

# JCS

@Sincor SP

## Sinergia Digital no Conec 2025

Sincor-SP prepara a maior edição  
do congresso de todos os tempos

**VISÃO 2025: SINCOR-SP DEFINE TRABALHO  
COM FOCO EM SEUS DIFERENCIAIS**

Ação integrada reúne soluções técnicas, benefícios,  
conscientização e participação



**Vendas de carros elétricos aceleradas: novos desafios ao mercado**  
Corretores de seguros alertam para os desafios na adaptação das apólices de  
veículos elétricos, como a escassez de peças e a falta de infraestrutura

Assista à reportagem  
em vídeo no JCSPlay



Seguro Auto



# A Porto ampliou o portfólio do Seguro Auto!



Do básico ao mais completo, com a confiança de uma operação Porto Seguro e com a sua parceria, Corretor, para levar o cuidado para todos os cantos do Brasil.

A gente cresce, e você cresce junto.

Todo cuidado é Porto.

Saiba mais no Corretor Online:



OPERADO POR  
 Porto Seguro

COBERTURA ESPECIAL

# 18 Inovação e tecnologia no Conec 2025: o futuro do corretor de seguros



CENÁRIO

## 10 Visão 2025: Sincor-SP define trabalho com foco em seus diferenciais

### 05 CENÁRIO

Ranking das Seguradoras aponta resiliência e dinamismo do mercado de seguros

### 06 COBERTURA BÁSICA

Sincor-SP e Sindicato dos Securitários fecham Acordo Coletivo 2025

**TENDÊNCIAS**  
A evolução do seguro de automóvel

### 07 CONECTACOR

Comentários dos corretores de seguros

**ESCALA**  
Acima e abaixo



SINCORCAST

## 14 Mudanças com a nova Lei dos Contratos de Seguros

### 08 COM CORRETOR

Receitas de português

**EVENTO**  
Sincor-SP participa do Brasesusl

### 09 COOPERATIVISMO

Mais de R\$ 2,2 milhões são entregues aos clientes da Sicoob Credicor-SP

**CERTIFICAÇÃO DIGITAL**  
Período de declaração do Imposto de Renda é oportunidade

### 13 BENEFÍCIOS

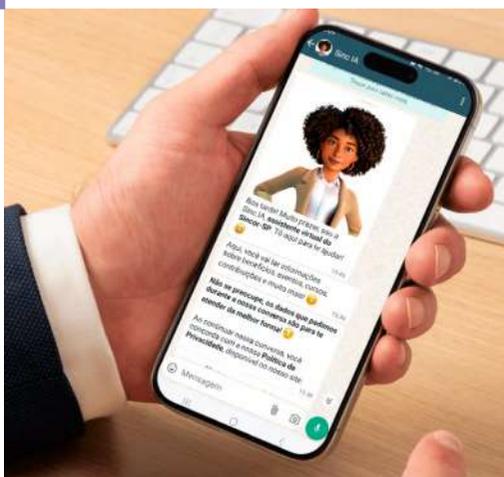
Cashback ENS  
Faculdade Sebrae

### 15 SINPODOUVIR

Novas histórias e profissionais de destaque

### 16 HISTÓRIA DE CORRETOR

Corretora familiar alicerçada com credibilidade e qualificação



COMISSÕES

## 24 Debate sobre desafios e oportunidades no seguro de transportes

### 17 DIÁLOGO

Reunião da Diretoria do Sincor-SP define estratégias e ações para o futuro

### 22 DIÁLOGO

Sinc.IA é a nova assistente virtual do Sincor-SP

### 25 OPINIÃO

**Marina Bendit**  
LGPD para corretores de seguro: proteção que gera valor

### 26 REGIONAIS

Eventos pelo Estado

### 33 DIÁLOGO

Dirigentes do Sincor-SP se reúnem com Seguros Unimed

Prestação de contas do Sincor-SP é aprovada em AGO por unanimidade

### 34 ESPAÇO DO CLUBE

Allianz celebra bons resultados e parceria com corretores



DIÁLOGO

## 28 Live no Mês da Mulher: as competências das líderes do futuro

### 35 CALENDÁRIO DE OBRIGAÇÕES

Fique atento aos vencimentos

### 36 MOVIMENTAÇÕES

Vai e vem de executivos do mercado

### 37 BÔNUS

Realizações das entidades parceiras

### 38 PONTO DE VISTA

**Josusmar Sousa**  
Seguro de vida com coberturas em vida é fundamental para autônomos



CENÁRIO

## 30 Aceleração das vendas de carros elétricos impõe novos desafios ao mercado de seguros



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 Visia**  
 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**  
 ARAQUAQUARA: **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**  
 OSASCOS: **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 - 29º andar  
 São Paulo - Centro - CEP: 01009-907  
 Tel.: (11) 3188-5000

www.sincor.org.br



Ouidoria: Octavio Milliet  
 Telefone: (11) 3188-5000  
 Opção 4 - ouvidorias@sincorsp.org.br



## Contamos com a participação da categoria para irmos além

O Sincor-SP está trabalhando para realizar o maior Conec de todos os tempos e para garantir um futuro cada vez mais seguro aos corretores – o envolvimento dos profissionais é fundamental

Faltando cinco meses para o maior Conec de todos os tempos, já estamos com nosso congresso todo formatado. Isso é resultado de muito planejamento e dedicação, pois temos a satisfação de organizar o principal e mais aguardado evento do setor, onde os corretores de seguros têm acesso ao melhor conteúdo e interação com colegas, parceiros, representantes de seguradoras, entidades do setor e lideranças políticas, preparando-se para os desafios futuros.

Corretores de seguros de todos os estados brasileiros já se inscreveram, garantindo presença no evento que vem transformando o setor ao longo dos anos. Da mesma forma, grandes marcas já garantiram participação na feira de exposições. Essa parceria com todo o setor fortalece ainda mais nossa iniciativa e demonstra a importância desse evento. Temos poucas vagas restantes, mas vamos continuar divulgando e incentivando a participação de mais pessoas nessa importante experiência.

Abordando a tendência do momento, inteligência artificial, o congresso tem como tema “Sinergia Digital – O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros”, e será um marco na trajetória do Sincor-SP rumo à excelência e inovação. O ano de 2025 promete grande avanço tecnológico em todos os setores da economia com o uso de IA, incluindo o de seguros, impactando desde a precificação até o atendimento e a regulação de sinistros.

Atento, o Sincor-SP já vinha usando a tecnologia de inteligência artificial há mais de um ano, com o Conectacor, serviço auxiliar ao Disque Sincor para respostas de dúvidas dos corretores. Em 2025, o Sincor-SP apresenta a Sinc.IA, sua atendente virtual por inteligência artificial, que já revolucionando o atendimento a diversos públicos: corretor associado, corretor não associado e demais interessados.

Outro movimento do mercado ao qual nos atentamos é o aumento das vendas de carros elétricos e os desafios que isso tem trazido ao mercado de seguros: adaptação das apólices de veículos elétricos, escassez de peças e falta de infraestrutura. Por isso, além de reportagem nesta edição, realizamos um webinar para levar esclarecimentos aos corretores de seguros.

Também seguimos levando informação em nossos vários canais de comunicação, como o SincorCAST, que na edição de março entregou muito

esclarecimento sobre a nova Lei dos Contratos de Seguros, quando recebemos o autor do projeto que se tornou Lei, Ernesto Tzirulnik, presidente do Instituto Brasileiro de Direito do Seguro (IBDS), para discutirmos todas as mudanças.

Continuamos com a realização de diversas edições do podcast SinPodOuvir, oferecendo informação de qualidade sobre o setor em diversos âmbitos, assim como os plantões técnicos e encontros das Comissões, trabalhando em inúmeras frentes pelo desenvolvimento da profissão dos corretores de seguros.

Investindo em novos formatos de comunicação, realizamos o evento em comemoração ao mês da mulher, nosso tradicional reconhecimento por esta força feminina, como uma “superlive” de três horas de duração, repleta de aprendizado e celebração. Sabemos que as mulheres já estão dominando o mercado de seguros, mas é preciso ampliar ainda mais a participação delas no Sincor-SP.

Por fim, buscando ter nosso trabalho cada vez mais valorizado pelos corretores de seguros e pelo mercado, o Sincor-SP está atuando este ano com a Visão 2025, que foca em seus diferenciais. Para se manter firme, como uma mesa, nossa entidade precisa de quatro pés: ser um hub de soluções técnicas, oferecer os melhores benefícios, incentivar a consciência de sua importância e, o mais importante, estar em boas mãos.

É fundamental termos o envolvimento efetivo dos corretores de seguros associados, diretores e colaboradores, com muita sinergia e profissionalismo, com a consciência de que o Sindicato vive uma transição, rumo aos 100 anos, e que estamos preparando a entidade para futuro próximo.

Todas as oportunidades que o Sincor-SP traz ao corretor de seguros justificam a importância de ser associado, bem como de recomendar a colegas que ainda não são que também se tornem. Contamos com a participação dos profissionais, em nossas várias iniciativas, para garantir um futuro cada vez mais seguro para o Sincor-SP, o que, consequentemente, irá proteger os caminhos dos corretores de seguros!

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

# Ranking das Seguradoras aponta resiliência e dinamismo do mercado de seguros

O ano de 2024 foi uma continuidade da trajetória favorável de crescimento do setor

Mais tradicional estudo do Sincor-SP e bastante aguardado pelo mercado, o Ranking das Seguradoras serve de orientação aos corretores de seguros e ao mercado em geral sobre os caminhos do setor, ao fazer um levantamento estatístico que mensure a presença das seguradoras brasileiras em seus principais ramos de negócios.

“Com este relatório, o Sincor-SP disponibiliza valiosa informação para que os profissionais de seguros possam compreender o cenário atual e definir suas oportunidades de empreendedorismo”, defende o presidente da entidade, Boris Ber.

## Continuidade do crescimento

Segundo o estudo assinado pelo consultor econômico do Sincor-SP e diretor da Rating de Seguros, Francisco Galiza, o ano de 2024 foi uma continuidade da trajetória favorável de crescimento do setor, apesar dos percalços da tragédia com as enchentes do Rio Grande do Sul. “As seguradoras mantiveram sua rentabilidade e acabou havendo recuperação da curva de ascensão”, afirma o especialista.

Desde 2017, a variação acumulada da receita de seguros dos produtos de risco (sem DPVAT) foi de 102%, contra uma variação inflacionária de 37%. E, desde a pandemia, o setor de seguros teve crescimento real em todos os anos, inclusive em 2024. “Isso sinaliza resiliência e dinamismo do mercado de seguros”.

Vimos neste ano a chegada de diversas novas empresas ao setor, comprovando sua pujança e o interesse de investidores. “De um modo geral, tem havido a entrada de novas seguradoras no mercado, quando comparamos com os últimos dez anos. Atualmente, há 96 grupos de seguradoras atuando no segmento de seguros de produtos de risco no Brasil. Em 2023, eram 90; em 2022, 84 grupos”, comenta.



A receita do setor de seguros (considerando somente os produtos de riscos) atingiu R\$ 290 bilhões em 2024, com uma variação de 11% em relação ao ano anterior. Já a receita total (agora, considerando os produtos de risco e os de acumulação) foi de R\$ 483 bilhões, uma variação de 13% em relação ao ano anterior. Em 2024, produtos de risco representavam 60% do total de seguros, enquanto os produtos de acumulação, 40%.

## Companhias na liderança

O Ranking das Seguradoras, como diz o próprio nome, também aponta as empresas que estão se destacando e conquistando a liderança em cada ramo, bem como traz os valores das operações.

No mercado brasileiro, em 2024, os cinco maiores grupos do setor de seguros em produtos de risco eram Bradesco, SulAmérica, Porto Seguro, Banco do Brasil e Zurich Santander. Essas cinco empresas representam de 50% a 55% de todo o mercado.

Na definição do “ranking”, consideram-se, como indicativos de receita, os seguintes valores: em seguros, os Prêmios Emitidos; e em saúde, as Receitas de Contraprestação.





### SUSEP LANÇA BOLETIM MENSAL COM NOVOS DADOS DO SETOR

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) divulgou, dia 17 de abril, o Boletim Susep, o novo relatório mensal que substitui a Síntese Mensal. O boletim traz dados detalhados sobre o setor de seguros, previdência e capitalização, com informações até fevereiro de 2025. A principal mudança é a divisão dos dados em três segmentos: seguros (exceto VGBL), acumulação (VGBL, PGBL e previdência tradicional) e capitalização. O relatório ainda apresenta novos critérios para cálculo das taxas de variação, incluindo crescimento nominal e real, ajustado pela inflação medida pelo IPCA. As provisões técnicas e os dados de capitalização também passaram a ser detalhados com mais especificidade, incluindo a distinção entre as diferentes linhas de negócios. O Boletim Susep está disponível no site da autarquia.



### SINCOR-SP E SECURITÁRIOS FECHAM ACORDO COLETIVO 2025

Após negociação, o Sincor-SP e o Sindicato dos Securitários firmaram acordo da Convenção Coletiva 2025. O reajuste ficou em 4,8% sobre os salários dos profissionais que atuam em corretoras de seguros no Estado de São Paulo. Conforme firmado, nenhum empregado pertencente à categoria profissional dos securitários poderá ser admitido, promovido ou permanecer no exercício de suas funções com salário mensal inferior a R\$ 1.518,00, por uma jornada de 40 horas semanais. O piso salarial para Capital, Grande São Paulo (Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, Diadema, Guarulhos e Osasco) e Campinas não pode ser inferior a R\$ 1.567,01. Para os profissionais de portaria, limpeza, vigias, contínuos e assemelhados, o salário não deve ser inferior a R\$ 1.518,00. Em relação ao Vale Refeição/ Alimentação, o valor passou a ser de R\$ 33,92, exceto nas regiões mencionadas da Capital, que ficou em R\$ 36,67. No caso do auxílio creche e triênio, os valores são os mesmos no Interior e na Capital, sendo, respectivamente, R\$ 270,13 e R\$ 119,17.



### SINCOR-SP LANÇA GRUPO NO WHATSAPP SOBRE O CONEC 2025

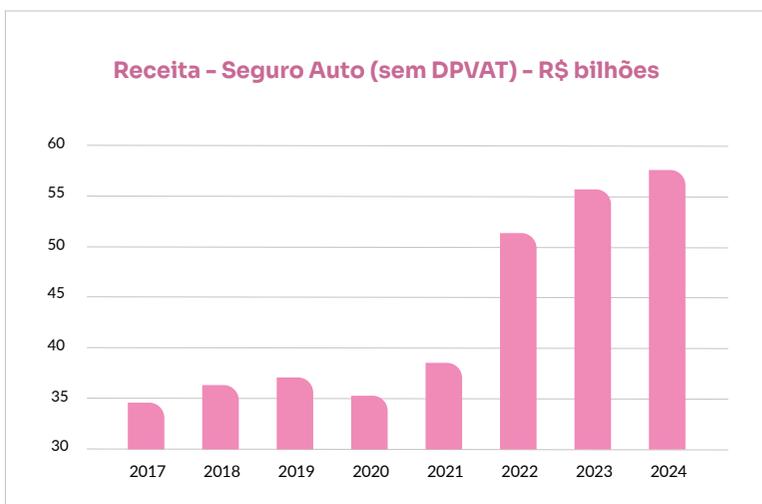
O Sincor-SP criou um grupo no WhatsApp para compartilhar novidades, programação e conteúdos exclusivos sobre o Conec 2025, o congresso mais aguardado pelos corretores de seguros do País. No grupo, os participantes têm acesso a informações em primeira mão. Para participar, basta acessar o QR Code.

## # Tendências

# A evolução do seguro de automóvel

O seguro de automóvel é o principal ramo de seguro dos corretores. Então, tudo que o envolve tem grande importância. Nesse texto, falaremos sobre alguns pontos desse ramo.

O primeiro tópico é sobre o seu faturamento, como observamos no gráfico.



Bem, em 2017, há sete anos, o faturamento era de R\$ 35 bilhões. Até 2020, influenciado muito pela crise sanitária e por aspectos econômicos, esse número ficou praticamente parado. Em 2021, já houve uma primeira descontinuidade, mas o grande salto mesmo aconteceu em 2022. O valor tinha sido quase que “represado”. Em 2024, ano passado, o valor chegou a R\$ 58 bilhões.

Nesse período, três aspectos ainda precisam ser ressaltados.

**Primeiro**, o crescimento foi de 66%, contra 43% da taxa de inflação. Ou seja, um crescimento real de 15% em sete anos, embora de forma não uniforme. Houve um crescimento muito grande em 2022; depois, o ritmo diminuiu.

**Segundo**, é importante reconhecer que, nesse período, houve a extinção do seguro DPVAT, embora ele não apareça na conta que estamos fazendo. Para se ter uma referência, esse valor era, em 2017, uns R\$ 6 bilhões. Se fossemos corrigir pela inflação, esse número seria hoje uns R\$ 10 bilhões; isto é, de 15% a 20% do número atual, não é um valor pequeno.

**Terceiro**, o último comentário se refere ao número de seguradoras que atuam nesse segmento. Nos últimos anos, algumas empresas passaram a entrar nesse segmento, como novas insurtechs. Entretanto, houve aquisições de carteiras nas grandes companhias. Então, os efeitos finais foram contraditórios. Efeitos interessantes e difíceis de medir. Concentração nas empresas de cima; desconcentração nas empresas de baixo.

Enfim, esse é um ramo importante, que, em muitas corretoras de seguros, representam mais do que 50% da sua carteira. Então, a sua análise detalhada se justifica.

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



## DIVULGAÇÃO DO RANKING DAS SEGURADORAS 2024 À IMPRENSA

O Sincor-SP apresentou, no dia 17 de abril, o Ranking das Seguradoras 2024 durante evento realizado no Centro de Atividades da entidade, com a presença de profissionais da imprensa do setor de seguros. O economista Francisco Galiza foi o responsável por detalhar o estudo, que analisa a arrecadação das seguradoras brasileiras ao longo do ano de 2024. O levantamento, desenvolvido pelo Sincor-SP, traz dados estatísticos que mostram a participação das companhias nos principais ramos de atuação do mercado (confira mais sobre o estudo na página 5).



## SIMONE FÁVARO É CONVIDADA PARA INTEGRAR COMITÊ DA ENS

A 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Fávoro, foi convidada pelo presidente da Fenacor, Armando Vergílio, e o presidente da Escola de Negócios e Seguros (ENS), Lucas Vergílio, para integrar o Comitê de Assessoramento Acadêmico e Institucional da ENS. A posse ocorreu no dia 24 de março, na sede da instituição em São Paulo. Simone afirmou que o comitê terá a função de assessorar o Conselho de Administração da ENS. O mandato será de 2025 a 2027.



