025 é que essa evolução se intensifique, tornando os processos ainda mais ágeis e eficientes. Outra tendência que vejo para esse ano e que está entre nossas metas é a promoção da inclusão securitária e seus impactos no mercado. Nesse sentido, continuaremos focados em fortalecer nosso portfólio de produtos, com soluções mais inclusivas e ajustadas às tendências e necessidades dos clientes. E para concluir, a parceria com corretores segue sendo nossa prioridade para o sucesso da companhia, garantindo um atendimento próximo e personalizado, que reforça a confiança dos clientes e impulsiona a expansão sustentável do mercado”, analisa.



## Boas perspectivas de crescimento

O setor de seguros continuará com boas perspectivas de crescimento, impulsionado por fatores sociais, tecnológicos e econômicos. Na visão de Flávio Bitter, diretor-gerente da Bradesco Saúde; José Pires, diretor Comercial da Bradesco Vida e Previdência; e Leonardo Freitas, diretor Comercial da Bradesco Auto/RE, dentre eles, destacam-se: “A crescente conscientização sobre a importância da proteção financeira; as inovações tecnológicas que facilitam o acesso e permitem maior personalização de produtos; o aumento da classe média; e os impactos das mudanças climáticas, que, infelizmente, intensificam a percepção da necessidade de seguros patrimoniais e rurais”.

Para a Bradesco, o mercado segurador continuará a investir fortemente em inovação e inteligência de dados para oferecer produtos cada vez mais alinhados às demandas dos consumidores. “A transformação digital também tem possibilitado a oferta de seguros de forma oportuna e personalizada. Produtos com assistências, como seguros de vida e residenciais, tendem a se destacar, oferecendo benefícios que agregam valor no cotidiano das pessoas. Da nossa parte, acreditamos estar no caminho certo, considerando os resultados auferidos pelo Grupo Bradesco Seguros nos últimos anos”, apontam os diretores.

## Conscientização da importância do seguro

O setor de seguros seguirá em expansão, impulsionado por maior conscientização e avanços tecnológicos. “No seguro auto, a personalização das tarifas e produtos mais simplificados são diferenciais. Os seguros residencial e patrimonial rural devem crescer com o aumento da cultura de proteção e a necessidade de cobertura diante de eventos climáticos e riscos operacionais. Já o seguro de vida terá maior demanda com a busca por proteção financeira”, pontua Karine Brandão, diretora Executiva do Canal Corretor da MAPFRE.

Ela defende que a companhia seguirá investindo fortemente no canal corretor, com capacitação e suporte, garantindo um modelo de negócios mais simples e eficiente. “De modo que estejamos cada vez mais próximos de nossos parceiros”.



## Inovação e eficiência

O setor de seguros em 2025 promete continuar evoluindo com inovação e eficiência no centro das estratégias. “Inteligência Artificial, machine learning e cibersegurança estão entre as apostas para personalizar produtos, otimizar processos e expandir a presença digital das companhias”, acredita Marcos Machini, VP Comercial do Grupo HDI, enfatizando que a empresa seguirá investindo fortemente em tecnologia para melhorar a experiência dos segurados e tornar o dia a dia dos corretores mais ágil e eficiente. “Além disso, seguimos atentos às novas demandas do mercado, com destaque para seguros cibernéticos, climáticos e agrícolas, que vêm ganhando cada vez mais relevância”.

Mas inovação não é só sobre tecnologia – o relacionamento humano continuará sendo essencial. “Por isso, reforçamos iniciativas como o programa Cresça Corretor, que oferece capacitação e incentivos para que nossos parceiros cresçam junto com a gente. Nosso foco é continuar criando conexões genuínas com eles, simplificando processos, oferecendo soluções mais relevantes e garantindo um atendimento multicanal que aproxime ainda mais clientes e corretores”, diz, apontando que o futuro do setor passa por essa combinação de tecnologia e proximidade e a companhia está pronta para ajudar o público a navegar por esse novo cenário com segurança e confiança.



## Crescimento apesar dos desafios

As perspectivas para o mercado de seguros de forma geral são bastante promissoras em 2025, ainda que existam desafios e a concorrência esteja cada vez mais acirrada. “Há uma grande parcela da população e de empresas que não tem proteção financeira alguma via produtos de seguros, além de uma outra parte considerável que tem coberturas limitadas em termos de produtos e valores segurados. Esperamos que o nosso trabalho próximo e ao longo de muitos anos com os corretores de seguros permitam-lhes ampliar a entrega de proteção às pessoas e às empresas”, analisa Filipe Alves, CEO da Essor Seguros.

Para ele, a digitalização e a oferta de produtos mais acessíveis, seja em termos de características de cobertura ou na forma de comunicação com o (potencial) cliente, continuarão sendo fatores importantes para esta expansão. “O aumento na frequência e na intensidade dos eventos climáticos, com a ocorrência de várias catástrofes no Brasil e no mundo num período recente, tem mostrado a premência de soluções para evitar, mitigar e/ou proteger contra tais adversidades, sendo o seguro uma das possíveis formas para enfrentar este desafio, dentre um conjunto de outras que devem continuar sendo trabalhadas”, diz, apontando que a Essor segue oferecendo coberturas para atender a uma ampla gama de necessidades e realizou aprimoramentos em coberturas como as de painéis solares, seguros de bicicletas, embarcações de recreio e de equipamentos agrícolas.

## Tecnologia e proximidade com o cliente de automóvel

O setor de seguros está em plena transformação, impulsionado pela digitalização e pela demanda por maior transparência e eficiência. “Acreditamos que 2025 será um ano de consolidação desse movimento, no qual seguradoras inovadoras e corretores preparados para essa nova realidade terão um diferencial competitivo. A tecnologia seguirá como peça-chave para oferecer um seguro mais ágil e justo, simplificando processos e garantindo uma experiência totalmente digital para clientes e parceiros. Nosso modelo de precificação baseado no comportamento do motorista, por exemplo, é um reflexo dessa modernização, alinhando inovação, personalização e incentivo a uma direção mais segura”, analisa Dhaval Chadha, CEO da Justos Seguros.

Ele aponta que, além disso, a relação entre seguradora e corretor deve ser fortalecida por meio de ferramentas que facilitem a rotina de vendas e gestão e um crescimento na demanda por soluções sustentáveis e socialmente responsáveis. “Nosso compromisso com um trânsito mais seguro reflete essa tendência. O futuro do mercado de seguros será pautado pela união entre tecnologia, eficiência e proximidade com o cliente, e nós estamos animados em fazer parte dessa mudança ao lado dos corretores que querem se destacar nesse novo cenário”, diz.

## Novos produtos para atender mais clientes

O mercado de seguros segue em busca de levar proteção para mais empresas e pessoas. “É nossa missão aumentar a parcela da população segurada, sobretudo frente às mudanças climáticas. Além de proteger, gerenciar riscos e prevenir. Esse é um mantra na AXA!”, enfatiza Erika Medici, CEO da AXA no Brasil.

A executiva garante que a empresa seguirá focada na inovação e digitalização de produtos de linhas comerciais, para que possam atender as necessidades de um maior número de corretores e clientes. “Este ano, lançaremos o Garantia nesse formato, depois de termos adaptado o RC, D&O e E&O. Também traremos novidades no seguro Property, com coberturas voltadas à cadeia de energias renováveis e, reforçando nosso compromisso com um futuro mais responsável, avançaremos em iniciativas voltadas à sustentabilidade”, adianta.





## Sustentabilidade no seguro automóvel

As companhias seguirão investindo em produtos que atendam às necessidades cotidianas, como o seguro automóvel. Em 2024, a Zurich registrou um crescimento significativo na carteira de seguro auto, com um aumento de 13,6% nos prêmios emitidos e uma expansão de 22,6% na base de corretores cotando automóvel individual. “Para reafirmar nosso compromisso com a sustentabilidade, lançamos iniciativas como o Selo Auto Eco e o projeto Zurich Recicla, visando fortalecer sua presença no mercado e promover um crescimento sustentável. Para 2025, planejamos aprimorar ainda mais a eficiência comercial, ampliar nossa capilaridade e oferecer soluções que atendam às necessidades do mercado, sempre com a qualidade e segurança que nossos clientes e corretores esperam”, declara João Merlin, diretor de seguro automóvel da Zurich Seguros.