## PUBLICADA A RESOLUÇÃO QUE PREVÊ O CADASTRAMENTO DAS APVS

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) publicou no dia 09 de abril, no Diário Oficial da União (DOU), a Resolução Susep nº 49, de 2025, que dispõe sobre o cadastramento das associações que, na data de publicação da Lei Complementar nº 213, de 15 de janeiro de 2025, exerciam atividades relacionadas à proteção contra riscos patrimoniais, pessoais ou de qualquer outra natureza, incluindo socorros mútuos e assemelhados. A resolução visa regulamentar a previsão contida no inciso I do artigo 9º da lei que determina que tais associações devem promover a alteração de seu estatuto social ou contrato social, nos termos legais, e efetuar o cadastramento perante a Susep, no prazo 180 dias, contados da sua publicação. A lei prevê, ainda, que, transcorrido esse prazo, que se esgota em 14 de julho de 2025, as associações que não se cadastrarem deverão, obrigatoriamente, ter cessado suas atividades de proteção patrimonial, sob pena das sanções administrativas e judiciais cabíveis.

### Escada acima

1. Painel de Ranking de Reclamações da Susep ganha nova versão com mais recursos e navegação aprimorada.
2. Brasil é líder em fusões e aquisições na América Latina no primeiro trimestre de 2025, com 399 transações e US\$ 6,864 bilhões de capital mobilizado. (Aon)
3. Susep lança Boletim Mensal com novos dados do setor.



Quero agradecer a intervenção do Sincor-SP no sinistro em que a Cia não estava acatando a perda total do bem entendendo que não era devida. Mesmo provando à Cia que era devida a indenização integral, ela se manteve irredutível na sua posição. Recorri ao Disque Sincor para que intermediasse esse processo junto à Cia e, graças à intervenção do Sincor-SP, conseguimos reverter a posição da Cia. Todos os corretores devem tomar conhecimento dessas ações que nosso sindicato faz em favor do corretor e seu cliente. Estou certo de que sem essa intervenção não conseguiríamos reverter a decisão da Cia.

"Corretor sindicalizado é corretor seguro"

MAURO CARDOSO - VIA INSTAGRAM  
28 DE MARÇO DE 2025



Bom dia, Valquíria! (encarregada Regional Piracicaba)

Eu gostaria de agradecer seu empenho e de toda a equipe do Disque Sincor e Sincor Piracicaba na ajuda quanto ao recebimento de comissão atrasada da Cia em questão. Sem a ajuda de vocês estava se tornando muito difícil e com um dia apenas vocês resolveram.

Gratidão a toda a equipe envolvida. É bom estarmos unidos e esclarecendo a atuação do Sincor na vida dos corretores.

ANDRÉ LUÍS CATAPANI, GABEMA CORRETORA DE SEGUROS - VIA WHATSAPP  
28 DE MARÇO DE 2025



Bom dia! Retornei as atividades hoje e tive a boa notícia da liberação do sinistro, tanto para o segurado como para os terceiros. Agradeço por demais o interesse e a intersecção do Sincor, através do Disque Sincor, que sem dúvidas nos ajudou na solução do sinistro em pauta.

Sinceros agradecimentos.

FERNANDO SANTOS, ÔNIX SEGUROS - VIA EMAIL  
1 DE ABRIL DE 2025



1. Deterioração do setor da saúde: montante de pagamentos pendentes ou não realizados pelos clientes, planos de saúde ou hospitais, chegou à marca de R\$ 4,587 bilhões. (ABRAIDI)
2. Brasil iniciou 2025 com o maior volume já registrado de ocorrências de golpes: em janeiro, foram evitadas 1.242.093 diligências, o que equivale a uma tentativa de fraude a cada 2,2 segundos. (Indicador de Tentativas de Fraude da Serasa Experian)
3. Furacões e terremotos podem gerar perdas seguradas globais de 300 bilhões de dólares em um ano de pico. (Swiss Re Institute)

### Escada abaixo

## Receitas de Português

A docente da Unisincor, **Suely Marassi Aguiar**, inova para ensinar dicas de português. Ela apresenta em sua página no Instagram (@suely.marassi) a explicação para palavras que causam dúvidas, e traz receitas culinárias com este ingrediente.

### O musse, a musse, o mousse, a mousse?

"A musse" é a forma correta.

Vale aqui lembrar as palavras femininas que muitas vezes são utilizadas como masculinas.

#### Ex.:

**a** alface - **A** alface está fresquinha!

**a** cal - **A** cal é muito usada nas construções.

**a** patinete - "A Audi estuda fazer de **sua nova** patinete um opcional para seus clientes..." UOL, 05/08/2019.

**a** sentinela - Hoje, o meu primo é **a** sentinela no quartel.

Aproveite a dica! Assista ao vídeo com mais explicações e exemplos, além de uma bela receita de **musse de maçã!**



Confira o vídeo

### Sumo ou suco?

As duas palavras são corretas e estão registradas no VOLP-Vocabulário Ortográfico da Língua Portuguesa.

#### Significado de sumo

Suco feito de diversas formas.

Líquido que se extrai de frutas: sumo de laranja.

Etimologia (origem da palavra sumo): do grego zomós = de extrema importância; proeminente, supremo: sumo sacerdote.

Fora do comum; extraordinário.

**Fonte:** <https://www.dicio.com.br/sumo>

**No Brasil**, usa-se a palavra **suco** e em **Portugal**, a palavra **sumo**. Derivados destas palavras são os adjetivos suculento e sumarento, que significam que têm muito suco ou muito sumo.

Assista ao vídeo e veja a receita de **Maionese caseira** feita com o **sumo/suco** de limão.



Confira o vídeo

ESTE QUADRO É PRODUZIDO PELA DOCENTE DA UNISINCOR, SUELY AGUIAR

## Sincor-SP participa do Brasesul

### Evento reúne mercado de seguros e marca a recuperação do Rio Grande do Sul

O Sincor-SP, representado pelo presidente, Boris Ber, pelo 1º secretário, Marcos Abarca, e pelo 2º secretário e diretor de Comunicação, Rogério Freeman, participou do Congresso Sul Brasileiro dos Corretores de Seguros - Brasesul 2025, que aconteceu nos dias 20 e 21 de março no Centro de Eventos da Fiergs, em Porto Alegre. O evento teve como tema nesta edição "Participar, Comunicar, Humanizar e Agir", fortalecendo as conexões.

Reunindo lideranças, autoridades, parlamentares e dirigentes de entidades do setor, estiveram presentes cerca de 3.500 corretores de seguros dos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

A primeira edição do evento, planejado para acontecer a cada dois anos nos estados do Sul, foi realizada em 2018, em Florianópolis (SC). Em 2020, o Brasesul precisou ser adiado por conta da pandemia. O evento foi realizado em 2022, em Foz de Iguaçu (PR). Em 2024 seria vez de Porto Alegre (RS), mas as chuvas torrenciais e enchentes próximas à data do evento trouxeram mais um adiamento. Agora, em março de 2025, o evento será emblemático para marcar a recuperação do estado.

Boris Ber, presidente do Sincor-SP, comenta que sempre é um prazer participar dos congressos pelo Brasil e prestigiar os corretores de diversas localidades, mas desta vez o sentimento é ainda mais especial ao ver a concretização do evento. "Sabemos a tragédia que aconteceu no Rio Grande do Sul, toda a história e o esforço que estes presidentes fizeram para conseguir botar hoje este evento em pé. Mais do que prestigiar, quero registrar a homenagem do Sincor-SP a esses nossos colegas", declara. "Nós sabemos o que é montar um Conec e eles também sabem o desafio de um congresso. É bem difícil, mas este evento hoje mostra a resiliência do povo brasileiro, que sabe se reconstruir. Por isso é um prazer enorme estar aqui hoje com nossos amigos do Sul", enfatiza.

Para Marcos Abarca, é impressionante a recuperação de Porto Alegre num espaço de tempo relativamente curto. "Ressalto igualmente a tenacidade e o orgulho do povo gaúcho, que acredito tenha sido preponderante para reerguer a cidade. Há muito ainda por fazer e o receio de que algo de magnitude similar possa voltar a acontecer. A abertura do evento mostrou de forma emocionante esses aspectos", diz.

"O Brasesul materializou e simbolizou, a força, a resiliência e a capacidade de reconstrução desse grande estado. E com o setor de seguros liderando esse processo", completa Rogério Freeman.

O evento foi o maior da região Sul de todos os tempos. "Tivemos no congresso, pela primeira vez, quem paga a conta: o consumidor. Nós buscamos representações de todos os segmentos de consumidores para que nos digam o que esperam de nós", afirma André Thozeski, presidente do Sincor-RS.



## Mais de R\$ 2,2 milhões serão entregues aos clientes da Sicoob Credicor-SP

Com solidez, a cooperativa de crédito hoje está aberta a todo o público

A Sicoob Credicor-SP – Cooperativa de Crédito dos Corretores de Seguros, hoje aberta a todo o público – irá creditar em conta corrente dos seus cooperados as sobras (lucro) apuradas no exercício de 2024. Por se tratar de uma cooperativa de crédito, todo o lucro é revertido para os clientes. O valor exato distribuído foi de R\$ 2.248.715,51.

A distribuição é feita na proporção direta das operações realizadas por cada cooperado, obedecendo às fórmulas de cálculo aprovadas em Assembleia Geral Ordinária com os associados realizada em abril, quando foram apresentadas as demonstrações financeiras referente ao exercício de 2024 e as sobras(lucro) líquido apurado referente ao exercício de 2024. É muito importante a participação nas assembleias para votar sobre como será a distribuição do lucro.

Luiz loels, presidente da Sicoob Credicor-SP explica que, por se tratar de uma cooperativa de crédito, todo o lucro é revertido para os clientes. “A cooperativa Credicor-SP é o banco dos corretores de seguros, integrante do Sicoob, maior sistema financeiro cooperado do país”, defende.

“Fica mais uma vez evidenciada a importância de fazer parte da Sicoob Credicor, e ser dono de sua instituição financeira”, defende Geny Schimith, gerente da cooperativa. “Pela fórmula de cálculo da distribuição vemos que quanto mais serviços utilizar, mais retorno o cooperado terá. A cooperação é a grande alternativa e o caminho para enfrentarmos os desafios dos novos tempos. Parabéns a cada associado por fazer parte!”, completa.

## Remuneração da conta capital

Vale informar também que no dia 31 de dezembro de 2024 foi creditada em conta capital dos cooperados a remuneração de 100% da Selic, representando o valor de R\$ 1.025.803,67.

Uma sugestão da gerente é reinvestir o valor em cotas e, assim, garantir bons rendimentos no patrimônio em 2025. “Investir na aquisição de cotas-parte é investir no futuro da Credicor-SP e na continuidade de seus benefícios, pois cooperando vamos sempre mais longe”, garante.

## Abertura a qualquer pessoa física ou jurídica

Desde novembro de 2023, a Sicoob Credicor-SP atua com livre admissão, ou seja, o corretor de seguros associado da cooperativa poderá indicar qualquer pessoa física ou jurídica, mesmo não sendo do ramo de corretagem de seguros, para abertura de conta.

“O Banco Central analisou nossa saúde financeira e nos liberou para atuar com livre admissão”, explica Geny. “Isso prevê um crescimento no número de associados e no volume de operações de crédito e investimentos, conseqüentemente uma ascendência expressiva no resultado de sobras a distribuir também”, reforça.

Ser dono de seu próprio banco traz inúmeras vantagens. Fale com a equipe da Sicoob Credicor-SP e abra sua conta: (11) 3188-5080.

## Período de declaração do Imposto de Renda é oportunidade de reforçar vantagens do certificado digital

O certificado digital é uma ferramenta fundamental para contadores, empresas e pessoas físicas, ao garantir segurança das informações e eficiência no envio de documentos fiscais. Na declaração do Imposto de Renda é de grande auxílio, uma vez que garante a autenticidade dos dados e é capaz de otimizar o trabalho dos contadores, possibilitando que as declarações sejam enviadas de maneira rápida e segura.

“O certificado digital facilita a declaração do Imposto de Renda ao permitir o acesso seguro a diversos serviços”, comenta Cinthia Higa, gerente de Certificação Digital da ID Seguro.

Veja como ele pode ajudar:

### 1. Acesso ao e-CAC

Com o certificado digital, é possível acessar o Centro Virtual de Atendimento ao Contribuinte (e-CAC), onde encontra as seguintes vantagens:

- Baixar a declaração pré-preenchida, que já vem com diversas informações, reduzindo erros e agilizando o preenchimento;
- Retificar declarações enviadas anteriormente;
- Consultar pendências e malha fina;
- Gerar e parcelar DARFs (Documentos de Arrecadação).

### 2. Assinatura Eletrônica

O certificado permite que a declaração seja enviada com uma assinatura eletrônica, garantindo autenticidade e segurança.

### 3. Consulta e Retificação Rápida

Caso precise corrigir algum dado, o certificado facilita o acesso aos documentos e permite alterações diretamente no portal da Receita.

### 4. Mais Segurança

O certificado digital garante a autenticidade e integridade das informações enviadas, reduzindo riscos de fraudes e acessos não autorizados.

### 5. Acompanhamento em tempo real

Outra grande vantagem do certificado digital está na possibilidade de acompanhar o status da declaração em tempo real. Com o auxílio da ferramenta, o contribuinte é capaz de verificar rapidamente se a declaração já foi processada, se caiu na malha fina ou se existem pendências a serem resolvidas.

“Para quem declara como pessoa física (IRPF), o certificado digital não é obrigatório, mas é recomendado para tornar o processo mais seguro, além de facilitar o processo. Já para algumas empresas e declarações específicas, ele é obrigatório”, aponta a gerente.

Ao investir neste segmento, o corretor de seguros obtém uma vantagem competitiva em seu negócio, contribui para uma sociedade digital mais segura e abre novas possibilidades para sua empresa e seus clientes.

Quer fazer parte do mercado da certificação digital? Entre em contato pelo email [credenciamento@idseguro.com.br](mailto:credenciamento@idseguro.com.br)

# Visão 2025: Sincor-SP define trabalho com foco em seus diferenciais

Atuação integrada reúne soluções técnicas, benefícios, conscientização e participação

POR: THAÍS RUCO



Buscando ter seu trabalho cada vez mais valorizado pelos corretores de seguros e pelo mercado, o Sincor-SP atua este ano com a Visão 2025, para focar em seus diferenciais.

Para se manter firme, como uma mesa, a entidade precisa de quatro pés: ser um hub de soluções técnicas, oferecer os melhores benefícios, incentivar a consciência de sua importância e, o mais importante, estar em boas mãos.

“É fundamental termos o envolvimento efetivo dos diretores e colaboradores, com muita sinergia e profissionalismo, a consciência de que o Sindicato vive uma transição, rumo aos 100 anos, e estamos preparando a entidade para o futuro próximo. Precisamos ter definido e saber claramente o papel de cada um de nós para o garantir um futuro seguro para o Sincor-SP e que ele continue em boas mãos”, declara o presidente Boris Ber.

## Hub de Soluções para o corretor de seguros

Trabalhando para efetivamente apoiar os corretores de seguros associados, o Sincor-SP vai além do que oferecer benefícios e se consolida como a solução para o que os profissionais precisam.

Para facilitar o acesso dos associados a uma série de serviços técnicos focados na corretagem de seguros, foi criada uma página na internet – <https://materiais.sincorsp.org.br/hub-de-solucoes> – que traz este Hub de Soluções.

“É um ambiente exclusivo para corretores de seguros associados ao Sincor-SP acessarem uma ampla gama de serviços, que são essenciais para facilitar e aprimorar o dia a dia dos negócios”, afirma o presidente.

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, entre outros serviços.

**Disque Sincor** – Faz a intermediação de sinistros negados junto às seguradoras, além de atender diversas solicitações em relação a consultas técnicas, orientações sobre liquidação de sinistros, atraso na emissão de apólices, recusa de propostas, entre outras.

**Plantões Técnicos das Comissões** – Corretores de seguros especialistas em diversos ramos de seguros e planos de saúde/odontológico promovem reuniões *on-line* mensais para tirar dúvidas e compartilhar estratégias comerciais com os associados.

**ConectaCor** – Com uso de Inteligência Artificial especializada em seguros, o chatbot oferece respostas em tempo real para dúvidas dos corretores de seguros sobre produtos e serviços do setor. O conteúdo é atualizado e monitorado pela área técnica do Sincor-SP para garantir respostas confiáveis.

**Help Peças** – Serviço que permite a busca de peças automotivas e coloca o corretor como um facilitador na vida do cliente. Em parceria com a COPAN Soluções, o Sincor-SP oferece suporte gratuito para localizar peças, garantindo os melhores preços e qualidade para o segurado.

**Help Peças** – Serviço que permite a busca de peças automotivas e coloca o corretor como um facilitador na vida do cliente. Em parceria com a COPAN Soluções, o Sincor-SP oferece suporte gratuito para localizar peças, garantindo os melhores preços e qualidade para o segurado.

**Balcão de Negócios** – Criado para conectar corretores associados com especialistas em diversos ramos de seguros e, assim, abrir caminhos na geração de parcerias de co-corretagem.

**Orientação Jurídica** – Advogados especialistas em seguros à disposição dos associados para orientar em questões profissionais de responsabilidade civil do corretor de seguros, dúvidas quanto à legislação de seguros, direito do consumidor, entre outras.

**Orientação Contábil** – Os associados contam com o CORTabiliza, uma consultoria de contabilidade *on-line* gratuita, oferecida em parceria com o Grupo CAOM. Para agendar, basta fazer login na área exclusiva e verificar os dias e horários disponíveis.

**Palestras em vídeo** – É possível aprimorar o conhecimento com uma série de vídeos de treinamentos e eventos do Sincor-SP. Pela área exclusiva, os associados podem assistir, por exemplo, as palestras do Conec de maneira gratuita.

**E-books e Materiais técnicos** – Os associados ao Sincor-SP podem baixar conteúdo produzido pelas Comissões Técnicas sobre diversos temas, como também ter acesso a planilhas facilitadoras, como a de Análise para Aceitação de Riscos Patrimoniais.

**Comissões Intersindical e Intersaúde** – Os associados podem enviar sugestões para melhorar as relações comerciais com as seguradoras. As demandas são levadas para reuniões estratégicas com tomadores de decisão, buscando sempre aprimorar o mercado para todos os corretores.

## Sincor Pra Quê? Para a tranquilidade do corretor de seguros

Atuando há mais de 90 anos, o Sincor-SP tem como compromisso defender e promover os interesses dos corretores de seguros, oferecendo uma gama de serviços que vão desde a educação continuada até a representação perante entidades e órgãos governamentais.

“Não apenas representamos os corretores de seguros, mas trabalhamos incansavelmente para assegurar que a profissão continue a ser reconhecida pela sua importância”, diz Boris Ber.

Esta comunidade hoje conta com mais de 10 mil corretores de seguros, no entanto, é preciso agregar mais profissionais, que no estado de São Paulo ultrapassam 50 mil. A ampliação do quadro de associados traz ainda mais força e representatividade, engrossando fileiras nos pleitos e nas ações que beneficiam a todos os corretores de seguros.

Entre os principais benefícios oferecidos pelo Sincor-SP está o Disque Sincor, que tem destaque na campanha, com vídeos de depoimentos de corretores que solucionaram dificuldades do dia a dia profissional, no relacionamento com seguradoras, com o auxílio do Disque Sincor.

Também foi criado um e-book intitulado “Descubra o poder do Disque Sincor – O aliado que todo corretor de seguros precisa no dia a dia”. O e-book traz exemplos dos tipos de problemas que o Disque Sincor lida todos os dias, explica o funcionamento da área, a disponibilização de especialistas e o alinhamento político da entidade com as empresas do setor, situações que favorecem as negociações.

O sucesso do Disque Sincor se comprova em números: mais de 80% de casos foram revertidos. De acordo com a equipe técnica, o Disque Sincor conseguiu reverter o caso de um sinistro com veículo segurado no valor de R\$ 80 mil, também conseguiu reverter o caso de um sinistro de carga segurada avaliada em US\$ 16 mil, o que representa R\$ 84.800 mil, e, ao longo dos anos, já reverteu casos que envolviam R\$ 1 milhão de indenização.

## Mais benefícios práticos

Os serviços oferecidos atendem todas as áreas da vida de um corretor de seguros. São pensados benefícios para o dia a dia profissional, a proteção da família, a capacitação constante, o networking, a defesa política, cultura e lazer, descontos em produtos.

Hoje é fundamental que todo corretor conte com uma apólice de seguro de Responsabilidade Civil Profissional para cobrir o risco de um eventual erro cometido pelo seu time ou por ele mesmo. O Sincor-SP oferece esta tranquilidade.

Outro exemplo do trabalho do Sincor-SP foi a união para a conquista do Simples Nacional, em conjunto com a Fenacor, os Sincors e corretores de seguros de todo o Brasil. Com a inclusão dos corretores de seguros no anexo III da tabela do Simples Nacional, a categoria tem uma enorme economia de tributos. É fundamental engrossar fileiras e ter a representatividade do estado que reúne mais dos profissionais.

Quanto vale a tranquilidade em saber que conta com um time de especialistas altamente qualificados para ajudar no dia a dia do seu negócio? Menos do que um café. A partir de R\$ 4,20 por dia o corretor de seguros se torna associado do Sincor-SP e evita muita dor de cabeça.

## Benefícios relevantes

Principais benefícios oferecidos pelo Sincor-SP a seus associados:

**Defesa política do corretor de seguros:** O Sincor-SP representa os interesses do corretor de seguros junto ao governo, aos players do mercado e ao consumidor.

**Seguro de vida gratuito:** Cobertura para associados, familiares diretos e acionistas de empresas.

**Sesc:** Associados do Sincor-SP têm o direito de aproveitar as mais de 40 unidades do Sesc SP, pagando apenas R\$30 por ano.

**Eventos e Networking:** Congressos, eventos e reuniões que promovem o networking dos associados, com diversos players do setor.

**Cursos:** Seja por meio da Unisincor, da parceria com a Escola de Negócios e Seguros (ENS) ou com o Sebrae, o Sincor-SP oferece treinamentos livres e cursos de nível superior com descontos e cashback.

**Premiações:** Com o número da sorte disponível no aplicativo Sincor digital, os associados concorrem a diversas premiações;

**APP Sincor Digital:** Aplicativo com os benefícios na palma da mão, disponível na Play Store e Apple Store.

**Seguro de RC Profissional:** Seguro com valor subsidiado com diversas opções de limite de cobertura para proteger os negócios.

**Estadão Digital:** Acesso gratuito ao conteúdo para associados e até três famílias.

# O Sincor-SP NÃO faz nada

## A vida do corretor de seguros sem sua representação profissional

POR BORIS BER, PRESIDENTE DO SINCOR-SP

Com o compromisso de defender e promover os interesses dos corretores de seguros, o Sincor-SP foi criado em 1934. Nesta história de mais de 90 anos, sempre houve quem dissesse: “Sincor pra que?” ou “Sincor faz nada”.

Quem tem esse discurso se beneficia de grande parte das ações realizadas, mesmo que não apoie ou não seja associado. É como ir a um restaurante com amigos e apenas um pagar a conta. Mas afinal, o Sincor-SP faz nada ou NÃO faz nada (faz muito)?

O Sincor-SP não faz nada para ajudar o corretor de seguros em seu dia a dia. Imagine o corretor de seguros sem o Disque Sincor ou o serviço de Orientação Jurídica. Teria que lutar sozinho junto às seguradoras para resolução de problemas operacionais e negativas que possam surgir, terá de contratar advogado para encontrar esclarecimento e auxílio em demandas relacionadas a legislações.

O Sincor-SP não faz nada para ajudar o corretor de seguros na defesa política do corretor de seguros. Imagine o corretor sem sua representação junto ao governo, às lideranças do mercado e ao consumidor. Lutas como pela manutenção das empresas corretoras de seguros no Simples Nacional ou pela manutenção da regulamentação da profissão perderiam força do estado que reúne mais da metade dos profissionais da distribuição.

O Sincor-SP não faz nada para combater a venda de seguros nos canais de distribuição à margem da Lei. Imagine o corretor sozinho nesta luta e a perda de força sem a atuação do Sincor-SP nas denúncias à Susep, Ministério Público e órgãos de defesa do consumidor.

O Sincor-SP não faz nada para melhorar a parceria dos corretores com as seguradoras. Imagine o atraso no desenvolvimento do setor sem as negociações e ações junto aos diversos parceiros do ecossistema. Perderia força a luta pelo impedimento do avanço de constar nas apólices de seguros as comissões de corretagens, não haveria melhoria das assistências 24 horas, não teria participação efetiva e liderança nas discussões técnicas de seguros e consumidores, como os encontros mensais com os representantes das seguradoras, e os assentos em conselhos e órgãos consultivos.

O Sincor-SP não faz nada para a negociação anual do acordo coletivo da categoria. Imagine os índices de aumento salarial dependendo somente do sindicato dos funcionários das corretoras.

O Sincor-SP não faz nada para divulgar a importância do corretor de seguros. Imagine o quanto jornalistas e a sociedade desconheceriam o setor e a relevância da profissão sem toda a produção e distribuição de matérias nas diversas mídias (jornais, revistas, rádios, TVs e televisivas e Internet).

O Sincor-SP não faz nada para oferecer benefícios aos corretores. Imagine o corretor sem os benefícios, ou melhor, sem o hub de soluções disponibilizado pelo Sincor-SP. Não existiria uma série de serviços técnicos focados na corretagem de seguros e não haveria o ClubeSIN, com parcerias e descontos em diversas empresas. Sem falar que muitos corretores não teriam nem o próprio seguro de vida.

O Sincor-SP não faz nada para levar qualificação aos corretores de seguros. Imagine buscar qualificação sozinho, sem a ajuda da Unisincor, dos cursos em parceria com a ENS, Sebrae e outros parceiros.

O Sincor-SP não faz nada para estimular o relacionamento e networking dos profissionais. Imagine o corretor atuando isoladamente, sem participar dos congressos – com destaque para o grande Conec – eventos e reuniões com diversos players do setor.

O Sincor-SP não faz nada para resolver dúvidas dos corretores. Imagine o corretor não ter o apoio de especialistas da plataforma digital ConectaCor, e continuar publicando suas dúvidas em grupos do Facebook, obtendo respostas de quem muitas vezes sabe menos que ele.

Para que o Sincor-SP se sustente, como uma mesa, precisa manter quatro pés: ser um hub de soluções técnicas, oferecer os melhores benefícios, incentivar a consciência de sua importância e, o mais importante, estar em boas mãos. O envolvimento efetivo de corretores de seguros, sejam associados, diretores ou especialistas que se doam, além dos colaboradores, são o capital humano que prepara a entidade para vencer os próximos desafios, rumo aos 100 anos de não fazer nada.

Enquanto uns pagam a conta para os outros se beneficiarem, o Sincor-SP segue fazendo muita coisa. O Sincor-SP só fará nada se os corretores se afastarem da entidade que representa e traz força à sua profissão.

Como diz nossa campanha “Sincor Pra Que?“, o Sincor-SP é para estar com o corretor em todos os momentos. Unidos para proteger, juntos para existir!



## Programa ENS+ oferece descontos em cursos para corretores de seguros associados ao Sincor-SP

O programa de fidelidade ENS+ da Escola de Negócios e Seguros (ENS) permite que corretores de seguros associados ao Sincor-SP acumulem pontos que podem ser trocados por descontos em cursos oferecidos pela instituição, com a possibilidade de transferir pontos para outros participantes.

Segundo o superintendente Regional de São Paulo da ENS, Rodrigo Matos, ao se associar ao Sincor-SP, os corretores de seguros ganham pontos anualmente, que podem ser usados para descontos em cursos da ENS. “Os associados recebem automaticamente 1.500 pontos anuais ao manterem em dia sua anuidade com a entidade. Cada ponto equivale a um real”, explicou.

Os pontos podem ser trocados por descontos em cursos, com a possibilidade de obter até 20% de desconto adicional, além do desconto inicial de 20% para os associados ao Sincor-SP. Caso o associado não tenha a quantidade total de pontos necessária para atingir o desconto máximo, é possível usar os pontos que possui proporcionalmente. “Os pontos ainda podem ser transferidos para outros participantes do programa, permitindo que amigos ou colegas também aproveitem os descontos nos cursos”, garantiu Matos.

O programa de fidelidade é uma parceria entre a ENS e o Sincor-SP, com o objetivo de incentivar a formação e capacitação dos profissionais do setor de seguros, através da educação de qualidade. “O programa de fidelidade visa recompensar o investimento feito no Sincor-SP, permitindo que os corretores de seguros aproveitem descontos significativos nos cursos da ENS, contribuindo para a sua formação profissional”.



### Corretores de seguros associados ao Sincor-SP podem transformar seus negócios com o Sebrae



A parceria entre o Sebrae e o Sincor-SP oferece aos corretores de seguros cursos de graduação sobre marketing, finanças, mídias sociais, entre outros, focados no desenvolvimento do lado empreendedor dos profissionais. Além disso, o Sebrae disponibiliza programas como o ALI Produtividade, que proporciona consultorias e acompanhamento especializado para melhorar as áreas das corretoras.

O associado ao Sincor-SP conta com 20% de desconto em todos os cursos. Para garantir o benefício, basta entrar em contato com a Regional e pedir a Declaração de Associado, que deverá ser entregue no ato da matrícula.

De acordo com o consultor do Sebrae, Nelson Endrigo Júnior, a entidade oferece diversos programas, incluindo um curso desenvolvido em parceria com a ONU, que pode fazer a diferença na forma de conduzir o negócio e impactar positivamente os resultados da corretora de seguros. “Temos soluções de empreendedorismo para atender todas as necessidades dos corretores. Estar aberto a mudanças pode ser o diferencial para transformar os resultados da sua empresa”, destacou.

Para aproveitar ao máximo os cursos, é essencial que o corretor organize sua agenda e reserve tempo para o aprendizado. “O foco deve ser na aplicação prática dos conhecimentos adquiridos, buscando melhorias concretas na corretora de seguros. Em muitos casos, a verdadeira mudança vem não só do conteúdo técnico, mas de uma transformação comportamental que impacta diretamente os resultados”, concluiu Júnior.

# Mudanças com a nova Lei dos Contratos de Seguros

O autor do projeto que se tornou Lei, Ernesto Tzirulnik, foi o convidado para o bate-papo com Boris Ber, junto a Adilson Neri

Na 27ª edição do SincorCAST, que foi ao ar no dia 13 de março, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber recebeu autor do projeto que se tornou Lei, Ernesto Tzirulnik, presidente do Instituto Brasileiro de Direito do Seguro (IBDS), para discutirem as mudanças trazidas pela Nova Lei dos Contratos de Seguros. Boris esteve acompanhado de Adilson Neri, coordenador do Comitê Jurídico do Sincor-SP, enriquecendo ainda mais a conversa.



Assista ao programa, na íntegra



Ernesto Tzirulnik enfatizou a grande oportunidade de falar para aqueles que são “os relações-públicas do mercado”, pois os corretores de seguros levam as mensagens do setor para a sociedade. “É uma nova lei que vai mexer bastante nas relações contratuais securitárias. Então nada melhor do que o corretor para levar as informações e aplacar eventuais sensações de temor que possam vir com a mudança, que é profunda”, declarou.

Adilson Neri agradeceu aos membros do Comitê Jurídico que auxiliaram na tarefa de estruturar o programa, e ao Ernesto, que mesmo com agenda cheia depois da lei aprovada, aceitou prontamente o convite do Sincor-SP.

Boris Ber perguntou como surgiu a ideia do projeto, há 20 anos, e o porquê da demora para a aprovação. “Esta pergunta é importante porque muita gente que vê uma nova lei compara com as referências que tem hoje, mas essa lei é resultado de um processo histórico. O Código Civil, em 2002, não resolvia os problemas de proteção contratual ao segurado e até mesmo às seguradoras. Estava iminente a abertura do mercado resseguro e analisamos que se viesse de forma desorganizada, teríamos problemas”, disse Tzirulnik.



Adilson Neri



Ernesto Tzirulnik



Boris Ber

Assim, em 2000, o grupo fundou o Instituto Brasileiro de Direito do Seguro. “O IBDS foi fundado de forma muito livre, ou seja, nunca teve vínculo com o mercado segurador, tinha sim uma participação positiva de muitas seguradoras e corretoras de seguros durante os primeiros anos”, explicou o convidado. O projeto de nova lei dos contratos de seguros saiu em 2004, logo depois de vir o Código de 2002.

“Na criação, começa a haver um conflito da advocacia securitária com o projeto”, apontou Tzirulnik. “Tentamos fazer uma interlocução, mas felizmente já havia se criado na Comissão Judicial da Fenaseg (atual CNseg) a visão de que não precisava do projeto, que o Código Civil estava bom. Não tivemos outra alternativa a não ser continuar defendendo, num crescente conflito com as seguradoras e com os corretores de seguros, que inicialmente também não gostavam do projeto”, declara.

Segundo o advogado, na época da criação o projeto tinha um grande capítulo sobre os seguros obrigatórios. “O DPVAT era instrumento de financiamento para atividades institucionais desse mercado e mexíamos nisso. Por exemplo, a comissão em DPVAT já ia desaparecer de cara lá em 2004, bem como a possibilidade de destinação da receita do DPVAT para outras atividades que não da operação de seguro obrigatórios exclusivamente”.

Ernesto Tzirulnik conta que ao longo dos anos houve vários diálogos e acordos.

“O texto foi bastante desidratado na parte do seguro obrigatório, o que é uma pena porque hoje teríamos o DPVAT funcionando se aquelas regras fossem aprovadas, mas houve uma série de negociações com a CNseg e a Fenacor, o projeto não perdeu sua feição e gerou a aprovação na Câmara”, disse.

Aprovado na Câmara dos Deputados, passou a ser nomeado projeto de lei da Câmara 29/2017 e foi para o Senado. “Veio relatório extremamente favorável, mas naquele momento teve início o governo Bolsonaro, que não queria uma nova lei de seguros. A política do governo Bolsonaro, especialmente para a área de seguros, era completamente diferente daquela que estava embutida no projeto de lei. Com o novo governo, o ministro federal Fernando Haddad, que conhecia o projeto desde muito tempo, pediu o desarquivamento daquele projeto, e ele voltou a tramitar”.

Nessa volta de tramitação, novamente houve uma série de reclamos, até porque as lideranças do mercado eram diferentes. “Era necessário novas adequações, algumas por razões normativas sérias, outras até por questões culturais. E nesse momento, então, a CNseg e a Fenacor redigiram uma série de postulações. O projeto não se desestruturou, foi um processo de amadurecimento”, comentou.

Adilson Neri revelou que atua no mercado desde 1975 e é testemunha ocular da história. “Em apenas um momento eu vi o mercado sendo tão impactado com mudanças como agora, que foi quando entrou em vigor a Lei de Defesa do Consumidor, em 1990, quando se dizia entre os técnicos de seguros que o mercado iria acabar, que os seguros ficariam muito caros e ninguém mais contrataria. E na verdade foi o contrário, vimos desenvolvimento”, relatou.

Boris comentou que é normal o temor quando nos deparamos com uma mudança muito grande. “É normal e houve um arrivismo muito grande”, concordou Ernesto Tzirulnik. “Essa lei foi discutida por 20 anos. Há interesses, vimos quando houve a última corrida no Senado, alguns resseguradores muito bravos com a lei, por exemplo”, disse o convidado.

Ao fim do programa, os corretores que geraram seu Número da Sorte pela Carteira Digital de Associado, disponível no APP Sincor Digital, concorreram automaticamente a um tablet. A vencedora foi Maria Helena Bellintani Cunha, da Regional São Paulo Norte do Sincor-SP.



# SinPodOuvir traz novas histórias e profissionais de destaque em 2025

O SinPodOuvir já disponibilizou novos episódios, repletos de histórias inéditas e entrevistas com profissionais renomados do setor de seguros. As novas edições estão disponíveis todas as terças-feiras, às 15h, no canal da TV Sincor-SP no Youtube, além de poderem ser acessadas no Deezer, Spotify e Apple Podcasts. Com relatos e experiências que continuam a enriquecer o conteúdo do programa, os episódios seguem inspirando e motivando os ouvintes, garantindo uma visão aprofundada sobre as trajetórias que marcaram o setor de seguros.