## Oportunidades no seguro garantia

O segmento de seguro garantia teve crescimento no último ano e projeta um crescimento robusto para 2025. “O seguro garantia deve ser impulsionado pelo setor de óleo e gás, especialmente em garantias para projetos subsea e construção de plataforma. Além disso, o ambiente regulatório promete ampliar as possibilidades deste produto. Agora em março, entra em vigor a nova portaria da Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (PGFN/MF 2.044), uma medida que vai modernizar processos, estabelecer critérios mais objetivos e otimizar a aceitação e a gestão das garantias em débitos fiscais. O Marco Regulatório do setor e a agenda do Governo para a infraestrutura - que prevê a realização de 15 leilões para a concessão de rodovias - também devem contribuir”, afirma o CEO da Austral Seguradora, Carlos Frederico Ferreira.

Em riscos de petróleo, ele espera um ambiente dinâmico, exigindo inovação, adaptação às mudanças climáticas e uma gestão mais eficaz dos riscos complexos. “Vale destacar que o mercado, cada vez mais, exigirá das empresas um compromisso não apenas com a excelência operacional, mas também com a sustentabilidade”, completa.

## Crescimento do vida

O setor de seguros seguirá em expansão em 2025, impulsionado pela busca por soluções mais acessíveis e personalizadas. “No seguro de vida, cresce a conscientização sobre a importância da proteção financeira, especialmente entre autônomos e provedores de família”, prevê Ricardo Iglesias Teixeira, CEO da Centauro Seguradora, ressaltando que a companhia enxerga oportunidades para inovar, aliando digitalização e atendimento humanizado. “O desafio está em fortalecer a cultura do seguro no Brasil, mostrando que ele vai além da indenização e pode fazer parte do dia a dia, garantindo mais segurança e tranquilidade aos clientes.”

## Planejamento personalizado

O cenário para 2025 é muito positivo dada a projeção estimada pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) acima de 10%, alcançando participação de 6,4% do PIB. “Nós, como setor, precisamos investir em iniciativas de educação financeira e ampliar o conhecimento sobre as soluções de proteção, simplificando a comunicação e desmistificando os produtos para alcançarmos novos consumidores. Temos como desafio atender às cinco gerações que convivem atualmente e desenvolver produtos, serviços e assistências aderentes às suas necessidades e respeitando suas escolhas”, aponta a CEO da Prudential do Brasil, Patrícia Freitas.

Ela comenta que a Prudential tem, atualmente, 2 mil franquias Life Planner e está empenhada em expandir a presença no Brasil por meio da rede franqueada. “Vamos fortalecer as parcerias comerciais e ampliar nossa presença no mercado, criando conexões estratégicas e inovadoras sempre com o foco no cliente. Em 2025, seguiremos com uma escuta ativa e atentos às demandas de nossos clientes, corretores franqueadas e parceiros comerciais para implementar melhorias e criar novas soluções”.



## Capacitação dos corretores

Em 2025, o mercado de seguro de vida segue com grande potencial de crescimento. “São novos clientes, diferentes necessidades e a criação de soluções, atendendo perfis diferenciados”, pontua Jorge Andrade, presidente da CAPEMISA Seguradora, trazendo como exemplo as apólices individuais, assim como o setor de eventos, apostas que crescem com o aumento da conscientização da sociedade pela necessidade de proteção.

Para ele, os corretores seguem como consultores na apresentação de opções e decisão de compra, sendo essenciais para levar segurança a milhões de brasileiros. “Continuaremos investindo neste ano em ações de fortalecimento dos profissionais, ajudando-os a identificar oportunidades de negócios na sua rede de relacionamento. O desenvolvimento de novas tecnologias, como uso de Inteligência Artificial, gera escalabilidade, otimiza o trabalho diário e promove mais celeridade ao setor, que dá respostas rápidas às demandas apresentadas pela sociedade”.

## Consolidação do microsseguro

A BVIX Seguradora, que iniciou suas operações em 2024, em São Paulo, com foco na personalização e inovação, já trabalha com microsseguro atendendo as classes C, D e E, oferecendo proteção essencial em momentos de vulnerabilidade. “Vemos boas perspectivas na discussão do PL nº 273/2025, que propõe integrar essas coberturas ao Bolsa Família”, diz Ed de Almeida Carlos, diretor de planejamento e comercial da BVIX Seguradora, contando que em 2025 a empresa planeja expandir para o Nordeste e Sul, fortalecendo seus pilares estratégicos: inclusão e especialização. A empresa que, no segmento corporativo, atua com Vida em Grupo, Property & Casualty (P&C) e Frota, tem planos de ampliar sua presença em novas linhas de P&C.

# Sincor-SP divulga Agenda de Atividades 2025 preparando o mercado para grandes eventos

Planejamento foi definido para ajudar os profissionais do setor se programarem para um ano intenso de realizações

A programação do Sincor-SP envolve grandes eventos que propiciam qualificação e relacionamento ao mercado de seguros, por isso a Agenda de Atividades de 2025 já foi definida e está disponível para os profissionais.

A expectativa para este ano é grande, a Agenda de Atividades de 2025 já prevê relevantes eventos, como edições do “Voz do Corretor Empreendedor” por todo o Estado e outras iniciativas para levar informação sobre nosso mercado aos corretores de seguros e à imprensa, tendo destaque o grande Conec 2025. O congresso acontecerá de 25 a 27 de setembro, no Distrito Anhembi, em São Paulo, com o tema “Sinergia Digital – O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros”, e promete ser um marco na trajetória da entidade rumo à excelência e inovação.

Haverá ainda reuniões com entidades públicas e do setor, trabalhando pelo desenvolvimento dos seguros e da profissão. Também será levado conhecimento por meio de importantes ações de comunicação e muitos outros projetos que serão realizados em 2025.

“O Sincor-SP tem um histórico sólido de oferecer eventos de alta qualidade, que reúnem corretores de seguros e os principais players do setor. Para o sucesso de todas essas ações, mantendo nossa entidade superavitária, precisamos de planejamento e cuidado com o investimento dos associados. A Agenda de Atividades é também uma entrega conduzindo nosso trabalho sempre de forma transparente e organizada”, declara o presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

“O ano promete mais trabalho e realizações, aprimorando e superando nossos próprios eventos a cada edição. Participe de nossa programação de eventos em 2025, pois juntos podemos levar nossa indústria para novos patamares. Ao corretor de seguros que por qualquer motivo não está associado: pense bem, venha para nosso time!”, enfatiza.

## Destaques da programação

### Dia Internacional da Mulher Corretora de Seguros (*on-line*) – março

Evento realizado com foco nas mulheres corretoras de seguros, valorizando o empreendedorismo feminino, a qualidade de vida e a equidade de gênero no mercado.

### Voz do Corretor Empreendedor – março a novembro

Momento especial para os parceiros estarem com os corretores de seguros em cada região do Estado, apresentando seus produtos, as plataformas para alavancar as vendas, novos serviços, entre outros assuntos.

### Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores – março e abril

Evento com tema central a ser abordado e replicado em todas as 30 Regionais do Sincor-SP.

### 8º Encontro de Lideranças do Mercado de Seguros (*on-line*) – abril

Evento que reúne representantes de entidades de todo o Estado de São Paulo, além de diretores e coordenadores do Sincor-SP, para discutir as transformações do setor e oportunidades para os corretores de seguros.

### Bate-Papo Regional - Seguro em Pauta: Tendências e Inovação (maio a novembro)

Evento presencial realizado em locais estratégicos por todo o Estado de São Paulo, abrangendo todas as Regionais do Sincor-SP. Com um tema central de alta relevância, o bate-papo abordará tópicos atuais e inovadores do mercado de seguros. Um representante do Sincor-SP atuará como mediador, promovendo uma roda de conversa dinâmica e interativa com a participação ativa dos parceiros. Essa troca de ideias visa fortalecer o setor, fomentar networking e compartilhar tendências e inovações com os participantes.

### Congresso dos Corretores de Seguros – CONEC 2025 – setembro

Maior evento do setor de seguros, ponto de encontro de profissionais de todo o Brasil. A edição 2025 também marcará o encerramento das comemorações dos 90 Anos do Sincor-SP e marcará o início do “Rumos aos 100 Anos”, com a perspectiva de construir juntos um futuro de desenvolvimento para corretores de seguros, parceiros e o mercado em geral.