25 de fevereiro  
#76 Backoffice  
Márcio Pires com Lillian Ferreira



11 de março  
#77 Vendas  
Leandro Giroldo com Leonardo Mendes



18 de março  
#78 Parcerias  
Brisa Correia com PRODPO



25 de março  
#79 Acadêmico  
Thiago Fecher com Genival Silva



1 de abril  
#80 Backoffice  
Márcio Pires com Milena Sousa



8 de abril  
#81 Imprensa  
Thaís Ruco com Jamille Niero



Acesse pela TV Sincor-SP, no Youtube



Acesse pelo Deezer



Acesse pelo Spotify



Acesse pelo Apple Podcasts

## SinPodOuvir “Backoffice” anima colaboradores a compartilhar suas histórias de vida



No SinPodOuvir, a pasta “Backoffice” continua a ser um ponto de destaque, deixando os colaboradores empolgados para contar suas histórias e revelar o trabalho essencial nos bastidores do Sincor-SP. Sob a tutela do gerente de Operações, Márcio Pires, o programa tem atraído ouvintes interessados em conhecer as pessoas que desempenham papéis fundamentais para o bom funcionamento da entidade, ressaltando o trabalho coletivo e a colaboração.

No quarto episódio da série, o entrevistado foi o produtor da TV Sincor-SP, Helton Pereira, o responsável pela produção do conteúdo digital da entidade. Durante a conversa, Pereira compartilhou detalhes do setor de comunicação, como sua atuação na construção dos dois estúdios da casa – um dedicado à TV e outro ao podcast -, além de contar sobre seu processo criativo ao desenvolver novas ideias para os projetos da instituição.



Confira a entrevista

# Corretora familiar alicerçada com credibilidade e qualificação

Thiago Gonçalves, um dos sócios da Jacyara Seguros, conta sobre o desenvolvimento da empresa



Equipe da corretora

A Jacyara Seguros, localizada na cidade de Americana (SP), foi fundada em 1998 pela corretora Jacyara Gonçalves. Hoje, ela divide o comando da empresa com os filhos Thiago e Danilo. Em 2003, Jacyara estava num momento de decisão, entre seguir com a corretora ou vendê-la, e Thiago, por outro lado, tinha acabado de se formar na FGV em São Paulo e retornado de um intercâmbio no Canadá. “Nesse intercâmbio havia percebido a força do setor de seguros lá fora. Foi a união dessas duas situações que me fez tomar a decisão de mergulhar de vez no negócio e transformar a operação por meio dos conhecimentos que havia adquirido, embasado pela credibilidade do nome da Jacyara na cidade e região”, recorda Thiago.

Formado em Administração de Empresas pela FGV-SP, logo após ingressou na corretora e emendou o curso de habilitação de corretor de seguros, na ENS (Escola de Negócios e Seguros). “Depois, meus cursos acabaram sendo todos focados em gestão e capacitação técnica nos ramos de atuação da corretora”, conta o estudioso profissional.

A corretora sempre teve um alicerce muito importante: a credibilidade. “Jacyara vinha do mercado financeiro e já atuava com seguros para pessoas e empresas dentro do Banco do Brasil, então o início da empresa foi focado nesses clientes, principalmente nos ramos de benefícios e responsabilidade civil. Ao mesmo tempo uma oportunidade começava a aparecer, que era o seguro de garantia locatícia”, conta o filho. “Identificando a oportunidade, Jacyara começou ainda em 1998 a prospectar esse ramo, visando um crescimento de um mercado que hoje se fortaleceu consideravelmente. A estrutura na época que entrei era basicamente duas pessoas: Jacyara e a Gislaíne, colaboradora que dava apoio no escritório, e hoje é uma de nossas gestoras, que está conosco desde o início”.



Thiago Gonçalves



Escritório da empresa no início e sede atual

Hoje o cenário é bem diferente. “A fundadora segue conosco, o meu irmão Danilo (também sócio da empresa) chegou em 2006 e atualmente contamos com 16 pessoas em nossa equipe, fora alguns prestadores de serviço. Estamos presentes na vida de 15 mil clientes diretos, fora os clientes que estão protegidos por nossos produtos dentro das parceiras imobiliárias. Nossos clientes estão principalmente espalhados para Região Metropolitana de Campinas. Estamos localizados na mesma cidade em que iniciamos, Americana. Mas temos hoje atuação em outros estados, como Bahia, Goiás e Minas Gerais”, relata. “Nossa ideia é seguirmos espalhando nossa operação, mas sempre preocupados com a manutenção de nossos valores e princípios que nos trouxeram até aqui hoje”, garante.

O principal ramo de especialidade da empresa são os seguros imobiliários (Fiança Locatícia, Imobiliário e Capitalização). “Temos mais de 200 imobiliárias parceiras e seguimos em expansão, principalmente após um importante marco do ano passado que foi o lançamento da nossa plataforma própria de multi análise para seguro fiança e gestão de seguros imobiliários”, conta. Além disso, uma área em constante e são as Linhas Financeiras, principalmente com produtos de Responsabilidade Civil Profissional. E os ramos tradicionais também fazem parte do portfólio, com o objetivo de ser um centralizador de proteção.

A estrutura hoje possui gestores para cada uma das áreas. Como sócio, hoje Thiago está mais relacionado à gestão estratégica da empresa e desenvolvimento de novas ferramentas, junto com o sócio e irmão Danilo. “Entendemos que a forma para a empresa crescer depende dessa decisão, a de descentralizar e delegar, como forma de dedicarmos tempo a evolução da empresa e visão de futuro”.

Para ele, o Sincor-SP faz toda diferença na vida do corretor de seguros. “É um centralizador de várias soluções, benefícios e, acima de tudo, apoio. Sempre que precisamos o Sincor sempre esteve ao nosso lado, até mesmo na solução de conflitos com seguradoras e no esclarecimento sobre produtos ele se fez presente de forma marcante. Por isso entendo que sua importância se renova a cada dia, como interlocutor do corretor, como defensor da profissão e como alicerce para o futuro ainda muito promissor que temos adiante”.

Na visão de Thiago, a profissão de corretor de seguros trouxe acima de tudo a oportunidade de entender o que é empreender. “Nenhuma faculdade, curso ou formação prepara a pessoa para isso. A verdade é que a formação lhe permite angariar ferramentas para a saída de encruzilhadas que todo empresário enfrenta e lhe prepara para possibilidade de expansão quando você precisa da sensibilidade necessária, mas o dia-dia é o que ensina de verdade”, diz.

“Hoje posso dizer que minha família, meu filho, minha vida, dependem do setor de seguros, então tenho orgulho demais da profissão por tudo que ela me permitiu alcançar. As oportunidades são inúmeras pra quem quer entrar no setor, mas é preciso querer trabalhar e olhar adiante. O mercado mudou e vem mudando mais, investir em tecnologia é necessário, mas vale uma grande ressalva: goste de pessoas! Se você não gostar de pessoas o ramo de seguros não é pra você, pois a empatia, a compreensão e o cuidado, no final do dia decidem se você vai prosperar ou não”, aconselha.

Thiago tem um filho de 11 anos que brinca que ainda será dono da empresa. “Ele vai na sala do meu pai, nosso financeiro e senta na mesa e fala que ali será o lugar dele. É um sentimento que nos enobrece e nos alegra pois é um processo que já passei com a minha mãe aqui dentro e vejo que pode acontecer novamente”, se emociona.

## Reunião da Diretoria do Sincor-SP define estratégias e ações para o futuro

No dia 23 de abril, a diretoria do Sincor-SP se reuniu no Centro de Atividades para discutir os processos internos, relatórios e as ações da entidade.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, iniciou a reunião com um alinhamento dos objetivos e estratégias, destacando a importância de uma comunicação ativa e transparente, com o envolvimento efetivo dos diretores e colaboradores. “Nossa visão estratégica é construir uma entidade integrada, com direção e colaboradores alinhados em valores e metas. Planejo reforçar a transição institucional, preparando o Sincor-SP para os próximos 100 anos”, afirmou.

A 1ª vice-presidente, Simone Fávaro, anunciou a Pesquisa de Melhoria Contínua (PMC), voltada para os corretores de seguros, com o objetivo de avaliar as ações e a qualidade dos serviços das seguradoras. “Precisamos saber como estão os serviços e outras questões das seguradoras. A opinião do corretor de seguros, como o agente na ponta dos processos, é fundamental para a melhoria do setor”, revelou Simone.

O 2º vice-presidente, Braz Fernandes, detalhou os benefícios do ClubeSin – Clube de Vantagens do Corretor de Seguros, e destacou a importância do HUB de Soluções. “A busca do Sincor-SP por benefícios que servirão para o corretor de seguros associados é perene. Fizemos um levantamento, e os serviços mais utilizados são: o Sesc, os descontos dos produtos da Dell, a gratuidade do jornal Estadão, o seguro de vida da MAG, as orientações cadastrais para o corretor, os descontos nos cursos da ENS, além do seguro RC Profissional. São mais de 70 benefícios que o corretor pode desfrutar”, destacou Fernandes.

Sobre os patrocinadores dos eventos de 2025 do Sincor-SP, o 1º secretário, Marcos Abarca, pontuou cada um deles. Neste ano, ocorrerão o Voz do Corretor Empreendedor, o Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores, Seguro em Pauta, Encontro de Lideranças, as lives do Outubro Rosa e Sincor Digital, além do Conec 2025, o congresso dos corretores de seguros mais aguardado do País. “Esses eventos são importantes para reunir a categoria. Neles, o corretor de seguros pode falar das suas angústias, cases de sucesso, novas oportunidades de negócios e contatos com seguradoras”, pontuou.

O 1º tesoureiro da entidade, Edson Fecher, apresentou os relatórios de receitas do Sincor-SP, destacando o saldo positivo da instituição. “Temos muito cuidado com os recursos dos corretores de seguros associados. Prezamos pela transparência em primeiro lugar, os relatórios estão todos disponíveis no site”.

Por fim, o 2º secretário, Rogério Freeman, divulgou a reestruturação do setor de Comunicação da entidade, abordando a composição da equipe, os métodos de produção de conteúdo e a estruturação de processos. “Nossa função é transmitir as informações com qualidade. É preciso fazer o Sincor-SP chegar nos corretores de seguros. Mostrar a importância da defesa da categoria”, finalizou Freeman.



# Inovação e tecnologia no Conec 2025: o futuro do corretor de seguros

**Sincor-SP prepara a maior edição do congresso de todos os tempos para reforçar que é possível unir inovação e relacionamento**

POR: JOÃO PEDRO POLIDO E THAÍS RUÇO

O Conec 2025, maior congresso de corretores de seguros da América Latina, acontece de 25 a 27 de setembro no Distrito Anhembi, em São Paulo. O evento promete ser uma experiência única, reunindo os principais nomes do setor, oportunidades de networking e novidades que irão transformar a trajetória profissional dos corretores e profissionais da área.

Com o tema “Sinergia Digital – O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros”, o congresso marca um grande passo na busca pela excelência e inovação no setor. Durante os três dias de evento, mais de 30 palestras serão conduzidas pelos maiores especialistas do mercado, abordando as últimas tendências e tecnologias que impactam a profissão. Os participantes poderão acompanhar as discussões em dois palcos simultâneos: o Palco Rumo aos 100 anos, com foco no legado e futuro do mercado de seguros, e o Palco Sinergia Digital, que trará conteúdos sobre as inovações tecnológicas e digitais que estão moldando o setor.

“No Conec, os corretores de seguros têm acesso ao melhor conteúdo e interação com colegas, parceiros, representantes de seguradoras, entidades do setor e lideranças políticas, preparando-se para os desafios futuros”, afirma o presidente do Sincor-SP, Boris Ber. “Essa parceria com todo o setor fortalece ainda mais nossa iniciativa e demonstra a importância desse evento. Vamos continuar divulgando e incentivando a participação de mais pessoas nessa experiência incrível”, conclui.

Confira destaques:

## Novo local

O evento ocupará dois pavilhões do Distrito Anhembi, totalizando 30 mil metros quadrados de espaço. Recentemente reformado, o Distrito Anhembi está com uma nova aparência, preparado para proporcionar uma infraestrutura moderna e confortável para todos os participantes.

Segundo o diretor comercial da GL Events Brasil, Marcelo Marino, o congresso acontecerá em uma área de mais de 30 mil m<sup>2</sup>. “É um evento de grande porte que gera um impacto imenso na visitação do nosso espaço. Depois de muitos anos, o Conec volta para o Distrito Anhembi em uma configuração totalmente nova. O espaço está 100% repaginado, é tudo novo. Espero que os corretores de seguros tenham um evento incrível”, revelou.

A localização do evento é estratégica, com fácil acesso à Marginal Tietê, ao Aeroporto de Congonhas e às rodoviárias do Tietê e Barra Funda. O Holiday Inn, hotel oficial do Conec 2025, encontra-se a apenas 300 metros dos pavilhões, oferecendo a opção mais prática para quem busca comodidade durante o congresso.

## Rumo aos 100 anos

O Conec 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 “Rumos 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.

O diretor de Operações do Sincor-SP, Márcio Pires, comemorou o fato da data do Conec coincidir com o aniversário de 90 anos da entidade. “O congresso mostra a maturidade do Sincor-SP. Será um momento muito especial para os associados, além de um grande evento, repleto de atrações e realizações. Desejamos festejar essa data com o corretor de seguros”.

## Responsabilidade social

O Conec também se destaca pelo seu engajamento com causas sociais. Durante a feira, seis ONGs estarão presentes, apresentando os projetos transformadores que desenvolvem e demonstrando como impactam positivamente a sociedade.

## Palestras motivacionais

Além do conteúdo técnico de alto nível, o congresso contará com palestras inspiradoras. O futurista Luiz Candreva, head de Inovação da Ayoo, apresentará “6 lições sobre o futuro”, compartilhando experiências de suas viagens pelo Brasil e pelo mundo. Sua abordagem une a visão racional do futurismo com a sabedoria dos estoicos, que valorizam o viver no presente. Outro destaque será a apresentação dos Doutores da Alegria, organização que levou a arte do palhaço ao ambiente hospitalar. Os atores Wellington Nogueira e Angelo Brandini mostrarão como a alegria pode fortalecer vínculos e transformar relações humanas.





## Trilhas simultâneas

Durante os três dias do congresso, serão oferecidas 29 trilhas, promovidas pelos parceiros do Sincor-SP. A tradicional “Jornada da Transformação” discutirá temas essenciais, como a Lei 15040 e suas implicações no Marco Legal do Seguro; *Open Insurance*, SPOC e APV – desafios e oportunidades; marketing digital e suas vantagens para o negócio; responsabilidade civil e seu potencial de exploração; reflexos do SPVAT no setor de seguros automotivos, entre outros assuntos. Ao final de cada trilha, os participantes poderão concorrer a sorteios realizados pelos parceiros.

## Talk Shows

Alguns conteúdos adotam um formato atrativo. Por meio de talk shows, os corretores de seguros terão a oportunidade de acessar conteúdos de ponta, apresentados pelas principais figuras do mercado. O primeiro talk show abordará as novas resoluções e tecnologias da Susep, discutindo os rumos do mercado de seguros. Em seguida, o tema será a transformação digital na corretagem de seguros, explorando as mudanças que estão moldando o setor. O terceiro talk show discutirá a transição segura para o futuro da corretagem, oferecendo insights sobre os desafios e oportunidades à frente. Por fim, o último talk show apresentará o tema do congresso, Sinergia Digital, discutindo o futuro inteligente do corretor de seguros.

## Shows para descontrair

No dia 26 de setembro, o cantor Péricles sobe ao palco com sua voz marcante e um repertório repleto de sucessos, prometendo uma noite inesquecível para os corretores de seguros presentes. Já na noite seguinte, o encerramento do evento fica por conta de uma das duplas sertanejas mais tradicionais do Brasil: Matogrosso e Mathias, agora em nova formação.

## Sorteio de carros

Os corretores de seguros Pessoa Física, com a carteirinha da Susep ativa, participarão de três sorteios de carros do modelo HB20 Confort 0 km. As inscrições estão abertas no site [conec.org.br](http://conec.org.br), com vagas limitadas.

## Atendimento médico

Com o patrocínio da Brazil Health, o Conec 2025 contará com um ambulatório médico no local, assegurando atendimento rápido e oferecendo a tranquilidade necessária para que os participantes aproveitem o evento com segurança.

## Guarda-volumes

Pensando no conforto e segurança dos participantes, o Conec 2025 contará com um serviço de guarda-volumes, patrocinado pela Junto Seguros. Assim, os corretores de seguros poderão armazenar seus pertences com tranquilidade, aproveitando ao máximo as palestras, o networking e todas as novidades que o evento tem a oferecer.

## Evento seguro

O Conec 2025 conta com a segurança da Tokio Marine Seguradora, que oferece cobertura nas áreas de Responsabilidade Civil e Acidentes Pessoais. Com isso, todos os participantes podem participar com total tranquilidade, sabendo que o evento está protegido por uma cobertura de excelência, garantindo uma experiência ainda mais tranquila.

## Não perca!

Confira o mapa da programação e a grandiosa feira de exposições nas próximas páginas.

Se ainda não se inscreveu, garanta sua participação agora mesmo em [conec.org.br](http://conec.org.br).



Assista no JCSPlay

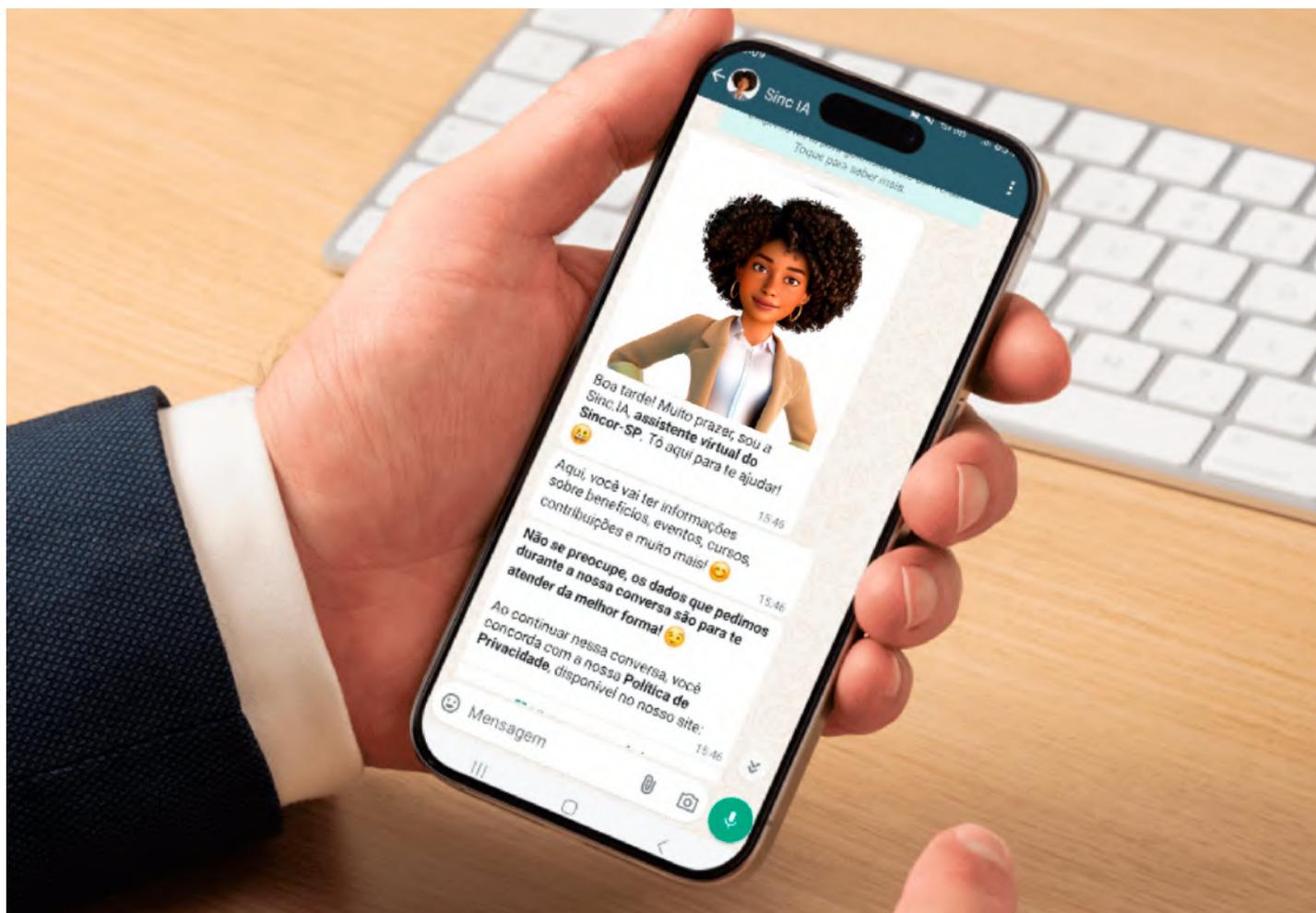




# Sinc.IA é a nova assistente virtual do Sincor-SP

Utilização de inteligência artificial avança na entidade, aprimorando serviços

POR THAÍS RUÇO



O ano de 2025 promete grande avanço tecnológico em todos os setores da economia com o uso de inteligência artificial (IA), incluindo o de seguros, impactando desde a precificação até o atendimento e a regulação de sinistros.

Atento às tendências, o Sincor-SP já vinha usando a tecnologia de inteligência artificial há mais de um ano, com o Conectacor, serviço auxiliar ao Disque Sincor para respostas de dúvidas dos corretores. Em 2025, o Sincor-SP apresenta a Sinc.IA, sua atendente virtual por inteligência artificial.

O principal canal de interação do corretor de seguros com a Sinc.IA será por meio do WhatsApp. Ele poderá ter acesso a funções de maneira mais fácil e dinâmica, diminuindo a sobrecarga das Regionais.

“Em todas as nossas reuniões de planejamento da diretoria executiva, o tema IA vem se tornado essencial. Temos nos aprofundado no assunto, recebido especialistas para falar sobre a evolução do que, a mim e à diretoria, parece que será essencial no nosso futuro, tanto nas questões burocráticas do próprio escritório, como pendências, outras tarefas que incorrem funcionários e gastos em cima disso, como também na elaboração de propostas comparativas de condições gerais, entre outros serviços”, comenta o presidente do Sincor-SP, Boris Ber. “Estamos atentos e buscando como acelerar esse processo, ou pelo menos não ficar para trás, pois sabemos de sua importância”, diz.

A inteligência artificial é fornecida por uma parceria estratégica com a Blip, empresa do grupo Meta. O Sincor-SP comprou a propriedade do nome e da personagem junto ao INPI, registrando a marca.

Adriano Lima, gerente de Tecnologia do Sincor-SP, conta que a Sinc.IA surgiu em um bate-papo sobre o que poderia ser feito para transformar o Sincor-SP. “Em várias reuniões só se falava nesse ponto de atendimento por inteligência virtual. Fui então em busca de ideias de mercado e em um evento de tecnologia conheci pessoas que me levaram à Meta, empresa dona do WhatsApp e, de lá pra cá, começou a transformação digital da nossa entidade”, revela.

## Modernização do atendimento em geral

A Sinc.IA atenderá a diversos públicos. Corretor associado poderá falar sobre contribuições, eventos, cursos, benefícios, entre outros assuntos. Corretor não associado poderá perguntar sobre como se associar, contribuições, eventos, cursos e outros assuntos. Demais públicos poderão falar de eventos, cursos e outros assuntos.

Para o Sincor-SP, haverá um dashboard de atendimento, apontando, por exemplo, a quais regionais pertencem os corretores que entraram em contato, facilitando a gestão por supervisora regional.

“A Sinc.IA nasce quando o Sincor-SP completa 90 anos e vem traduzir o quanto esta entidade acompanhou as mudanças na sociedade que, de alguma forma, impactam nos profissionais da corretagem de seguros”, explica o diretor de Operações do Sincor-SP, Márcio Pires.

“A tecnologia tem o cuidado de se desenvolver de forma gradativa, aprendendo com suas próprias experiências, ou seja, trata-se de uma IA orientada. Com isso, está entrando no Sindicato de forma a agilizar os contatos com os corretores de seguros que, cada vez mais, vão enxergar o Sincor-SP mais ágil e assertivo”, completa.

Hoje, a inteligência artificial está implantada nas áreas de negócio do Sincor-SP. “No primeiro momento é jornada de Inteligência Artificial e quando ela não consegue ajudar é feita a transferência para um atendimento humano”, explica Adriano Lima. “Agora estamos preparados para crescer de forma estruturada e organizada, oferecendo uma experiência incrível para nossos associados, que são nosso maior legado”, analisa o gerente de Tecnologia.



## Comunicação à frente

O diretor de Comunicação do Sincor-SP, Rogério Freeman, defende que o lançamento da Sinc.IA, muito além de uma imagem humanizada, e muito bem construída pela equipe de Comunicação, marca a passagem do Sincor-SP para uma nova era de tecnologia. “Temos uma poderosa ferramenta para viabilizar melhoria em processos, soluções, comunicação e negócios. E o Sincor-SP mantendo a sua tradição em sair na frente, ser referência, celebrando os seus 90 anos numa combinação notável de tradição e modernidade”, comemora.

“A Sinc.IA, apresentada ao público já há alguns meses, agora começa a trabalhar, efetivamente”, comenta de forma bem-humorada o diretor de Comunicação. “Os nossos associados terão interação e soluções diretamente com a Sinc.IA, o que deve aumentar a agilidade e a eficiência em assuntos que anteriormente necessitava intervenção humana. Com isso, a nossa equipe estará mais disponível para atender aos corretores nos assuntos que demandam maior atenção e complexidade”, conclui Rogério Freeman.

Em linha com todo esse movimento, o Conec 2025 terá como tema “Sinergia Digital – O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros”. O grande congresso da categoria, que acontecerá de 25 a 27 de setembro de 2025, no Distrito Anhembi, em São Paulo, promete ser um marco na trajetória da entidade rumo à excelência e inovação.

## Escaneie o QR Code e tire suas dúvidas com a Sinc.IA pelo WhatsApp



Com a Assistente Virtual do Sincor-SP, você tem acesso a benefícios, eventos, cursos, cobranças e muito mais. Adicione o número **(11) 95755-8854** em seus contatos.

# Sincor-SP promove debate sobre desafios e oportunidades no seguro de transportes



No dia 20 de março, a Comissão de Transportes & Cascos do Sincor-SP realizou o primeiro Plantão Técnico do ano, com a presença de representantes da Porto Seguro: a gerente de Produto e Operação de Transportes, Mônica Costa, e a sênior da Mesa de Negócios, Renata Lucas. A reunião discutiu temas essenciais para o setor, como a importância da comunicação entre as companhias e a melhoria na gestão de riscos.

O coordenador da comissão, Rodinei Silva, ressaltou a importância das visitas técnicas para corretores, visando fortalecer o relacionamento com as seguradoras. “Essas visitas são fundamentais para aproximar corretores e seguradoras, criando um ambiente de confiança mútua”, garantiu.

Mônica divulgou dados sobre o crescimento de 15,1% da Porto no setor de transportes em 2024. Segundo ela, o aumento se deve ao controle da sinistralidade e à expansão da carteira de produtos, que passou a incluir operações de maior complexidade.

A necessidade de suporte para corretores iniciantes no ramo de transportes foi abordada, com ênfase na orientação sobre as demandas do setor. Renata informou que as sucursais da Porto estão estruturadas para prestar esse apoio. Além disso, a comissão destacou seu papel no auxílio aos corretores em questões e demandas do dia a dia.

O corretor de seguros Bruno Rocha questionou a aplicação da Lei 14.599 e a falta de clareza sobre as penalidades para transportadoras sem seguro. Mônica destacou a importância de conscientizar os transportadores sobre os riscos da ausência de cobertura e defendeu uma fiscalização mais rigorosa.

A Comissão de Transportes & Cascos planeja novos encontros para ampliar o conhecimento técnico e comercial dos corretores no setor de transportes.

## Comentário no LinkedIn



### O CORRETOR DE SEGUROS BRUNO SERGIO RODRIGUES ROCHA, DA REGIONAL SINCOR-SP GUARULHOS, PUBLICOU EM SUA PÁGINA NO LINKEDIN:

“UM MARCO IMPORTANTE NA MINHA JORNADA

Na semana passada, no dia 20/03/2025, tive a honra de ser convidado pelo meu parceiro Rodinei Silva, coordenador da Comissão de Transportes & Cascos do Sincor-SP, para participar do 1º Plantão Técnico sobre os seguros de transportes, que contou com a participação da Mônica Costa e da Renata Lucas da Porto, da Porto Seguros.

Fico lisonjeado de ter sido citada a minha participação na reunião quando levantei aspectos importantes sobre a Lei 14.599/23!

A reunião foi bem produtiva, proporcionando momentos de aprendizado e reflexão entre os participantes sobre temas relevantes do nosso segmento.

Agraço ao Rodinei Silva pela oportunidade e ao time Sincor-SP pela citação na matéria do seu portal!” (e agora no JCS!)

## Encontro entre Sincor-SP e Buony discute parceria para aprimorar gestão de riscos no transporte

No dia 25 de março, a Diretoria Executiva do Sincor-SP se reuniu com representantes da Buony – Gerenciadora de Riscos – para discutir uma parceria voltada ao aprimoramento da gestão de riscos no setor de transporte.

O encontro contou com a presença do presidente do Sincor-SP, Boris Ber, do diretor de Operações, Márcio Pires, do vice-presidente da Região 1, Márcio Silva, do diretor adjunto São Paulo Leste, Alexandre Colella, e do coordenador da Comissão de Transportes & Cascos, Rodinei Silva. Representando a Buony, estiveram presentes o CEO, Annibal Gonçalves, o líder de Canal Indireto na nstech, Eliel Fernandes, o diretor comercial, Marcelo Paone, e o head de Canais e Parcerias, Diego Costa.

Durante a reunião, a Buony apresentou soluções tecnológicas inovadoras para aumentar a eficiência e segurança no transporte. A parceria em discussão visa fortalecer o setor, proporcionando benefícios tanto para os corretores quanto para os clientes, com uma gestão de riscos mais estratégica e eficaz.

“Discutimos soluções inovadoras que podem trazer mais segurança e eficiência para os corretores e seus clientes”, declarou Rodinei.



## LGPD para corretores de seguro: proteção que gera valor



**MARINA BENDIT**

SÓCIA DA MKR CONSULTORIA E FUNDADORA DA PRODPO. É ESPECIALISTA EM GESTÃO DE RISCOS, GOVERNANÇA E PROTEÇÃO DE DADOS, E CERTIFICADA INTERNACIONALMENTE EM GESTÃO DE PROGRAMAS DE PRIVACIDADE E SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO.

Muito se fala sobre a LGPD e suas exigências, mas, no dia a dia de um corretor de seguros, a pergunta que realmente importa é: o que essa lei exige, na prática, da minha corretora?

A rotina de quem atua nesse mercado é baseada na confiança. Clientes entregam seus dados pessoais — muitas vezes sensíveis — para receber uma proposta, fechar um contrato, solicitar uma indenização. Isso inclui nome, CPF, dados bancários, informações de saúde, endereço, renda, entre outros. E esses dados não ficam restritos à corretora: são compartilhados com seguradoras, operadoras, parceiros comerciais e, em muitos casos, com outras corretoras também.

É exatamente aí que a LGPD entra. Ela exige que esses dados sejam tratados com responsabilidade, segurança e transparência. E é importante deixar claro: a conformidade com a LGPD não é opcional. É uma lei vigente, aplicável a qualquer corretor ou corretora que trate dados pessoais com fins econômicos — independentemente do porte, da estrutura ou da quantidade de clientes. Não importa se você atua de forma autônoma ou em uma corretora com equipe: se lida com dados pessoais, está sujeito às obrigações da LGPD.

A adequação à Lei exige, por exemplo, que as corretoras saibam, registrem e forneçam transparência aos titulares, quanto à finalidade de uso dos dados pessoais coletados, bem como os locais e medidas de segurança relacionadas ao armazenamento, os possíveis compartilhamentos, o tempo de guarda e, principalmente, forneçam os meios para que os seus clientes, denominados titulares de dados pela LGPD, possam exercer os direitos previstos, na Lei, como, por exemplo, solicitar acesso, atualização ou exclusão dos seus dados.

Para que seja possível alcançar este nível de conhecimento de suas próprias operações, é necessário o mapeamento e registro das atividades de tratamento de dados pessoais. A partir deste registro exigido pela Lei, a organização consegue definir papéis e responsabilidades, manter políticas de privacidade claras e firmar contratos com cláusulas específicas de proteção de dados. Isso tudo deve estar documentado, organizado e pronto para ser demonstrado — porque não basta estar em conformidade, é preciso conseguir provar isso.

Os riscos para quem ignora a lei são altos. As penalidades vão de advertências até multas de até R\$ 50 milhões por infração, respeitando o teto de 2% do faturamento da empresa. Há ainda riscos reputacionais, bloqueio dos dados e perda da confiança do cliente — algo que, nesse mercado, pode custar muito mais que qualquer valor financeiro.

A realidade é que muitos corretores enfrentam o desafio de conciliar essas exigências com a agilidade que o cliente espera. São profissionais com estruturas enxutas, foco total no atendimento e, muitas vezes, sem equipes técnicas ou jurídicas para os apoiar. Por isso, é fundamental buscar soluções práticas, que ajudem a organizar a casa de forma fácil, rápida e sem burocratizar o dia a dia.

A boa notícia é que a conformidade com a LGPD não só reduz riscos como fortalece o negócio. Ela traz segurança jurídica, melhora processos internos e reforça a imagem de profissionalismo diante do cliente. Proteger dados é, no fim das contas, proteger pessoas — e isso o corretor de seguros já faz todos os dias. A diferença agora é que existe uma lei exigindo que essa proteção seja feita com método, critério e responsabilidade.

A adequação à LGPD é um passo estratégico, não apenas legal. E quem enxerga isso sai na frente.

**Os riscos para quem ignora a lei são altos. As penalidades vão de advertências até multas de até R\$ 50 milhões por infração, respeitando o teto de 2% do faturamento da empresa**



PROGRAMA  
**LGPD EM AÇÃO**

por prodpo e Sincor-SP

A solução para a sua corretora se **adequar à LGPD**.  
Fácil, rápido e seguro.



CONHEÇA NOSSOS PLANOS

[www.prodpo.co/sincor-sp](http://www.prodpo.co/sincor-sp)

11 99315 8352

## Hapvida Notredame detalha atualizações em plantão técnico do Sincor-SP

O Plantão Técnico da Comissão de Saúde e Odontológico do Sincor-SP foi realizado em 26 de março, com a participação da gerente sênior da Hapvida Notredame, Karen Costa. Durante o encontro, foram apresentadas melhorias no atendimento aos corretores de seguros e que impactam na entrega do serviço aos beneficiários.

Karen mostrou as atualizações no aplicativo de vendas para pessoa física, no portal do corretor (CNPJ) e no portal do cliente. No portal do corretor, solicitações sobre notas fiscais e pagamentos devem ser enviadas para nfe.**comissoes@hapvida.com.br**, enquanto dúvidas sobre acessos, relatórios, cálculos e comissionamento devem ser encaminhadas para **canalcorretor@hapvida.com.br**.

No pós-venda, demandas de empresas cadastradas até 90 dias após a venda devem ser tratadas diretamente com o executivo comercial responsável. “As melhorias e alterações são funcionais. O sistema permanece o mesmo”, afirmou Karen Costa.

O membro da Comissão, Leandro Giroldo, afirmou que o objetivo dos Plantões Técnicos é aproximar o corretor das companhias. “Os encontros são fundamentais para fortalecer a relação entre os corretores e as seguradoras, garantindo que os corretores de seguros tenham acesso a informações claras e atualizações contínuas para aprimorar o atendimento aos segurados”, concluiu.



## # Regionais

### Bauru apresenta indicadores de sucesso para corretores



A Regional Bauru, em parceria com a E-toBe Consultoria Empresarial, realizou no dia 18 de março, no Sebrae Bauru, a palestra “Indicadores de sucesso: como identificar o potencial máximo da sua corretora de seguros”. O encontro promoveu reflexões estratégicas sobre como impulsionar os resultados das corretoras por meio de indicadores de performance.

Associados do Sincor-SP contam com 15% de desconto na contratação dos serviços da consultoria. Para mais informações, acesse a página de Benefícios no site do Sincor-SP.

### Destacando a importância dos corretores de seguros para lideranças políticas

Com o objetivo de destacar o papel fundamental do corretor de seguros como agente do bem-estar social, o diretor da Regional São José do Rio Preto, Roberto Mantovan, esteve reunido com o prefeito Coronel Fábio Candido e a vereadora Márcia Caldas, no dia 19 de março, para alinhar estratégias de fortalecimento da categoria.



### Dia S abre grade de palestras gratuitas em Santo André



No dia 20 de março, a Regional ABCDMR, em parceria com o Sebrae-SP, promoveu a palestra gratuita do programa Dia S “Marketing Digital para Corretores de Seguros: Como criar uma presença *on-line* que gera confiança e vendas”. O encontro foi um bate-papo essencial para quem busca impulsionar os negócios no ambiente digital. Fique por dentro da programação das próximas palestras pelo APP Sincor Digital ou pelo site do Sincor-SP.

Corretores,

temos uma novidade  
para vocês!

O Sincor-SP acaba de lançar um material exclusivo para os associados: o e-book **“Análise das Cláusulas do Seguro de Riscos de Engenharia”**.

Um conteúdo aprofundado sobre as principais coberturas, exclusões e especificidades das condições disponíveis no mercado, ajudando você a oferecer um atendimento ainda mais qualificado aos segurados.



O que você vai  
encontrar no  
e-book?

- Análise detalhada das principais cláusulas dos Seguros de Riscos de Engenharia;
- Coberturas, exclusões e limitações das seguradoras;
- Informações estratégicas para tomada de decisão.

Acesse com seu login e senha e tenha esse conhecimento na palma da mão!



Aponte a câmera do seu celular para o QR Code para acessar o conteúdo.

Ou acesse o site [sincor.org.br](http://sincor.org.br) e procure pela **Comissão de Riscos de Engenharia e Resseguros**.

PRODUÇÃO: Comissão Técnica de Riscos de Engenharia e Resseguros do Sincor-SP



# Sincor-SP apresenta competências das líderes do futuro em live no Mês da Mulher

Evento híbrido sorteou vale-presentes para associadas das 30 regionais da entidade

Para celebrar o Mês da Mulher, em especial das corretoras de seguros, o Sincor-SP promoveu uma live com o tema "As Competências das Líderes do Futuro", trazendo como convidada a coach, jornalista e escritora focada em empreendedorismo feminino, Priscilla de Sá. O evento híbrido, com público presente no Centro de Atividades e transmissão *on-line*, aconteceu no dia 19 de março.



A gravação pode ser conferida no canal da TV Sincor-SP, no Youtube

A 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Fávaro, conduziu o evento e destacou que é enriquecedor estar entre as mulheres que colaboram com as ações da entidade. "É um grande prazer para mim ser mulher, especialmente ser corretora de seguros, profissão que amo demais, por isso me doo. Estamos vivendo um momento especial de destaque às mulheres no mercado de trabalho. Sou muito feliz sendo mulher, ser mãe e corretora de seguros", declarou. Na plateia, estavam diretoras e coordenadoras da entidade, além de convidadas. O evento contou com apoio das empresas CAPEMISA Seguradora, Maxpar, Porto Seguros, SulAmérica Seguros e Tokio Marine Seguradora.

Priscilla de Sá disse que 2025 é "o ano do acerto de contas da humanidade", e as mulheres precisarão assumir uma posição de protagonismo. "Este é o momento de cada uma escolher o lugar que vai ocupar no mercado e na mente das pessoas", comentou.

Ela argumentou que no mês das mulheres a atuação feminina ganha evidência em duas abordagens: "algumas pessoas veem o copo meio vazio com tudo o que ainda falta conquistar, outras veem meio cheio, dizendo que hoje ocupamos qualquer lugar com facilidade. Vamos então olhar de forma realista para o mercado, com o que temos e o que falta".

Para a convidada, é importante falar de liderança focando em cinco competências: Saúde, Tempo, Talentos, Dinheiro e Conexões.



**Saúde** – Em primeiro lugar, é importante falar de liderança porque as mulheres precisam de saúde. “A mulher que não lidera a própria vida e os próprios recursos fica esgotada e, se o sucesso chega em sua vida, ela está sem forças, já adquiriu doenças crônicas. Estamos vendo problemas de saúde que antes não eram frequentes em mulheres, porque estamos vivendo mais e porque estamos nos estressando mais, como problemas cardíacos e abusos de álcool e outras substâncias. Da mesma maneira como não aprendemos sobre liderança, não aprendemos como buscar o sucesso sustentável”, apresentou Priscilla.

**Tempo** – Antes de liderar uma equipe é preciso liderar a própria vida pessoal, incluindo a si mesma e a família. “A mulher que não é protagonista de sua agenda, faz dela vira um terreno baldio. Muitas vezes vejo mulheres que abandonam suas prioridades e até o autocuidado para servir. Servir é maravilhoso, mas tem que ser na medida para que não acabemos nos prejudicando e as pessoas que amamos, por ter aberto exceções demais, não ter respeitados nossos horários e compromissos. Muitas mulheres não colocam o treino na academia como sagrado – a primeira coisa a cair quando surge um imprevisto é o cuidado com nós mesmas”, disse.

**Talentos** – As pessoas mais felizes são aquelas que sentem que exercem seus talentos todos os dias, segundo pesquisa do instituto Gallup. “Independentemente da atividade ou cargo, todos temos talentos. E se sentirmos que todo dia não estamos usando os talentos tudo fica mais pesado e não seremos felizes. Por isso, é muito importante o quanto a mulher se conhece e tem a gestão do seu tempo, dinheiro e energia. Saber no que é boa e no que deve focar para virem os resultados. Conhecer seus talentos faz com que a mulher otimize seus recursos e seja mais realizada”, garantiu a especialista.

**Dinheiro** – A falta de dinheiro causa problemas na família e infelicidade. “Não viemos ao mundo para fazer dieta e pagar boletos, mas para evoluir como seres humanos e construir melhores humanos. E não conseguimos fazer isso tendo conflitos com quem amamos por crise financeira. Dinheiro compra recursos e poupa energia, e é o reconhecimento tangível dos nossos talentos”.

**Conexões** – Um networking rico é importante. “As mulheres são comprometidas e engajadas com a própria evolução – são mais estudiosas, por exemplo. Isso faz com que sejam a fonte de informações, a pessoa que alerta o marido quando é hora de fazer pagamentos, hora de tomar vacinas, de levar no médico. As mulheres são fonte de apoio emocional, conhecimento, informação e segurança no ambiente em que vivem. E onde essa fonte busca tudo isso? Se a mulher não tem por perto outras líderes, vai achar que determinado problema é defeito exclusivo, quando está em grupo se identifica, vê que outras pessoas fortes e vencedoras também passam pelo mesmo, então se entendem como normal e adquirem forças e conhecimentos com os erros e acertos dos outros”, declarou.

## Sorteios para as associadas

Durante o programa, foram realizados 30 sorteios de vale-presentes da Vivara, no valor de R\$ 500 cada, entre as associadas da entidade. Foram contempladas uma corretora de cada Regional.

**ABCDMR:** Priscilla de Carvalho A. Rosa; Araçatuba: Gabriela da Silva Marques Nunes; Araraquara: Flavia Sampaio Machado Guimarães; Assis: Ana Laura This Faria; Barretos: Tania Maria Dias Alves. Bauru: Vanessa Maehashe; Campinas: Maria Lucia Favaro Padilha; Fernandópolis: Adriana Marcia Messias; Franca: Maria Terezinha dos Santos; Guarulhos: Luciana da Silva Peres Ribeiro; Jundiaí: Maria Eugenia Luisi da Silva; Marília: Niucea Aparecida Barboza Merigue; Mogi das Cruzes: Maria Aparecida de Araújo Lafuente; Nova Alta Paulista: Denisa Mika Oguihara; Osasco: Noemi Cunha da Silva; Piracicaba: Livia Sancinetti Carribeiro; Presidente Prudente: Ludmila Maria Vendrame Ferreira; Ribeirão Preto: Daniela Pelissoli Figueira; Santos: Marilza Guerra do Rosario; São Carlos: Regina Celia Mazzari Gallo; São João da Boa Vista: Luzia Zaneto Palma; São José do Rio Preto: Mariângela Braidó Gavioli; São José dos Campos: Ana Maria dos Santos; São Paulo Centro: Maria das Graças Batista Florêncio; São Paulo Leste: Sueli Dulcinea Almeida; São Paulo Norte: Vania Maria de Freitas; São Paulo Oeste: Laudelina Paula da Silva; São Paulo Sul: Priscila Figueiredo Vilela; Sorocaba: Luciana Pereira Pavanelli; Taubaté: Karina Gimenes Roma.



# Aceleração das vendas de carros elétricos impõe novos desafios ao mercado de seguros

Corretores de seguros alertam para os desafios na adaptação das apólices de veículos elétricos, como a escassez de peças e a falta de infraestrutura

POR JOÃO PEDRO POLIDO

O setor de carros elétricos tem ganhado força no Brasil. Com o crescimento das vendas, surgem desafios para o mercado de seguros. Embora as seguradoras já ofereçam serviços como cobertura para cabos de carregamento e pontos de recarga, especialistas apontam dificuldades operacionais, como a falta de mão de obra especializada e atrasos nos reparos. Além disso, questões como a instalação de estações de carregamento e o cumprimento de normas técnicas são fundamentais para evitar riscos e garantir a segurança.

Segundo o corretor de seguros José Carlos Oliveira, as vendas de veículos elétricos cresceram 89% em 2024, com quase 180 mil emplacamentos, e as projeções para 2025 indicam um aumento de cerca de 30% em relação ao ano anterior. "Embora seja um mercado em maturação, devido à baixa experiência as seguradoras ainda não têm uma leitura consolidada sobre alterações nas frequências de colisão, incêndio, roubo, furto e na assistência 24 horas", aponta.

O especialista ressalta que, na operação durante o sinistro, é comum notar atrasos de até 60 dias nos reparos devido à falta de mão de obra especializada. "As oficinas estão com dificuldades para atender aos veículos elétricos, enquanto as poucas concessionárias especializadas estão sobrecarregadas. Por outro lado, algumas mudanças positivas já são perceptíveis. Várias seguradoras cobrem os cabos de carregamento e oferecem pontos de recarga gratuitos em centros automotivos, além das oficinas especializadas na rede referenciada".

O consultor automotivo do Sindseg SP, Adhemar Fuji, destaca a importância de classificar os veículos elétricos conforme o tipo, como BEV (totalmente elétricos), HEV (híbridos), PHEV (híbridos plug-in) e MHEV (micro híbridos), para que as seguradoras possam oferecer coberturas personalizadas. Fuji lembrou que, para definir a melhor apólice, é essencial avaliar o perfil de uso do segurado. "A questão do uso é fundamental. Para que o cliente vai usar o veículo? Ele mora em casa ou apartamento? Qual a distância que ele vai percorrer diariamente?", questiona o especialista. Essas informações ajudam a definir o tipo de cobertura mais adequada, considerando tanto a autonomia dos carros quanto o modo como serão utilizados.

Fuji também aborda a relevância das normas da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) e das Normas Brasileiras Regulamentadoras (NBR) para a instalação de estações de carregamento, além das exigências do Corpo de Bombeiros para garantir a segurança durante o carregamento. "A maioria dos incêndios ocorre durante o carregamento. Por isso, é crucial contratar empresas especializadas para realizar a instalação e assegurar que todos os requisitos de segurança sejam atendidos", alerta.

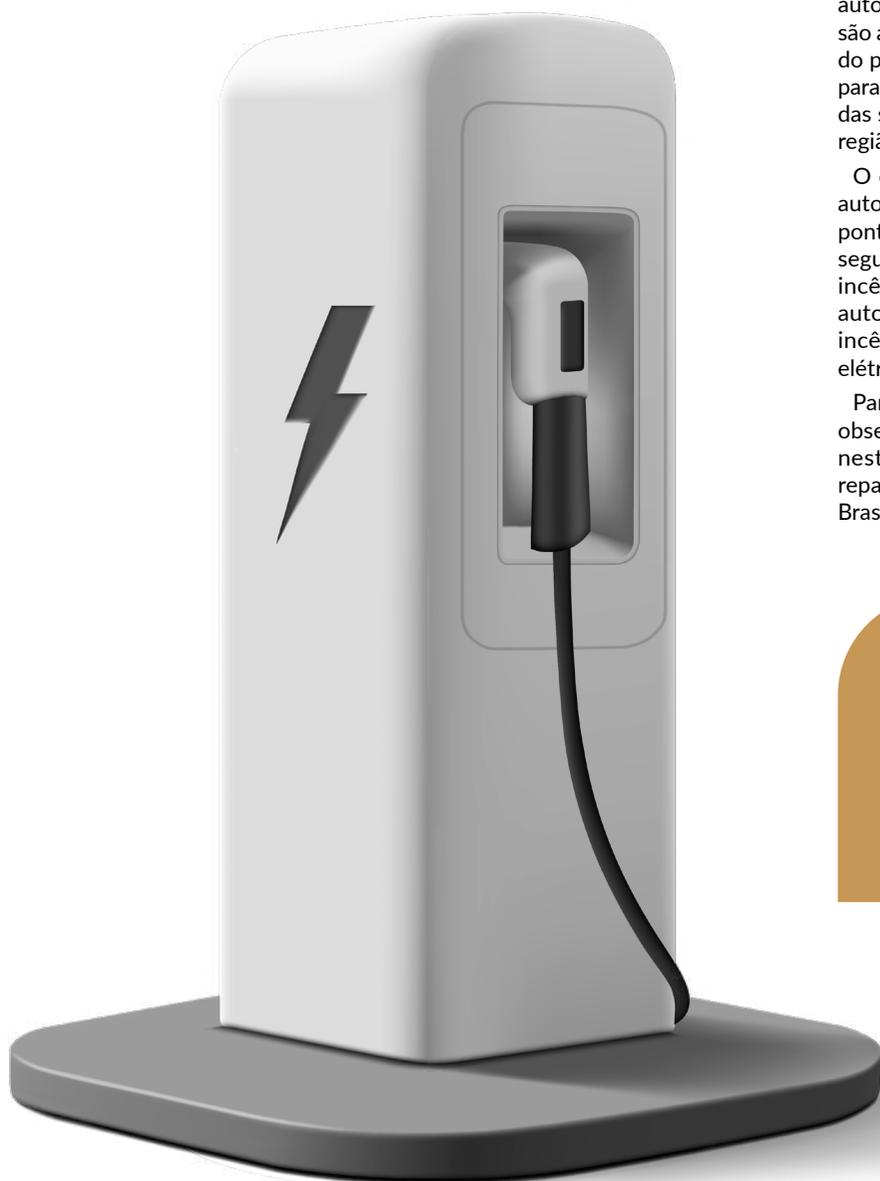
Ele também menciona desafios do setor, como a escassez de mão de obra qualificada, a falta de peças de reposição e a necessidade de vistoria especializada para veículos usados. Outros pontos destacados foram a Lei 18.065 SP, que isenta de IPVA os veículos híbridos flex ou movidos a etanol, e a necessidade de expansão da infraestrutura de carregamento para acompanhar o crescimento do setor.



## Corpo de Bombeiros

De acordo com o coordenador da Comissão de Estudos sobre Eletromobilidade e Acumuladores de Energia do Corpo de Bombeiros da Polícia Militar do Estado de São Paulo (CBPMESP), Major Ronaldo Ribeiro, um ponto já evidenciado é o risco de incêndios nas operações de recarga, principalmente quando se improvisam tomadas ou instalações fora do padrão das normas técnicas. “Em caso de incidentes por imperícias no futuro, as novas normas definirão as exigências necessárias para a segurança das edificações e dos cidadãos”, revela.

Os bombeiros ainda informam que um parecer técnico e uma proposta de protocolo para procedimentos operacionais de combate a incêndio estão em desenvolvimento, baseados nas melhores práticas e normas internacionais. “Nossa responsabilidade é desenvolver os primeiros protocolos contra incêndios para o setor. Isso tem sido feito com visitas técnicas a montadoras e análises com laboratórios. O trabalho está avançando bem, e vamos oferecer uma legislação robusta para São Paulo, que poderá ser referência para todo o Brasil”, destaca o Major Ribeiro.



**A maioria dos incêndios ocorre durante o carregamento. É crucial contratar empresas especializadas para realizar a instalação e assegurar que todos os requisitos de segurança sejam atendidos**

**Adhemar Fuji**  
Consultor automotivo do Sindseg SP

## Para o corretor de seguros

Quando questionado sobre as exclusões nas apólices de seguro automóvel para veículos elétricos, Oliveira é direto: “Em linhas gerais são as mesmas. Há restrição para carregamentos inadequados ou fora do padrão estipulado pela ABNT. Quanto às adequações necessárias para que um risco não se torne declinável, não há diferenças! As normas das seguradoras variam de acordo com o ano-modelo dos veículos, a região, o perfil do cliente e outras análises internas”.

O especialista também comenta sobre o receio de que o seguro automóvel entre em conflito com o seguro residencial, caso haja um ponto de carga no domicílio do segurado. “Ambos não se misturam. O seguro residencial cobre os riscos da residência, incluindo eventuais incêndios provocados pelos pontos de carga, enquanto o seguro automotivo cobre os danos do veículo. É importante ressaltar que incêndios em veículos a combustão são mais comuns do que em elétricos”, diz.

Para Oliveira, o principal ponto que os corretores de seguros devem observar é o pós-venda. “Esse ponto precisa melhorar. O pós-venda, neste caso, não depende das seguradoras, mas sim do mercado reparador. A falta de mão de obra especializada é uma realidade no Brasil. Portanto, é preciso se preparar para eventuais conflitos”, finaliza.

**Embora seja um mercado em maturação, devido à baixa experiência as seguradoras ainda não têm uma leitura consolidada sobre alterações nas frequências de colisão, incêndio, roubo, furto e na assistência 24 horas**

**Jose Carlos Oliveira**  
Corretor de seguros

## Webinar debate impactos dos carros elétricos no mercado de seguros

Evento abordou mudanças no setor automotivo, novas demandas dos consumidores, desafios na aceitação de riscos e soluções do mercado de seguros para esse segmento

O Sindseg SP, em parceria com o Sincor-SP, realizou, no dia 31 de março, o webinar “Carros Elétricos – Reflexos da Tecnologia no Mercado de Seguros”. O evento tratou das mudanças no setor automotivo e dos desafios na aceitação de riscos. A 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Fávoro, mediu o encontro, que contou com a participação do consultor automotivo do Sindseg SP, Adhemar Fuji. Os associados ao Sincor-SP podem conferir a gravação na íntegra pela área exclusiva do site.

Fuji apresentou os tipos de veículos elétricos classificados como BEV (totalmente elétrico), HEV (híbrido), PHEV (híbrido plug-in) e MHEV (micro híbrido). Ele destacou a importância de avaliar o perfil de uso do segurado. “Para que o cliente vai usar? Ele mora em casa ou apartamento? As distâncias que serão percorridas, entre outras questões”, aconselhou.

O especialista abordou as normas ABNT e NBR para a instalação da estação de carregamento, além das exigências do Corpo de Bombeiros. “A maioria dos incêndios ocorrem durante o carregamento. É necessário contratar empresas especializadas para instalar o pronto.”

Fuji também mencionou os desafios do setor, como a necessidade de mão de obra qualificada, equipamentos adequados, escassez de peças de reposição e a Lei 18.065 SP, que concede isenção de IPVA para veículos híbridos flex ou movidos a etanol. Outros pontos incluíram a vistoria especializada para veículos usados, infraestrutura de carregamento, garantia do fabricante e cumprimento de requisitos técnicos.

Entre as peculiaridades dos veículos elétricos, o consultor explicou que o reboque exige um dispositivo específico, diferente dos veículos convencionais. “O reboque terá treinamento especial. Carros elétricos são puxados por patins, já que um guincho comum poderia fazê-lo entrar em movimento.”



Adhemar Fuji



Simone Fávoro

Fuji também comentou que os debates e consultas públicas sobre o tema ainda estão em andamento. “Olhando para o lado prático, os veículos elétricos serão majoritariamente para uso urbano. Talvez no futuro, devido ao tamanho do nosso País e às grandes distâncias, os veículos híbridos serão os mais requisitados”, projetou.

Por fim, Simone Fávoro agradeceu a participação dos corretores de seguros e ressaltou a relevância do tema. “Este é um tema complexo e com atualizações constantes, portanto, voltaremos a tratá-lo”, concluiu.



## Dirigentes do Sincor-SP se reúnem com Seguros Unimed

A diretoria do Sincor-SP visitou a Seguros Unimed, braço segurador e financeiro do Sistema Unimed, no dia 23 de abril, em sua matriz, em São Paulo, um encontro institucional com o objetivo de conhecer o portfólio da seguradora e reforçar o relacionamento entre as duas instituições.

A visita reuniu diretores regionais de todo o estado e apresentou a estrutura da companhia, suas lideranças e os diferenciais da atuação da seguradora no mercado. Durante o evento, executivos da Seguros Unimed conduziram uma série de apresentações. Renata Ucha, superintendente de Marketing da Seguros Unimed, compartilhou ações e campanhas de marketing voltadas para o público de corretor. Além disso, também foram discutidas oportunidades comerciais e o portfólio de produtos nas áreas de Saúde, Odontologia, Vida, Previdência e Ramos Elementares.

Elias Leite, diretor Comercial, Produtos e Marketing da Seguros Unimed, foi o responsável pela abertura oficial do evento e destacou a importância do encontro para reforçar a parceria entre as instituições.

“É uma satisfação receber representantes do Sincor-SP em nossa matriz, uma entidade tão representativa da categoria de corretores de seguros e que fazem a diferença no mercado de São Paulo. São parceiros fundamentais para que a gente siga cumprindo o nosso propósito de cuidar da vida e do patrimônio dos brasileiros, com inovação, responsabilidade e foco em quem mais importa: o cliente”, diz o diretor.

Rodrigo Aguiar, superintendente Comercial e Produtos ANS da Seguros Unimed, também esteve presente e comentou sobre o momento da seguradora em buscar, cada vez mais, estar próximo dos parceiros. “A aproximação com o Sincor-SP é estratégica para a Seguros Unimed, pois reforça nosso compromisso em estar cada vez mais próximos dos corretores, escutando suas demandas e construindo soluções em conjunto”, enfatizou o executivo.

“Todas as vezes que viemos nesta casa fomos extremamente bem recebidos, e isso já vem de muito tempo. A representatividade do Sincor no estado é imensa, altamente qualificada e engajada. Este evento é uma oportunidade de juntar as lideranças e alinhar as estratégias. Tenho convicção que os resultados deste encontro serão muito produtivos” conclui Boris Ber, presidente do Sincor-SP.

O encontro foi encerrado com um coquetel de relacionamento no *espaço gourmet* da sede, e promoveu um momento de troca, integração e fortalecimento da parceria com os corretores de seguros.



## Prestação de contas do Sincor-SP é aprovada em AGO por unanimidade

A Prestação de Contas do Exercício de 2024 do Sincor-SP foi aprovada pelos corretores de seguros associados por unanimidade. A Assembleia Geral Ordinária (AGO) aconteceu no dia 24 de abril.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, divulgou o Relatório de Administração de Contas 2024, destacando as principais ações realizadas no ano passado. “Empenhamo-nos fortemente na atuação institucional, realizando ações como iniciativas educativas, eventos, reconhecimentos aos associados, além de encontros e momentos de integração – sempre priorizando a transparência, que é um dos pilares mais valorizados pela entidade”, apontou.

O 1º tesoureiro do Sincor-SP, Edson Fecher, apresentou os números obtidos pela entidade. “A Russell Bedford realizou uma auditoria técnica, que aprovou o documento sem nenhuma observação”, garantiu.

A mesa da AGO foi composta pelo 2º vice-presidente, Braz Fernandes, e pelo presidente do Sincor-SP, Boris Ber, além do 1º tesoureiro, Edson Fecher, e do diretor adjunto da Regional ABCDMR, Jocimar de Carvalho. Na assembleia, o 1º conselheiro fiscal, Eduardo Pileggi apresentou o parecer do Conselho Fiscal.



# No evento do CCS-SP, Allianz celebra bons resultados e parceria com corretores

Segundo presidente da seguradora, sugestões dos corretores renderam mais de 150 alterações em produtos, serviços e operacional, resultando em crescimento expressivo

“Para a Allianz Seguros, 2024 foi um ano extraordinário, graças à confiança de vocês (corretores de seguros) e às suas sugestões, que nos permitiram melhorar nossos processos”, disse o presidente Eduard Folch durante sua participação no almoço do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), realizado no dia 11 de março, no Terraço Itália.

Também representaram a Allianz o diretor Executivo Comercial Brasil, Nelson Veiga, o diretor executivo de Auto, Massificados e Vida, Fabio Morita, e o diretor Comercial Regional SP, Flavio Rewa. Com exceção de Rewa, que atua há 15 anos na empresa, Veiga e Morita foram novas contratações que vieram reforçar o time da Allianz. “Incorporamos novos talentos, que nos deram um olhar diferente do mercado”, disse Folch.

O mentor do CCS-SP, Álvaro Fonseca, manifestou sua satisfação com a participação da Allianz, pela primeira vez em sua gestão, revelando que este era um desejo dos associados. “Somos um grupo de corretores de seguros líderes e amigos, ansiosos por saber as novidades da Allianz”, disse.



## Crescimento forte

Folch lembrou sua última participação no almoço do CCS-SP, em 2018. Na época, recém-chegado ao Brasil, ele vivenciou um período de aprendizados e adaptações. Dois anos depois, a companhia não apenas superou desafios, como também cresceu significativamente, dobrando de tamanho com a aquisição das operações da SulAmérica.

Junto com a aquisição, vieram também mudanças na forma de se relacionar com os corretores. “Passamos a nos aproximar dos corretores, a trabalhar com assessorias, flexibilizar produtos e incorporar talentos”, disse. Como efeito dessas iniciativas, em 2024 a Allianz experimentou um crescimento expressivo. Para Folch, o bom desempenho da seguradora é consequência das sugestões dos corretores.

Segundo o executivo, a “escuta ativa” dos corretores resultou na seleção de 150 iniciativas para melhorar a performance da companhia na parte operacional, em produtos e relacionamentos. Tais iniciativas integram o Plano de Transformação, cuja execução se dará até 2027. “Este plano já deu frutos, pois 2024 foi um ano muito bom para a Allianz, que também iniciou 2025 bem forte”, disse.

Folch registrou que a jornada de transformação e crescimento, iniciada no ano passado, deverá levar a Allianz a novos patamares de desenvolvimento. “Estamos identificando e colocando em prática iniciativas que vão ajudar a companhia a crescer e a criar uma cultura de melhoria contínua, promovendo mais conexão e melhores experiências para nossos corretores e clientes”, complementou.

Questionado pelo mentor do CCS-SP sobre as novidades da Allianz, Folch respondeu que houve inovações nos produtos de vida, com a reformulação dos seguros coletivos e a criação de um novo produto nesta área, que ainda será lançado. Outra mudança aconteceu no seguro automóvel, com as coberturas flexíveis, além de melhorias no seguro de frotas. “Estamos promovendo melhorias e flexibilização nos produtos”, disse.

## Parceria

Ricardo Montenegro, presidente da Aconsej-SP, destacou a importância das mudanças promovidas pela Allianz em sua área comercial. Veiga afirmou que logo após a sua contratação, a companhia implantou novos processos, metodologia e passou a realizar um acompanhamento mais rígido. “O crescimento da Allianz é resultado destas ações e do apoio do presidente e engajamento do time”, disse.

Rewa acrescentou que toda a equipe está empenhada em “fazer as coisas acontecerem”, com o objetivo de facilitar o dia a dia de corretores e assessorias. “Tudo o que fizemos foi por sugestão dos corretores, seja na flexibilização de produtos para simplificar a oferta, seja no lançamento do gestor de cobrança, para que os corretores reduzam a inadimplência. Com isso, fizemos entregas importantíssimas”, disse.

Folch encerrou a participação da Allianz no evento, destacando as boas perspectivas de crescimento para a seguradora neste ano e a importância da parceria com os corretores. “A Allianz é uma companhia que trabalha apenas com corretores de seguros, nossos principais parceiros. Por isso, nosso propósito é apoiar o desenvolvimento desses profissionais”, disse.

## Novidades

Durante o almoço, o CCS-SP abriu espaço para a apresentação do recém-lançado livro “Profissional de Seguros – histórias, estratégias e visões de profissionais que fazem a diferença no mercado de seguros”, que conta com a participação de 50 corretores como coautores, dentre eles o mentor Álvaro Fonseca. A obra foi coordenada por Fábio Sorolla e Marcello Brancacci, âncoras do programa de rádio Profissional de Seguros.

Além das boas-vindas ao novo associado Domingos Manoel Leite Costa, da Domaco Corretora de Seguros, o evento contou com a participação do ex-mentor e ex-titular da Susep, Alexandre Camillo, que fez um alerta sobre a Lei Complementar 213/25, que autoriza o funcionamento das associações e cooperativas. “Fiquem atentos, o CNSP ainda não editou nenhuma regulamentação baseada na lei”, disse.



# Calendário de Obrigações

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

O Sincor-SP oferece uma consultoria contábil online gratuita para associados. Acesso disponível no site.

## 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		

## Maior/2025

PJ – Simples Nacional	PJ – Lucro Presumido	Pessoa Física
Dia: 02/05 - VR e VT	Dia: 23/05 - PIS, COFINS	Dia: 15/05 - INSS PF
Dia: 07/05 - Salário mensal	Dia: 09/05 - ISS para SP	
Dia: 20/05 - DAS, FGTS, DARF Previdenciário (Darf Previdenciário e o Darf de IR e na mesma guia), DAE (MEI e Doméstica)	Dia: 15/05 - ISS para outros municípios	Dia: 30/05 - Carne Leão
Dia: 30/05 - Parcelamento do Simples Nacional		

## Junho/2025

PJ – Simples Nacional	PJ – Lucro Presumido	Pessoa Física
Dia: 02/06 - VR e VT	Dia: 25/06 - PIS, COFINS	Dia: 16/06 - INSS PF
Dia: 06/06 - Salário mensal	Dia: 10/06 - ISS para SP	
Dia: 20/06 - DAS, FGTS, DARF Previdenciário (Darf Previdenciário e o Darf de IR e na mesma guia), DAE (MEI e Doméstica)	Dia: 13/06 - ISS para outros municípios	Dia: 30/06 - Carne Leão
Dia: 30/06 - 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
---	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------



**ALM**  
**CRISTIANE RASSIER, HEAD DE MARKETING**

A Seguradora ALM anuncia Cristiane Rassier como nova head de Marketing. Com experiência em gestão estratégica no digital, a executiva terá como principais atribuições as ativações da marca, a comunicação integrada e o gerenciamento dos perfis da companhia nas redes sociais. É formada em Relações Públicas, com foco na área comercial. Construiu uma carreira focada em gestão de marketing para grandes empresas, além de atuações com marketing no setor de luxo e no mercado financeiro. Possui experiência em gerenciamento e organização de demandas para equipe de produção, na criação de planejamento para publicidade digital e eventos.



**LOCKTON RE**  
**RODRIGO BOTTI, COUNTRY HEAD REINSURANCE TREATY NO BRASIL**

A Lockton Re, braço de resseguros da corretora de seguros, anuncia Rodrigo Botti como Country Head Reinsurance Treaty no Brasil, que agora é parte da equipe da Lockton Re América Latina e Caribe (LAC). Rodrigo Botti atuou como vice-presidente, CFO e Chief Actuarial and Technology Officer no IRB Re, foi sócio-fundador e CEO da Terra Brasis Resseguros e representou a Patria Re no Brasil. Também presidiu a ANRe (Associação Nacional das Resseguradoras Locais) e foi Vice-Presidente da Fenaber (Federação Nacional das Empresas de Resseguros).



**CRAWFORD**  
**AMÁBYLE NAPPI, HEAD OF MARINE NO BRASIL**

A Crawford anuncia a nomeação de Amábyle Nappi como Head of Marine no Brasil. Esta contratação estratégica reforça o compromisso da empresa em expandir suas operações em transporte nacional (Embarcador, RCT-R, RCF-DC, Casco Marítimo, RC Operador Portuário, STP, entre outras modalidades) e elevar os níveis de serviços em todo o setor marítimo brasileiro. Amábyle tem carreira no setor de transportes com passagens por seguradoras e corretoras internacionais, como RSA, Chubb e AON exercendo funções de negócios, subscrição e atendimento de sinistros, com foco na otimização de processos e procedimentos para melhorar a experiência do cliente.



**FENACAP**  
**NATANAEL CASTRO, DIRETOR-EXECUTIVO GILBERTO FIGUEIRA, SUPERINTENDENTE-EXECUTIVO (FOTO)**

A recém-empossada diretoria da Federação Nacional de Capitalização (FenaCap) conta com dois novos profissionais que se juntam à equipe executiva da entidade: o estatístico Natanael Castro, que assume como diretor-executivo, e o administrador Gilberto Figueira, novo superintendente-executivo. Com experiência no setor de Capitalização e passagens por empresas como Icatu e SulAmérica, Natanael já desempenhou outras funções na FenaCap. Nos últimos dez anos, por exemplo, presidiu a Comissão de Produtos da federação. Consultor em planejamento estratégico, Gilberto Figueira assume o cargo de superintendente-executivo com a missão de fortalecer a aproximação entre a federação e suas associadas. Ao longo da carreira, atuou em empresas de diversos segmentos, como capitalização, previdência privada, navegação, energia e cosméticos. Nos últimos dois anos, foi consultor da FenaCap.



**PICPAY**  
**CRISTIANO SAAB, EXECUTIVO DE SEGUROS**

O PicPay reforça sua confiança no mercado de seguros com a chegada de Cristiano Saab, novo executivo da área. Saab possui expertise em canais digitais, parcerias estratégicas e desenvolvimento de produtos. Nos últimos anos, esteve à frente da Klímber do Brasil, onde liderou a chegada e expansão do insurtech no país. Além disso, acumula passagens por grandes seguradoras como SulAmérica, Cardiff, Chubb, RSA e Sura. Formado em Administração pela PUC-SP, com especialização em Marketing no Varejo (FGV) e pós-graduação em Dinâmicas Interpessoais pela Stanford University, o executivo reforçará a estratégia de seguros do PicPay, que de 2024 para cá lançou novos produtos como Assistência Saúde, Seguro Residencial, Assistência Residencial e novas modalidades de Prestamista.



**PASI**  
**VIVIANNE ANDREAZZI, GESTORA COMERCIAL NACIONAL**

O PASI passa por uma importante mudança estratégica em sua estrutura comercial. Vivianne Andreazzi, que já acumulou uma trajetória de sucesso na empresa, assume agora o desafio de liderar a Gestão Comercial Nacional. Ela atua no mercado segurador há 16 anos e, desde 2015, faz parte do PASI, trabalhando inicialmente com os corretores de Minas Gerais. Em 2022, recebeu o convite para assumir também a gestão comercial da região Sul, abrangendo Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina.



**GRUPO VALY**  
**FREDERICO LEOPOLDO, PRESIDENTE; HENRIQUE MENDES, DIRETOR OPERACIONAL; BETTINE CASTRO, DIRETORA FINANCEIRO; E MÁRCIO MÔNACO DIRETOR COMERCIAL**

Impulsionar o crescimento e a excelência dos serviços das corretoras associadas e fortalecer sua competitividade e inovação no interior de São Paulo é o objetivo do Grupo Valy, com sede em Limeira, que conta com nove membros e R\$ 50 milhões em produção de seguros massificados, como auto, vida e residencial. Apesar de atuarem juntas de maneira informal desde 2018, seus representantes entenderam que agora era o momento de profissionalizar e abrir espaço e oportunidade para mais corretoras fazerem parte do grupo. O presidente Frederico Leopoldo e outros três diretores – Henrique Mendes (Operacional), Bettine Castro (Financeiro) e Márcio Mônaco (Comercial) – lideram o novo grupo. Todos possuem mais de vinte anos de vivência no setor.



**GRUPO EXALT**  
**ALEXANDRE FEDERMAN, CEO**

O Grupo Exalt, conglomerado de corretores de seguros do Brasil com mais de R\$ 600 milhões em prêmios anuais emitidos e uma rede com mais de 70 corretores associados, anuncia Alexandre Federman como seu novo CEO. Mineiro de Belo Horizonte, Federman possui 18 anos de atuação destacada nos setores financeiro e de seguros. Em sua trajetória, desempenhou papéis estratégicos em grandes empresas, como Itaú Unibanco, ACE e Chubb Seguros, nas quais liderou equipes comerciais em âmbito nacional, estruturou operações regionais e implementou estratégias inovadoras de expansão e gestão de canais de distribuição complexos. Federman é graduado com MBA em Gestão Empresarial pela FGV, pós-graduado em Gestão de Marketing pela Fundação Dom Cabral, e possui experiência acadêmica e profissional internacional nos EUA.



**EZZE**  
**DIEGO AZEVEDO, VICE-PRESIDENTE COMERCIAL**

A EZZE Seguros passa a contar com a atuação de Diego Azevedo como vice-presidente Comercial. No novo cargo, o executivo assume o desafio de manter o forte crescimento registrado pela companhia, além de se dedicar à consolidação dos diferentes canais de relacionamento e ao lançamento de novos produtos que ajudem o corretor a servir seus clientes. Diego Azevedo iniciou sua trajetória na EZZE em 2019 como responsável pelo segmento de Massificados e liderou a área de Automóvel e Personal Lines.



**ALLIANZ TRADE**  
**FILIPE ARAÚJO, CFO**

A Allianz Trade no Brasil anuncia Filipe Araújo como CFO, dirigindo as equipes de Finanças e Operações. Alexandre Coli, antigo CFO, passa a ocupar o cargo regional de Head of Financial Controlling and Reporting da Allianz Trade na América do Norte, em Baltimore, nos EUA. Filipe é graduado em Economia pela UFMG, com um mestrado em Gerenciamento de Riscos pela University of Southampton, no Reino Unido, e outro em Finanças e Controladoria pela FGV-EAESP. Ainda no Reino Unido, trabalhou com Gerenciamento de Riscos por cerca de dez anos em empresas focadas em serviços financeiros. Em 2013, ele se juntou à Allianz Brasil, em São Paulo, onde desempenhou funções executivas como Chief Risk Officer e Diretor Financeiro de Contabilidade, Fiscal e Tesouraria. Desde outubro de 2020, ele ocupava o cargo de CFO na AGCS (Allianz Global Corporate & Specialty) Brasil.



**ALLIANZ PARTNERS**  
**RODRIGO MATTAR, DIRETOR COMERCIAL**

Rodrigo Mattar, anteriormente superintendente Comercial da Allianz Partners Brasil, assume o cargo de diretor Comercial. Mattar também fará parte do Comitê Executivo, que tem como objetivo debater os principais direcionamentos de mercado e estratégias para a companhia. O novo diretor irá expandir a atuação da Allianz Partners em assistência 24h para novos mercados e também lidera o time responsável pelo relacionamento com as seguradoras e instituições financeiras parceiras. Com mais de sete anos de Allianz Partners Brasil, Rodrigo Mattar é formado em economia pela FAAP e também possui mais de 25 anos de experiência nas áreas de finanças, produtos e planejamento.



**AXA**  
**LUCIANO CALHEIROS, VICE-PRESIDENTE COMERCIAL, MARKETING E EXPERIÊNCIA DO CLIENTE**

A AXA no Brasil anuncia Luciano Calheiros como seu novo vice-presidente Comercial, Marketing e Experiência do Cliente. Com 25 anos de experiência no mercado e sólida atuação em seguradoras globais, como Allianz, Zurich, Liberty, Swiss Re e Berkley Seguros, o executivo chega para fortalecer a execução do plano estratégico da companhia que está completando uma década no Brasil.



**GENERALI**  
**ERIC DANNEMANN LUNDGREN, CEO BRASIL**

A Generali Brasil anuncia Eric Dannemann Lundgren como novo CEO no Brasil. Lundgren soma passagens por grandes seguradoras, entre elas Allianz, Prudential e SCOR Brasil Resseguros. Economista e pós-graduado em Finanças pela PUC-RJ, possui MBA em Administração, pela Cranfield School of Management, e especialização em M&A, pela The Wharton School, trazendo para o cargo uma extensa experiência, de mais de 25 anos, no mercado de seguros local e internacional.



**ACONSEG-SP PRODUÇÃO CHEGA A R\$ 3,8 BI EM 2024 E PROJEÇÃO PARA 2025 SUPERA R\$ 4 BI**

A produção das assessorias sob o guarda-chuva da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado de São Paulo (Aconseg-SP) superou a expectativa em 2024. As 40 assessorias associadas produziram o volume de R\$ 3,8 bilhões em prêmios em 2024, um crescimento de 14% quando comparado ao ano de 2023, segundo o 9º Relatório Aconseg-SP – O mercado de assessorias e consultorias no Estado de São Paulo realizado pelo economista Francisco Galiza. O ano de 2024 foi o primeiro da gestão liderada por Ricardo Montenegro à frente da Aconseg-SP. Com o resultado obtido em 2024, a expectativa das assessorias para 2025 é de chegar aos R\$ 4,3 bilhões de receita de prêmios em 2025. O estudo contabiliza que, atualmente, as companhias trabalhem com um exército de 22 mil corretores de seguros em todo o Estado de São Paulo. Desde 2016, o relatório registra o aumento no número de corretores cadastrados e atendidos pelas assessorias.

**ANSP NOITE DE CELEBRAÇÃO E CONFRATERNIZAÇÃO NO SETOR DE SEGUROS**

No dia 26 de março, a ANSP (Academia Nacional de Seguros e Previdência) promoveu sua tradicional Noite Acadêmica na sede da Sompo Seguros, em São Paulo. O evento foi marcado pela posse de 18 novos Acadêmicos e pela outorga de duas comendas (in memoriam) a grandes personalidades do setor de seguros. O presidente da ANSP, Rogério Vergara, fez um discurso agradecendo a todos os presentes, especialmente aos novos acadêmicos. Os Acadêmicos empossados foram Alfredo Lália Neto, Aluizio José Bastos Barbosa Júnior, Anna Paula Paixão Amorim Ribeiro, Carolina de Oliveira Vieira São Thiago, Daniela Paschoal Neves Santos, Evandro Baptistini, Fabiana Meira Maia, Franklin Olavo Nogueira Junior, Gaya Lehn Schneider Paulino, Guillermo Aponte Reyes Ortiz, Guilherme Perondi Neto, João Paulo Moreira de Mello, Niris Cristina Fredo da Cunha, Octavio Luiz Bromatti, Rafael Grandulpho Bertramello, Rosane Mota de Oliveira, Simone Alves Ramos de Melo e Vitor Boaventura Xavier.



**CNSEG NOVA AGENDA INSTITUCIONAL DO MERCADO SEGURADOR**

O lançamento da nova Agenda Institucional do Mercado Segurador, promovido pela CNseg, no último dia 23 de abril, em Brasília, reuniu autoridades do poder Executivo, parlamentares, além de representantes dos órgãos reguladores e das principais lideranças do setor de seguros. Pelo terceiro ano consecutivo, a Agenda Institucional do Mercado Segurador, elaborada pela CNseg, consolida os principais temas em debate no setor e aponta as prioridades para 2025. Com foco em competitividade, desenvolvimento e sustentabilidade, o documento aborda os ramos de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização – e reforça o papel transformador do mercado segurador no futuro do país. Os principais temas para 2025 a Agenda Institucional da Cnseg são: Seguro Social Catástrofe; Seguro Rural; Seguro para fast track de licenciamento ambiental; Nova Lei de Licitações e Obras Paralisadas; Veículos; Associações e Cooperativas de Seguros; Educação Financeira. Mais informações em: <https://www.cnseg.org.br/publicacoes/agenda-institucional-do-mercado-segurador-2025>

**CVG-SP EVENTO ANALISA IMPACTOS DA NOVA LEI DE SEGUROS NO SEGURO DE VIDA**

O CVG-SP reuniu um time de especialistas para analisar os principais pontos da nova Lei de Seguros com enfoque no seguro de vida, no dia 23 de abril, no auditório da Associação Comercial de São Paulo, na região central da capital. Com plateia lotada no primeiro evento de sua gestão, o presidente do CVG-SP, Anderson Mundim, destacou a importância do tema. Sob a mediação de Marcos Salum, diretor de Relações com o Mercado do CVG-SP e gerente Comercial da Swiss Re, a edição 2025 do Café CVG-SP contou com a participação de quatro especialistas. Coube à advogada Angélica Carlini, especialista nas áreas de Direito de Seguro, Responsabilidade Civil e Inovação, comentar a trajetória do projeto que deu origem à nova lei, cuja tramitação no Congresso iniciou em 2004 e, após longo período de paralisação, foi retomada em 2017.



**FENACOR "CONEXÃO FUTURO SEGURO" VAI SORTEAR UM CARRO ZERO KM**

A edição 2025 do "Conexão Futuro Seguro", maior evento on-line do mercado, organizado pela Fenacor e a Escola de Negócios e Seguros (ENS), traz mais uma grande novidade para os corretores de seguros. Além de uma programação imperdível sobre as tendências e transformações do setor, será realizado, durante o encontro, o sorteio de um belo carro zero KM. Esse sorteio é exclusivo para associados aos Sincors - adimplentes. As inscrições para o "Conexão Futuro Seguro 2025", que será realizado no dia 11 de junho, a partir das 16 horas, podem ser feitas neste link: <https://www.conexaofuturoseguro.com.br/>

Vários especialistas, autoridades e lideranças do mercado irão discutir no "Conexão Futuro Seguro 2025" as mudanças regulatórias e operacionais e as novas leis que impactam diretamente a atuação dos corretores de seguros e o futuro da distribuição no mercado brasileiro.



# A Grande Jornada Pelo Mundo do Seguro

Toda **segunda-feira**, das 7h às 8h

**102,5 MHz** Rádio Imprensa FM

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

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

# Seguro de vida com coberturas em vida é fundamental para autônomos

Os benefícios do seguro de vida se entrelaçam com a segurança emocional; coberturas como Diárias por Incapacidade Temporária, Doenças Graves ou Invalidez garantem manutenção do padrão de vida



**JOSUSMAR SOUSA**

CORRETOR DE SEGUROS, CEO DA MISTER LIBER CORRETORA DE SEGUROS, MEMBRO DO CONSELHO DE EX-PRESIDENTES (PAST PRESIDENT COUNCIL) DA MDRT (MILLION DOLLAR ROUND TABLE) E REPRESENTANTE DA COMPANHIA (COMPANY CHAIR) PORTO NA MDRT.

A importância do seguro de vida se revela de forma ainda mais intensa quando consideramos as particularidades da vida dos profissionais liberais. Esses indivíduos, que muitas vezes se sentem solitários em sua caminhada, enfrentam desafios únicos que podem impactar sua segurança financeira e a de suas famílias. Ao contrário de trabalhadores com salários fixos e benefícios garantidos, os autônomos estão expostos a incertezas que podem afetar não apenas sua renda, mas também o bem-estar de seus dependentes.

Imagine, por exemplo, um médico que, após anos de dedicação e estudo, abre sua própria clínica. Ele investe tempo e recursos para construir sua reputação e atrair pacientes. Porém, a vida é imprevisível. Um acidente ou uma doença pode afastá-lo do trabalho por um período significativo.

Sem um seguro de vida (neste caso, importante que seja contratado com cobertura adicional de Diárias por Incapacidade Temporária), sua família pode enfrentar dificuldades financeiras, tendo que lidar com contas a pagar e a manutenção do padrão de vida, tudo isso em um momento de dor e incerteza. O seguro de vida, nesse contexto, se transforma em uma rede de proteção que garante que, mesmo diante das adversidades, seus entes queridos e o pagamento de suas contas não ficarão desamparados.

Além disso, o seguro de vida pode ser uma ferramenta poderosa no planejamento financeiro. Profissionais liberais têm a responsabilidade de gerenciar não apenas suas carreiras, mas também suas finanças pessoais. Ao contratar um seguro de vida, eles não estão apenas pensando em si mesmos, mas em como garantir a segurança da família em caso de imprevistos. Essa decisão reflete um compromisso com o futuro, uma forma de assegurar que, independentemente das circunstâncias, a qualidade de vida dos dependentes será preservada.

Os benefícios do seguro de vida vão muito além da simples proteção financeira. Eles se entrelaçam com a segurança emocional, criando um ambiente de tranquilidade que é essencial para viver plenamente. Quando falamos sobre a segurança financeira, estamos nos referindo a um manto que envolve a família, protegendo-a de incertezas que podem surgir a qualquer momento. Imagine a sensação de alívio que um pai ou uma mãe sente ao saber que, em caso de imprevistos, seus filhos estarão amparados. É como um cobertor quentinho em uma noite fria, proporcionando conforto e paz.

Muitos seguros de vida oferecem coberturas adicionais que podem ser verdadeiros salva-vidas em momentos críticos. Por exemplo, a cobertura para Doenças Graves pode significar a diferença entre um tratamento adequado e a falta de recursos para enfrentar um desafio de saúde. Imagine um dentista que, após anos de dedicação, se vê diagnosticado com uma doença séria. O seguro de vida, nesse caso, não apenas oferece um suporte financeiro, mas também a liberdade de escolher o melhor tratamento, sem se preocupar com o pagamento das contas que virão. Essa proteção é um investimento na saúde e no bem-estar, permitindo que o profissional concentre suas energias na recuperação, ao invés de se preocupar com as finanças.

Outro aspecto importante a considerar são os benefícios em caso de invalidez. A vida é repleta de surpresas, e algumas delas podem ser desafiadoras. Um acidente pode mudar tudo em questão de segundos, e a incapacidade de trabalhar pode trazer um peso emocional e financeiro imenso. Aqui, o seguro de vida se transforma em uma rede de apoio, garantindo que a família não enfrente dificuldades financeiras em um momento já tão delicado. Essa proteção é um alicerce que permite que o segurado se recupere, sem a pressão de ter que voltar ao trabalho imediatamente.

Vamos pensar em um exemplo prático: um engenheiro que, após um acidente, não pode mais exercer sua profissão. O seguro de vida não apenas assegura a continuidade do sustento da família, mas também proporciona um espaço para que ele explore novas oportunidades, talvez em uma área diferente, ou até mesmo se dedique a novos projetos pessoais. A possibilidade de recomeçar, com o suporte financeiro adequado, é um presente que o seguro de vida pode oferecer.

O seguro de vida pode ser ainda uma ferramenta estratégica no planejamento patrimonial. Para muitos profissionais liberais, a construção de um patrimônio é um objetivo fundamental. O seguro pode garantir que, em caso de falecimento, os bens acumulados ao longo da vida sejam preservados e transferidos de forma ordenada para os dependentes. Isso evita que a família enfrente complicações legais e financeiras em um momento já difícil. A proteção do patrimônio é um legado que se deixa, um ato de amor que transcende a vida.

Neste contexto, é crucial que cada profissional liberal faça uma análise cuidadosa de suas necessidades e expectativas em relação ao seguro de vida.

Além de identificar quem depende dele, é fundamental analisar o perfil de risco associado à sua profissão e estilo de vida. Cada área de atuação apresenta suas particularidades e desafios. Por exemplo, um médico pode estar exposto a riscos diferentes de um engenheiro civil, que, por sua vez, pode enfrentar situações de risco em canteiros de obras. Essa análise não deve ser subestimada, pois os riscos inerentes à profissão influenciam diretamente a necessidade de cobertura do seguro de vida.

Vamos considerar o caso de um arquiteto. Ele pode ter um estilo de vida que envolve viagens frequentes e projetos que exigem longas horas de trabalho. Isso pode aumentar a probabilidade de acidentes, tornando o seguro de vida ainda mais relevante. Ao planejar a contratação, ele deve levar em conta não apenas suas responsabilidades financeiras, mas também os riscos que sua profissão acarreta. Assim, a escolha de um seguro que ofereça a cobertura adequada se torna uma prioridade, garantindo que sua família esteja protegida, independentemente das circunstâncias.

Por outro lado, um contador que trabalha em um escritório pode ter um perfil de risco mais baixo, mas isso não diminui a necessidade de proteção. A responsabilidade de sustentar uma família e garantir que os filhos tenham acesso a uma educação de qualidade é uma preocupação que todos compartilham, independentemente da profissão. Portanto, a análise do perfil de risco deve ser feita de maneira cuidadosa, considerando não apenas os desafios profissionais, mas também a dinâmica familiar.

Quando o profissional liberal começa a desenhar esse quadro, a importância de um seguro de vida se torna cada vez mais clara. Ele não é apenas uma apólice ou um contrato; é uma forma de garantir que, mesmo diante das adversidades, aqueles que o beneficiário ama não enfrentem dificuldades financeiras. Ao avaliar suas responsabilidades e o impacto que sua ausência pode ter na vida de seus dependentes, ele se aproxima da decisão de contratar um seguro que se alinhe às suas necessidades e expectativas.

A flexibilidade das apólices modernas também permite que se façam ajustes conforme as necessidades mudam. Muitas seguradoras oferecem opções de personalização que permitem adicionar ou remover coberturas, ajustar valores de indenização e até mesmo incluir benefícios adicionais. Essa adaptabilidade é uma grande vantagem, pois permite criar uma apólice que realmente funcione para o profissional liberal e sua família, acompanhando cada fase da vida.



Acesse para  
saber mais:

**Corretor, o CAPEMISA VIVA é o novo Seguro de Vida para quem quer mais tranquilidade e liberdade de escolha.**



Independência na  
contratação das coberturas



Contratação simplificada  
e digital



Atendimento humanizado  
em todos os momentos



Saúde: Telemedicina  
disponível

**CAPEMISA VIVA**

**CAPEMISA**  
SEGURADORA

# Seu Cliente precisa de proteção para a empresa dele?



## Seguro Tokio Marine Empresarial Resolve.

O Seguro Empresarial Tokio Marine é bom para o seu Cliente e para você. Cliente conta com mais de 50 coberturas e você, com diversas vantagens:

### Confira as vantagens.



SEU CLIENTE PODE CONTRATAR DIRETAMENTE NA PÁGINA DE COTAÇÕES E VOCÊ RECEBE A COMISSÃO AUTOMATICAMENTE.



PERSONALIZE UMA PÁGINA NO TOKIO SITES E ENVIE PARA SEU CLIENTE, VIA BROKERTECH.



VOCÊ PODE CONTRATAR DE FORMA RÁPIDA E FÁCIL NO PORTAL DO CORRETOR.

**DE PEQUENA A GRANDE EMPRESA,  
A TOKIO RESOLVE.**

**Para mais informações, fale com  
seu Gerente Comercial.**



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

[tokiomarine.com.br](https://tokiomarine.com.br)

[Tokio Marine Seguradora](#)

[/TokioMarineSeguradora](#)

[tokiomarineseguradora](#)

Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Empresarial Processo SUSEP nº 15414.900584/2018-68 (Compreensivo Empresarial), nº 15414.901233/2013-60 (Vida). Consulte as Condições Gerais em [www.tokiomarine.com.br](http://www.tokiomarine.com.br). Para abertura de sinistro, Assistência 24 horas ou outras informações, ligue para 0800 31 TOKIO (0800 31 86546). SAC Atendimento ao Cliente 24 horas para sugestões, elogios e reclamações: 0800 703 9000. Ouvidoria: 0800 449 0000 – de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados nacionais. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. A aceitação da proposta de Seguro está sujeita à análise do risco. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico [www.susep.gov.br](http://www.susep.gov.br). Abril/2025.