### Outubro Rosa – outubro

Evento realizado com foco nas mulheres corretoras de seguros, dando especial atenção à saúde física e emocional das empreendedoras

### Sincor Digital (*on-line*) – novembro

Evento *on-line*, promovido com especialistas dos parceiros sobre temas relacionados a tecnologia e inovação para corretores de seguros.

### Confraternização dos Corretores de Seguros – novembro e dezembro

Eventos presenciais de comemoração dos corretores de seguros pelos trabalhos realizados durante o ano.



**Confira os detalhes da Agenda de Atividades 2025** (sujeita a alterações)



# Confraternização: Corretores de Seguros comemoram os 90 anos do Sincor-SP

As confraternizações das Regionais do Sincor-SP encerraram o ano de 2024 com chave de ouro, celebrando um marco histórico: os 90 anos de história e conquistas da entidade. Além disso, os associados mais antigos de cada Regional foram homenageados com a medalha comemorativa. Confira os registros das comemorações.



13 de novembro de 2024  
Presidente  
Prudente



20 de novembro de 2024  
Marília



21 de novembro de 2024  
Mogi das  
Cruzes



22 de novembro de 2024  
Fernandópolis



22 de novembro de 2024  
Piracicaba



27 de novembro de 2024  
São Paulo Capital  
e Osasco



27 de novembro de 2024  
Sorocaba



28 de novembro de 2024  
ABCDMR



28 de novembro de 2024  
Araçatuba



28 de novembro de 2024  
Bauru



28 de novembro de 2024  
São José  
dos Campos



29 de novembro de 2024  
Nova Alta  
Paulista





02 de dezembro de 2024  
Araraquara



04 de dezembro de 2024  
Ribeirão Preto



04 de dezembro de 2024  
Santos



05 de dezembro de 2024  
Barretos



05 de dezembro de 2024  
Campinas



05 de dezembro de 2024  
São João da Boa Vista



06 de dezembro de 2024  
Assis



06 de dezembro de 2024  
Franca



06 de dezembro de 2024  
São Carlos



10 de dezembro de 2024  
Taubaté



11 de dezembro de 2024  
Guarulhos



12 de dezembro de 2024  
Jundiá



13 de dezembro de 2024  
São José do Rio Preto

SOU  
VOCÊ  
2025

QUANTO +  
VOCÊ REALIZA  
+ VOCÊ  
CELEBRA

Aumente suas vendas  
e brilhe ganhando  
prêmios incríveis.



SEGURADORA

[centraldocorretorcapemisa.com.br](http://centraldocorretorcapemisa.com.br)

Acompanhe sempre as informações da Campanha  
pela Central do Corretor CAPEMISA.





## Seguro-viagem: proteção além das fronteiras do seguro saúde regional

Especialistas destacam a relevância da proteção em emergências médicas durante viagens dentro e fora do Brasil

POR JOÃO PEDRO POLIDO

Apenas 25% da população brasileira possui plano de saúde, segundo dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), e grande parte desses planos tem cobertura limitada à região de contratação. Isso significa que, em viagens para outras cidades ou estados, muitos segurados ficam desprotegidos em casos de emergência médica. O seguro-viagem se apresenta como uma solução essencial, oferecendo cobertura para despesas hospitalares, médicas e odontológicas, além de serviços de assistência, garantindo segurança e tranquilidade durante o deslocamento.

Segundo o fundador da Decole Seguros Viagem, Renato Spadafora, os planos de saúde regionais são, muitas vezes, a única forma de viabilizar economicamente a manutenção de um seguro saúde para boa parte da população. Contudo, essa cobertura limitada deixa o segurado vulnerável quando viaja para outra cidade ou estado. "Até 2015, os seguros-viagem não eram regulamentados pela Susep e tinham várias restrições. Hoje, com a regulamentação, todas as empresas de seguro-viagem são supervisionadas pela Susep, oferecendo maior respaldo, liberdade na escolha do prestador médico e cobertura para emergências, mesmo com patologias preexistentes e sem carência."

Atualmente, os planos de seguro-viagem no mercado variam, com opções que vão desde coberturas para emergências simples de pronto-socorro até planos com limites de até R\$ 1 milhão, cobrindo despesas médicas e odontológicas, remoções por ambulância terrestre ou avião, UTI, e até envio de acompanhantes em casos de internação ou problemas com voos e bagagens. "As corretoras que oferecem consultoria nesse setor têm observado um crescimento significativo. O seguro-viagem se tornou uma grande fonte de negócios, especialmente no segmento corporativo, onde o aumento da prestação de serviços (PJ) tem deixado muitos colaboradores sem os benefícios de saúde ou vida garantidos por convenções coletivas", destaca Spadafora.

De acordo com o diretor Comercial Afinidades e Corporativo da Universal Assistance, João Rigobello, as despesas cobertas pelo seguro-viagem podem ser decorrentes de acidentes pessoais ou enfermidades súbitas e agudas ocorridas durante o período de viagem. "A Zurich Universal Assistance possui diferentes tipos de planos que atendem todo o tipo de necessidade e amplo suporte aos corretores, especialmente com o apoio da Decole Assessoria", garantiu.

### Casos reais de emergência

Rigobello relatou o caso de um segurado de 62 anos, que já tinha a perna amputada abaixo do joelho, e durante uma viagem sofreu uma queda e fraturou a pélvis. "O beneficiário foi internado em dois hospitais, e nossa equipe organizou seu retorno para casa, garantindo que ele chegasse à São Paulo em perfeitas condições de saúde. Ele continua agradecido até hoje. O time cuidou de todos os detalhes, coordenando o atendimento hospitalar, a equipe médica, passagens aéreas, hotéis, voos e ambulâncias, com todos os custos devidamente pagos."

O fundador da Decole, por sua vez, revelou que todos os meses a empresa auxilia corretores de seguros a resolverem problemas com seguros de viagem fora do âmbito regional. Entre eles, contou sobre um casal que planejou viajar de motocicleta para a Argentina, mas sofreram uma queda ainda no Brasil, no Rio Grande do Sul, e a esposa precisou realizar uma cirurgia com uso de pinos, necessitando de remoção por ambulância para o traslado até Porto Alegre. "Todos os gastos da remoção, acompanhada de cuidados médicos, à São Paulo foram cobertos pelo seguro-viagem. Por esse motivo é muito importante que o corretor esteja atento ao nível de prestação de serviço, capilaridade da rede médica da empresa que for operar, bem como aos limites de importância segurada do plano que apresentar para o cliente".

O profissional ressaltou que, frequentemente, os consumidores optam pela alternativa mais econômica de proteção. No entanto, ao contrário do seguro-saúde, no seguro-viagem os preços estão diretamente ligados aos limites de cobertura médica e não ao tipo de reembolso ou acomodação. Dessa forma, o plano mais barato tende a oferecer limites de gastos insuficientes para cobrir eventuais emergências.



## Dicas para o corretor de seguros

De acordo com Rigobello, o corretor de seguros desempenha um papel crucial ao assessorar seus clientes sobre diversos riscos, sejam pessoais ou materiais, ao indicar os produtos de proteção mais adequados. Embora o seguro-viagem seja uma escolha ativa para viagens internacionais, muitos negligenciam a importância dessa proteção em viagens nacionais, que, na verdade, representam a maior parte dos traslados realizados pelos brasileiros. "O potencial desse mercado é imenso. Em 2023, os brasileiros realizaram 21,1 milhões de viagens domésticas, um aumento de 71,5% em relação a 2021. Se você perguntar a um grupo de pessoas qual o melhor investimento que podem fazer, muitos dirão que são viagens, e nada melhor do que viajar com segurança, não é mesmo?"

Para Spadafora, esse é um produto que deve ser oferecido para qualquer perfil de cliente, pois todos estão sujeitos a viagens, sejam curtas, de carro, moto ou ônibus, e não apenas internacionais. "No caso das viagens ao exterior, o corretor precisa estar atento a outro risco importante: a dificuldade de obter socorro em outro idioma, em um local desconhecido e sem o apoio da família."

O potencial desse mercado é imenso. Em 2023, os brasileiros realizaram 21,1 milhões de viagens domésticas, um aumento de 71,5% em relação a 2021

**João Rigobello**

Comercial Afinidades e Corporativo da Universal Assistance



Todos os gastos de remoção, acompanhada de cuidados médicos, à São Paulo foram cobertos pelo seguro-viagem. Por esse motivo é muito importante que o corretor esteja atento ao nível de prestação de serviço e capilaridade da rede médica da empresa que for operar (...)

**Renato Spadafora**

Fundador da Decole Seguros Viagem

O especialista também chamou atenção para uma objeção comum entre os segurados. "Para os corretores que enfrentam a resistência de clientes que preferem os serviços de seguro-viagem gratuitos oferecidos por cartões de crédito ou outros contratos, use o seguinte argumento: ao comprar um paraquedas, você escolheria pelo preço? Confiaria em saltar de um avião com um paraquedas que ganhou de brinde? Em situações como essa, não podemos correr nenhum risco, por menor que seja. O seguro-viagem certamente se enquadra nessa categoria", concluiu.

# Microseguro pode transformar a realidade de famílias vulneráveis no Brasil

**Microseguro no Bolsa Família reforça a função social do seguro e amplia acesso à proteção financeira**

POR JOÃO PEDRO POLIDO

O Projeto de Lei nº 273/2025 propõe a inclusão de um microseguro no Bolsa Família, com o objetivo de oferecer proteção adicional às famílias em situação de vulnerabilidade, sem custos extras para os beneficiários. A iniciativa prevê cobertura para eventos como falecimento de um membro da família, despesas funerárias, perdas na agricultura familiar, danos à residência e atendimentos emergenciais de saúde. O governo planeja investir R\$ 50 por família, com gestão do Ministério da Cidadania em parceria com a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP).

Segundo a diretora de sustentabilidade da MAPFRE Brasil, Fátima Lima, os microseguros são seguros voltados para a população de baixa renda adaptados às suas necessidades, tanto em sua forma de distribuição como na cobertura e serviços ofertados. Eles se caracterizam por oferecer coberturas limitadas mais suficientes, destinadas a proteger a vida, o patrimônio, a poupança ou a família e, desta forma, promover a estabilidade financeira e inclusão econômica desse segmento da população. “Os microseguros ou seguros com impacto social contribuem para o desenvolvimento sustentável ao viabilizar a inclusão da população com menor poder aquisitivo, que tem uma demanda reprimida por seguros, mas ainda não é atendida por produtos que atendam às suas necessidades. Ele reforça a função social do seguro”, explicou.

Apesar do tema estar em voga, não é um assunto novo. Em 1989 foi criado o Plano de Amparo Social Imediato (PASI), um microseguro de vida em grupo que visa proteger trabalhadores de baixa e média renda em momentos de dificuldade. A presidente da PASI, Fabiana Resende, contou como este seguro foi criado para auxiliar trabalhadores, ativos e regularizados, da construção civil – na época um risco excluído pelas seguradoras. “Esse produto surgiu como um mecanismo de qualidade de vida, angariando soluções de proteção que tragam mais dignidade para a população. O grande desafio tem sido simplificar para a utilização real do produto, provendo alternativas dentro da realidade dos recursos do público-alvo. Nossa missão é facilitar a utilização do seguro para o consumidor.

Para o presidente da Associação Nacional das Microseguradoras (ANM), Edson Calheiros, o mercado de microseguros no Brasil está em pleno crescimento. “Em 2022, a arrecadação ultrapassou R\$ 1 bilhão, quase o dobro do ano anterior, e nos primeiros meses de 2023, aumentou mais 26%. O avanço acontece porque mais pessoas e negócios, como MEIs e pequenas empresas, agora podem contratar esses seguros. Além disso, iniciativas como a parceria entre os Correios e a CNP Seguradora, e o crescimento das insurtechs, estão tornando os seguros mais acessíveis e fáceis de contratar”, disse.

De acordo com a pesquisa Data Favela 2023, instituto que estuda a atividade econômica das favelas no País, o Brasil tem mais de 16 milhões de pessoas vivendo em cerca de 11 mil favelas, que movimentam mais de R\$ 200 bilhões por ano. Desse público, 5,2 milhões já são empreendedores e outros 6 milhões sonham em ter seu próprio negócio. “Em linha com as estatísticas, em 2024 lançamos o MAPFRE na Favela, um projeto que materializa a inclusão social e a acessibilidade do seguro, demonstrando, na prática, a integração da sustentabilidade na estratégia e no modelo de negócios da companhia. São os primeiros seguros de impacto social voltados para o empreendedor que reside na favela.”, apontou Fátima.

No aniversário de 20 anos do PASI, a empresa realizou um movimento para ouvir as histórias dos beneficiados pelo plano em todo o país. Segundo

Fabiana, as indenizações de 12 a 15 mil reais transformaram a vida de muitas famílias. “Uma pessoa se emocionou ao contar que perdeu a mãe, mas que ela deixou um valor para que a família seguisse adiante. Outra, após a perda de um familiar, conseguiu comprar um terreno e construir uma casa. Há muitos relatos de beneficiados que conseguiram quitar dívidas deixadas por parentes ou até abrir um pequeno negócio. Esse é o grande impacto do seguro. Enxergo a herança da pobreza como um dos maiores desafios da nossa população. Com o microseguro, porém, é possível deixar recursos, não dívidas”, afirmou.

**Além da segurança, o microseguro ajuda a educar e conscientizar sobre a importância do seguro, mostrando que não se trata de um luxo, mas uma ferramenta fundamental para enfrentar imprevistos**

**Edson Calheiros**  
Presidente da ANM

## Fomentando o seguro

Na visão de Calheiros, o microseguro está mudando a maneira como os brasileiros enxergam a proteção financeira, tornando o seguro mais acessível, inclusivo e parte do dia a dia de milhões de pessoas. Devido ao custo baixo e coberturas essenciais, como saúde, acidentes e perdas materiais, ele permite que famílias de baixa renda experimentem, na prática, os benefícios de estar seguro. “Além da segurança, o microseguro ajuda a educar e conscientizar sobre a importância do seguro, mostrando que não se trata de um luxo, mas uma ferramenta fundamental para enfrentar imprevistos. No fim, todos saem ganhando: as famílias vivem com mais tranquilidade e a cultura do seguro se fortalece no Brasil”.

Um ponto de vista em comum entre os especialistas é como o microseguro deve ser encarado como a porta de entrada para o seguro tradicional. Fabiana explicou como o Amparo Funeral PASI, lançado em 2021, oferece assistência funeral e apoio psicológico durante a vida, ajudando a despertar nas pessoas a consciência sobre outros tipos de proteção. “O consumidor precisa entender que o seguro faz sentido na sua vida. Ele precisa vivenciar a experiência para perceber que vale a pena, que o seguro realmente funciona. Nossa cultura de consumo é mais forte do que a de proteção. O microseguro oferece produtos relevantes a custos acessíveis, o que pode mudar essa visão sobre o mercado. A experiência do cliente deve estar alinhada às suas expectativas e necessidades”, pontuou.



## Corretor de Seguros

Para o superintendente de Parcerias da Zurich Seguros, Carlos Eduardo Silva, o microsseguro vai bem nas vendas e tem forte apelo ao público de varejos, principalmente pelo baixo valor de ticket de seguro, proporcionando acesso para todos, inclusive a população não bancarizada, a uma proteção de seguro. “Os produtos microsseguros da Zurich, por exemplo, ofertam diferenciais muito competitivos, dado as coberturas abrangentes e custo acessível aos segurados”, observou.

Ainda de acordo com Fabiana, muitos corretores de seguros não desejam comercializar o produto devido ao valor baixo de comissão, entretanto, com o potencial de massa segurada, este é um nicho para o futuro. “As mensalidades para os consumidores custam, em média, de R\$5 a R\$15, porém, a recorrência de pagamento é perene, ou seja, o ganho de comissão a longo prazo é alto. O desafio do microsseguro se concentra na distribuição, não no produto”.

A especialista contou como os corretores compram o produto para eles e a família, mas não oferecem para os seus clientes. “Existe a impressão de que ofertar o microsseguro exige muito trabalho operacional para pouco retorno. É necessário explicar e aculturar o consumidor, fazer o processo da venda com atenção, pois o público-alvo não está acostumado com o segmento. Acredito que é possível conciliar a rotina normal da corretora, ofertando seguros tradicionais, mas sem deixar o microsseguro de lado. Há demanda, mas falta oferta. Os que ingressarem no ramo vão colher muitos frutos lá na frente”, concluiu.

Esse produto surgiu como um mecanismo de qualidade de vida, angariando soluções de proteção que tragam mais dignidade para a população

**Fabiana Resende**  
Presidente do PASI

Os microsseguros contribuem para o desenvolvimento sustentável ao viabilizar a inclusão da população com menor poder aquisitivo, que tem uma demanda reprimida por seguros

**Fátima Lima**  
MAPFRE Brasil





## Sincor-SP realiza reunião de Comissões e apresenta Relatório Anual 2024



No dia 12 de fevereiro, aconteceu, no Centro de Atividades do Sincor-SP, uma reunião com coordenadores de Comissões da entidade. Na ocasião, a 1ª vice-presidente, Simone Fávoro, apresentou o Relatório Anual 2024 com métrica de atendimento dos corretores de seguros pelo departamento técnico.

O documento mostrou os resultados das iniciativas da área, incluindo os serviços Disque Sincor, Jurídico, Ouvidoria, ConectaCor e Técnica, destacando os números alcançados. “Só no Disque Sincor, em 2024, foram revertidos 341 processos. Temos uma marca de 90% de casos revertidos”, revelou Simone.

Os Plantões Técnicos registraram 1.658 acessos no total. “Atingimos um número de associados expressivo. Os plantões são importantes para o corretor que deseja conhecer outros ramos. Em breve, iremos abrir para não associados, para que possam ter uma amostra da qualidade técnica presente nas reuniões”, informou a 1ª vice-presidente.

A profissional também anunciou que o ConectaCor, em 2024, registrou 345 perguntas no sistema e 1.921 consultas no banco de dados. “Pretendemos dar um segundo passo no ConectaCor. A ideia é incorporar as condições gerais das seguradoras no banco de dados, para que a pesquisa seja mais rápida. O corretor de seguros contará com respostas seguras e corretas”, destacou.

Ela falou sobre o Balcão de Negócios, uma ideia já praticada pelos corretores na co-corretagem. “Formalizamos o negócio para que os associados consigam fazer parcerias”, completou.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, revelou sua intenção de atrair mais jovens para a entidade. “Uma forma de atrair o público jovem é por meio do conhecimento técnico transmitido nos plantões. Precisamos estimular a atração do Sincor-SP para o jovem corretor de seguros. Temos um ambiente moderno, perfeito para eles”, afirmou.

Ainda foram discutidas propostas de melhorias para o funcionamento das Comissões e alguns setores do Sincor-SP.



# Se eu soubesse ontem o que sei hoje minha vida seria diferente



**RENATO DA  
CUNHA  
BUENO  
MARQUES**

COORDENADOR DA  
COMISSÃO DE RISCOS DE  
ENGENHARIA E RESSEGUROS  
DO SINCOR-SP

Não podíamos, sinceramente, imaginar até outro dia. Mas, agora, foguete dá ré! Um avião caiu na Barra Funda, Neymar voltou para o Santos de helicóptero... O mundo gira rápido, e o mercado de seguros não fica para trás. Novas seguradoras surgem com nomes e modelos de operação surpreendentes, como a 88i.

Há vendas de carteiras, transformações radicais nas seguradoras... Você sabe o que é uma MGA e como ela funciona? (veja box) Existem muitas operando no Brasil e diversas chegando.

As assessorias cresceram e oferecem aos corretores acesso a mais seguradoras, permitindo que um corretor pequeno tenha oportunidades de acesso ao mercado semelhantes às de um grande broker. Tudo digital, se quiser.

Temos inspeções de risco remotas, outros modelos com custos acessíveis, permitindo que corretores menores concorram tecnicamente de igual para igual com os gigantes, especialmente em riscos complexos, como armazéns, plásticos, químicos e colchões etc.

As fusões e aquisições de corretoras estão aceleradas, assim como as associações, agora regulamentadas, a formação de conglomerados de pequenos corretores e, enormes grupos de seguros no WhatsApp trocando informações de mercado de seguro auto up to date (melhor preço e aceitação).

A tecnologia está cada vez mais acessível, barata e, muitas vezes, grátis, e a terceirização avança em todas as frentes. Tudo isso acontecendo a uma velocidade estonteante, transformando o mercado de seguros e o nosso cotidiano.

A vida é feita de fases e, agora, parece que temos uma fase nova a cada dia. Sou veterano no mercado, e me manter atualizado tem sido um desafio constante. Isso tem roubado um pouco do meu tempo de lazer, mas a verdade é que como a maioria de meus colegas corretores tenho um imenso prazer em aprender e evoluir no meu trabalho.

MGA (Managing General Agent) é uma intermediária entre seguradoras e corretores, possuindo autoridade para subscrever riscos e emitir apólices, sem ser uma seguradora. Além disso, as MGAs também possuem a "caneta" para fornecer capacidade de resseguro, permitindo que operem com maior autonomia e especialização. Elas agregam expertise técnica e operam de forma mais flexível, atendendo nichos específicos do mercado.

Algumas MGAs operando no Brasil:

1. ASAS - Destaque na distribuição de várias linhas com boa aceitação para riscos bem gerenciados. Criada em 2015, atua em aviação, P&C, garantias e riscos financeiros.
2. Dual - Uma das maiores MGAs do mundo, operando tanto no Reino Unido quanto no Brasil. Localmente, atua em Financial Lines, Property e Marine.
3. Albatroz - Atua no mercado brasileiro de transportes com foco em inovação e soluções especializadas.
4. MGU - Oferece produtos customizados e flexíveis para diferentes segmentos.
5. Beyaund - Referência em gestão de riscos e subscrição de seguros especializados, atendendo clientes industriais e de alta complexidade.
6. Axpert - Focada em nichos como entretenimento, eventos e audiovisual, oferecendo soluções especializadas e suporte estratégico para corretores.

Embora a DUAL tenha alcançado um prêmio bruto subscrito (GWP) de £2,5 bilhões globalmente em 2024, os dados específicos de prêmios emitidos no Brasil por cada uma das MGAs mencionadas (ASAS, DUAL, Albatroz, MGU, Beyaund e Axpert) não estão amplamente disponíveis ao público.

A Thinkseg não é, mas adotou características de MGA ao atuar como intermediária digital entre seguradoras e clientes, oferecendo soluções inovadoras e personalizadas. Embora não assumisse riscos diretamente, operava na subscrição de produtos específicos e na criação de novos modelos de seguro.

Essa lista não é exaustiva e o mercado de MGAs no Brasil está em constante evolução. Recomenda-se acompanhar publicações especializadas e a Susep para atualizações sobre novas empresas atuando nesse modelo.

# CCS-SP promove debate com associados sobre mudanças no mercado

No primeiro encontro do ano, corretores de seguros e suas lideranças discutiram questões que podem afetar a categoria, como a nova Lei de Seguros, as APVs e o *Open Insurance*

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) reuniu seus associados, em almoço fechado, no dia 4 de fevereiro, no Terraço Itália, para a realização de assembleia para aprovação de contas do exercício anterior. Na assembleia conduzida pelo mentor do CCS-SP, Álvaro Fonseca, e pelos ex-mentores Boris Ber, presidente do Sincor-SP, e Evaldir Barboza de Paula, a prestação de contas foi realizada pelo atual secretário Gilberto Januário, ex-tesoureiro na gestão passada, e por sua sucessora no cargo Ivone Arello Barbosa.

Após a aprovação das contas por unanimidade, o mentor Álvaro Fonseca abriu o debate com os associados sobre questões que deverão alterar o ecossistema de seguros, afetando a categoria. Um dos primeiros assuntos foi trazido pelo presidente do Sincor-SP, que atualizou os corretores sobre a iniciativa do sindicato de denunciar à Fenacor a atuação irregular das empresas Loovi Seguros e LTI Seguros, que se apresentam como seguradoras, mas não são.

A LTI Seguros, segundo apurou a Fenacor, é participante do sandbox (2ª edição), tendo como controladora uma das sócias da CW Technology, que se apresenta como Loovi Seguros, mas sem informar essa condição aos consumidores. Boris Ber informou que a Fenacor já fez a denúncia à Susep, solicitando a interrupção das atividades destas empresas.



Boris Ber também prevê muitas mudanças com a entrada em vigor da nova Lei de Seguros, após mais de 20 anos de tramitação. “Agora é hora de observar, de construir um novo cenário”, disse. Para o associado Antonio Penteado Mendonça, mais preocupante é o Open Insurance. “Temos questões complexas como a SPOC, que muitos não sabem o que é”, disse.



## Muitas mudanças

Outro tema que provocou muitos questionamentos dos associados foi a inclusão formal das APVs (Associações de Proteção Veicular) no setor de seguros, após a sanção presidencial à Lei 213/25, em janeiro, que regulamenta e disciplina o sistema de proteção patrimonial mutualista e também as cooperativas de seguros. “O assunto é delicado e ainda não totalmente entendido por mim. Tenho dúvidas sobre as novas figuras que irão surgir, sobre como serão formadas e fiscalizadas”, disse.

Tanto o Sincor-SP como o CCS-SP se colocaram à disposição dos corretores para promoverem eventos com o intuito de informar e esclarecer dúvidas sobre a chegada oficial das associações ao mercado de seguros. O associado Felipe Barretto lembrou que no passado, a saída das operadoras de saúde do âmbito de fiscalização da Susep para a então recém-criada ANS, resultou em um enjugamento do mercado. “Acredito que o mesmo acontecerá com as associações e cooperativas”, disse.

No entanto, Barretto observou que a regulamentação não elimina os erros cometidos por essas empresas até então. “Muitas têm deixado os segurados na mão”, disse. Boris Ber concordou e disse temer que tais irregularidades possam afetar a imagem do seguro e prejudicar os corretores. Apesar de considerar positiva a regulamentação, o presidente do Sincor-SP reconhece que haverá muitas mudanças. “Este é assunto que vai agitar a nossa vida daqui para frente”, disse.

O associado Júlio Cesar Morato quis saber a opinião de Boris Ber sobre o assunto. Ele respondeu que não acredita na implantação do Open Insurance ainda neste ano e manifestou suas dúvidas sobre o funcionamento da SPOC e, ainda, se esta poderá alterar a forma como os corretores realizam cotações. “Não gosto de sofrer por antecipação, quero ver para crer”, disse.

No encerramento do evento, o ex-mentor Adevaldo Calegari elogiou o CCS-SP por promover o debate entre associados, destacando que tal iniciativa atende ao propósito de criação da entidade. Para o mentor Álvaro Fonseca, é gratificante contar com a ampla participação dos associados. Ele reforçou a disposição do CCS-SP de continuar o debate sobre os acontecimentos que estão transformando o seguro. “O Clube sempre estará à frente das principais discussões”, disse.





# Bluecyber Seguros oferece proteção digital completa com desconto exclusivo para associados do Sincor-SP

A Bluecyber Seguros, em parceria com o Sincor-SP, lançou planos de segurança digital completos para corretores de seguros, em assinatura mensal a partir de R\$ 98,99 para 10 usuários e 50 máquinas. Os planos incluem antivírus profissional BitDefender Total Security, considerado um dos melhores do mercado mundial, com várias ferramentas de privacidade contra diversas ameaças digitais. Nos primeiros 24 meses, os associados ao Sincor-SP contam com 50% de desconto, válido até dia 30 de abril.

Além da proteção contra vírus e ataques cibernéticos, os planos incluem suporte técnico e help desk ilimitado 24 horas para incidentes, bem como assistência para a configuração de ferramentas como Microsoft 365 e Google Workspace. Os planos da Bluecyber Seguros também oferecem opcionalmente o monitoramento digital do website da corretora, com relatórios mensais de vulnerabilidades, avaliados pelo RiskRecon uma empresa Mastercard.

Os planos incluem ainda coberturas de seguro contra vazamento de dados. Em casos de dados sensíveis, o plano cobre até R\$ 150.000 em despesas judiciais, caso seja necessário acionar terceiros judicialmente em função dos danos causados. No caso de dados de terceiros, o plano oferece indenização de até R\$ 150.000, incluindo custos de defesa, pagamentos de multas regulatórias e indenizações com base na LGPD.

O head de canais de seguros e cofundador da Bluecyber Seguros, Cláudio Macedo, alertou sobre os riscos de ataques cibernéticos para as PMEs. "60% das pequenas e médias empresas fecham em até seis meses após um incidente. Além de multas de até 2% do faturamento anual, os ataques causam perdas financeiras, danos à reputação e interrupções nas operações. Entendemos que nem sempre é fácil manter tudo em dia, mas sabemos que a proteção digital é essencial para fortalecer todas as corretoras de seguros", completou Macedo.

Vale destacar que a Bluecyber é a primeira representante de seguros na América Latina focada em risco cibernético para PMEs e famílias, com cobertura garantida pela Seguros Sura, focada em soluções inovadoras e especializadas para o mercado.



FONTE: SINCOR-SP

## CHEGOU O CLUBE DE VANTAGENS PASI!

Plataforma exclusiva com descontos incríveis em diversas categorias para **viver grandes experiências economizando muito!**

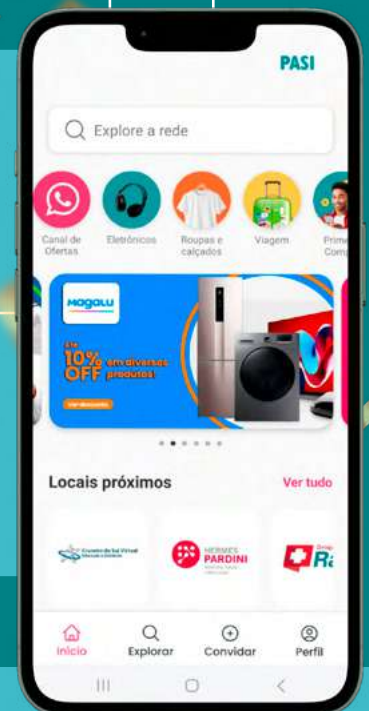
**LAZER**  
ATÉ 50% OFF

**EDUCAÇÃO**  
ATÉ 80% OFF

**VIAGENS**  
ATÉ 50% OFF

### Aproveite condições especiais no mês do consumidor!

Promoção exclusiva para corretores oferecerem o preço mais competitivo do mercado. Consulte o Time PASI!



**Fale com o Silva!**  
WhatsApp: (31) 3036-3330

4000-1989 | 0800 703 6302  
sip@pasi.com.br

Acompanhe as novidades e os lançamentos do PASI em nossas redes sociais

/seguroPASI

# PASI



**BNP PARIBAS CARDIF**  
**EMMANUEL PELÈGE, CEO NO BRASIL**

A BNP Paribas Cardif Brasil anuncia Emmanuel Pelège como seu novo CEO a partir de março. Com mais de duas décadas na BNP Paribas Cardif, o executivo francês embarca em sua terceira jornada em terras brasileiras. Em 2000, fez parte do time que ajudou a construir os alicerces da filial brasileira, antes de assumir papéis estratégicos nos EUA e na Colômbia. Depois, de 2013 a 2022, atuou como diretor Atuarial e Financeiro, foi Deputy CEO e esteve no posto de CEO interino. Após uma gestão na presidência da companhia na Espanha e em Portugal, volta ao Brasil para acelerar o crescimento do negócio.



**PRUDENTIAL DO BRASIL**  
**ANDRÉ LAUZANA,**  
**VICE-PRESIDENTE FINANCEIRO**

André Lauzana assumiu a vice-presidência Financeira da Prudential do Brasil em fevereiro, passando a integrar o comitê executivo da companhia. Com uma sólida carreira nos mercados de seguros e financeiro, Lauzana retorna à Prudential após quase duas décadas. Ao longo de sua trajetória profissional, André esteve à frente de posições executivas na Icatu Seguros e Sulamérica e tornou-se sócio e membro do comitê executivo do Banco Modal.



**SEGURO PASI**  
**FABIANA RESENDE, PRESIDENTE**

O Seguro PASI inicia um novo ciclo sob a liderança da executiva Fabiana Resende, que assumiu a presidência da empresa no início de 2025. Com duas décadas de atuação no PASI, Fabiana Resende acumulou uma experiência sólida dentro da empresa. Formada em Administração de Empresas pelo Ibmec, com ênfase em Finanças, iniciou sua trajetória profissional no mercado de capitais antes de assumir posições estratégicas no PASI, passando pelos cargos de gerente de Marketing, diretora-Executiva e vice-presidente.



**MITSUI SUMITOMO**  
**RICARDO BEYE, SUPERINTENDENTE DE MARINE**

A Mitsui Sumitomo Seguros anuncia a chegada de Ricardo Beyer como novo superintendente de Marine. Profissional com mais de 24 anos de experiência em Transportes, RD Equipamentos, Operador Portuário e Cascos Marítimos, Beyer é graduado em Matemática e Ciências Atuariais, além de possuir pós-graduação em seguros e previdência. Sua carreira inclui passagens por algumas das principais empresas do setor, como AIG, Chubb, Fairfax, Itaú XL e HDI, consolidando sua expertise no mercado.



**FENACAP**  
**DENIS MORAIS, PRESIDENTE**

Presidente reeleito para o segundo mandato na Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), Denis Moraes tem como missão continuar liderando em sua busca pelo crescimento sustentável do mercado de Capitalização, que celebrou recentemente 95 anos de operações no Brasil. Atualmente a FenaCap representa 17 empresas associadas. "Temos o compromisso de ampliar o conhecimento sobre Capitalização e seus produtos, contribuindo assim para o desenvolvimento do setor", afirma.



**PORTO**  
**EMERSON VALENTIM, DIRETOR COMERCIAL BRASIL**

A Porto anuncia Emerson Valentim como seu novo diretor comercial Brasil. Com mais de 20 anos de experiência no setor de seguros, o executivo assume a posição com a missão de liderar estratégias de crescimento, otimizar operações e expandir a distribuição de produtos da companhia. Com MBA em Gestão de Negócios pela Fundação Dom Cabral, Emerson construiu uma trajetória consolidada na área comercial e de vendas, destacando-se pela liderança em estratégias de crescimento e pela construção de relacionamentos sólidos com clientes e parceiros. Antes de assumir o cargo atual, Emerson atuava como diretor comercial de São Paulo e região Metropolitana na Porto.



**SINDSEG SP**  
**PATRÍCIA CHACON, PRESIDENTE**

Patrícia Chacon assumiu em janeiro a presidência do Sindicato das Empresas de Seguros e Resseguros do Estado de São Paulo – Sindseg SP. Ela é a primeira mulher a ocupar o cargo em mais de oito décadas de atuação do sindicato e vai liderar uma diretoria renovada. De acordo com ela, uma das prioridades da nova gestão será o estímulo a uma agenda de discussões sobre as demandas atuais da sociedade e as principais tendências do mercado, como as mudanças climáticas, a mobilidade urbana e a incorporação de tecnologia em toda a cadeia de seguros.



**BRADESCO SEGUROS**  
**RAQUEL CERQUEIRA, SUPERINTENDENTE DE PRODUTO AUTO**  
**EDUARDO MENEZES, SUPERINTENDENTE DE RAMOS ELEMENTARES**

A Bradesco Seguros anuncia mudanças internas na liderança de superintendências, com o rodízio de posições entre dois executivos: a partir deste ano, a Superintendência de Produto Auto passa a ser comandada por Raquel Cerqueira, enquanto a Superintendência de Ramos Elementares (Residências, Empresas, Equipamentos e Equipamentos Agrícolas) será liderada por Eduardo Menezes.



**LUIZ CARLOS FERREIRA,**  
**SUPERINTENDENTE SÊNIOR**

A Superintendência Regional Sudeste incorporou as sucursais de São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Bauru, que antes eram atendidas pela Regional Sul. A região será ligada à gestão do superintendente Sênior Luiz Carlos Ferreira Gomes. "Com a transferência das sucursais para a nova estrutura, unificamos o estado de São Paulo em uma única superintendência, trazendo melhor direcionamento e atendimento à região, que é estratégica", afirma Luiz Carlos.



**TOKIO MARINE**  
**ROSÂNGELA SPAK, SUPERINTENDENTE COMERCIAL VIDA**

A Tokio Marine Seguradora anuncia nova organização da Diretoria Comercial Varejo e Vida, com a promoção de Rosângela Spak a superintendente Comercial Vida, a criação de cinco novas sucursais e a constituição de um time especializado e dedicado ao atendimento de produtos pessoa jurídica. De acordo com o diretor comercial nacional varejo e vida, Marcos Kobayashi, a promoção de Rosângela Spak a superintendente Comercial Vida é uma movimentação que evidencia a expertise da Tokio Marine e a convicção da expansão na carteira de seguros de pessoas.



**LOJACORR**  
**SILVIA PICOLO, GESTORA UNIDADE SOROCABA**

A Lojacorrr anunciou Silvia Pico como nova gestora da Unidade Sorocaba. Ela atuou mais de 25 anos no segmento de câmbio internacional, em banco em São Paulo e, ao fazer uma mudança de carreira para o segmento de investimentos, que não deu certo, acabou conhecendo a Lojacorrr, através de um corretor da rede que atuava com clientes desta área. Silvia tirou seu registro na Susep e iniciou a atividade como corretora Lojacorrr, quando teve contato com a base de Campinas, e foi incentivada a pilotar a expansão em Sorocaba.



**ALINE GONZAGA, GESTORA UNIDADE VALE DO PARAÍBA**

A nova gestora da Lojacorrr Vale do Paraíba, Aline Gonzaga, é formada em Marketing e está cursando MBA em Seguros, Previdência e Capitalização. Ao longo dos últimos 20 anos, Aline construiu sua trajetória no mercado de seguros e investimentos. Teve boa vivência como corretora de seguros e a oportunidade de prestar assessoria a corretoras iniciantes. Agora, inicia um novo capítulo na Lojacorrr, trazendo sua experiência e dedicação para fortalecer ainda mais o mercado da região do Vale do Paraíba.



**ELIANA PLAZA, GESTORA UNIDADE BAURU/MARÍLIA**

A nova gestora da Unidade Bauru/Marília, Eliana Canelada Plaza, tem experiência de mais de 20 anos no mercado de seguros. Começou a carreira de seguros na Alfa Seguradora, depois passou pela Mapfre e por fim pela Tokio Marine. Conhecia a Lojacorrr por atender corretores que eram parceiros. Em sua visão, ela tem agora uma grande oportunidade de mudar a percepção dos corretores em relação à Lojacorrr na região, principalmente de Marília.





**ACONSEG-SP BUSCANDO SER A MELHOR SEGURADORA DE AUTO**

Aposta no atendimento e no melhor serviço, utilizando a tecnologia a serviço do cliente do início ao fim é a proposta da Justos Seguros, conforme o CEO e cofundador Dhaval Chadha, durante tradicional almoço da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado de São Paulo (Aconsef-SP) realizado em 26 de fevereiro, no Terraço Itália.

“Estamos cumprindo o nosso papel, pois temos trazido as inovações do mercado para as nossas mesas de discussões”, destacou Ricardo Montenegro, presidente da Aconsef-SP.

A Justos vive um momento importante, pois recebeu no início de fevereiro deste ano a licença definitiva para operar com seguros de danos e pessoas, no segmento S3, em todo o território nacional, sem as restrições do ambiente experimental pela Susep.

**CCSABC ENCONTRO DE CORRETORES DE SEGUROS DO GRANDE ABC**

O Clube dos Corretores de Seguros do Grande ABC (CCSABC) reuniu seus associados para um fim de semana de integração e qualificação entre os dias 31 de janeiro e 2 de fevereiro. O evento contou com a participação de representantes da diretoria do Sincor-SP, como o presidente Boris Ber, o 1º tesoureiro, Edson Fecher, e o diretor regional ABCDMR, Sady Viana (na foto, eles estão com o presidente do CCSABC, Carlos Pelais).



**CVG-SP NOVA DIRETORIA É ACLAMADA**

O Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) realizou assembleia para eleição de diretoria para a gestão 2025/2026, no dia 18 de dezembro, no Terraço Itália. A chapa única liderada pelo atual vice-presidente Anderson F. Mundim Martins, que também é superintendente Sênior de Negócios da Bradesco Vida e Previdência, foi referendada pelo Conselho Consultivo do CVG-SP e eleita pelos associados presentes na assembleia.

Em seu discurso de posse, Mundim agradeceu aos ex-presidentes do CVG-SP, Silas Kasahaya e Marcos Kobayashi, pela sua participação na diretoria na gestão de ambos e, ainda, ao atual presidente Marcio Batistuti e ao vice-presidente Gustavo Toledo pela indicação e apoio à sua candidatura. Mundim adiantou que uma de suas metas de gestão será expandir a atuação do CVG-SP para o interior do estado.



**SUSEP ABERTO CONCURSO PÚBLICO COM 75 VAGAS PARA O CARGO DE ANALISTA TÉCNICO**

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) publicou no dia 11 de fevereiro, no Diário Oficial da União (DOU), o edital de abertura de concurso público para provimento de 75 vagas para o cargo de Analista Técnico (nível superior), com remuneração inicial de R\$ 18.033,52.

As vagas foram divididas em quatro áreas de conhecimento: Cargo 1: Analista Técnico – Área: Contabilidade Pública, Cargo 2: Analista Técnico – Área: Direito, Políticas Públicas e Desenho Institucional, Cargo 3: Analista Técnico – Área: Supervisão e Regulação de Mercados, e Cargo 4: Analista Técnico – Área: Tecnologia da Informação e Ciência de Dados.

As inscrições ficam abertas de 17 de fevereiro a 10 de março, pelo site do Cebraspe, e as provas objetivas e discursivas estão planejadas para ocorrer em 08 de junho, em todas as capitais das Unidades da Federação. O edital traz vagas para Brasília e São Paulo.



**UCS APRESENTAÇÃO DE NOVO MOMENTO DE SEGURADORA**

A União dos Corretores de Seguros (UCS) recebeu a equipe comercial da Alfa Seguros no dia 25 de fevereiro, na Charles Pizzaria (zona sul de São Paulo) em seu 1º Trocando Ideias de 2025.

O convidado Leonardo Zavattini, diretor Comercial da Alfa Seguros e Alfa Vida e Previdência desde o início de 2023, contou que a principal mudança na empresa hoje é o advento da compra, pelo Banco Safra, do Conglomerado Alfa. Segundo Zavattini, o Safra adquiriu o Alfa por alguns motivos, entre eles o capital de pessoas. “O atual presidente, David Safra, disse para nossa equipe da Alfa: ‘Ainda bem que vocês vieram, senão precisaríamos montar um canal de distribuição via corretores’. Então estamos muito focados no canal corretor, acreditamos que nada substitui o olho no olho, cada vez mais teremos embarque de tecnologia para ajudar vocês e não para criar uma relação impessoal”, garantiu.



# A Grande Jornada Pelo Mundo do Seguro

Toda **segunda-feira**, das 7h às 8h

**102,5 MHz** Rádio Imprensa FM

Programa apresentado por **Pedro Barbatto Filho**  
Com apoio do Sincor-SP

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

# A responsabilidade do corretor de seguros na indicação da oficina mecânica em caso de veículo sinistrado



**DORIVAL  
ALVES  
DE SOUSA**

ADVOGADO, CORRETOR DE SEGUROS, DIRETOR DO SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS NO DISTRITO FEDERAL (SINCOR-DF) E DELEGADO REPRESENTANTE DA FEDERAÇÃO NACIONAL DOS CORRETORES DE SEGUROS (FENACOR) JUNTO À CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO (CNC)



Um motorista da cidade de Anápolis, em Goiás, se envolveu em um acidente de carro. O responsável pelo dano informou que seu veículo tinha seguro e que os reparos seriam feitos por meio do processo de sinistro. O motorista (terceiro) levou seu carro até a oficina indicada pelo corretor de seguros do segurado responsável pelo acidente. No entanto, houve atrasos na entrega e os serviços não foram realizados adequadamente.

Devido à má prestação de serviços e à negligência do corretor de seguros, do segurado, da seguradora e da oficina mecânica, o motorista (terceiro) decidiu entrar com uma ação judicial buscando uma indenização por danos materiais (reparação do veículo sinistrado) acrescido de R\$ 15.000,00 a título de danos morais.

O juiz homologou a sentença apresentada pelo juiz leigo de Anápolis, que opinou pela procedência dos pedidos iniciais do motorista (terceiro). Dessa forma, o juiz condenou solidariamente as partes rés (corretor de seguros, seguradora e oficina mecânica), ao pagamento dos danos materiais (reparação do veículo), conforme valor mencionado na petição inicial acrescido de R\$ 2.000,00 a título de danos morais.

Inconformado, o motorista do veículo sinistrado (terceiro) interpôs Recurso Inominado, no qual argumenta que o valor arbitrado a título de danos morais deveria ser aumentado de R\$ 2.000,00 para R\$15.000,00.

O argumento do motorista recorrente (terceiro) se concentra exclusivamente na insatisfação em relação ao valor arbitrado a título de danos morais.

Após análise, o juiz relator do processo entendeu que a sentença não precisa de reparos. Na indenização por danos morais, o conceito de ressarcimento abrange duas finalidades: uma punitiva, para punir o causador do dano pela ofensa cometida, e outra compensatória, que busca proporcionar à vítima algum benefício em contrapartida ao mal sofrido.

É importante ressaltar que o valor da indenização por danos morais deve ser fixado levando-se em consideração os princípios da proporcionalidade e da razoabilidade. Sua revisão só é possível quando for constatado que o valor é exorbitante ou irrisório, violando os princípios mencionados.

Portanto, o juiz relator entende que o valor arbitrado pelo juiz de primeira instância, de R\$ 2.000,00, é razoável, considerando a extensão do dano, as condições pessoais dos recorridos e a situação econômica do motorista recorrente. Além disso, o valor atende às finalidades da lei, sendo capaz de compensar o dano sofrido sem causar enriquecimento ilícito.

Diante do recurso interposto pelo motorista recorrente, o mesmo foi condenado a pagar as custas processuais e os honorários advocatícios. Ele também foi advertido de que, caso apresente embargos de declaração com intuito protelatório, poderá ser aplicada multa com base no art. 1.026, § 2º do Código de Processo Civil, se houver claro propósito de rediscutir o mérito da controvérsia.

A Primeira Turma Recursal dos Juizados Especiais do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás, por unanimidade, negou provimento ao recurso do motorista recorrente, o terceiro, mantendo a sentença conforme proferida. O corretor de seguros, a seguradora e a oficina mecânica foram condenados a repararem o veículo do terceiro acrescido da indenização no valor de R\$2.000,00 a título de danos morais.

Fique atento, corretor de seguros, à responsabilidade de sua atuação. E não esqueça de contar com um seguro de responsabilidade civil profissional.



**Acompanhe o Sincor-SP nas redes sociais e deixe sua avaliação no Google**



## Avaliação Google

Sua opinião faz a diferença!

Trabalhamos todos os dias para fortalecer e apoiar os corretores de seguros. Queremos saber: como nossa atuação tem ajudado você? Deixe sua avaliação no Google! Isso nos ajuda a melhorar ainda mais e a levar nossos serviços a mais corretores. Acesse sua conta do Gmail. É rápido e fácil!



## Novo perfil do Facebook

O Sincor-SP está com uma nova página no Facebook. Siga a nossa nova fanpage e fique por dentro das principais informações que afetam o dia a dia dos corretores de seguros.



**Veja as novidades do Sincor-SP também no Instagram, no LinkedIn e no YouTube**



# HUB de Soluções

O Sincor-SP é mais do que benefícios, é uma solução.

Corretores de seguros associados ao Sincor-SP estão mais seguros ao acessar uma ampla gama de serviços, que são essenciais para facilitar e aprimorar o dia a dia dos negócios.

## Serviços Técnicos em um só lugar

O **Sincor-SP** oferece aos associados uma série de serviços técnicos focados na corretagem de seguros. O **HUB de Soluções** facilita a rotina e impulsiona o sucesso do corretor de seguros, através da intermediação em sinistros negados, orientações jurídica e contábil, consultorias técnicas, chatbot especializado, conteúdos educativos e muito mais.

Acesse pelo site:

