

# JCS

@Sincor SP

## O “Corretor Influenciador”: IA e Creator Economy redesenharam a profissão

Como a **inteligência artificial** e o **marketing de influência** estão moldando uma nova geração de profissionais de seguros

### A PROFISSÃO QUE TRANSFORMA VIDAS

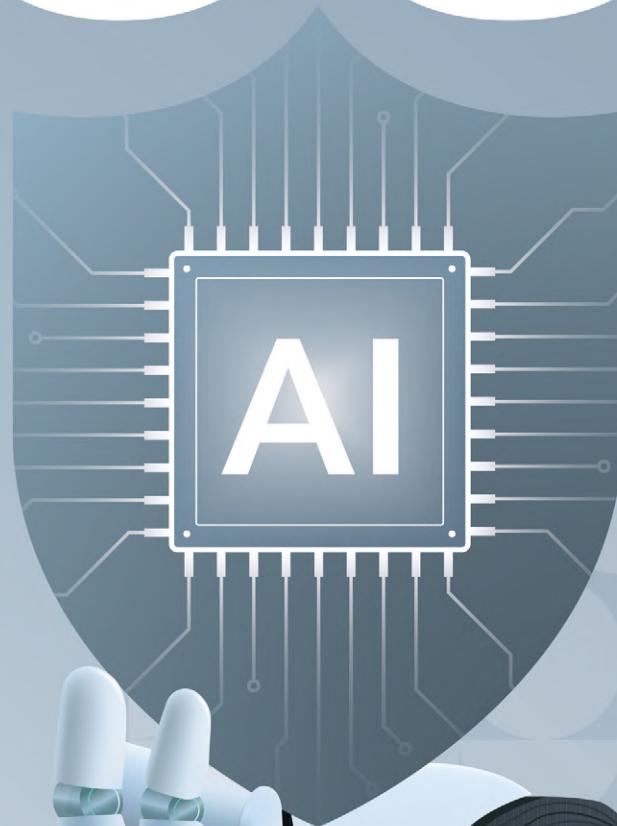
Em homenagem ao Dia do Corretor de Seguros, 12 de outubro, trazemos histórias de quem escolheu proteger e foi transformado por essa missão



Assista à reportagem em vídeo no **JCSPlay**

### ID Seguro comemora 20 anos com papel estratégico na certificação digital

Pioneira no setor, ID Seguro celebra duas décadas fortalecendo a atuação dos corretores de seguros e expandindo o acesso à tecnologia no Brasil



# Suporte completo para corretores de seguros

Expanda seu negócio e cresça com o apoio de uma equipe especializada, com experiência no mercado:

- **Parceria com seguradoras e operadoras de saúde.**
- **Treinamentos para atualizações do mercado e de produtos.**
- **Área comercial especializada e pronta para prestar o atendimento que você precisa.**



## SEGURADORAS PARCEIRAS



Fale conosco!



11 3230-1757

11 94522-0292

[contato@vilavelhaassessoria.com.br](mailto: contato@vilavelhaassessoria.com.br)

[oficial.vilavelha.com.br/assessoria](http://oficial.vilavelha.com.br/assessoria)

## COBERTURA ESPECIAL

16

## O “Corretor Influenciador”: IA e Creator Economy redesenharam a profissão



05

## DIÁLOGO

**Sincor-SP inicia campanha "Rumo aos 100 Anos"**

10

## COOPERATIVISMO

Sicoob Credicor-SP marca presença estratégica no Conec 2025

13

## SINPODOUVIR

100 episódios dando voz ao mercado de seguros

14

## COMISSÕES

Reuniões das Comissões Intersindical e Intersaúde

20

## HISTÓRIA DE CORRETOR

Acidente transformou sua vida, mas reforçou sua missão no mercado de seguros

30

## CENÁRIO

Seguradoras x Cooperativas x Associações de Proteção

34

## BENEFÍCIOS

Sincor-SP fortalece HUB de Soluções com novos benefícios em saúde e odonto



26

## DIÁLOGO

**Conec: de encontro técnico ao maior congresso de seguros da América Latina**

06

## COBERTURA BÁSICA

Susep define próximos passos das associações mutualistas

## TENDÊNCIAS

Estudos econômicos do Sincor-SP

07

## CONECTACOR

Esclarecimento de dúvidas dos corretores de seguros

## ESCADAS

Acima e abaixo

08

## CERTIFICAÇÃO DIGITAL

ID Seguro comemora 20 anos e reforça papel estratégico na certificação digital



22

## HOMENAGEM

**Corretor de seguros: a profissão que transforma vidas**

48

## MOVIMENTAÇÕES

Vai e vem de executivos do mercado

49

## BÔNUS

Realizações das entidades parceiras

50

## PONTO DE VISTA

**Carlos Henrique Silva**

CNPJ alfanumérico: O desafio regulatório que pode travar sua operação



12

## SINCORCAST

**Oportunidades no seguro garantia com a Junto Seguros**

35

## DIÁLOGO

Diretoria Atual do Sincor-SP é reeleita para novo mandato até 2029

38

## DIÁLOGO

Sincor-SP reforça compromisso com a LGPD e amplia ações de proteção

40

## CALENDÁRIO DE OBRIGAÇÕES

Fique atento aos vencimentos

42

## DIÁLOGO

Encontro de Lideranças debate novas regulamentações do setor

44

## REGIONAIS

Encontros por todo o Estado

46

## ESPAÇO DO CLUBE

Potencial de crescimento do seguro de vida



32

## DIÁLOGO

**Corretores avaliam os serviços das seguradoras no ramo de automóvel**

**Editora:** Thaís Ruco - MTB: 49.455  
**Redação:** Brisa Camila Correia e João Pedro Polido  
**Conselho Editorial:** Boris Ber, Rogério Freeman, Adevaldo Calegari, Paulo de Tarso Meinberg e Ricardo Pereira  
**Comercial:** Maurício Rodrigues  
**Gerente de Comunicação:** Elaine Lisbôa - MTB: 59.454  
**Editor de Operações:** Márcio Pires  
**Direção de Arte:** Agência Visia  
**E-mail:** jcs@sincor.org.br  
**Telefone:** (11) 3188-5000

## DIRETORIA EXECUTIVA

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

## DIRETORIA REGIONAL

**ABCDMR:** Sady José Viana Sobrinho  
**ARAÇATUBA:** Cesar Mussi  
**ARARAQUARA:** Carlos Eduardo Melato  
**ASSIS:** Jobel Cândido Venceslau Júnior  
**BARRETOS:** Reinaldo Alves de Lima  
**BAURO:** Ildebrando Gozzo  
**CAMPINAS:** Betine Theisen de Castro  
**FERNANDÓPOLIS:** Odeir Carlos Vilar  
**FRANCA:** Luiz Cláudio do Val Alcantara  
**GUARULHOS:** Claudemir Machi  
**JUNDIAÍ:** Luis Pedro Nardin  
**MARília:** Cinthia Carreiro Severino  
**MOGI DAS CRUZES:** Wilton José Nogueira  
**NOVA ALTA PAULISTA:** Eugenio Tadashi Morishigue  
**OSASCO:** Eduardo Minc  
**PIRACICABA:** Silvia da Silva Camacho  
**PRESIDENTE PRUDENTE:** Alex Dias Florentino  
**RIBEIRÃO PRETO:** José Marcos Alonso  
**SANTOS:** Paulo Sérgio de Souza  
**SÃO CARLOS:** Antônio Gilberto Afonso 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 Elise Gonoretske  
**SÃO PAULO LESTE:** José Carlos Rossatto  
**SÃO PAULO NORTE:** Luis Alberto d'Almeny  
**SÃO PAULO OESTE:** Ednir Fornazzari  
**SÃO PAULO SUL:** Mara Borges Sutto

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



# Do passado que nos orgulha ao futuro que nos desafia

Comemorando marcos históricos e projetando novos horizontes, os corretores de seguros seguem como protagonistas da proteção e da inovação no Brasil

Vivemos tempos de transformações aceleradas. A inteligência artificial, as novas legislações e as mudanças no comportamento do consumidor estão redesenhandando o mercado de seguros. Mais do que nunca, cabe a nós, corretores de seguros, reafirmarmos nossa relevância como profissionais indispensáveis na proteção de pessoas, patrimônios e negócios.

É nesse cenário que celebramos conquistas históricas. Os 20 anos da ID Seguro representam a consolidação de uma visão empreendedora que fortaleceu a identidade e a representatividade da nossa categoria. Também encerramos com orgulho as comemorações dos 90 anos do Sincor-SP, uma entidade que, ao longo de nove décadas, se reinventou sem perder sua essência: a defesa e valorização dos corretores de seguros. E já iniciamos uma nova etapa com a campanha "Rumo aos 100 anos", que projeta a entidade em direção a 2034, preparando-a para os próximos desafios.

Entre essas conquistas, não podemos deixar de destacar o Conec, que se consolidou como o maior congresso de corretores de seguros do Brasil e da América Latina. Como mostramos em reportagem, cada edição refletiu o espírito do seu tempo, trazendo aprendizados, conexões e inspiração para enfrentar os desafios do mercado. Em 2025, teremos a maior edição da história, com debates sobre inovação, digitalização e, sobretudo, o papel humano e insubstituível do corretor de seguros.

O mundo segue em constante mudança, por isso, nesta edição do JCS, apresentamos ainda uma matéria esclarecedora sobre as diferenças entre seguradoras, cooperativas e associações de proteção, tema de grande relevância após as recentes legislações que impactam diretamente nossa atuação.

Não poderíamos esquecer a matéria em homenagem ao Dia do Corretor de Seguros, comemorado em 12 de outubro. É momento de reconhecer cada colega que, com ética, dedicação e visão de futuro, mantém vivo o propósito de nossa profissão. O corretor é, e seguirá sendo, insubstituível — mesmo em um mundo cada vez mais digital.

Seguimos investindo no diálogo com o mercado. Realizamos reunião da Comissão Intersindical (Sincor-SP e Sindseg-SP) com executivos de seguradoras para debater os anseios dos corretores, e demos início à Comissão Intersaúde, que trará o mesmo espaço de debate junto às operadoras de saúde. Essa interlocução se soma à Pesquisa PMC Auto, que apresentou um retrato fiel da visão dos corretores sobre os serviços das seguradoras, servindo como guia para avanços em nosso setor.

Nosso compromisso com a integração e valorização da categoria foi evidenciado também no Encontro de Lideranças da Corretagem de Seguros de São Paulo, que mostrou a força da união em prol do desenvolvimento coletivo. Além disso, percorremos todas as 30 regionais do Sincor-SP, em uma verdadeira caravana da diretoria, levando informação, orientação e apoio a cada corretor do Estado. Nessas viagens, tivemos a oportunidades de apresentar melhor o nosso Hub de Soluções, um ecossistema cada vez mais robusto de apoio ao corretor, que reúne serviços técnicos, jurídicos e de negócios que facilitam a rotina dos associados. Esse contato direto é a essência da nossa entidade: estar presente na vida e no dia a dia dos profissionais.

Por fim, venho expressar minha gratidão: a eleição que reelegeu a diretoria do Sincor-SP por aclamação representa o reconhecimento do trabalho realizado e renova nossa responsabilidade em seguir firmes na defesa da categoria.

Ao olhar para trás, sentimos orgulho do que construímos. Ao olhar para frente, temos clareza dos desafios e confiança de que, unidos, seremos capazes de superá-los. O futuro já começou e juntos seguiremos "Rumo aos 100 anos".

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

**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 Libero Badaró, 293 - 29º andar  
 São Paulo - Centro - CEP: 01009-900  
 Tel.: (11) 3188-5000  
[www.sincor.org.br](http://www.sincor.org.br) sincor.sp

## OUVIDORIA

Ouvintes: Octávio Milliet  
 Telefone: (11) 3188-5000  
 Opção 4 - ouvidoriasp@sincor.org.br

# Sincor-SP inicia campanha "Rumo aos 100 anos"

Após um ano de comemorações históricas, entidade projeta um futuro de união, inovação e desenvolvimento para os corretores de seguros

Fundado em 6 de outubro de 1934, o Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) encerrou em 2025 as comemorações de seus 90 anos de história, consolidando uma trajetória marcada pela defesa intransigente da categoria e pela construção de um mercado de seguros mais sólido, representativo e inovador.

As celebrações tiveram início em 2024 com uma sessão solene na Câmara Municipal de São Paulo, que reuniu autoridades políticas, dirigentes de seguradoras, representantes de entidades do setor, corretores e personalidades da imprensa especializada. Na ocasião, foram apresentadas a logomarca dos 90 anos, o slogan "Unidos para proteger, juntos para existir", e um vídeo institucional que resgatou marcos históricos da entidade ao longo de quase um século.



Boris Ber e a medalha comemorativa de 90 anos do Sincor-SP

O encerramento oficial da campanha ocorre agora no Conec 2025 – Congresso dos Corretores de Seguros, realizado de 25 a 27 de setembro no Distrito Anhembi, em São Paulo. O maior evento promovido pelo Sincor-SP, que se consolidou como ponto de encontro de milhares de corretores e parceiros do setor, foi escolhido para marcar esse momento especial. Além de celebrar as nove décadas, a ocasião também lança a nova campanha: "Rumo aos 100 Anos", um convite para que a categoria construa coletivamente um futuro ainda mais promissor.

"Após 90 anos de conquistas, o Sincor-SP projeta agora um futuro de união, inovação e desenvolvimento para os corretores de seguros rumo ao centenário", declara o presidente Boris Ber.

## Uma trajetória sólida de representatividade

Ao longo de seus 90 anos, o Sincor-SP consolidou-se como a principal entidade representativa dos corretores de seguros do Estado, desempenhando papel estratégico na interlocução com seguradoras, órgãos reguladores e poderes constituídos. Desde sua fundação, em meio aos desafios da década de 1930, o sindicato assumiu a missão de fortalecer a profissão, garantir direitos e oferecer suporte técnico, jurídico e institucional aos corretores.

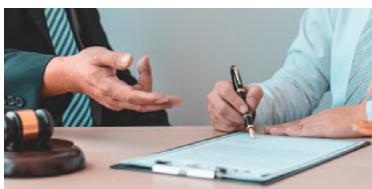
Com o passar das décadas, a entidade modernizou sua estrutura, criou serviços de apoio pioneiros, promoveu capacitação profissional contínua e ampliou sua presença regional, estando hoje representada em diversas áreas do Estado de São Paulo. Essa trajetória permitiu que o Sincor-SP não apenas acompanhasse as mudanças do mercado, mas também se tornasse protagonista em muitas delas, antecipando tendências e estimulando o crescimento sustentável da corretagem.

## Rumo ao centenário

Para o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, o encerramento da campanha de 90 anos abre caminho para uma nova etapa da entidade. "Se passar dos 90 anos pode parecer estar ultrapassado, no caso do Sincor-SP significa exatamente o contrário: estamos na plenitude da força e representação, preparados para seguir ajudando os corretores de seguros diante dos novos desafios do mercado", afirma.

O dirigente reforçou ainda que a mensagem agora é de continuidade e visão de futuro. "Encerramos esta campanha olhando para frente. Seguiremos firmes rumo aos 100 anos, com a mesma determinação de sempre: fortalecer a profissão do corretor de seguros e ampliar sua relevância para a sociedade", destaca.

A campanha "Rumo aos 100 Anos" simboliza o compromisso do Sincor-SP em manter-se como pilar de representatividade, inovação e união para a categoria, promovendo um ambiente de crescimento coletivo para os profissionais, empresas parceiras e todo o mercado de seguros brasileiro.



## SUSEP DEFINE PRÓXIMOS PASSOS DAS ASSOCIAÇÕES MUTUALISTAS

Após o cadastro de 2.217 associações de proteção patrimonial mutualista entre 30 de abril e 15 de julho, a Susep prepara a regulamentação da Lei Complementar nº 213/2025. Essa etapa foi condição inicial para reconhecimento das entidades, que só poderão operar após a autorização das administradoras de operações de proteção mutualista. Uma vez autorizadas, as associações terão prazo definido em normativo para contratá-las e enviar comprovação à Susep. Caso não cumpram, terão o cadastro cancelado. A autarquia mantém página de orientação e canal de atendimento para esclarecimento de dúvidas.



## ENS FORMA NOVOS TALENTOS PARA O MERCADO

O Programa Amigo do Seguro (PAS), ação social da Escola de Negócios e Seguros (ENS), formou sua primeira turma de 2025 com 39 jovens aprovados. A cerimônia ocorreu em 11 de agosto, em formato híbrido, com participação nas unidades do Lar Fabiano de Cristo, parceiro da iniciativa. Estiveram presentes representantes da ENS, CAPEMISA Seguradora, Associação Clube Salutar, Fenacor e CNseg, além de professores e familiares. Os alunos, do ensino médio público, vieram de seis estados, do Amazonas a Santa Catarina. A formanda Paula Nicolly destacou a oportunidade de conhecer o setor e iniciar carreira em seguros.



## COLABORADORES DO SINCOR-SP PARTICIPAM DE TREINAMENTO SOBRE LGPD

No dia 18 de julho, colaboradores do Sincor-SP participaram de treinamento sobre a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), promovido pela MKR, parceira de benefícios da entidade. As especialistas Bárbara Neves e Marina Bendit abordaram conceitos da legislação, bases legais, práticas de privacidade, segurança da informação e direitos dos titulares de dados. Bárbara ressaltou a importância da conformidade no tratamento de informações de colaboradores e associados. Marina destacou cuidados no uso de ferramentas e compartilhamento de arquivos sensíveis. O encontro também alertou sobre sanções e impactos à reputação, reforçando a conscientização.

## # Tendências

# Estudos econômicos do Sincor-SP

O Sincor-SP tem como tradição divulgar diversos estudos econômicos ao mercado de seguros. Essa estratégia tem como objetivo oferecer ao setor, e aos agentes em especial, uma orientação de como está funcionando tal segmento, principais oportunidade e desafios.

Aqui, agentes se referem não apenas a corretores, como também seguradoras, consultoria, prestadores de serviços, governos em suas várias esferas, acadêmicos, investidores, etc. Ao final, esse material engloba diversos aspectos, com um perfil variado, o que torna a abordagem mais rica.

Somente nos últimos dois anos, foram divulgados quatro estudos. Abaixo a descrição resumida dos mesmos:

## 1) Ranking das Seguradoras

O objetivo deste estudo anual é fazer um levantamento estatístico (denominado “ranking”) que mensura a presença das seguradoras brasileiras em seus principais ramos de negócios, havendo, em seguida, alguns comentários econômicos sobre este comportamento.

## 2) AVATEC

A AVATEC (Autoavaliação das Corretoras de Seguros em Tecnologia) tem por objetivo principal desenvolver uma ferramenta para que as próprias corretoras de seguros pudessem avaliar os níveis tecnológicos de suas operações. Além disso, apresentamos nesse estudo uma avaliação tecnológica de todo o setor.

## 3) Oportunidades (“Cross Selling”)

A venda é um segmento básico na vida das empresas. O mercado de seguros não é diferente, já que a venda influencia diretamente o sucesso de uma corretora de seguros. Nesse sentido, esse estudo, denominado “Oportunidades”, discute especificamente um mecanismo estratégico importante para aumentar as vendas na área de seguro – técnica conhecida popularmente como “cross selling” (ou também como venda cruzada) e seus derivados. Esse texto faz uma análise detalhada de como está o corretor com relação a tal aspecto.

## 4) PMC Auto

O estudo PMC Auto 2025 (Pesquisa para a Melhoria Contínua para o Seguro de Automóvel) tem por objetivo medir a qualidade dos serviços das seguradoras no ramo de automóvel, com base na percepção dos corretores de seguros que atuam nesse negócio com essas empresas. O objetivo desse projeto é repetir tal metodologia em outros ramos de negócios.

Todos esses estudos fazem parte do projeto SINCO (Sistema de Informações para Corretores de Seguros), desenvolvido pelo sindicato.

Não deixe de acompanhar o que está acontecendo.



**Ver o site para mais detalhes**

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



## SEGURO RURAL DEVE TER A MENOR COBERTURA EM SETE ANOS

O mercado de seguro rural vive crise em 2025, com risco de ser o pior ano recente. O congelamento de R\$ 445 milhões do PSR, 42% do orçamento, deve reduzir a área segurada para menos de 5 milhões de hectares, menor desde 2018. Sem a subvenção, a venda de apólices da safra de verão está paralisada, afetando produtores de soja. Seguradoras projetam queda de até 40% na receita, agravada por R\$ 129 milhões de 2024 ainda não pagos e atrasos na safra de inverno. Especialistas alertam para "anti-seleção" e retração que ameaça a proteção agrícola em ano de alto risco climático.



## ESTUDO SOBRE COBERTURA DE ALAGAMENTO E INUNDAÇÃO EM PAUTA NA SUSEP

A Susep publicou o Edital de Consulta Pública nº 4/2025, que trata da Análise de Impacto Regulatório (AIR) sobre cobertura de alagamento e inundações no seguro residencial. O estudo busca avaliar o padrão atual da oferta e propor alternativas para ampliar sua penetração no mercado. A AIR, submetida à consulta pública, permite participação social antes da definição de medidas regulatórias, coletando críticas e sugestões sobre metodologia, critérios e impactos analisados. Diferente de minuta normativa, o relatório adota formato simplificado de participação, garantindo diálogo aberto e efetivo com a sociedade para subsidiar futuras decisões.



## VICE-PRESIDENTE DO SINCOR-SP É CONVIDADA DO MESA REDONDA DO SEGURO

No dia 28 de agosto, o CQCS promoveu mais uma edição do programa Mesa Redonda do Seguro, que debateu as atualizações do mercado. A convidada foi Simone Fávaro, 1ª vice-presidente do Sincor-SP e fundadora da Facsi Corretora de Seguros. Transmitido ao vivo pelo YouTube, o encontro trouxe discussões relevantes para o setor. Simone destacou a honra de participar e a importância da troca de experiências para fortalecer o mercado. Com mais de 30 anos de carreira, a executiva é sócia da Facsi e da AR Facsi, além de ter trajetória marcante no Sincor-SP. A mediação foi feita por Gustavo Doria Filho e jornalistas da imprensa especializada.

**Escada acima**

1. Susep regulariza 2.217 associações mutualistas, fortalecendo a supervisão do setor.
2. Importância da inovação é reforçada pela Susep, com apoio a insurtechs, Big Data, Sandbox e expansão do SRO para cooperativas e mutualistas.
3. Mercado de seguros já movimentou R\$ 175,88 bilhões em 2025, mostrando dinamismo e expansão.



**Escada abaixo**

1. Enchentes, secas e incêndios seguem pressionando seguradoras e populações vulneráveis.
2. Confiança do comércio caiu 3,1% em agosto, sinalizando cautela e impacto em seguros.
3. Tarifas dos EUA de até 50% elevam incerteza e afetam seguros ligados a exportações.



Olá! Eu sou Sinc.IA, assistente inteligente do Sincor-SP. Sempre que for perguntar sobre uma cobertura ou sobre algum seguro, cite o ramo do seguro. Como eu posso lhe ajudar?

**SINCIA**  
25 DE AGOSTO DE 2025

Gostaria de saber quem está fazendo seguro de RC para Marina.

**MARCOS TOSHINORI YOSHIDA**  
25 DE AGOSTO DE 2025

As seguradoras que oferecem seguro de responsabilidade civil para marina são Fairfax Seguros, AXA Seguros, Essor Seguros, Swiss Re Seguradora, Companhia Excelsior, Chubb Seguros e AIG Seguradora.

**SINCIA**  
25 DE AGOSTO DE 2025

Preciso fazer um seguro para um drone com objetivo fotográfico e filmagem. Qual companhia tem aceitação para esse risco?

**LUIS HENRIQUE NUNES BOSING**  
25 DE AGOSTO DE 2025

As seguradoras que aceitam seguro para drones com objetivo fotográfico e filmagem incluem Axa Seguros, Essor Seguros e Mapfre Seguros. Caso precise de mais detalhes ou ajuda, me avise.

**SINCIA**  
25 DE AGOSTO DE 2025

Quais seguradoras têm o seguro para celular?

**SANDRA GONZALEZ FELIX DA SILVA**  
21 DE AGOSTO DE 2025

As seguradoras que oferecem seguro para celular incluem Porto Seguro, Mapfre Seguro, Tokio Marine Seguros, Zurich Minas Brasil Seguros, Allianz Seguros e Pier Seguradora. Além disso, a Porto Seguro é sugerida para seguros de celulares adquiridos no exterior sem nota fiscal.

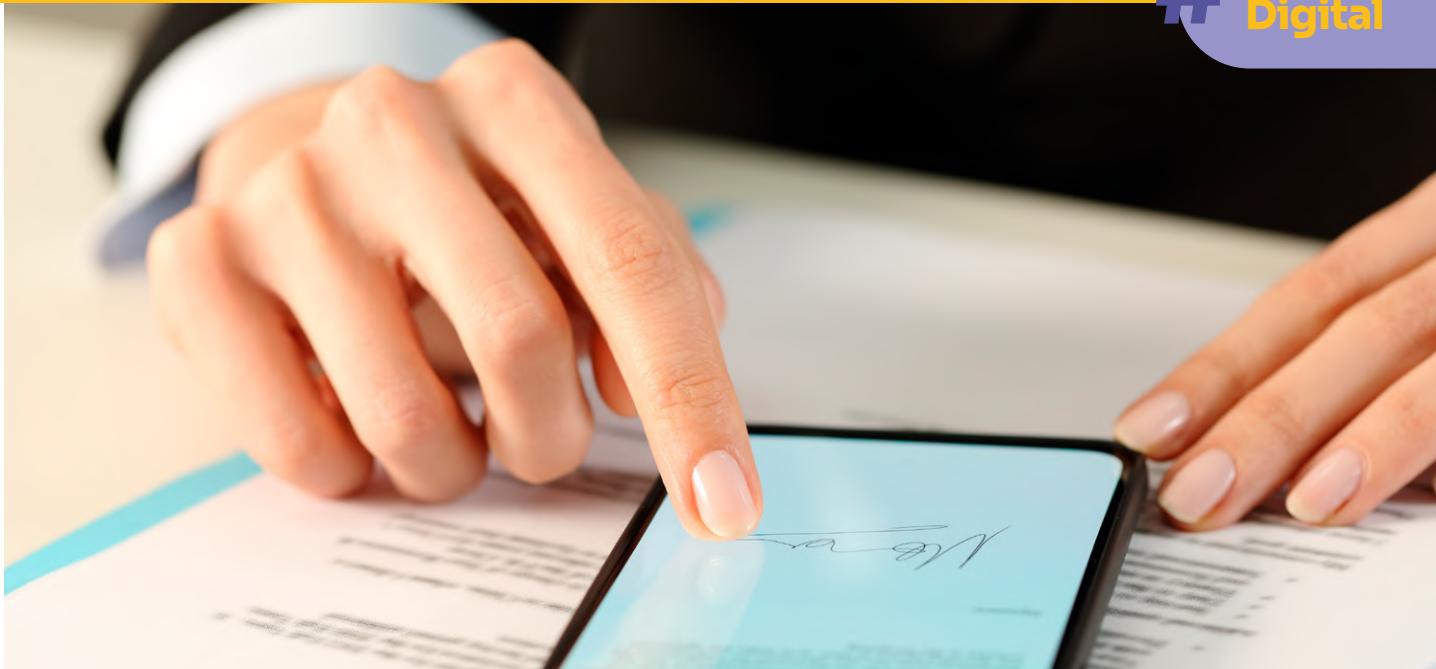
**SINCIA**  
21 DE AGOSTO DE 2025

Quais seguradoras possuem seguro para embarcação, jet-ski etc?

**ADALTO SPINARDI**  
14 DE AGOSTO DE 2025

Entre as seguradoras que oferecem seguro para jet-ski está a Essor Seguros. Para embarcações como cascos de lanchas e veleiros, as seguradoras incluem AXA Seguros, Essor Seguros, Fairfax Seguros e Mapfre Seguros. Além disso, o DPEM (seguro obrigatório para embarcações), é comercializado pela Akad Seguros através do site dpem.com.br.

**SINCIA**  
14 DE AGOSTO DE 2025



## ID Seguro comemora 20 anos e reforça papel estratégico na certificação digital

**Pioneira no setor, ID Seguro celebra duas décadas fortalecendo a atuação dos corretores de seguros e expandindo o acesso à certificação digital no Brasil**

A ID Seguro, marca que reúne as Autoridades Certificadoras do setor de seguros, está celebrando 20 anos de história. Nesta data especial, a companhia reafirma seu compromisso com a ampliação da rede de distribuição e a popularização dos certificados digitais, reforçando seu papel vital no desenvolvimento de novas aplicações tecnológicas, na oferta de soluções inovadoras para o mercado e na proteção ao consumidor frente aos riscos digitais.

Fundada em 2005, a ID Seguro nasceu como Autoridade Certificadora Sincor (AC Sincor), estabelecida mediante publicação do Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (ITI) no Diário Oficial da União, nº 156, de 15 de agosto daquele ano. O projeto foi idealizado pelo Sincor-SP, com o objetivo de criar uma Autoridade Certificadora própria, capaz de gerar novas oportunidades de negócios para os corretores de seguros e, ao mesmo tempo, contribuir para a disseminação da certificação digital em todo o território nacional.

Para o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, a trajetória da ID Seguro é motivo de orgulho para todo o setor. "A criação da ID Seguro foi um passo ousado e inovador, que colocou os corretores de seguros na vanguarda da certificação digital no Brasil. Ao longo de duas décadas, mostramos que a categoria tem a credibilidade, a capilaridade e a expertise necessárias para oferecer segurança e confiança em um serviço cada vez mais essencial no mundo digital."

A iniciativa teve forte cunho visionário: à época, a certificação digital ainda era pouco conhecida e utilizada no Brasil, apesar de já contar com respaldo jurídico por meio da Medida Provisória 2.200-2/2001, que instituiu a Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira (ICP-Brasil). Ao apostar na capacitação e na capilaridade da rede de corretores, – presente em praticamente todos os municípios – o Sincor-SP posicionou a categoria não só como protagonista na prestação de um serviço que exige confiança, atendimento especializado e validação presencial, mas também como agentes de proteção e educação do consumidor frente aos riscos no ambiente *on-line*.

Segundo o idealizador da certificação digital para os corretores de seguros e diretor responsável pela Certificação Digital da ID Seguro, Manuel Matos, a credibilidade dos corretores foi determinante para o sucesso da iniciativa. "A ICP-Brasil precisava credenciar empresas como Autoridades de Registro para atuar na emissão dos certificados digitais. Nada melhor do que o corretor de seguros para assumir essa função, pois já cuidava do patrimônio e da vida dos clientes. Hoje, também protege sua identidade no ambiente digital, unindo confiança, proximidade e excelência no atendimento."

Atualmente, a ID Seguro detém uma das maiores redes de ARs e postos de validação do país, estrategicamente localizados para atender pessoas e empresas com segurança, conforto e agilidade. Os certificados digitais emitidos contam com o suporte operacional da Certisign, referência no setor, e passam por auditorias realizadas por uma das maiores empresas globais de auditoria e conformidade, assegurando a qualidade e a segurança dos processos.

Além de contribuir para a segurança jurídica de transações eletrônicas, a atuação da ID Seguro tem impacto direto na geração de negócios. Estudos mostram que corretoras credenciadas para emissão de certificados digitais registram crescimento significativo no faturamento, resultado da prospecção de novos clientes que, em muitos casos, passam também a contratar produtos de seguros. Essa sinergia fortalece a relação de confiança entre corretor e cliente e amplia as oportunidades de mercado.

Ao completar 20 anos, a ID Seguro não apenas celebra sua trajetória e seu legado, mas também projeta o futuro com foco em inovação, conectividade e expansão, consolidando-se como uma rede segura, experiente e qualificada, que reafirma seu compromisso de proteger, no mundo físico e no digital, o que mais importa para cada cliente: seu patrimônio, sua vida e sua identidade.

# Celebração destaca papel dos corretores na inclusão digital

Balanço mostra quase 3 milhões de atendimentos em SP na história e mais de R\$ 2 milhões gerados à rede apenas em 2025; entre as novidades apresentadas estão o Validador 3.0 e nova fase da parceria com a Certisign

A ID Seguro comemorou 20 anos em agosto com um evento híbrido realizado no dia 28 que revisitou a origem do projeto de certificação digital do Sincor-SP, reconheceu a capilaridade construída pelos corretores de seguros e apresentou movimentos para a próxima década – incluindo o Validador 3.0 (em testes para substituir o GAR), um portal do parceiro e uma nova plataforma de capacitação.

Abrindo o evento, Boris Ber, presidente do Sincor-SP, lembrou o pioneirismo da entidade ao apostar na certificação digital. "A ideia parecia coisa de desenho animado lá atrás e virou realidade. O mercado muda por hora; seguimos com união, ética e proximidade para encarar os próximos desafios."

Manuel Matos, 1º delegado da Fenacor, idealizador da certificação digital para os corretores de seguros e diretor responsável pela Certificação Digital da ID Seguro, resgatou o início no Sincor-SP e o legado nacional. "Fomos a primeira categoria profissional a montar uma rede de Autoridades de Registro. Criamos um modelo baseado em capilaridade, proximidade e confiança. Democratizamos o acesso ao certificado e levamos segurança jurídica a milhões de pessoas e empresas."

Matos prestou homenagens aos saudosos ex-presidente Leoncio de Arruda, que acreditou em seu projeto, e ex-gerente de Certificação Digital, José Nagano, citando as "caravanas" pelo interior e a consolidação da marca ID Seguro na ICP-Brasil.

A diretora da ID Seguro, Patrícia Paiva, apresentou resultados e a agenda de modernização da operação. Segundo ela, já são quase 3 milhões de clientes atendidos pelos corretores no Estado de São Paulo. "O ecossistema da ICP-Brasil viveu forte expansão nos últimos 5 anos, com as Autoridades Certificadoras passando de cerca de 40 para mais de 100, as ARs chegando a 2.500 e os agentes de registro somando aproximadamente 44 mil", relatou. "Mais de R\$ 2 milhões gerados à rede apenas em 2025".

Trazendo novidades, ela apresentou o Validador 3.0, que está em testes, com rollout iniciado, prometendo um fluxo intuitivo, ágil e de tela única. A diretora também destacou a integração com novas soluções – como o selo eletrônico previsto na Resolução 211, a AR eletrônica e o certificado em nuvem – além de conexões com *Open Insurance* e plataformas digitais. "Tecnologia evolui, mas a história é feita por pessoas. O DNA consultivo do corretor é o nosso diferencial para manter a relevância nos próximos 20 anos", afirmou.



Pela Certisign, o diretor de Desenvolvimento de Canais, Maurício Balassiano, celebrou as "bodas de porcelana" – são 20 anos de parceria com o Sincor-SP – e apresentou um retrato atual da rede: 81 ARs ativas e 114 postos físicos em São Paulo, com 30% dos atendimentos ainda presenciais; 32 mil indicações de clientes até agosto de 2025, gerando mais de R\$ 2 milhões em receita para a rede.

Entre as iniciativas anunciadas, estão o portal do parceiro (com dados gerenciais e vendas em lote), uma plataforma de treinamento com IA e gamificação (mais de 150 cursos), o programa Excelência de Parceiros (critérios de performance e qualidade), a captação ativa de revendedores e pontos de atendimento, além da implantação do Validador 3.0. "A biometria deixou de ser ameaça e virou aliada. A próxima onda é a IA integrada à identificação e às assinaturas, ampliando eficiência e experiência", disse.

As histórias que viraram legado também ganharam espaço. Cássia Maria de Papa (AR Del Papa) relatou ter validado mais de 25 mil certificados em Santo André (SP) e resgatou a assinatura histórica de 2005: "uma visão que virou empregos, renda e reputação local". Já Marcos Abarca (AR Atributo) defendeu tratar a certificação como negócio próprio, com foco total em serviço, relacionamento próximo com contadores e sucessão familiar: "decisão que deu perenidade e escala".

No encerramento, Boris Ber reforçou a importância da renovação e também homenageou Leoncio de Arruda por sua visão empreendedora. Dois ingressos de visitante para o Conec foram sorteados, e as vencedoras foram as ARs: Sesquini (Bauru) e Versátil Seguros e Planos de Saúde (Zona Leste).

Em um ambiente de novos entrantes, ajustes regulatórios e digitalização acelerada, a ID Seguro sustenta que o corretor de seguros, por sua capilaridade e atendimento consultivo, segue essencial para incluir, educar e dar segurança jurídica ao cidadão e às empresas na economia digital. Os 20 anos marcam não um ponto final, mas a largada de uma nova fase com sistemas modernizados, formação contínua e parcerias ampliadas.



Assista à gravação na íntegra



# Sicoob Credicor-SP marca presença estratégica no Conec 2025 com estande e palestras sobre Inteligência Artificial

A Sicoob Credicor-SP – Cooperativa de Crédito dos Corretores de Seguros, hoje aberta a todo o público – participará ativamente do Conec 2025, congresso que reúne corretores, seguradoras e demais atores relevantes do mercado, consolidado como espaço de networking, inovação e troca de conhecimento. A presença da cooperativa no evento é estratégica para fortalecer sua marca, atrair novos cooperados e apresentar soluções financeiras personalizadas, além de consolidar seu posicionamento no setor de seguros.

De acordo com Geny Schimith, gerente da Sicoob Credicor-SP, participar do Conec é fundamental para reforçar a atuação da cooperativa junto aos corretores e ao mercado em geral: “O Conec é o maior encontro de corretores de seguros do Brasil e um espaço privilegiado para dialogarmos sobre o papel da cooperativa na vida financeira desses profissionais. Nossa missão é mostrar que, além de oferecer crédito e investimentos, a Sicoob Credicor-SP é parceira estratégica para os corretores, apoiando o crescimento de seus negócios e impactando positivamente as comunidades onde atuam”, destaca.

## Estande no evento

Durante os três dias, a cooperativa marcará presença com um estande especialmente preparado para receber corretores e visitantes. No espaço, o público terá a oportunidade de conhecer as soluções financeiras personalizadas oferecidas pelo Sicoob Credicor-SP, além de obter informações sobre como se tornar cooperado.

A iniciativa reforça a estratégia da cooperativa em fortalecer sua marca, atrair novos cooperados, consolidar seu posicionamento no mercado de seguros e promover a educação financeira dos profissionais do setor, incentivando uma gestão mais eficiente de recursos e a tomada de decisões conscientes. Essa atuação tem impacto direto não apenas nos negócios dos corretores, mas também nas comunidades em que eles atuam.

## Palestras sobre Inteligência Artificial

Um dos destaques da participação será o ciclo de palestras promovido pelo Sicoob Credicor-SP, com o tema “IA no Marketing e Vendas: uma revolução em andamento” e “IA como parceria estratégica e não uma ameaça”.

A palestrante será Vera de Fátima Brito Ruthofer, consultora do Sebrae-SP, especialista em Estratégia, Inovação e Marketing, professora de MBAs e palestrante reconhecida por traduzir temas complexos de forma prática e acessível.

Os encontros acontecerão nos seguintes dias e horários:

- 26/09 às 17h15
- 27/09 às 13h15

**Local:** Espaço Conectados – Conec (Distrito Anhembi, São Paulo)



## Relevância estratégica

Com sua participação no Conec 2025, a Sicoob Credicor-SP reforça o compromisso de estar ao lado dos corretores de seguros, não apenas como instituição financeira, mas como parceiro estratégico no desenvolvimento do setor. Ao trazer a discussão sobre Inteligência Artificial aplicada ao marketing e vendas, a cooperativa se posiciona na vanguarda da transformação digital, destacando o papel da tecnologia como aliada na geração de negócios e no fortalecimento da relação com os clientes.

## Livre admissão: mais oportunidades de crescimento

Desde novembro de 2023, a Sicoob Credicor-SP atua em regime de livre admissão. Isso significa que o corretor de seguros associado pode indicar qualquer pessoa física ou jurídica (mesmo que não seja 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 a gerente da cooperativa. “Isso prevê um crescimento no número de associados e no volume de operações de crédito e investimentos, consequentemente uma ascendência expressiva no resultado de sobras a distribuir também”, reforça Geny.

Essa mudança amplia o alcance da cooperativa, tornando-se ainda mais atrativa para quem busca ser dono de seu próprio banco, com acesso a vantagens exclusivas em crédito, investimentos e soluções financeiras cooperativas.

Interessados podem entrar em contato com a equipe pelo telefone **(11) 3188-5080**.



**Palestrante:**

**Vera de Fátima Brito Ruthofer**  
Consultora do Sebrae-SP, especialista em Estratégia, Inovação e Marketing. Atua com transformação digital e startups. Professora em MBAs e palestrante reconhecida por traduzir temas complexos de forma prática e acessível.

**CRONOGRAMA:**

**Dia 26/09 às 17h15 | Dia 27/09 às 13h15.**

**Local:** Espaço Conectados – Conec (distrito Anhembi em São Paulo)

**26 e 27 Setembro**

A Maxpar é uma das empresas do Grupo Autoglass e é, hoje, uma das principais prestadoras de serviço às seguradoras de auto no Brasil, com soluções inovadoras, escaláveis e tecnológicas. A Maxpar conta com uma ampla variedade de serviços de assistência junto ao mercado, passando por soluções de auto, patrimonial, vida, saúde, bem-estar e muitos outros, e, por ano, realiza mais de 2 milhões de atendimentos. No mercado de seguros de automóveis, é especialista em danos abaixo da franquia de casco, sendo estas as 4 principais assistências:

- Reparos de pequenos danos na lataria e pintura;
- Reparo e troca de vidros, faróis, lanternas e retrovisores;
- Proteção para pneu, roda e suspensão;
- E guincho com assistência 24 horas.

E, para outros ramos do seguro, conta ainda com uma ampla variedade de serviços. A Maxpar é a única empresa de assistência que conta com a rede de lojas Autoglass em todo Brasil. Os técnicos são treinados com recorrência dentro de um padrão de qualidade, e a média do NPS está acima de 84%. Ademais, a empresa conta com uma ampla rede credenciada com 5 mil lojas parceiras.

# Oportunidades no seguro garantia com a Junto Seguros

O diretor Comercial Luiz Verri foi o convidado da edição de julho

Na 30ª edição do SincorCAST, transmitida no dia 3 de julho, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, e o suplente da Diretoria Executiva, Claudemir Machi, receberam o diretor Comercial da Junto Seguros, Luiz Verri. O bate-papo abordou a trajetória do executivo, as recentes mudanças regulatórias no seguro garantia, as inovações da companhia, o relacionamento com os corretores de seguros e as perspectivas para o futuro.



Assista ao programa,  
na íntegra



Durante o programa, Boris Ber questionou a importância do relacionamento para o desenvolvimento de negócios. Verri foi direto: "Vivemos um mercado de relacionamento, em que o corretor de seguros precisa achar uma solução para seu cliente. E, nesse cenário, ele vai lembrar de quem atende rápido, traz inovação e oferece suporte, especialmente em ramos técnicos como o seguro garantia e a fiança locatícia", afirmou. "Mesmo com toda inovação que venha, nosso mercado ainda é – e continuará sendo – de relacionamento. Parcerias bem construídas são duradouras, e a elas que recorremos quando surgem oportunidades ou dificuldades."

A Junto Seguros encerrou 2024 como líder no segmento de seguro garantia em prêmio direto, somando R\$ 801,1 milhões e conquistando um market share de 16%. "O segredo é um mix de tudo. Fidelização e relacionamento são importantes, mas é essencial levar novidades ao corretor de seguros. É preciso oferecer tecnologia, resposta rápida e forte capacidade técnica. Estamos há 30 anos no mercado e temos critérios rigorosos de aceitação e estruturação. O mercado está em constante movimento, com novos produtos e modalidades, e trabalhamos para entregar soluções que sustentem o relacionamento do corretor com o cliente dele", destacou Verri.

Claudemir Machi quis saber quais setores da economia devem apresentar maior potencial para o seguro garantia em 2025. Verri apontou a infraestrutura como principal destaque: "O setor está muito mais aquecido este ano. Vemos leilões de concessões de rodovias, portos, aeroportos – isso movimenta a economia, tanto em volume de prêmios quanto em investimentos, com apoio do governo. Muitos acham que se trata apenas de grandes tomadores, mas a infraestrutura envolve uma ampla cadeia de fornecedores e prestadores de serviços. Às vezes, um único projeto pode englobar mais de 2 mil empresas, todas com potencial de contratação do seguro garantia ou fiança locatícia. E no segundo semestre, teremos os leilões de energia, que também aquecem o mercado."

Boris ressaltou a importância de os corretores se anteciparem e cadastrarem previamente construtoras e empresas com potencial de contratação de seguro garantia ou fiança. "Isso agiliza muito, já que é preciso passar pela análise de crédito. Quanto mais rápido o corretor agir, melhor. Eu mesmo já fui corretor, e sei que o ideal é atuar de forma proativa, não reativa. Muitas vezes, quando a demanda chega, quem estiver pronto sai na frente", comentou Luiz Verri.

Ao falar sobre inovação, Verri revelou que a Junto Seguros celebrou os 30 anos da primeira apólice de seguro garantia da companhia com o lançamento de uma solução de inteligência artificial: "A IA vem para facilitar a vida do corretor e também os nossos processos internos. Com ela, ganhamos agilidade na análise de contratos e otimizamos o tempo de resposta, tornando o negócio mais viável para o corretor na ponta."

Encerrando sua participação, o executivo fez um convite direto aos profissionais corretores de seguros: "Se você ainda não está trabalhando com seguro garantia para o seu cliente, alguém está. É fundamental atender o cliente em todas as verticais de seguros, e o garantia é uma delas. Fiança locatícia também. Não deixe passar essas oportunidades."

Ao final do episódio, os corretores que geraram seu Número da Sorte pelo APP Sincor Digital concorreram a um kit personalizado do Sincor-SP, com mochila, garrafa de água e suporte para celular. A vencedora foi Maria Dalvanir Ferreira, da Regional São Paulo Oeste.



# 100 episódios dando voz ao mercado de seguros

O SinPodOuvir, canal de podcasts criado pelo Sincor-SP para ampliar a voz dos corretores e de todo o ecossistema de seguros, alcançou a marca de 100 episódios apresentados. Desde o lançamento, o programa vem se consolidando como um dos principais espaços de informação, debates e troca de experiências do setor.

O projeto nasceu com a proposta de reunir 10 categorias temáticas, cada uma conduzida por diferentes apresentadores, que trazem perspectivas variadas sobre o mercado. Entre elas, estão: Representação, Corretor, Vendas, Executivas, Seguros, Benefícios, Interior, BackOffice, Parcerias e Imprensa.

Segundo o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, a iniciativa reflete o compromisso da entidade em ampliar a representatividade dos profissionais. "O SinPodOuvir foi criado para dar voz a mais pessoas do setor, aproveitando o talento dos próprios corretores de seguros e da nossa equipe de jornalismo. Chegar a 100 episódios mostra a força e a relevância desse projeto", afirma.

Com episódios semanais (toda terça-feira um lançamento) de aproximadamente 30 minutos, o programa combina uma pauta descontraída com debates técnicos e entrevistas com corretores, executivos, autoridades e especialistas. O conteúdo está disponível nas principais plataformas de áudio, como Spotify e Deezer, além da TV Sincor-SP, no YouTube.

A marca de 100 episódios é celebrada como um marco da categoria, que encontra no SinPodOuvir um espaço de valorização profissional e fortalecimento do relacionamento com toda a cadeia do seguro.



17 de junho  
**#91 Interior**  
Alex Dias com  
Rafael Sousa

24 de junho  
**#92 Benefícios**  
Vanessa Mendes  
com Sandra Daguano

01 de julho  
**#93 Backoffice**  
Márcio Pires  
com Simone Souza

08 de julho  
**#94 Imprensa**  
Thaís Ruco com  
Maurício Rodrigues

15 de julho  
**#95 Acadêmico**  
Thiago Fecher  
com Fernando Ber



22 de julho  
**#96 Parcerias**  
Brisa Correia com Gabriel  
Sares e Renato Andrade

29 de julho  
**#97 Benefícios**  
Vanessa Mendes com  
Leandro Fonseca

05 de agosto  
**#98 Vendas**  
Brisa Correia com Carlos  
Henrique Silva

12 de agosto  
**#99 Backoffice**  
Márcio Pires com  
Nelson Burger

19 de agosto  
**#100 Acadêmico**  
Thiago Fecher com  
Rafael Altomare





## Intersindical discute proteção de carteira, carro reserva e mercado de peças

**Encontro do Sincor-SP e Sindseg SP reuniu corretores e seguradoras para tratar de práticas desleais na retenção de clientes, melhorias na oferta de benefícios e alternativas para reduzir custos no setor de assistência e reparos**

Em reunião no dia 08 de agosto, a Comissão Intersindical, formada por representantes do Sincor-SP e do Sindseg SP, corretores e executivos de seguradoras debateram temas sensíveis e operacionais do mercado de seguros. Entre os destaques, esteve a presença de novos integrantes e a participação de jornalista que acompanhará os encontros para registrar e divulgar informações relevantes aos profissionais do setor.

Um dos pontos centrais foi o aumento de casos de funcionários que deixam corretoras levando consigo carteiras de clientes, abrindo empresas próprias ou repassando a produção para terceiros. A coordenadora da Comissão Intersindical, Simone Fávaro, relatou prejuízos significativos e dificuldade de proteção jurídica. Entre as propostas, estão a criação de um cadastro único de bloqueio, rastreamento de renovações suspeitas e medidas que exijam denúncia formal com boletim de ocorrência ou notificação à Susep.

Outro tema debatido foi a devolução imediata do carro reserva em casos de perda total. Atualmente, o veículo é recolhido assim que o

sinistro é indenizado, mesmo que o cliente tenha contratado o benefício por 15 ou 30 dias. As seguradoras se comprometeram a avaliar a possibilidade de manter o serviço pelo período total contratado, como diferencial competitivo.

A pauta incluiu ainda a solicitação para que as propostas de seguro de caminhões e veículos pesados permitam, já no sistema, a escolha entre vistoria digital ou presencial em posto físico. Hoje, apenas uma companhia disponibiliza essa opção diretamente; nas demais, o processo ainda é feito caso a caso.

Outro ponto de preocupação foi o valor de peças como vidros, retrovisores e faróis, muitas vezes inferior à franquia, o que desestimula o uso do seguro. Representantes defenderam a ampliação da concorrência, com alternativas de empresas, para reduzir custos e melhorar as condições ao segurado.

O encontro foi encerrado com convite para que as seguradoras apoiem eventos regionais organizados pelo Sincor-SP, que têm garantido contato qualificado com corretores e bons resultados comerciais, em períodos além do Conec.

### Intersaúde: Sincor-SP e operadoras discutem padronização na comunicação de CPT e carências

A primeira reunião mensal entre representantes do Sincor-SP, seguradoras e operadoras de planos de saúde aconteceu no dia 13 de agosto e teve como tema central a necessidade de maior clareza na comunicação sobre Coberturas Parciais Temporárias (CPT) e carências aplicadas após o preenchimento da Declaração Pessoal de Saúde (DPS). O encontro reuniu lideranças do mercado para debater práticas, identificar divergências e propor melhorias no relacionamento com corretores e clientes.

Segundo a coordenadora da Comissão Saúde do Sincor-SP, Vanessa Mendes, ainda existem companhias que não repassam todas as informações sobre restrições contratuais ao canal de vendas, informando apenas o beneficiário final. O argumento mais comum para a negativa é a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), mas a categoria defende que é possível repassar dados sobre impactos da CPT e carências sem violar o sigilo médico. Para a vice-presidente do Sincor-SP, Simone Fávaro, não se trata de saber a patologia, mas de orientar o cliente sobre quais procedimentos estarão cobertos e quais terão restrição", destacou.

Durante a reunião, operadoras e seguradoras expuseram seus processos como cada uma lida com CPT e carências.

Outro ponto discutido foi a capacitação. Há empresas com universidades corporativas robustas e treinamentos periódicos, enquanto outras ainda estruturam plataformas de ensino à distância. A crítica dos corretores é que muitos treinamentos são voltados exclusivamente para vendas, deixando de lado orientações técnicas, de pós-venda e sobre a estrutura da própria operadora.

O Sincor-SP propôs que os problemas sejam tratados de forma macro, com levantamento prévio das situações, respostas por escrito das empresas e tabulação dos dados para análise. A ideia é chegar a um padrão mínimo de comunicação que garanta ao corretor e ao cliente acesso às informações sobre restrições antes da assinatura ou emissão do contrato.

As reuniões serão mensais, com temas definidos a partir das demandas registradas no canal de reclamações da entidade. O objetivo é aproximar ainda mais o mercado e reduzir ruídos no atendimento ao segurado.

# Graças a D'us



Há mais de 53 anos, nosso negócio é seguro.

**gente tower**  
Av. Carlos Gomes, 350  
Porto Alegre - RS

[genteseguradora.com](http://genteseguradora.com)  
@genteseguradora



# O “Corretor Influenciador”: IA e Creator Economy redesenharam a profissão

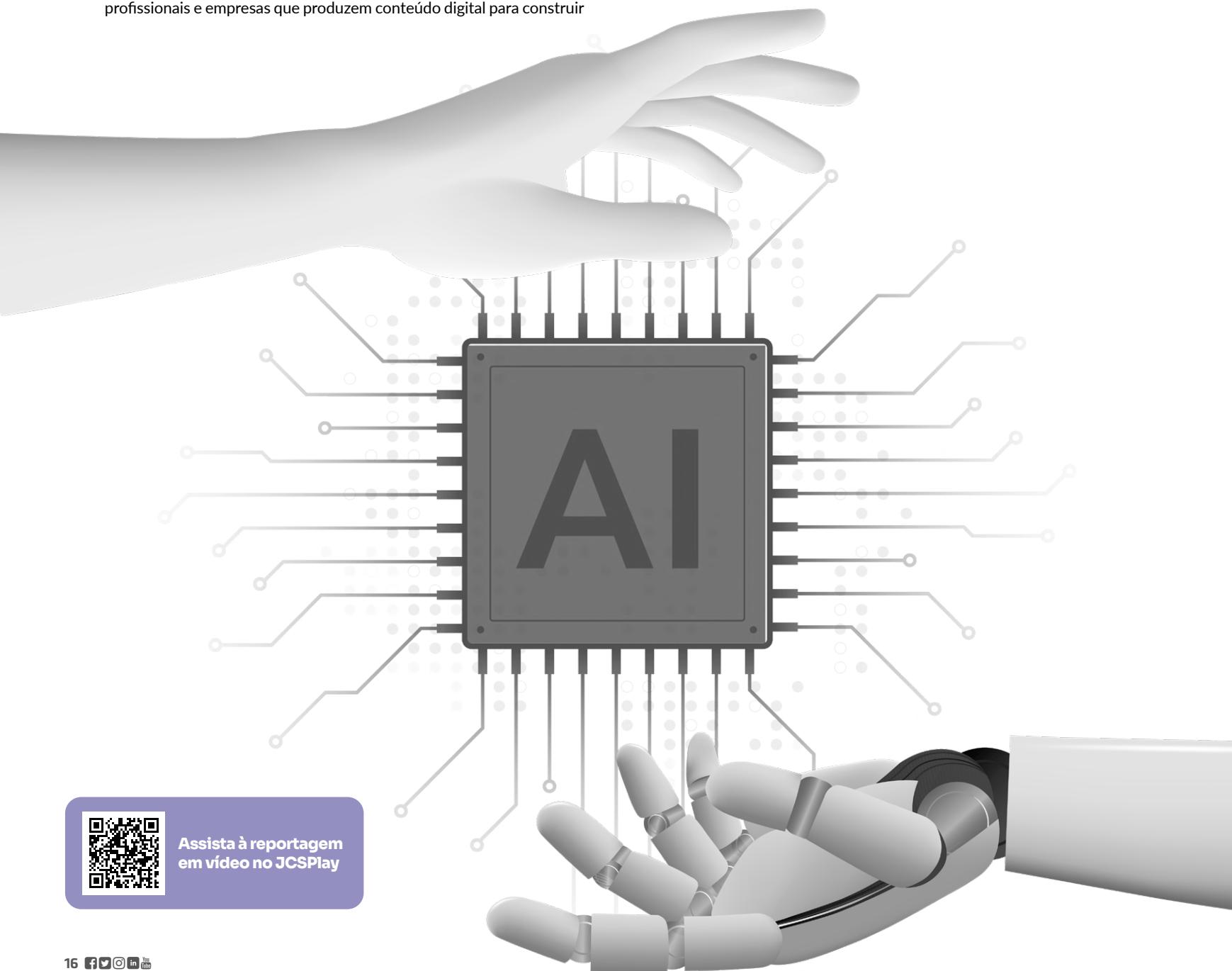
Como a inteligência artificial e o marketing de influência estão moldando uma nova geração de profissionais de seguros

POR JOÃO PEDRO POLIDO

O avanço da inteligência artificial e o fortalecimento da *Creator Economy* transformaram o papel do corretor de seguros. A profissão, antes vista principalmente como técnica e comercial, começa a exigir novas habilidades: criação de conteúdo, autoridade digital, análise de dados e posicionamento de marca pessoal.

A chamada *Creator Economy* é o modelo econômico formado por profissionais e empresas que produzem conteúdo digital para construir

profissionais e empresas que produzem conteúdo digital para construir audiência, gerar relacionamento e criar oportunidades de negócios. Para os corretores de seguros, significa usar redes sociais, vídeos, podcasts e outros formatos para educar consumidores, fortalecer sua marca e ampliar a geração de clientes.



Assista à reportagem  
em vídeo no **JCSPlay**

## Um novo papel para o corretor de seguros

Na visão da corretora de seguros Andrea Camillo, o profissional precisa usar a tecnologia para agilizar processos e se comunicar de forma mais próxima e eficaz com os clientes. "A inteligência artificial auxilia na abordagem e amplia as possibilidades de contato. Já o marketing de influência é essencial para mostrar que a corretora oferece segurança e responsabilidade, não apenas propaganda. Quem não se comunicar pelas redes vai ficar para trás", afirma.

O coordenador da Comissão de Transportes e Cascos do Sincor-SP, Rodinei Silva, avalia como a IA trouxe agilidade no tratamento de dados, porém reforça que o diferencial humano continua sendo a consultoria personalizada e a defesa do cliente. "O corretor de cinco anos atrás era mais reativo. Hoje é digital, proativo e estratégico, usando a tecnologia e comunicação para antecipar riscos e se posicionar como especialista. O mercado está se adaptando. Há espaço para criadores de conteúdo, mas a superficialidade pode comprometer a imagem profissional."

O fundador da IAgiliza, Rafael Altomare, complementa que o crescimento dos negócios deixou de ser linear. "O corretor acorda todos os dias com uma enxurrada de novidades e precisa aprender continuamente. O que funcionava há cinco anos já não garante crescimento. O profissional precisa se reinventar e estar aberto a testar novas formas de gerar valor."

**O profissional precisa se reinventar e estar aberto a testar novas formas de gerar valor.**

**Rafael Altomare**  
Fundador da IAgiliza

## Inteligência artificial no dia a dia

Entre os recursos já incorporados no dia a dia das corretoras está o ChatGPT, também usado pelo corretor de seguros Igor Freeman para otimizar tarefas. "A ferramenta ajuda a organizar o tempo, gerar ideias e inovar nos processos. O contato humano ainda é insubstituível, mas a IA potencializa os resultados. Devemos trabalhar de mãos dadas com os avanços tecnológicos para que eles nos auxiliem a alavancar, não substituir", revela.

O corretor e sócio da Alfatec Correta, Thiago Fecher, cita um caso em que a IA auxiliou no direcionamento de um evento para dentistas. "Usamos a tecnologia para criar personas e desenvolver os materiais promocionais do encontro. Ainda nos ajudou a criar um script em python (linguagem de programação) para buscar dados de clínicas odontológicas da região e realizar os convites. O impacto direto na prospecção foi expressivo."

Rafael Altomare ainda destaca o uso de IA para a criação de conteúdos completos, como vídeos com apresentadores virtuais. Como exemplo, o especialista mencionou o caso da personagem Marisa Maiô, apresentadora criada artificialmente pela tecnologia VEO 3 do Google. "Esse tipo de recurso mostra como a comunicação pode ser reinventada a cada dia. Imagine trazer isso para o mercado de seguros. Questões que fazem parte da rotina, como 'por que minha renovação aumentou tanto?', 'encontrei um seguro melhor, e agora?' ou 'quantos dias eu tenho direito ao carro reserva?', poderiam ser transformadas em conteúdo educativo, acessível e viral. Posso afirmar que a corretora que ousar dar esse primeiro passo pode sair do anonimato e se tornar referência nacional em pouco tempo."

## Do corretor ao influenciador digital

O marketing de influência vem se consolidando como ferramenta de construção de autoridade. Para o corretor de seguros, Gabriel Poletto, o diferencial está nos resultados alcançados. "Casos reais em que o seguro foi utilizado com sucesso geram visibilidade. Utilizar as redes pode até render likes, mas influenciar significa engajar, criar credibilidade e atrair leads."

O fundador do Projeto Novo Corretor, André Guerra, observa como a figura do formador de opinião já existia na TV e nos jornais. Hoje, entretanto, qualquer corretor pode assumir esse papel, pois não depende de grandes estruturas, nem grandes investimentos. "Influenciar exige disciplina, tempo e planejamento. Postar com qualidade e estratégia é o caminho. Muitas vezes o corretor vai precisar de orientação de um profissional de marketing ou comunicação para traduzir suas ideias em uma estratégia coerente e com formato profissional. Para usar a IA, como qualquer outra ferramenta, é necessário conhecimento. Ela não vai fornecer os melhores conteúdos a quem não souber como pedir, mais especificamente, fornecer o prompt correto."

Guerra também alerta para o uso equilibrado da imagem pessoal. "Vemos muitos corretores de seguros aparecendo em fotos nos seus posts. Isso é interessante, mas precisa ser dosado. Vejo redes sociais de profissionais que passam a impressão de uma marca composta somente por eles. Será que o segurado quer ser atendido por uma empresa de um homem só? Marca, branding e posicionamento são sempre importantes, entretanto, o nível de exposição e destaque do titular da corretora deve ser bem estudado. É válido a presença do 'capitão' do time. Mas, há necessidade de mostrar a equipe, estrutura, falar de produtos com elementos que levem ao processo de identificação dos clientes. Posts que mostrem dores e respectivas soluções que o seguro oferece são sempre fundamentais. Sem contar que artes rebuscadas em excesso tendem a não ser as preferidas do algoritmo", explica.

Altomare segue o mesmo raciocínio e enxerga um ponto negativo quando o corretor confunde conteúdo com autopromoção. "Nesse caso, o efeito é contrário e o cliente se afasta. O caminho que pode gerar prosperidade é produzir conteúdo que educa, simplifica e gera confiança. Imagine abrir um vídeo com uma frase simples – 'você sabia que prêmio não é o que você recebe, mas sim o valor que você paga para manter seu seguro ativo?' Esse tipo de explicação garante autoridade imediata e aproxima o profissional do segurado."

O especialista em IA ainda deixou claro que ser um criador de conteúdo não é o mesmo que ser um criador de propaganda. "Já passou da época de o segurado ficar vendo anúncios de uma corretora o tempo todo. Ele quer aprender e entender sobre riscos, proteção, bem-estar e ouvir histórias reais que despertem confiança", garante.

**Influenciar exige disciplina, tempo e planejamento. Postar com qualidade e estratégia é o caminho**

**André Guerra**  
Fundador do Projeto Novo Corretor

# Histórias reais e informações simples fortalecem a confiança no seguro

**Thiago Freitas**

Fundador da Super Corretor de Seguros

## Estratégia digital e posicionamento

Segundo o publicitário e fundador da Super Corretor de Seguros, Thiago Freitas, o Google segue como canal eficaz de publicidade, tanto pelo SEO quanto pelo Google Ads, para captar as pessoas que já estão buscando ativamente por seguros, enquanto as redes sociais reforçam visibilidade e autoridade. "A base de clientes também é um ativo. Com ferramentas digitais, é possível manter um relacionamento ativo, transformando clientes em multi-compradores e geradores de novas indicações. É possível automatizar o processo de comunicação sem perder a proximidade."

Sobre conteúdos que engajam, Freitas destaca os educativos e os que mostram situações práticas do seguro. "O produto Seguro exige confiança. Histórias reais e informações simples fortalecem essa confiança. Quando o corretor compartilha informações úteis para o dia a dia, ele cria um ambiente em que o cliente se sente acolhido e parte de uma comunidade de informação confiável", diz.

O publicitário também ensinou como medir o retorno das ações digitais do corretor, dividindo-o em camadas. "Primeiro, é importante medir os indicadores básicos, como alcance, leads gerados e propostas enviadas. No caso do corretor de seguros, não dá para parar aí. O verdadeiro retorno aparece quando analisamos a retenção, as multi-vendas e as indicações da própria carteira. Com o bom uso das ferramentas digitais, além da conquista de novos clientes, vem o aumento no valor da base existente, que passa a trazer resultados consistentes no longo prazo", orienta.

## Referências nas redes

Já existem exemplos de corretores influenciadores que se destacam no setor. Fecher menciona o conteúdo de Amândio Martins, conhecido como "Rei do Consórcio", pela forma de simplificar assuntos complexos. "Gosto do posicionamento de autoridade descontraída do Amândio. Ele leva uma imagem de confiança de quem sabe o que faz, comunicando-se diretamente com o seu público e estabelecendo o compromisso com a realização dos objetivos dos clientes."

Outro exemplo sugerido pelo corretor foi o influenciador de seguros com mais de trinta mil seguidores no Instagram, Rodrigo Rosa, conhecido por seus posts informativos, mesclando referências a cultura pop e acontecimentos midiáticos recentes. "O Rodrigo tem um posicionamento de educador, com uma mensagem importante sobre seguro de vida e sua importância para as famílias. Ele posta feedbacks, responde dúvidas e cria até memes para montar o seu conteúdo. Montagens bem-humoradas com frases como 'seguro é igual maionese em dia quente: se você deixar para depois, pode azedar', fisgam o público", declara Fecher.

**O corretor de cinco anos atrás era mais reativo. Hoje é digital, proativo e estratégico**

**Rodinei Silva**

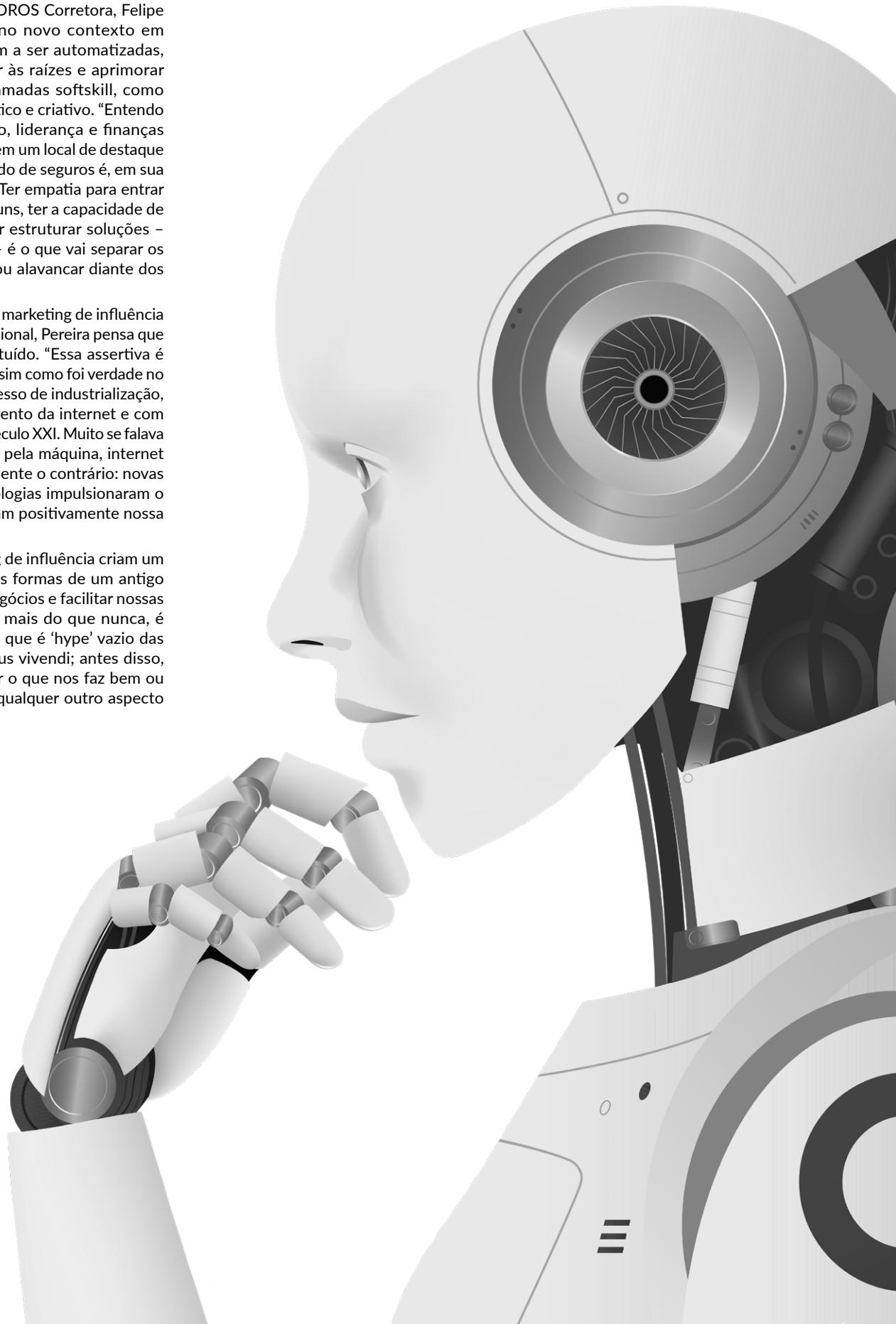
Coordenador da Comissão de Transportes e Cascos do Sincor-SP

## O futuro da profissão

Para o Head de Afinidades da OROS Corretora, Felipe Pereira, com o avanço da IA, no novo contexto em que rotinas burocráticas tendem a ser automatizadas, é essencial o profissional voltar às raízes e aprimorar capacidades humanas – as chamadas softskill, como empatia, escuta, pensamento crítico e criativo. “Entendo que dominar técnicas de gestão, liderança e finanças posicionam o corretor de seguro em um local de destaque perante a concorrência. O mercado de seguros é, em sua essência, um setor conservador. Ter empatia para entrar em sintonia com problemas comuns, ter a capacidade de pensamento próprio e conseguir estruturar soluções – que agregam valor à sociedade – é o que vai separar os profissionais que vão sucumbir ou alavancar diante dos avanços tecnológicos.”

Quando questionado se a IA e o marketing de influência podem substituir o corretor tradicional, Pereira pensa que o ser humano jamais será substituído. “Essa assertiva é verdadeira para os dias de hoje, assim como foi verdade no Século XVIII com o início do processo de industrialização, no final do Século XX com o advento da internet e com surgimento dos smartphones no Século XXI. Muito se falava na substituição do homem - seja pela máquina, internet ou celulares. Mas ocorreu justamente o contrário: novas profissões surgiram, novas tecnologias impulsionaram o mercado de trabalho e impactaram positivamente nossa qualidade de vida”, aponta.

Na sua visão, a IA e o marketing de influência criam um perfil híbrido inédito. “São novas formas de um antigo desejo por inovar, impulsionar negócios e facilitar nossas vidas. A diferença é que agora, mais do que nunca, é preciso capacidade de separar o que é ‘hype’ vazio das tendências que vão ditar o modus vivendi; antes disso, relembraria que é preciso decidir o que nos faz bem ou não e determinar limites, como qualquer outro aspecto de nossas vidas”, finaliza.



# Acidente transformou sua vida, mas reforçou sua missão no mercado de seguros

Vanildo Rodrigues apresenta sua trajetória marcada pela superação e pela defesa do seguro de vida como proteção essencial



Natural do interior da Bahia, Vanildo Rodrigues chegou a São Paulo em 1983, trazendo na bagagem apenas a vontade de trabalhar e construir uma nova vida. Começou como vendedor de calçados e, depois, de consórcios em concessionárias. Foram dez anos de experiência em vendas até encontrar, em 1994, o caminho que mudaria sua história: o mercado de seguros.

## Primeiros passos e conquistas no setor

Sua estreia foi como vendedor de seguros de vida na VIPS Corretora, que tinha convênio com a AFRESP (Associação dos Fiscais de Renda do Estado de São Paulo). Pouco depois, em 1995, fundou a Lord Corretora de Seguros de Vida e Previdência, atuando também no salão de vendas da Icatu Seguros. O início foi marcado por resultados expressivos: logo no primeiro ano, Vanildo participou de convenções e cursos de vendas consultivas com especialistas do Canadá e dos Estados Unidos.

O reconhecimento veio em 1996, com o Galo de Ouro, prêmio máximo concedido pela Icatu ao corretor que mais vendeu seguros de vida e previdência no Brasil. Três anos depois, ficou entre os primeiros colocados em uma campanha nacional da SulAmérica, disputada por 25 mil corretores.

Em 2000, já na Porto Seguro, conquistou duas vezes a campanha Conquistadores, que lhe rendeu prêmios como uma viagem internacional e um carro zero quilômetro. Paralelamente, buscou ampliar sua formação: obteve a habilitação da Susep em todos os ramos de seguros e expandiu sua atuação para automóvel, residencial e empresarial. Em 2005, fundou a Lowak Seguros, corretora que mantém até hoje com cerca de 2 mil clientes ativos e uma receita média mensal de R\$ 30 mil.



Equipe da Lowak Corretora de Seguros



Com a esposa e sócia, Valéria Cozetti

## Um acidente que mudou tudo

A vida de Vanildo deu uma guinada em setembro de 2023, quando sofreu um grave acidente de bicicleta em um passeio em Santa Izabel (SP). Após perder o controle em uma curva, caiu de uma altura de três metros e fraturou costelas, além de sofrer consequências permanentes que o deixaram dependente de muletas. "Foi muito difícil no início, e a luta continua. É preciso muita força mental para aceitar essa nova realidade da invalidez", relata.

Apesar dos desafios, a experiência reforçou ainda mais sua convicção na importância do seguro de vida. "Sempre soube do valor dessa proteção, mas, ao receber a indenização, tive absoluta certeza. Deveria ser obrigatório cada pessoa ter um seguro de vida, com coberturas para morte, invalidez e doenças graves", defende.

## Importância do corretor na conscientização

Vanildo acredita que a missão dos corretores vai além da venda: é educar a sociedade sobre a amplitude das coberturas. "Muitos pensam que seguro de vida serve apenas para morte. Cabe a nós mostrar que ele garante também a tranquilidade em casos de invalidez ou doenças graves", explica.

Exemplos não faltam. Um de seus clientes, diagnosticado com câncer que comprometeu a visão, conseguiu prolongar sua vida e manter estabilidade financeira graças à indenização antecipada por doença grave. Ele próprio se beneficia hoje da cobertura contratada, que assegura sua reabilitação e a continuidade da corretora.

"Pergunto sempre ao cliente: você tem seguro do carro? Quase todos respondem que sim. E a proteção financeira e familiar, você tem? Quando respondem que não tem, normalmente passam a ter! Faço a oferta do ponto de vista da sua proteção e da sua família.

Com mais de 30 anos de carreira e um legado construído no segmento de vida e previdência, Vanildo é categórico ao aconselhar colegas e consumidores. Aos corretores: "Não tenham medo de falar para o segurado que é tão importante ou mais contratar um seguro de vida do que o seguro do carro". Aos clientes: "É uma grande irresponsabilidade um chefe de família não ter um bom seguro de vida. A atitude preventiva pode fazer toda a diferença."

De um garoto que saiu da roça para se tornar referência no setor, Vanildo Rodrigues mostra que, mesmo diante das adversidades, o seguro de vida segue sendo seu maior aliado – tanto como profissão quanto como proteção pessoal.



Acesse para  
saber mais:

# Aumente suas vendas e sua carteira de Clientes com o **CAPEMISA VIVA**

Simples de vender,  
fácil de contratar e  
com premiações  
em dinheiro.

 **COMISSÃO VITALÍCIA.**

**PRODUTO PERSONALIZÁVEL.**

**TELEMEDICINA SEM LIMITE.**

**100% DE INDENIZAÇÃO PARA CÂNCER E LÚPUS.**

**ACEITAÇÃO RÁPIDA E AMPLA (ATÉ 85 ANOS).**

**MAIS CLIENTES. MAIS VENDAS.**

**Cadastre-se e seja um Especialista em Vida.**  
Aponte a câmera para o QR Code e conheça todas as vantagens!

 **CAPEMISA**  
SEGURADORA

CAPEMISA Seguradora de Vida e Previdência S.A. - CNPJ 08.602.745/0001-32 e inscrição na SUSEP nº 04251. | Morte - Processo na SUSEP nº 15414.613008/2021-89 | Morte Residual - Processo na SUSEP nº 15414.613010/2021-58 | Morte Acidental - Processo na SUSEP nº 15414.613012/2021-47 | Invalidade Permanente Total ou Parcial por Acidente - Processo na SUSEP nº 15414.613013/2021-91 | Invalidade Funcional N. 15414.604622.10204-11 | Doenças Graves - Processo na SUSEP N.º 15414.613015/2021-81 | Doenças Graves Ampliadas - Processo na SUSEP N.º 15414.613016/2021-25 | Assistência Funerária - Processo na SUSEP N.º 15414.613013/2021-65 | O seguro é um produto de proteção e não é uma apropriação ou recomendação por parte da Susep. O Segurado poderá consultar as condições contratuais desse produto, bem como situação cadastral do Corretor de Seguros e da CAPEMISA no site eletrônico [www.gov.br/susep](http://www.gov.br/susep) ([www.gov.br/susep](http://www.gov.br/susep))

# Corretor de Seguros: a profissão que transforma vidas

Mais do que vender seguros, esses profissionais transformam vidas. Em homenagem ao Dia do Corretor de Seguros, celebrado em 12 de outubro, trazemos histórias de quem escolheu proteger e foi transformado por essa missão



## Boris Ber, presidente do Sincor-SP

"Tudo o que conquistei na minha vida veio da corretagem de seguros e de muito trabalho. Um momento especial, em que realmente senti que fiz a diferença na vida de alguém, foi na venda do meu primeiro seguro de vida. Inesquecível! Fiz para o meu pai, que quis me incentivar. Anos depois, tive a missão de indenizar minha mãe com esse seguro. Uma experiência que marcou profundamente a minha trajetória."



## Braz Romildo Fernandes,

2º vice-presidente do Sincor-SP

"A profissão de corretor de seguros é gratificante porque levamos proteção e tranquilidade em momentos difíceis, como a perda de um ente querido, um roubo ou um incêndio. Desde jovem atuei em corretoras e, ao abrir a minha, conquistei realização, sustento e dignidade para minha família. Tenho muito orgulho dessa escolha. Um caso marcante foi o de um cliente humilde que faleceu jovem, deixando duas filhas. A indenização do seguro permitiu comprar uma casa e garantir recursos para a educação delas. Esse episódio mostrou, de forma clara, o quanto nosso trabalho transforma vidas."



## Roberto Gonçalves Lopes Filho,

presidente do CCSABC (Clube dos Corretores de Seguros do ABC)

"Tive a oportunidade de me tornar corretor de seguros graças ao convite de Arnaldo Odlevati Júnior, que me ensinou e deu suporte para iniciar na profissão. Essa escolha transformou minha vida, elevando meu padrão e qualidade de vida. Com dedicação, alcancei a honra de presidir o CCSABC. Um caso marcante foi o de um cliente que contratou seguro de transporte e, durante uma viagem, teve a carreta destruída por um incêndio. A indenização, superior a 1 milhão de reais, evitou sua falência e mostrou, de forma clara, a importância vital do seguro na vida das pessoas."



## Simone Fávaro,

1ª vice-presidente do Sincor-SP

"Iniciei na corretagem há 34 anos sem imaginar a transformação que traria à minha vida. Construí uma carreira sólida, eduquei meu filho, apoiei minha família e gerei empregos. O maior tesouro, porém, são os vínculos criados com segurados, oferecendo mais que apólices: cuidado, segurança e confiança. Uma história marcante foi a de um jovem em acidente grave. Organizei sua remoção urgente, sob enorme pressão, e ele sobreviveu. O agradecimento da família mostrou que ser corretor é muito mais que vender seguros: é ser apoio e esperança nos momentos decisivos."



## Joilson Soares da Silva,

presidente do Clube dos Corretores de Seguros do Vale do Paraíba

"O mais belo de ser corretor de seguros é ter o olhar voltado para resolver o problema do outro. Quase todos os dias nos sentimos especiais, porque, no nosso dia a dia, estamos sempre fazendo a diferença na vida de uma pessoa ou de uma empresa. Quando solucionamos um sinistro, não apenas resolvemos uma questão técnica: nós aliviamos a dor do cliente."



## Lauro Barreto,

**VP Região 3 do Sincor-SP e presidente do Clube dos Corretores de Seguros de Taubaté**

"A corretagem de seguros entrou na minha vida como herança de família e se tornou vocação. Nossa profissão transforma vidas ao oferecer proteção em diferentes momentos: do estágio viabilizado por uma apólice, ao seguro fiança que garante contratos, do automóvel que cobre de panes a perdas totais ao residencial que protege o sonho da casa própria. Recordo um caso marcante: a mãe de um segurado, desacreditada, recebeu a indenização devida após nossa insistência. Em lágrimas, agradeceu pelo amparo que lhe deu forças para recomeçar. Esse episódio resume o que é ser corretor: trabalhar nos bastidores, mas fazer a diferença real na vida das pessoas."



## Caio Henrique Rainha Cones,

**mentor do Clube dos Corretores de Seguros de Piracicaba**

"Ser corretor de seguros não transformou apenas minha vida – moldou quem sou. Sou sucessor, cresci vendo meus pais construir a nossa corretora e ajudarem a estruturar o mercado na região, atuando em entidades como o Clube dos Corretores, que hoje presido, e o Sincor-SP. Para mim, nunca foi só negócio, mas missão de vida. Assumir esse legado me fez enxergar o corretor como guardião do futuro das pessoas. Recordo o dia em que um cliente sofreu acidente e, ao perceber a demora em me responder, fui até o local, apoiei a família e cuidei de tudo até a recuperação. Deixamos de ser apenas corretor e cliente: criamos um vínculo de confiança e amizade."



## Ricardo Montenegro,

**presidente da Aconseg-SP (Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado de São Paulo)**

"As assessorias de seguros têm um único foco: o corretor. Criadas para atender exclusivamente esse profissional essencial, oferecem estrutura, ética e profissionalismo para ampliar sua rentabilidade e permitir que ele se dedique ao propósito maior: o cliente. Temos diversos cases de sucesso, sobretudo em ramos complexos, como saúde e seguros empresariais, que exigem alta especialização. Por isso, as Assessorias afiliadas às Aconsells do Brasil estão prontas para apoiar, levando soluções, suporte e expertise que fortalecem a atuação dos corretores em todo o país."



## Augusto Esteves,

**presidente da UCS (União dos Corretores de Seguros)**

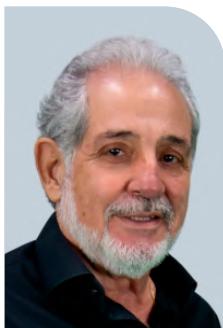
"Completo 50 anos no mercado de seguros, sendo 44 dedicados à corretagem. Essa profissão me deu conquistas, estabilidade e a chance de transformar vidas. Sou grato por tudo o que construí e pelo impacto gerado junto a famílias, empresas e organizações. Momentos especiais marcam minha trajetória, como entregar indenizações a famílias em luto, ver empresas se reerguerem após incêndios e garantir a subsistência de quem depende de um veículo para viver. O seguro é mais que proteção: é continuidade, dignidade e esperança. Tenho orgulho de seguir contribuindo para essa missão."



## Felipe Sousa,

**Zone Chair da MDRT (Million Dollar Round Table)**

"Nasci dentro de uma corretora: meus pais eram corretores e, ainda bebê, já os acompanhava no trabalho. Aos 15 anos ingressei oficialmente na corretora da família e defini meu caminho no seguro de vida, produto que acredito transformar não só financeiramente, mas em valores e propósito. Vivi momentos marcantes, como ao entregar a indenização de um cliente querido, que garantiu o sustento da mãe e do sobrinho após seu falecimento. Outro episódio foi quando recebi o seguro de vida da minha mãe: além do apoio financeiro, trouxe força emocional para seguir. Esses aprendizados moldaram minha vida e reforçam meu orgulho em ser corretor."



## Flávio Machado,

VP Região 5 do Sincor-SP

"Costumo dizer que o seguro entrou na minha vida pela porta dos fundos, sem eu imaginar sua relevância. Desde então, tudo mudou: trabalhei em grandes empresas, aprendi, ensinei e formei profissionais que hoje ocupam cargos importantes. Aos 73 anos, só tenho a agradecer: amigos, clientes e colegas que ganhei nessa trajetória. Um episódio marcante foi quando uma cliente me procurou após ser mal atendida por outro corretor. Passei a noite resolvendo seu sinistro, e ela segue fiel até hoje. Esse gesto mostrou que fazer o bem sempre é o que define nossa profissão. Hoje, meu filho assume o legado, e sei que terá o mesmo sucesso."



## João Garrucho,

VP Região 4 do Sincor-SP

"A vida como corretor de seguros transformou minha história: foi graças a essa profissão que constituiu minha família, garantiu sustento e deu formação universitária aos meus filhos, algo que meu pai não pôde me oferecer. Hoje, tenho a alegria de ter um deles comigo na corretora, perpetuando esse legado. Um episódio marcante foi o de um cliente que sofreu grave problema cardíaco e ficou 60 dias internado no Incor. O seguro cobriu tudo, evitando que a família perdesse seus bens. A esposa sempre me lembra que só contrataram por minha insistência. Esse caso resume o verdadeiro valor do nosso trabalho: preservar vidas e patrimônios em momentos decisivos."



## Jorge Teixeira Barbosa,

presidente da Camaracor-SP (Câmara dos Corretores de Seguros de São Paulo)

"Ser corretor de seguros é uma honra, pois atuamos de forma consultiva, protegendo famílias e patrimônios com transparência e justiça. No campo empresarial, nosso papel é estratégico: além da proteção patrimonial, ajudamos o RH a usar seguros como ferramenta de atração e retenção de talentos. Uma experiência marcante foi atender a esposa de um cliente após seu falecimento; graças ao seguro de vida que ele contratou por minha orientação, a família pôde seguir amparada. São 35 anos de orgulho, superação e aprendizado nessa profissão transformadora."



## Marcos Motta,

mentor do CCSOR (Clube dos Corretores de Seguros de Osasco)

"Ser corretor de seguros transformou minha vida em todos os sentidos. Nunca tive outra profissão: comecei como agenciador, conquistei meu espaço e hoje tenho a honra de ser mentor no setor. Tudo o que alcancei — formar minhas filhas, construir carreira e realizar sonhos — devo à corretagem, especialmente no seguro de vida. Um caso marcou minha trajetória: um cliente sofreu invalidez grave e, após mais de um ano, conseguimos acionar a cobertura. Entreguei pessoalmente o cheque à família, que pôde ter suporte e tranquilidade. Esse episódio resume a essência da profissão: estar presente e transformar vidas."



## Rogério Freeman,

2º secretário do Sincor-SP

"Até 1990 eu era bancário, mas ao migrar para a Itaú Seguros minha vida mudou. Além do upgrade salarial, foi a chance de atuar em um setor em expansão, com um produto essencial que atende empresas e pessoas de todos os perfis. O seguro transformou minha trajetória em termos financeiros, pessoais e, sobretudo, pelo propósito de proteger vidas, patrimônios e negócios. Em 35 anos de carreira, vivi momentos marcantes, como o de uma família que perdeu o pai em acidente. Graças às coberturas de automóvel e vida, conseguiram estabilidade e os filhos cresceram sem privações. Até hoje são meus clientes, prova do valor duradouro do nosso trabalho."



## Álvaro Fonseca,

mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo

"Atuo como corretor de seguros há 40 anos, com muito orgulho. Essa profissão, essencial para a sociedade, me permitiu construir minha vida, adquirir experiências únicas e proteger pessoas em momentos decisivos. Ser corretor é aprender continuamente, já que os riscos estão em todas as atividades, e oferecer tranquilidade a famílias e empresas. Recordo com carinho meu período na área social do Sincor-SP, apoiando corretores e comunidades com ações concretas. Não há maior satisfação que levar amparo em horas difíceis. Essa carreira é gratificante e tem o poder de transformar vidas."



## Rosi Dellatorre,

presidente do CORRERP (Clube dos Corretores de Seguros de São José do Rio Preto)

"Decidi ser corretora de seguros aos 48 anos, em um momento em que muitos já pensam em parar. Foi inesperado, mas logo me identifiquei e resolvi empreender, abrindo minha própria corretora. Hoje vejo que foi a decisão mais acertada da minha vida: tornei-me mais confiante, realizada e encontrei propósito em cuidar do próximo. Escolhi atuar com Seguro Fiança, que acompanha fases marcantes da vida — como independência, casamento ou divórcio. Estar presente nessas transições e oferecer proteção é o que torna minha escolha tão especial."



## Márcio Silva,

VP Região 1 do Sincor-SP

"Em 2000 descobri a corretagem de seguros e tudo mudou. Levar tranquilidade após um acidente, imprevisto ou catástrofe é algo sem preço. Ser pilar na reconstrução ou realização de um sonho é o que me faz amar essa profissão. Recordo um caso em 2010: após muita insistência, um empresário aceitou contratar seguro-saúde para sua família. Dias depois, sofreu grave acidente doméstico. O plano cobriu cirurgias, internações e longa recuperação. Até hoje ele agradece. Esse episódio reforçou minha certeza: o maior patrimônio do ser humano é a saúde e a vida."



## Frederico Leopoldo,

presidente do CIST (Clube Internacional de Seguros de Transporte)

"Desde que abri minha corretora, venho crescendo de forma constante, com impacto direto na carreira e na estabilidade financeira da minha família — manter essa segurança econômica é essencial. Os momentos em que mais faço diferença ocorrem nos sinistros, quando o cliente está fragilizado. Nessa hora, o corretor oferece tranquilidade, orientação e resolve a burocracia enquanto a pessoa se recompõe. Nunca esqueço uma família simples que, com esforço, contratou seguro para o carro. Dois anos depois, sofreram perda total; a indenização permitiu recuperar o valor e seguir em frente. Ver a gratidão deles reafirmou o verdadeiro papel do seguro."



## Evaldir Barbosa de Paula,

presidente da APTS (Associação Paulista dos Técnicos de Seguros)

"Corretor de seguros é uma profissão maravilhosa, que permite interação com vários segmentos empresariais, além de um fantástico relacionamento pessoal com todas as classes sociais. Lembrando ainda que é de baixo investimento para se profissionalizar. Um momento em que senti que fiz a diferença na vida de alguém foi na indenização de um sinistro de incêndio no valor de R\$ 5 milhões de reais em 2015, onde tivemos a iniciativa de renovar o seguro sem a anuência prévia do proprietário, que ficou defasado na demora do seu posicionamento, mas se sentiu aliviado quando soube que havíamos entrado com a proposta de renovação que salvou empregos na cidade onde a empresa estava instalada. Sentimento de dever cumprido eu diria pela experiência vivida."

# Conec: de encontro técnico ao maior congresso de seguros da América Latina

Do Maksoud Plaza ao Anhembi, evento promovido pelo Sincor-SP tornou-se marco de inovação, integração e projeção da categoria

POR THAÍS RUCCO

Na história do Sincor-SP, o Congresso dos Corretores de Seguros (Conec) ocupa um capítulo especial. O evento carrega uma trajetória de ousadia e transformação: nasceu nos anos 1980 para manter a mobilização da categoria entre os encontros nacionais e, quatro décadas depois, consolidou-se como o maior congresso de seguros da América Latina. Hoje, reúne cerca de 10 mil pessoas – entre corretores, seguradoras, especialistas e parceiros – para debater tendências, impulsionar negócios e celebrar a força da corretagem de seguros.

## Origens modestas, visão arrojada

A primeira edição do CONEC ocorreu em 1982, fruto de uma decisão do 2º Congresso Nacional dos Corretores. O objetivo era claro: garantir o engajamento e a representatividade da classe em São Paulo.

Nos primeiros anos, o congresso foi sediado em hotéis como o Maksoud Plaza e o Meliá. Mas, diante do crescimento exponencial do público, esses espaços rapidamente se mostraram insuficientes. O então presidente Leoncio de Arruda tomou uma decisão ousada: transferir o evento para o Palácio das Convenções do Anhembi, mesmo enfrentando uma infraestrutura considerada desafiadora à época.

O resultado confirmou a aposta. "Temos certeza de que foram investimentos multiplicadores de resultados. Somamos força para multiplicar qualidade", afirmou Leoncio, ao lembrar da virada que projetou o evento em nível continental.

## A consolidação como vitrine do setor

A mudança para o Anhembi transformou o Conec em vitrine nacional. O número de participantes saltou de dois mil para mais de seis mil em poucos anos. Já nos anos 2000, edições como a de 2008 registraram recordes, reunindo 6,5 mil corretores e mais de 800 prestadores de serviços.

De encontro técnico, o congresso passou a oferecer uma experiência multissensorial, que combina palestras inspiradoras, feira de negócios, oportunidades de networking e atrações culturais. Essa evolução garantiu ao Conec o posto de principal evento do setor na América Latina.

As últimas edições foram realizadas no ExpoTransamérica, mas em 2025 o evento volta ao emblemático Anhembi.

## O futuro já chegou

"O Conec evoluiu de um grande encontro técnico para uma experiência estratégica, incorporando inovação digital, ampla programação e momentos de celebração", afirma Boris Ber, presidente do Sincor-SP.

Segundo ele, a edição de 2025 promete ser um divisor de águas. Com o tema "SinergIA Digital: O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros", o congresso terá como destaque a inteligência artificial aplicada ao setor, além de uma grade de conteúdo ainda mais abrangente. O evento também celebrará os 90 anos do Sincor-SP, inaugurando o ciclo "Rumo aos 100 anos" da entidade.

## Uma jornada de transformação

Mais do que um congresso, o Conec consolidou-se como espaço de valorização e reflexão sobre o papel do corretor de seguros no Brasil. É referência não apenas pela grandiosidade, mas pela capacidade de antecipar debates estratégicos que moldam o futuro do setor.

Ao longo de sua evolução, o Conec deixou uma marca definitiva: quando corretores se unem em torno de conhecimento, inovação e representatividade, não apenas fortalecem sua categoria, mas também influenciam os rumos do mercado de seguros em todo o país.

### ▪ I Conec (1982)



### ▪ II Conec (1984)



### ▪ III Conec (1986)



### ▪ IV Conec (1988)



▪ **V Conec (1990)**



▪ **VI Conec (1992)**



▪ **VII Conec (1994)**



▪ **VIII Conec (1996)**



▪ **IX Conec (1998)**



▪ **X Conec (2002)**



▪ **11º Conec (2004)**



▪ **12º Conec (2006)**



▪ **13º Conec (2008)**



▪ **15º Conec (2012)**



▪ **17º Conec (2016)**



▪ **19º Conec (2023)**



▪ **14º Conec (2010)**



▪ **16º Conec (2014)**



▪ **18º Conec (2018)**



▪ **20º Conec (2025)**





# sindsegsp



**evoluindo com o  
mercado e a sociedade**

+inovador +sustentável +conectado +juntos

# Seguradoras x Cooperativas x Administradores e Grupos de Proteção Patrimonial Mutualista: entenda as diferenças e os novos desafios para o corretor

Com novas leis em vigor a partir de dezembro, diversas empresas passam a disputar espaço, exigindo do corretor de seguros mais conhecimento técnico e atuação consultiva

POR THAÍS RUCCO

O mercado brasileiro de seguros e proteção vive um momento decisivo. A partir de dezembro de 2025 entram em vigor mudanças legislativas que impactarão diretamente a atuação dos corretores e a forma como consumidores contratam proteção para seus bens e responsabilidades.

De um lado, a nova Lei de Contrato de Seguros começa a operar. De outro, encontra-se em fase de regulamentação a Lei Complementar 213/2025 sobre a cobertura de Cascos, Responsabilidade Civil de Veículos e Serviços de Assistência Automotivos por meio de associações mutualistas, abrindo um campo de concorrência com seguradoras.

Segundo o advogado Adilson Neri, coordenador do Comitê Jurídico do Sincor-SP, o corretor precisa compreender em profundidade as diferenças entre os modelos de seguradoras, cooperativas e associações de proteção para orientar seus clientes de forma segura e transparente.

## Principais diferenças entre os modelos

### 1. Seguradoras

As seguradoras são sociedades anônimas reguladas pela Susep (Superintendência de Seguros Privados). A contratação do seguro é um ato jurídico típico, amparado por normas específicas.

- O consumidor tem garantias definidas em lei, como prazos prescricionais de 1 ano para cobrança de indenizações.
- O contrato prevê cobertura a partir da aceitação da proposta, geralmente em prazo muito curto.
- O risco é transferido integralmente para a seguradora, que assume a obrigação de indenizar.
- A venda de seguros tem o corretor como intermediário obrigatório

### 2. Cooperativas de Seguros

As cooperativas de seguros funcionam sob o modelo mutualista, mas são regidas por lei específica e também supervisionadas.

- Poderão ser constituídas sob a forma de cooperativas singulares de seguros, cooperativas centrais de seguros ou confederações de cooperativas de seguros.
- Esses formatos ainda serão regulamentados pelo CNSP.
- O associado é, ao mesmo tempo, cliente e cooperado, ou seja, participa dos resultados positivos e negativos da cooperativa.
- Em caso de sinistralidade elevada, pode haver rateio de custos adicionais entre os cooperados.
- A gestão deve ser transparente, com assembleias e prestação de contas aos associados.
- O papel do corretor de seguros ainda não está definido.

### 3. Administradoras e Grupos de proteção patrimonial mutualista

Estão em fase de regulamentação.

- Institui-se a figura da administradora
- A operação não constitui contrato de seguro, mas concorre diretamente com as seguradoras pelo fato de oferecer coberturas idênticas.
- O prazo para aceitação previsto em norma é de 25 dias, período em que o cliente pode ficar sem cobertura.
- Há incertezas jurídicas: ainda não se sabe qual prazo prescricional prevalecerá - 1 ano (seguros), 3 anos (responsabilidade civil) ou 5 anos (Código de Defesa do Consumidor).
- O associado pode ter que contribuir com valores extras, por rateio, para cobrir prejuízos maiores.
- A venda das proteções não é realizada exclusivamente pelo corretor de seguros.

## O papel do corretor diante dos novos cenários

Para Adilson Neri, independentemente do modelo, a intermediação do corretor será cada vez mais estratégica: "Cabe ao corretor indicar riscos, orientar coberturas, apontar as melhores soluções e acompanhar o cliente no momento de um sinistro. Isso exige atuação extremamente profissional."

O especialista lembra que, apesar das dificuldades de entendimento que se aproximam, os corretores devem enxergar esse cenário como um campo fértil para diferenciação e fortalecimento do relacionamento com seus clientes.

"Estamos próximos de grandes dificuldades de interpretação, mas é exatamente aí que surgem as melhores oportunidades para o corretor que atua com ética, conhecimento técnico e foco no cliente."

O consumidor precisará de informação clara e orientação qualificada para escolher entre seguros tradicionais, cooperativas e associações de proteção. Já os corretores terão o desafio de se posicionar como consultores indispensáveis em um mercado mais complexo e competitivo.



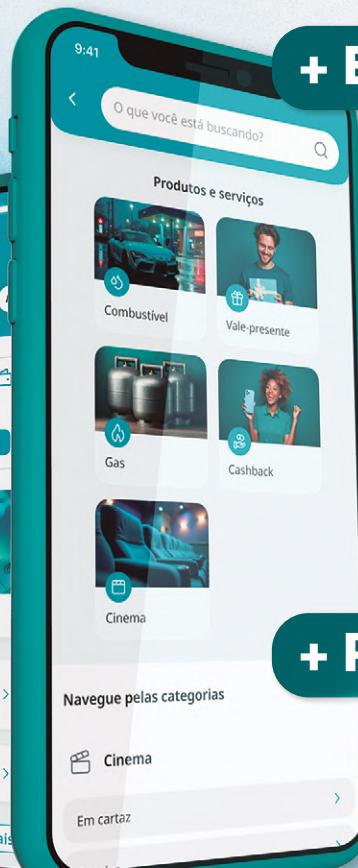
# O Super App mais esperado do ano está chegando!



+ Benefícios



+ Qualidade



+ Experiências

+ Proteção

O **Pasi Super App** está chegando para **transformar benefícios** em vendas e clientes em fidelização. Um **ecossistema inteligente, exclusivo e completo**, porque o verdadeiro diferencial é **entregar valor além do seguro**.

**PASI**  
SUPER APP



Faça parte dessa transformação!

WhatsApp 31 30363330

Website [www.pasisuperapp.com.br](http://www.pasisuperapp.com.br)

Instagram [@pasisuperapp](https://www.instagram.com/pasisuperapp)

# Pesquisa do Sincor-SP revela como os corretores avaliam os serviços das seguradoras no ramo de automóvel

Estudo inédito PMC Auto, com mais de 6 mil avaliações, mostra que desempenho é considerado “bom”, mas aponta necessidade de avanços em sinistros e atendimento ao corretor

Em live especial da TV Sincor realizada no dia 2 de setembro, o Sincor-SP apresentou os resultados da PMC Auto 2025 (Pesquisa para Melhoria Contínua do mercado de Seguros – Especial Automóvel), que mede a qualidade dos serviços das seguradoras na visão dos corretores. Participaram Boris Ber (presidente do Sincor-SP), Simone Fávaro (1ª vice-presidente e responsável pela Assessoria Técnica) e Francisco Galiza (consultor de economia e responsável técnico pelo estudo). A iniciativa, de caráter colaborativo e não competitivo, divulga ao mercado apenas médias setoriais; os resultados individuais de cada companhia são entregues confidencialmente para orientação de melhorias internas.

Segundo Galiza, a pesquisa tem papel prático e estratégico: “O objetivo final é promover melhorias nos serviços. Cada seguradora recebeu sua avaliação individual e pode tomar dois caminhos: ou reconhecer os pontos de atenção e corrigi-los, ou entender que há um problema de comunicação com os corretores. Em ambos os casos, a pesquisa gera insumos valiosos para evolução”.



## Metodologia e resultados

Realizada em junho e julho de 2025, a PMC Auto ouviu 915 corretores (pessoas físicas e jurídicas) de todas as regionais do Estado de São Paulo – 9% do universo de associados – alcançando 95% de nível de confiança e margem de erro de 3 pontos percentuais. O questionário contemplou até 35 seguradoras (cada participante pôde avaliar até oito com as quais opera) e sete quesitos de serviço: coberturas acessórias, atendimento ao corretor, processo de renovação, comissionamento, agilidade nas cotações, eficiência na emissão (novo/endosso/renovação) e rapidez no pagamento de indenizações. Ao todo, foram consolidadas cerca de 6 mil avaliações.

Os dados mostram que, em média, o setor foi avaliado como “Bom” em todos os quesitos, com predominância da resposta “Bom”. Entre os destaques positivos estão a eficiência do seguro novo (39% “Excelente” e 47% “Bom”) e o processo de renovação (33% “Excelente” e 54% “Bom”). Já a rapidez no pagamento de indenizações aparece como ponto de atenção: 23% avaliaram como “Excelente”, 54% como “Bom”, mas 18% como “Regular” e 4% como “Ruim”, indicando espaço para evolução.

Para Boris Ber, os números reforçam o papel da entidade: “O Sincor-SP não apenas ouve os corretores de seguros, mas leva essas informações às seguradoras de forma organizada e imparcial. Não é um ranking para constranger, mas um retrato fiel da percepção dos corretores. Isso permite que cada companhia faça seu diagnóstico e, se necessário, melhore sua relação com a base”.

## Próximos passos

Uma das novidades da edição 2025 da PMC foi a divulgação do grau de penetração das seguradoras nas carteiras dos corretores, indicador estratégico que mostra em quantas carteiras cada companhia está presente. Entre as 17 seguradoras com volume estatístico suficiente, os maiores percentuais foram: Porto (88,2%), Tokio Marine (82,6%), Allianz (78,9%), Azul (69,2%), HDI (68,2%), Bradesco (64,8%), Yelum (50,2%), Mapfre (45,1%), Suhai (41,5%) e Zurich (26,3%). Também figuram Mitsui, Alfa, Sura, Ezze, Darwin, Akad e Justos.

Galiza destacou: “Esse é um dado inédito. Ele mostra a penetração real da seguradora nas carteiras dos corretores, que antecede o faturamento. Ou seja, para crescer em prêmio, a companhia precisa primeiro estar presente em mais carteiras. É um indicador estratégico de médio e longo prazo”.

Durante a transmissão, Simone Fávaro reforçou a relevância do estudo para o dia a dia da corretagem: “Os corretores têm anseio de melhorias nas seguradoras. Esse levantamento dá subsídios concretos para que elas revisem processos, especialmente em sinistro e atendimento. É um trabalho que nasce dentro do Sincor-SP, com apoio da nossa Assessoria Técnica, e que será ampliado para outros ramos, como Vida, Transportes, Residencial e Empresarial”.

A PMC Auto 2025 entrega um diagnóstico acionável para seguradoras e uma voz estruturada aos corretores. Como resumiu Galiza, os dados mostram que o serviço é bom, mas pode ser melhor. O desafio é transformar essa fotografia em planos de ação que elevem a percepção para “Excelente” no próximo ciclo.

Ao final da live, corretores de seguros associados ao Sincor-SP que participaram da pesquisa concorreram a um Kit Sincor-SP (mochila, suporte para celular, ecobag e squeeze), sorteado ao vivo ao final da transmissão.



**Baixe o estudo completo**



**Confira a íntegra da live**



Há mais de **15 anos** oferecendo **tecnologia** e **soluções eficientes** que transformam corretoras!

Nascemos da **necessidade** das corretoras por **gestão profissional, integração e autonomia**. Ao longo dos anos, **evoluímos** com o mercado e hoje nossas soluções são **referência nacional**.

**SGCOR Gestão:** Administração completa da corretora em uma única plataforma.

**SGCOR Multicálculo:** Cotações rápidas e precisas com as principais seguradoras.

**SGCOR Prospecção:** Captação e conversão de leads para ampliar sua carteira de clientes.

**Aplicativos Corretor e Segurados:** Mobilidade e relacionamento direto em tempo real.

📞 51 2970-0800

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



# Diretoria Atual do Sincor-SP é reeleita para novo mandato até 2029

A eleição para a nova diretoria do Sincor-SP na gestão 2026-2029 será com chapa única, liderada pelo atual presidente da entidade e seguirá com membros que já fazem parte da atual gestão

O Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo (Sincor-SP) terá continuidade em sua liderança. A eleição para a gestão 2026-2029 será realizada com chapa única, encabeçada pelo atual presidente, Boris Ber, que seguirá no comando da entidade pelos próximos quatro anos.

A chapa única foi registrada dentro do prazo estabelecido pelo Estatuto do Sincor-SP, conforme publicação no jornal O Estado de S. Paulo no dia 29 de agosto. O pleito acontecerá por aclamação em Assembleia Geral marcada para o dia 13 de novembro de 2025, na sede do Sincor-SP, localizada na Rua Líbero Badaró, 293, Centro de São Paulo.

## Composição da chapa 2026-2029

A nova diretoria executiva mantém nomes já consolidados na gestão atual e inclui representantes com forte atuação no mercado de seguros:

**Presidente:** Boris Ber

**1º Vice-Presidente:** Simone Cristina Fávaro

**2º Vice-Presidente:** Braz Romildo Fernandes

**1º Secretário:** Marcos Abarca

**2º Secretário:** Rogério Freeman

**1º Tesoureiro:** Edson Lasse Fecher

**2º Tesoureiro:** Fernando Antônio Kauffman Alvarez

**Suplentes de Diretoria:** Arnaldo Odlevati Junior, Leonardo Elias Moreno da Silva, Claudemir Machi, João Carlos Garrucho, José Roberto Placco Rodriguez, Betine Theisen de Castro, Rodrigo Matos

**Conselho Fiscal:** Eduardo Vidal Pileggi, Lenira Castro Leão Jollo, Carlos Alberto Caporali

**Suplentes do Conselho Fiscal:** Márcio José da Silva, Francisco Flávio Machado, Silvia da Silva Camacho

**Delegados Fenacor:** Manuel Dantas Matos, Boris Ber, Braz Romildo Fernandes, Lauro Ruv Carelli Barreto

**Ouvidor:** Octávio José Milliet

**DPO:** Marco Antônio Damiani

Ao comentar a aclamação da chapa, Boris Ber destacou que a continuidade da gestão reflete o reconhecimento do trabalho realizado e a confiança da categoria: "Recebo com grande satisfação esta aclamação, que demonstra que estamos no caminho certo. É um sinal de que as ações que temos desenvolvido pelo fortalecimento da corretagem e pela valorização do corretor de seguros estão sendo reconhecidas. Seguiremos com disciplina, união e inovação para representar cada vez melhor os nossos associados e a sociedade", afirmou.



## Perfil do presidente reeleito

Boris Ber é corretor de seguros há mais de 40 anos e formado em Administração de Empresas pela PUC-SP. Além da presidência do Sincor-SP, ocupa posições estratégicas no setor, como vice-presidente Regional Sudeste da Fenacor, presidente do Conselho da Sicoob Credicor-SP, e membro do Fórum Mário Petrelli de Fomento do Mercado de Seguros, Previdência, Capitalização e Resseguros Privados.

Apresentador do tradicional Programa Seguro (TV Gazeta), Boris também já foi mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP). Fora do mercado de seguros, destacou-se em diversas entidades da comunidade judaica, tendo sido presidente da Federação Israelita do Estado de São Paulo.



# Sincor-SP fortalece HUB de Soluções com novos benefícios em saúde e odonto

Planos da Seguros Unimed ampliam a proteção e os benefícios para corretores associados

O Sincor-SP segue ampliando as entregas para seus associados e anunciou a inclusão de um novo benefício no HUB de Soluções: os planos de saúde e odontológicos da Seguros Unimed, desenvolvidos em parceria com a Brazil Health. A novidade foi lançada em julho, durante live que reuniu a diretoria da entidade e representantes da seguradora, e já está disponível para corretores de seguros Pessoa Jurídica associados ao Sindicato.

## Hub de Soluções: suporte completo ao corretor

Criado para centralizar serviços que facilitam a rotina dos corretores, o Hub de Soluções reúne orientações jurídicas e contábeis, consultorias técnicas, intermediação em sinistros negados, chatbot especializado, conteúdos educativos e uma série de ferramentas que impulsionam a atuação do corretor no mercado.

Com a chegada dos planos da Seguros Unimed, o Hub passa a oferecer também uma alternativa de proteção em saúde e odontologia, atendendo não só os profissionais, mas também suas famílias e colaboradores.

## Novo plano da Seguros Unimed: proteção sob medida

Durante o lançamento, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, ressaltou a importância da parceria. "Mais uma entrega do Sincor-SP. Este produto garante mais proteção com menor custo para o corretor de seguros associado, sua família e colaboradores", destacou.

O plano contempla cobertura médica, odontológica e benefícios adicionais, como assistência pet, descontos em medicamentos e ingressos para eventos culturais. Segundo o superintendente Comercial e de Produtos Saúde e Odonto da Seguros Unimed, Rodrigo Aguiar, a proposta foi desenhada para estar alinhada ao perfil e às necessidades dos corretores. "Eles poderão utilizá-lo, incorporar ao portfólio e oferecer aos clientes", afirmou.

## Condições acessíveis e abrangência estadual

De acordo com o gerente Regional PME e Adesão SP da Seguros Unimed, André Veríssimo, o produto atende especialmente corretores de pequeno e médio porte, com exigência mínima de duas vidas e sem limite de idade para contratação. O benefício terá abrangência em todo o Estado de São Paulo, com as mesmas condições comerciais em todas as regiões.

Já o CEO da Brazil Health, Marcelo Reina, reforçou o propósito da iniciativa. "São os corretores que levam o produto à ponta, então nada mais justo que também possam utilizá-lo. O plano foi concebido para gerar acesso à saúde de qualidade com regras claras e custos compatíveis", explicou.

Já o CEO da Brazil Health, Marcelo Reina, reforçou o propósito da iniciativa. "São os corretores que levam o produto à ponta, então nada mais justo que também possam utilizá-lo. O plano foi concebido para gerar acesso à saúde de qualidade com regras claras e custos compatíveis", explicou.

## Mais uma conquista para o associado

Com o lançamento, o Sincor-SP reafirma o compromisso de ampliar a oferta de soluções práticas e inovadoras. O Hub de Soluções passa a reunir ainda mais benefícios, consolidando-se como um espaço estratégico de apoio e valorização da categoria.

Para facilitar ainda mais a comunicação com a entidade e o acesso a este e outros serviços, o corretor de seguros pode utilizar o aplicativo Sincor Digital.



## 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)





CORRETOR  
é pra **SEMPRE**

# O futuro do corretor

Há 80 anos, crescemos com você,  
unindo inovação e cuidado.





começa  
aqui.

Na Porto, é você que transforma  
tecnologia em confiança.

# Sincor-SP reforça compromisso com a LGPD e amplia ações de proteção de dados

Gestão estruturada, cultura de privacidade e parcerias estratégicas garantem bons resultados

POR THAÍS RUCO

Desde a publicação da Lei nº 13.709/2018 – a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD) – o Sincor-SP acompanha de perto sua evolução e se antecipou à entrada em vigor dos dispositivos legais. A entidade estruturou ações antes mesmo das datas-chave: 28/12/2018 – criação da Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD) e do Conselho Nacional de Proteção de Dados; 18/09/2020 – início da vigência da maior parte dos dispositivos da LGPD; 01/08/2021 – aplicação das sanções administrativas, como multas e penalidades.

Já em 2020, o Sincor-SP realizou mapeamento completo de dados de associados, colaboradores e fornecedores. Uma consultoria especializada foi contratada para identificar pontos críticos e propor melhorias, permitindo a implementação de boas práticas de governança em dados pessoais.

Em setembro de 2021, o então presidente Alexandre Camillo nomeou Marco Antonio Damiani, diretor de TI e 1º Tesoureiro, como DPO (Data Protection Officer) da entidade, cargo responsável por garantir a conformidade com a LGPD. Essa nomeação foi renovada pelo presidente Boris Ber até 2025 e já está prevista para o próximo mandato (2026-2029).

Entre as atribuições do DPO estão: atuar como ponto de contato com a ANPD; promover orientação e conscientização interna sobre privacidade; monitorar a conformidade com a LGPD e realizar avaliações de impacto; atender solicitações de titulares de dados; garantir medidas técnicas e administrativas de segurança da informação.

“Mais do que atender a uma exigência legal, nossa prioridade é fortalecer a confiança dos associados, colaboradores e parceiros. A LGPD reforça a importância da transparência, e o Sincor-SP se compromete a ser referência nesse caminho”, destaca Marco Antonio Damiani.

Além do DPO, o Sincor-SP mantém um Comitê Permanente de LGPD, com representantes de diferentes áreas, que se reúne mensalmente para revisar práticas, reforçar a cultura de proteção de dados e difundir conhecimento aos colaboradores.



## Teste prático: resposta a incidente de segurança

Em 17 de junho de 2021, durante o período de home office, a entidade enfrentou uma tentativa de invasão hacker às suas bases de dados. Graças às medidas já implementadas, foi possível conter o ataque rapidamente, recuperar os sistemas sem perdas significativas e notificar imediatamente: autoridades policiais; ANPD; associados, colaboradores e fornecedores.

Na sequência, todos os protocolos de segurança foram revisados, softwares de monitoramento substituídos e barreiras contra ataques cibernéticos fortalecidas.

## Parcerias estratégicas

Para ampliar sua estrutura, o Sincor-SP firmou parceria com a MKR Privacidade e Proteção de Dados, responsável por implantar o programa de gestão ProDpo na entidade. A iniciativa revisou todo o processo de armazenamento de dados, privacidade e comunicação com associados, também incorporados ao novo site do Sincor-SP.

Da parceria nasceu ainda o Programa LGPD em Ação, que possibilita aos corretores associados contratar os serviços da MKR para implantar o ProDpo em suas corretoras. O projeto foi lançado recentemente e será destaque no CONEC 2025.

Para Adriano Lima, gerente de TI do Sincor-SP e DPO substituto, a LGPD vai além da exigência legal. “A proteção de dados está no centro da relação de confiança entre instituições e pessoas. É sobre respeitar a privacidade, assegurar direitos e criar um ambiente digital mais seguro para todos”.

Ele reforça que treinamentos internos, capacitação contínua e acompanhamento de tendências de cybersecurity são essenciais para manter a entidade em conformidade e como referência em boas práticas.

Já Bárbara Neves, advogada e sócia da MKR, destaca: “No Sincor-SP, a privacidade de colaboradores e associados é prioridade. A parceria com a MKR permite levar a ferramenta ProDpo também aos corretores, garantindo governança e conformidade à LGPD.”

O Sincor-SP demonstra não apenas conformidade com a LGPD, mas também compromisso em transformar a privacidade em valor estratégico. Com comitê permanente, parcerias especializadas e programas de apoio aos associados, a entidade reforça sua liderança em proteção de dados no setor de seguros.



# Auto pop é **flexibilidade**

O único seguro em que o cliente escolhe a cobertura de colisão parcial e ainda conta com proteção para motor e câmbio.



## Colisão Parcial

Você decide o quanto  
quer cobrir.

## Motor e Câmbio

Tranquilidade e proteção  
contra imprevistos

**usebens**  
SEGURADORA

SOLIDEZ, TECNOLOGIA E SIMPLICIDADE



@usebensseguros



/usebens-seguradora

Este seguro é garantido pela Usebens Seguros S.A. - CNPJ 09.180.505/0001-50. Usebens Seguro Auto - SUSEP 15414.900483/2017-14. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. Mais informações em [www.usebens.com.br](http://www.usebens.com.br)

# Calendário de Obrigações

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

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

## Agosto/2025

| PJ - Simples Nacional   | PJ - Lucro Presumido                    | Pessoa Física           |
|---|---|-------------------------|
| Dia: 01/08 - VR e VT  | Dia: 25/08 - PIS, COFINS                |                         |
| Dia: 06/08 - Salário mensal   |   | Dia: 18/08 - INSS PF    |
| Dia: 20/08 - DAS, FGTS, DARF Previdenciário (DARF Previdenciário e o DARF de IR e na mesma guia), DAE (MEI e Doméstica) | Dia: 08/08 - ISS para SP                |                         |
| Dia: 29/08 - Parcelamento do Simples Nacional   | Dia: 15/08 - ISS para outros municípios | Dia: 29/08 - Carne Leão |

## Setembro/2025

| PJ - Simples Nacional  | PJ - Lucro Presumido                    | Pessoa Física           |
|--|---|-------------------------|
| Dia: 01/09 - VR e VT   | Dia: 10/09 - ISS para SP                |                         |
| Dia: 05/09 - Salário mensal  |   | Dia: 15/09 - INSS PF    |
| Dia: 19/09 - FGTS, DARF Previdenciário (DARF Previdenciário e o DARF de IR e na mesma guia), DAE (MEI e Doméstica) | Dia: 15/09 - ISS para outros municípios |                         |
| Dia: 22/09 - DAS   |   | Dia: 30/09 - Carne Leão |
| Dia: 30/09 - Parcelamento do Simples Nacional  | Dia: 25/09 - PIS, COFINS                |                         |

## Outubro/2025

| PJ - Simples Nacional   | PJ - Lucro Presumido                    | Pessoa Física           |
|---|---|-------------------------|
| Dia: 01/10 - VR e VT  | Dia: 10/10 - ISS para SP                |                         |
| Dia: 06/10 - Salário mensal   |   | Dia: 15/10 - INSS PF    |
| Dia: 20/10 - DAS, FGTS, DARF Previdenciário (DARF Previdenciário e o DARF de IR e na mesma guia), DAE (MEI e Doméstica) | Dia: 15/10 - ISS para outros municípios |                         |
| Dia: 31/10 - Parcelamento do Simples Nacional   | Dia: 24/10 - PIS, COFINS                |                         |
|   | Dia: 31/10 - IRPJ e CSLL                | Dia: 31/10 - Carne Leão |

Vencimentos das Obrigações Trimestrais para Corretor de seguros PJ - Lucro presumido - Ano 2025

Dia:  
31/01  
- IRPJ e  
CSLL

Dia:  
30/04  
- IRPJ e  
CSLL

Dia:  
31/07  
- IRPJ e  
CSLL

Dia:  
31/10  
- IRPJ e  
CSLL



# Alba Seguradora.

## O futuro dos seus clientes muito mais protegido.

Com a Alba Seguradora, seus clientes contam com soluções completas em seguros patrimoniais e pessoais e mais de 60 assistências, garantindo tranquilidade em todos os momentos da vida.

Proteja o futuro dos seus clientes com a tradição e a confiança de quem tem 155 anos de experiência.



**Corretor, junte-se a nós e faça  
parte dessa história de sucesso.**

Filiais e Assessorias: \* Bahia \* São Paulo  
RJ | MG | GO | DF | PR | SE | PE | CE | TO



Faça aqui seu  
pré-cadastro.



**alba**  
SEGURADORA  
Grupo Aliança da Bahia

# Encontro de Lideranças debate novas regulamentações do setor

Evento *on-line* reuniu líderes de todo o Estado para esclarecer impactos das novas normas que reconfiguram o mercado de seguros



O Sincor-SP realizou, em 10 de julho, mais uma edição do Encontro de Lideranças da Corretagem de Seguros. Realizado em formato *on-line*, o evento reuniu líderes do Sincor-SP e de entidades representativas com o objetivo de aprofundar o entendimento sobre duas novas legislações que trarão impactos significativos para os profissionais da corretagem de seguros: a Nova Lei dos Contratos de Seguro (PL nº 2597/2024) e a Lei Complementar 213/2025, que regulamenta a atuação de cooperativas e associações de proteção patrimonial mutualista.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, mediou as apresentações e ressaltou o papel da entidade na disseminação de informações técnicas e estratégicas entre seus membros. "Preparamos este evento para que os líderes compartilhem o conteúdo com os corretores de suas bases. É papel do Sincor-SP manter todos bem informados e alinhados. Aproveitem ao máximo o conhecimento dos nossos parceiros jurídicos", afirmou.

As explicações jurídicas ficaram a cargo dos advogados Antonio Penteado Mendonça e Vivien Lys, especialistas em direito securitário.

## Avanços e desafios com a nova legislação

Dra. Vivien Lys iniciou destacando o avanço que as novas normas representam para a profissionalização do setor. "Essas legislações trazem uma autorresponsabilidade maior para todos os players. Estamos diante de um marco legal que pode consolidar um mercado mais maduro e ético. 2025 será um ano importante para esse processo, com várias mudanças entrando em vigor", afirmou.

Ela também ressaltou que a Lei Complementar 213/2025 tem o mérito de eliminar a "zona cinzenta" que envolvia a atuação das cooperativas e associações patrimoniais. "Agora o mercado saberá claramente quem é quem, o que trará mais segurança jurídica para segurados, corretores e demais agentes. Há mais instrumentos para responsabilizar eventuais descumprimentos legais ou administrativos", disse.

Antonio Penteado Mendonça, por sua vez, alertou para os riscos de implementação sem a devida estrutura de fiscalização. "Estamos lidando com duas leis que terão impactos profundos e imediatos. A Susep, embora conte com um corpo técnico qualificado, não tem braço suficiente para fiscalizar esse novo universo de empresas. Isso gera um desafio enorme: como garantir que essas novas entidades – associações e cooperativas – atuem com segurança para o consumidor?", questionou.

Ele também apontou o que considera uma indefinição conceitual. "Associação de proteção patrimonial mutualista é um termo bonito, mas que não diz muita coisa. Não sabemos exatamente como serão constituídas nem como atuarão. É um volume gigantesco de novas empresas que surgirá, e isso exige muita cautela do mercado", alertou.

## O papel estratégico dos corretores

Ambos os especialistas destacaram a relevância dos corretores de seguros como guias qualificados para o consumidor nesse novo cenário. "Eu jamais faria um seguro sem a orientação de um corretor", afirmou Vivien. "Mesmo com conhecimento jurídico, só o corretor tem a visão prática de mercado para indicar a melhor alternativa de proteção para cada risco."

Durante o evento, os representantes do Sincor-SP e de entidades parceiras puderam fazer perguntas diretamente aos especialistas, aprofundando dúvidas sobre os limites regulatórios das novas figuras jurídicas e as diferenças entre suas atuações e as das seguradoras tradicionais.

Ao final, Boris Ber reforçou a importância da união do setor em torno da informação de qualidade e da atuação técnica. "Cabe a nós levar essas discussões para a base, para que nenhum corretor seja pego de surpresa. Informação é proteção também", concluiu.





**Descomplique suas vendas com um portfólio completo e suporte exclusivo.**



**Seja parceiro e conte com um ecossistema estratégico para impulsionar o seu negócio.**

#### **CARTEIRA RECHEADA**

Acumule pontos e troque por prêmios, dinheiro ou até uma viagem internacional!

#### **CAMPANHAS DE BONIFICAÇÃO**

Ganhe ainda mais com ações que impulsionam seu agenciamento e aumentam sua comissão ao longo do ano.

#### **PLATAFORMA DIGITAL**

Tenha sua própria loja on-line gratuita, com autonomia total, gestão de leads e comissões diretas.

#### **E MAIS:**

E-agência, Academia de Vendas, cotadores, suporte comercial e tudo o que você precisa para vender mais!



**Previdência**



**Patrimonial**



**Responsabilidade Civil**

Acesse o site e seja um corretor parceiro: [sejacorretor.segurosunimed.com.br](http://sejacorretor.segurosunimed.com.br)

**Quem indica Seguros Unimed**

**tá tranquilo.**

**tá seguro.**

**tá com a gente.**



**Leia o QR Code e saiba mais.**

Unimed Seguros Saúde S/A - CNPJ 04.487.255/0001-81 | Unimed Saúde e Odonto S/A - CNPJ 10.414.182/0001-09 | Unimed Seguradora S/A - CNPJ 92.863.505/0001-06 - Reg. Susep 694-7 | Unimed Seguros Patrimoniais S/A - CNPJ 12.973.906/0001-71. - Reg. Susep 01970 | Alameda Ministro Rocha Azevedo, 346, Edifício Seguros, andares Térreo ao 9º, 11º e 12º, Bairro Cerqueira César, CEP 01410-901 | Central de Relacionamento e SAC: 0800 016 6633 - SAC opção 6 | Unimed Odonto: 0800 9 428 428 - SAC opção 3 | Atendimento ao Deficiente Auditivo: 0800 770 3611 | Ouvidoria: acesse [www.segurosunimed.com.br/ouvidoria](http://www.segurosunimed.com.br/ouvidoria) ou ligue 0800 001 2565 | Acessibilidade e mais informações: [www.segurosunimed.com.br](http://www.segurosunimed.com.br)

# Sincor-SP leva estratégia de pós-venda para todas as Regionais

Em um formato exclusivo, as Regionais do Sincor-SP promoveram a primeira edição do novo evento Bate-Papo Regional, com o tema "Pós-venda como chave para novos negócios". Conduzido pelos diretores regionais e VP's (vice-presidentes), o encontro teve como objetivo valorizar ainda mais a voz do corretor e promover um espaço aberto para a troca de experiências.



31 de julho de 2025  
Barretos

04 de agosto de 2025  
Araraquara

06 de agosto de 2025  
Ribeirão Preto



19 de agosto de 2025  
São Carlos

20 de agosto de 2025  
São João da Boa Vista

26 de agosto de 2025  
Piracicaba

# Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores discute novas legislações

Evento percorreu todo o Estado de São Paulo com a diretoria do Sincor-SP para debater os impactos da Lei dos Contratos de Seguros, regulamentação das cooperativas e associações de proteção, além de apresentar as principais entregas do sindicato aos associados.



21 de julho de 2025  
ABCDMR

25 de junho de 2025  
Araçatuba

15 de julho de 2025  
Araraquara

26 de junho de 2025  
Assis

24 de junho de 2025  
Barretos

26 de junho de 2025  
Bauru



17 de julho de 2025  
Campinas

24 de junho de 2025  
Fernandópolis

15 de julho de 2025  
Franca

22 de julho de 2025  
Guarulhos

17 de julho de 2025  
Jundiaí

26 de junho de 2025  
Marília



29 de julho de 2025  
Mogi das Cruzes

25 de junho de 2025  
Nova Alta Paulista

18 de julho de 2025  
Osasco

16 de julho de 2025  
Piracicaba

25 de junho de 2025  
Presidente Prudente

15 de julho de 2025  
Ribeirão Preto



17 de junho de 2025  
Santos

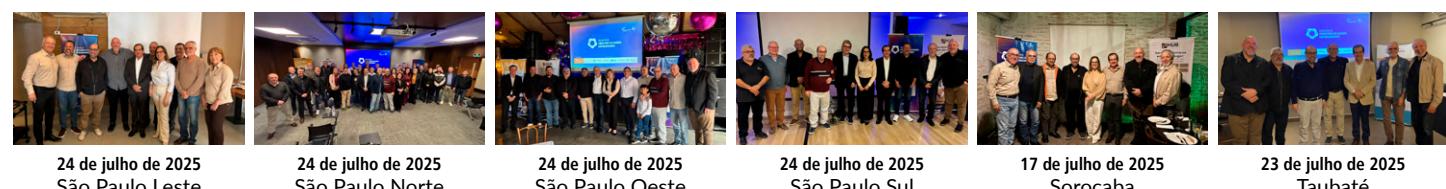
16 de julho de 2025  
São Carlos

16 de julho de 2025  
São João da Boa Vista

24 de junho de 2025  
São José do Rio Preto

23 de julho de 2025  
São José dos Campos

23 de julho de 2025  
São Paulo Centro



24 de julho de 2025  
São Paulo Leste

24 de julho de 2025  
São Paulo Norte

24 de julho de 2025  
São Paulo Oeste

24 de julho de 2025  
São Paulo Sul

17 de julho de 2025  
Sorocaba

23 de julho de 2025  
Taubaté

# Voz do Corretor Empreendedor aborda os desafios comerciais

As Regionais do Sincor-SP realizaram o Voz do Corretor Empreendedor em todo o Estado, entre os meses de julho e agosto. As reuniões contaram com a participação de diversos players do setor para apresentar oportunidades comerciais aos corretores.



26 de agosto de 2025  
ABCDMR e HDI



26 de junho de 2025  
ABCDMR e SulAmérica



15 de julho de 2025  
ABCDMR e Tokio Marine



21 de agosto de 2025  
Araçatuba e Porto



08 de julho de 2025  
Araçatuba e SulAmérica



06 de agosto de 2025  
Araçatuba e Tokio Marine



14 de agosto de 2025  
Araraquara e Porto



22 de julho de 2025  
Assis e CAPEMISA



06 de agosto de 2025  
Assis e SulAmérica



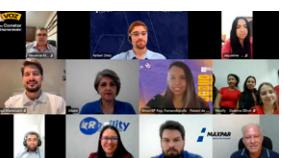
07 de agosto de 2025  
Barretos e Tokio Marine



21 de agosto de 2025  
Bauru e CAPEMISA



23 de agosto de 2025  
Fernandópolis e HDI



25 de julho de 2025  
Fernandópolis e Maxpar



06 de agosto de 2025  
Fernandópolis e Tokio Marine



01 de agosto de 2025  
Franca e SulAmérica



20 de agosto de 2025  
Guarulhos e HDI



15 de julho de 2025  
Guarulhos e  
Tokio Marine



12 de agosto de 2025  
Jundiaí e HDI



24 de julho de 2025  
Marília e HDI



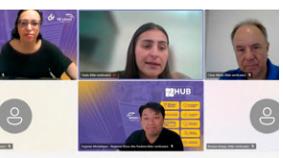
17 de junho de 2025  
Mogi das Cruzes  
e CAPEMISA



08 de julho de 2025  
Mogi das Cruzes e Tokio  
Marine



13 de agosto de 2025  
Nova Alta Paulista e  
Porto



19 de agosto de 2025  
Nova Alta Paulista e  
SulAmérica



27 de agosto de 2025  
Nova Alta Paulista e  
Tokio Marine



20 de agosto de 2025  
Piracicaba e HDI



16 de julho de 2025  
Presidente Prudente  
e Tokio Marine



06 de agosto de 2025  
São Carlos e HDI



26 de junho de 2025  
São João da  
Boa Vista e Porto



20 de agosto de 2025  
Barretos Taubaté e Porto



30 de julho de 2025  
Taubaté e SulAmérica

# Potencial de crescimento do seguro de vida

Em evento do CCS-SP, o presidente do CVG-SP ressaltou que o seguro de vida tem muito espaço para crescer e que, comparado a outros ramos, oferece maior rentabilidade aos corretores de seguros



Anderson Mundim e Álvaro Fonseca

Recebido pelo mentor Álvaro Fonseca e diretoria do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) no tradicional almoço da entidade, realizado no dia 5 de agosto, no Terraço Itália, o presidente do Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP), Anderson Mundim apresentou o seguro de vida como uma grande oportunidade de rentabilidade para os corretores de seguros, considerando que o ramo ainda tem muito espaço para crescer no país.

Frequentador dos eventos do CCS-SP, sempre na condição de executivo de seguradora, Mundim participou pela primeira vez do almoço como presidente do CVG-SP. Acompanhado de Paulo Meinberg, membro do Conselho Consultivo, e de Mario Jorge Pereira, diretor adjunto da diretoria de Relações com o Mercado na atual gestão, Mundim destacou a atuação da entidade, ao longo de 44 anos, na disseminação do seguro de pessoas e na formação profissional.

O presidente do CVG-SP trouxe dados que demonstram, por um lado, o crescimento contínuo do ramo vida nos últimos anos, mas, por outro, a sua ainda baixa penetração. Em 2025, no primeiro quadrimestre, o prêmio direto do seguro de pessoas cresceu 9,1%, em comparação com o mesmo período do ano anterior, passando de R\$ 23,03 bilhões para R\$ 25,11 bilhões. Entre 2024 e 2023, o crescimento foi de 19,7% e no período entre 2023 e 2022, de 9,5%.

No entanto, apenas 17% da população possuem seguro de vida. "E pasmem, destes, se tirarmos a parte dos seguros vendidos por organizações bancárias e dos exigidos por convenção trabalhista, teremos apenas 3%. É muito baixo, mas, por outro lado, é positivo, porque revela um mar de oportunidades", disse. Ele mapeou estas oportunidades, acrescentando dados demográficos e de renda da população. "Temos 212 milhões de habitantes; 69% entre 29 e 70 anos; 47% são da classe média", disse.

Mundim mostrou, ainda, no mapa de oportunidades, que também há espaço para a venda de seguro de vida coletivo para o segmento PME, que é composto por 18 milhões de pequenas e médias empresas, bem como para outros segmentos, como o agronegócio. Ele avalia que, atualmente, os produtos de seguro de vida apresentam atrativos que despertam o interesse da população mais jovem, como as assistências, as novas coberturas e, em alguns casos, a possibilidade do resgate do valor pago.



## Venda de valor

Para o dirigente, uma das melhores maneiras de os corretores aumentarem as vendas de seguro de vida é a partir da própria carteira, o conhecido cross sell. "Como trazer o cliente que têm apenas um ou dois produtos? Esta é minha provocação. Temos de envolver os funcionários da corretora, as novas gerações, os filhos, para tentar enxergar esse cliente", disse. Ele sugeriu, ainda, aos corretores que firmem parcerias ou designem um funcionário especialmente para prospectar seguro de vida.

Mundim reconhece que, diferentemente do seguro automóvel, a venda de seguro de vida requer estudo do ramo e entendimento do cliente. "O segredo é conhecer o cliente. Cada um já tem sua necessidade de proteção, você só precisa ativá-la", disse. Tal investimento em tempo e conhecimento, segundo ele, é compensado pela maior remuneração. "A venda de seguro de vida representa no futuro uma aposentadoria para o corretor, pena que muitos não enxerguem esse valor", disse.

Por seus cálculos, o corretor que vender um seguro de vida por dia terá sua rentabilidade garantida no futuro. "Além disso, o seguro de vida não tem a concorrência acirrada como, por exemplo, automóvel ou residencial ou saúde", disse. Outra vantagem, a seu ver, é a fidelização do cliente. "Quem confia em você, compra mais", disse. Após responder as perguntas dos corretores, Mundim encerrou sua participação, afirmando que o objetivo do CVG-SP é desenvolver o seguro de vida.

"O CVG-SP quer ajudar os corretores a avançarem na venda desse produto tão importante e relevante para as famílias", disse. Mundim registrou que uma das próximas iniciativas do CVG-SP será a mesa-redonda com lideranças dos corretores, marcada para o dia 21 de agosto. O mentor Álvaro Fonseca, que participará deste evento, agradeceu a presença do presidente do CVG-SP no almoço. "Tenho certeza de que as informações que trouxe servirão muito para o nosso trabalho. Obrigado", disse.





Ofereça uma nova geração  
de seguros mais **sustentáveis,**  
**transparentes** e que inovam com  
**soluções pensadas para os clientes.**

Auto



Residência



Celular



Vida



Previdência



# Zurich. A nova geração de seguros.

Conte com a nossa experiência  
global de mais de 150 anos.

Procure um Gerente Comercial  
ou saiba mais em [zurich.com.br](http://zurich.com.br)

**ALLIANZ**  
**PAULO AYRES, DIRETOR COMERCIAL DA REGIONAL SÃO PAULO CAPITAL**


A Allianz Seguros anunciou Paulo Ayres como novo diretor Comercial da Regional São Paulo Capital. Com 14 anos na companhia, já atuou em Corporate, Gestão Comercial e na Filial Lapa. Graduado em Administração e com MBA em Marketing, Ayres destaca o potencial estratégico da região e o objetivo de fortalecer negócios e relacionamento com corretores. Nos últimos dois anos, liderou a Regional Norte e Nordeste, que passa a Alexandre Barbosa, e segue interinamente à frente da filial RJ/ES.

**KARINA DE MATOS, SUPERINTENDENTE DE PRECIFICAÇÃO MASSIFICADOS**


Karina de Matos é a nova superintendente de Precificação Massificados da Allianz Seguros, reportando-se a Fábio Morita. Com mais de 10 anos no setor, chega para fortalecer tecnicamente a área e apoiar o crescimento sustentável da carteira. A executiva já atuou em empresas como Chubb, RSA, Zurich Santander, Midway e Pitzi, onde foi VP de Precificação e Portfólio. "Estou entusiasmada em integrar uma companhia com visão estratégica, inovação e excelência", destacou.

**LEANDRO MIHARA, DIRETOR DE TRANSPORTE**


A Allianz Seguros anunciou Leandro Mihara como novo diretor de Transporte, reportando-se a Maurício Masferrer. Com 19 anos de experiência no setor e passagens por Chubb, Tokio Marine, Bradesco e Mitsui, o executivo traz expertise técnica e visão estratégica para uma das carteiras mais relevantes da companhia. Formado em Economia, com MBA pela Universidade de Manchester e especialização em Finanças pela FGV-SP, destaca-se pela atuação em transportes marítimos, expansão e relacionamento com corretores.

**ALLIANZ PARTNERS**
**DANIEL PITA, PRESIDENTE PARA BRASIL E AMÉRICA LATINA**


A Allianz Partners anunciou mudança em sua liderança: Jaime Liniers deixará a presidência do Brasil e América Latina para assumir posição global como Global Head de Easy Living, MDDR e Specialty Lines. Para sucedê-lo, Daniel Pita, ex-Head do Escritório do CEO Global, assume a presidência da região a partir de 1º de outubro, liderando Brasil, Colômbia e México. Com experiência internacional e passagens pela Allianz X, Pita retorna ao país com o objetivo de manter o crescimento da companhia.

**ALM**
**CAROLINA NOVAES, HEAD DE LINHAS FINANCEIRAS**


A ALM contratou Carolina Novaes como Head de Linhas Financeiras. Com 17 anos de experiência em seguradoras e corretores globais, será responsável por D&O, E&O, Cyber e Garantia. Formada em Administração pela PUC-Rio, atuou em Aon, Willis, MDS e liderou a C Expertise. Sua missão será reposicionar produtos, fortalecer relações com corretores e clientes e liderar capacitação técnica. "Queremos preparar empresas para riscos complexos com clareza e agilidade", afirma.

**ALPER**
**GUILHERME VERGANI, CFO**


A Alper Seguros acaba de anunciar a chegada de Guilherme Vergani como seu novo CFO. O executivo, que tem uma sólida trajetória em finanças, chega para apoiar os próximos passos de crescimento da companhia. Vergani é formado em Administração de Empresas pela USP e traz na bagagem a experiência de empresas de peso como Pátria Investimentos, Superbíd e Tempo Assist. Sua expertise em planejamento financeiro, estratégico e finanças comerciais será fundamental para a nova fase da Alper no mercado.

**AVLA**
**JÚLIA GUIMARÃES, SUPERINTENDENTE COMERCIAL DE ASSESSORIAS**


A Avla anunciou Júlia Guimarães como superintendente comercial de assessorias. Com 18 anos de experiência em seguros e passagens por Unibanco AIG, Itaú, ACE e Chubb, será responsável por estreitar relações com assessorias e impulsionar os resultados no Brasil. Formada em Administração e com MBA em Marketing, Júlia destaca a importância das conexões humanas e do trabalho colaborativo. "Meu foco será apoiar parceiros e criar condições para crescemos juntos", afirma.

**AZOS**
**JOÃO LEVANDOWSKI, DIRETOR COMERCIAL**


Com 24 anos de experiência no setor e passagens por Sancor, MetLife, Porto Seguro e Bradesco, João Levandowski chega à Azos como novo diretor Comercial, área que ele vê como chave para o crescimento da empresa. Segundo ele, o sucesso no seguro de vida depende da combinação entre relacionamento próximo com o corretor e uso de ferramentas digitais. O executivo destaca que a Azos já simplificou a experiência de venda e o desafio agora é expandir essa proposta de forma sustentável e alinhada ao mercado.

**HELOISA FALCÃO, DIRETORA DE PRODUTOS**


Com mais de 17 anos de experiência no setor e passagens por Prudential e MetLife, Heloisa Falcão chega à Azos para assumir o desafio de ampliar a integração entre Produtos e Comercial. Para ela, a companhia é protagonista de uma nova fase, marcada por tecnologia e co-criação com parceiros. Seu objetivo é desenvolver soluções que antecipem as necessidades de clientes e corretores, gerando valor real em um mercado cada vez mais competitivo.

**EUROP ASSISTANCE**  
**ARTHUR CARVALHO, DIRETOR DE SINISTROS**


A Europ Assistance anunciou Arthur Carvalho como novo diretor de Sinistros. Com mais de 23 anos no setor, terá a missão de estruturar o departamento e gerir a área de Reembolso, antes ligada ao Administrativo-Financeiro. Reconhecido por sua expertise em operações e transformação de processos, atuou em grandes empresas nacionais e internacionais. Engenheiro formado pelo Mackenzie, destaca que seu foco será eficiência, inovação e atendimento humanizado aos clientes.

**PIER**
**FLÁVIO REWA, CCO**


A Pier anunciou Flávio Rewa como novo CCO. Com mais de 30 anos de experiência em seguradoras como Itaú e Allianz, ele terá o desafio de acelerar o crescimento no canal corretor, expandir a atuação comercial e consolidar a proposta da marca. Formado em Administração, com especializações em Gestão e Liderança, soma trajetória em estratégia comercial e gestão de times. Na Pier, vai liderar a evolução da área com foco em B2B2C, parcerias e valorização da experiência dos corretores.


**BERKLEY**  
**ALESSANDRA HIFUMI, DIRETORA DE LEGAL & COMPLIANCE**

Alessandra Hifumi assume o cargo de diretora de Legal & Compliance, após atuar como superintendente da área. Advogada com especializações em compliance, relações de consumo e proteção de dados, Alessandra está na companhia há 12 anos e tem 17 anos de experiência no setor de seguros. "Acredito na liderança com propósito como base para um ambiente de trabalho mais inclusivo e sustentável", afirma.

**RODOLFO MENEZES, DIRETOR DE CONTROLADORIA**

Rodolfo Menezes passa a ocupar o cargo de diretor de Controladoria, assumindo responsabilidades sobre resseguro, contabilidade e finanças. Com formação em Ciências Contábeis, mestrado em finanças e mais de 20 anos de atuação no setor, ele integra a Berkley desde 2019. "Esse novo desafio reflete a confiança da empresa em nossa operação no Brasil", afirma.

**RUI VEIGA, SUPERINTENDENTE DE TECNOLOGIA**

Já Rui Veiga foi promovido a superintendente de Tecnologia com foco em Sistemas, após uma trajetória de 12 anos na companhia. Graduado em Administração, com pós-graduação em comércio exterior e MBA em Business Intelligence, Rui tem 24 anos de experiência no setor de seguros. "Essa conquista é coletiva e reflete a dedicação da equipe ao longo dos anos", declara.


**BRADESCO SEGUROS**  
**CÍNTIA RODRIGUES, SUPERINTENDENTE SÊNIOR DA CENTRAL DE ATENDIMENTO**

Com mais de 20 anos no Grupo Bradesco Seguros, Cintia Rodrigues foi promovida a Superintendente Sênior da Central de Atendimento, liderando mais de 500 colaboradores e 3 mil terceirizados. Seu foco será manter um atendimento humanizado, eficiente e orientado à excelência, com atenção à qualidade das interações e no NPS. Reconhecida por transformar modelos de atendimento com tecnologia, Cintia valoriza equipes, boas práticas e a escuta ativa como diferenciais de entrega.

**BVIX**  
**FÁBIO LUCIANO DA SILVA CONCEIÇÃO, SUPERINTENDENTE OPERACIONAL**

Fábio Luciano da Silva Conceição é o novo superintendente operacional da BVIX. Com mais de 25 anos de experiência em seguradoras como SulAmérica e Alfa, é formado em Marketing, Administração e Teologia, com pós-graduações em Administração, Inteligência de Mercado e Teologia, além de MBA em Tecnologia para Negócios (PUCRS). Atuou em criação de produtos, subscrição, automação, expansão comercial e desenvolvimento de pessoas. "Chego à BVIX motivado a construir soluções sólidas e inovadoras".

**ADALBER KUPCINSKAS ALENCAR, DIRETOR COMERCIAL**

Adalber Kupcinskas Alencar é o novo diretor comercial da BVIX. Com mais de 30 anos de experiência em seguradoras como Allianz, Sompo e Generali, atuou em diversos ramos, de Property a seguros massificados. Desde 1990 ocupa cargos de liderança, com foco em estratégias, resseguro, gestão de carteiras e relacionamento com corretores. Engenheiro civil com MBA em Finanças, traz bagagem em marketing e TI. "Chego para contribuir com inovação, eficiência e crescimento sustentável da BVIX".


**MITSUI SUMITOMO**  
**RENATO SOTELO MIZUKAMI, CFO**

A Mitsui Sumitomo Seguros anunciou Renato Sotelo Mizukami como novo CFO. Com mais de 20 anos de experiência nos setores de seguros e financeiro, atuou em empresas como Chubb, RSA/ Sura e Unibanco AIG. Especialista em finanças, possui vivência em FP&A, controladoria, tesouraria, investimentos, gestão de capital, riscos e impostos. Formado em Administração pela Metodista e com MBA pela FGV, integra o Comitê de Inteligência de Mercado da CNI Seg e tem experiência internacional.


**SEGPARTNERS BRASIL**  
**ALEXANDRE CAMILLO, PRESIDENTE EXECUTIVO**

A SegPartners Brasil anunciou nova governança com mudanças no Conselho e Diretoria. Alexandre Camillo, ex-presidente do Sincor-SP e ex-superintendente da Susep, assume como presidente executivo, enquanto Paulo Rogério passa a vice-presidente. Reinaldo Lindo presidirá o Conselho. Com produção de R\$ 600 milhões em 2024, a reestruturação visa expansão sustentável, inovação e fortalecimento da corretagem. "Nosso objetivo é projetar o grupo para uma nova etapa de crescimento colaborativo", afirma Camillo.


**GRUPO HDI**  
**DANIEL MELLO, DIRETOR DE TRANSFORMAÇÃO**

O Grupo HDI anunciou Daniel Mello como diretor de Transformação. Com experiência em M&A, PMO e digital, ele liderará Estratégia, Novos Negócios, Transformação Digital, Experiência do Cliente e Comunicação. Seu foco será alinhar estratégia, execução e inovação para gerar crescimento, eficiência e valor sustentável. Com passagens por Bain, B3, Dell e ClickBus, Daniel é engenheiro pela USP, pós-graduado pela FGV e tem MBA pela Kellogg School of Management.


**GRUPO HDI**  
**ANDRÉ TRUZZI, VICE-PRESIDENTE DE TRANSFORMAÇÃO E ASSISTÊNCIA**

O Grupo HDI anunciou também André Truzzi como vice-presidente de Transformação e Assistência. Além de liderar a Fácil Assist, ele reforçará a estratégia de oferecer experiências de excelência a clientes, corretores e parceiros. Sua missão será fortalecer dois pilares: serviços que apoiam nos momentos mais críticos e parcerias com prestadores. Truzzi destaca que a assistência é essencial para gerar confiança, valorizar equipes e construir relações sustentáveis.


**ICATU**  
**SIMONE GROSSMANN, DIRETORA DE PESSOAS**

A Icatu Seguros anunciou Simone Grossmann como nova diretora de Pessoas. Com mais de 25 anos de experiência em estratégia organizacional e RH, ela já passou por Generali, OLX e Coca-Cola, onde liderou globalmente o RH de tecnologia. Mestre em Economia pela PUC-Rio e com MBA pelo INSEAD, Simone retorna à Icatu para fortalecer a cultura organizacional, integrando pessoas, inovação e estratégia ao crescimento da companhia. "É uma oportunidade única de contribuir com essa agenda estratégica", afirma.


**MAPFRE**  
**LUÍZA GRISOLHA, SUPERINTENDENTE DE GESTÃO DO CANAL CORRETOR**

A Mapfre anunciou Lívia Grisolha como nova superintendente de Gestão do Canal Corretor. Com experiência em canais de distribuição, estratégia comercial e transformação digital, ela terá a missão de fortalecer processos, plataformas e a jornada dos parceiros, garantindo inovação, eficiência e escalabilidade. Para Lívia, o objetivo é aprimorar a experiência dos corretores e ampliar recursos. A executiva já atuou em seguradoras e empresas de tecnologia, liderando projetos de fidelização e eficiência.



## ACONSEG-SP PRODUÇÃO BILIONÁRIA DAS ASSESSORIAS

A Tokio Marine reforçou, no almoço da Aconseg-SP em 3 de setembro, a missão das assessorias de acelerar a diversificação de produtos entre corretores. Segundo o presidente da Aconseg-SP, Ricardo Montenegro, a companhia sempre valorizou o canal e hoje conta com 110 assessorias, oito diretorias regionais e mais de 90 produtos. Marcos Kobayashi destacou a estratégia multiproduto e o investimento em campanhas e especialistas. William Carvalho ressaltou que "se as assessorias crescem, nós crescemos também". O canal já responde por R\$ 2,1 bi do varejo, com 40% da produção em SP. Para José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio, o desafio é manter solidez em meio às incertezas econômicas, apostando em empreendedorismo, PME e estabilidade de preços.

## ANSP INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NO MERCADO DE SEGUROS E PREVIDÊNCIA

A ANSP realizou em 20 de agosto mais uma edição do ANSP Café, ao vivo no YouTube, debatendo os objetivos e desafios da Inteligência Artificial no mercado de seguros e previdência sob aspectos econômicos, jurídicos, éticos e tecnológicos. Gustavo Leança (Capgemini) destacou o potencial da IA para atendimento 24h e personalização, mas alertou para a fase de adaptação. Solange Guimarães reforçou que ética, responsabilidade e diversidade são centrais. O economista Francisco Galiza apontou grandes oportunidades, mas também riscos. Ana Rita Petraroli trouxe questões jurídicas sobre responsabilidade e impactos em direitos e trabalho. Já Leandro Giroldo ressaltou que a IA não substituirá o corretor, mas quem souber usá-la terá vantagem. Assista à live completa no canal da ANSP no YouTube.



## CAMARACOR-SP TRADICIONAL FEIJOADA

A Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor-SP) realizou a 18ª edição de sua tradicional feijoada, reunindo cerca de 100 associados e convidados no salão da Igreja Luterana, em SP. O evento marcou a retomada das atividades da entidade em 2025, reforçando o networking e a confraternização entre corretores e players do mercado. O presidente Jorge Teixeira Barbosa destacou o patrocínio próprio da edição e homenageou o fundador Pedro Barbato Filho, idealizador da feijoada. Já o vice-presidente Eduardo Minc afirmou que a iniciativa simboliza uma nova fase da Câmara, com mais eventos e novidades à frente, além de convidar os corretores a ampliarem a participação para fortalecer a entidade.

## CNSEG INFLUENCIADOR DE MILHÕES NO SEGURO

Aos 92 anos, o ator e fenômeno digital Ary Fontoura passa a integrar a campanha "Seguros pra Gente", da CNseg. Até dezembro de 2025, ele compartilhará em suas redes conteúdos sobre proteção financeira, previdência, vida, sustentabilidade e seguros, além de participar de evento da entidade e gravar podcast. Com quase 8 milhões de seguidores, Ary reforça que "seguro é para todos" e busca ampliar a cultura de proteção. Ao lado dos criadores Leo Kazuya e Marcus Nascimento, o ator soma credibilidade, diversidade e alcance. Para Carla Simões, superintendente de Comunicação e Marketing da CNseg, a parceria fortalece a meta do setor de chegar a 10% do PIB e democratizar o acesso ao seguro.



## CVG-SP CAMINHOS PARA AMPLIAR A VENDA DE SEGURO DE VIDA

O CVG-SP reuniu, em 21 de agosto no Teatro FECAP, oito lideranças de corretores para debater os "Desafios da Distribuição de Seguros de Vida". Com apenas 3% da população coberta, o produto exige maior conscientização e engajamento dos corretores. Mediado por Anderson Mundim, o encontro destacou que tecnologia apoia, mas o diferencial está na venda consultiva, especialização e capacitação. Lideranças como Boris Ber, Alvaro Fonseca e Augusto Esteves defenderam educação financeira, comunicação clara e foco no pequeno corretor. Houve consenso de que o seguro de vida deve ser prioridade no planejamento, e que corretores precisam se preparar para atender clientes digitais. A campanha "Diga sim ao seguro de vida" e parcerias com seguradoras foram apontadas como caminhos de crescimento.

## ENS MAIOR TRANSFORMAÇÃO DO MERCADO DE SEGUROS DESDE 1966

A ENS promoveu em 1º de setembro o evento "Reflexões sobre a Resolução CNSP - LC nº 213/2025", que analisou os desdobramentos da nova lei sobre Proteção Patrimonial Mutualista (PPM). Para Airton de Almeida Filho, diretor da Susep, trata-se da maior transformação do setor desde 1966, com impacto em 35 milhões de brasileiros. Ele destacou a segurança jurídica e abertura a sugestões na consulta pública. Lucas Vergilio (ENS) ressaltou a origem acadêmica da discussão e o interesse das mais de 2.200 associações cadastradas. Já Armando Vergilio (Fenacor) apontou o potencial de 10 milhões de novos clientes para corretores. O evento reforçou que a PPM cria concorrência, amplia produtos e fortalece o mercado.



## FENACOR PROPOSTA REFERENDADA PELA SUSEP

A Susep aprovou em 13 de agosto a abertura de consulta pública para avaliar alterações nas condições dos seguros com cobertura para alagamentos, a partir de proposta da Fenacor que sugere incluir, de forma compulsória, inundação e alagamento na cobertura básica do seguro residencial. O superintendente Alessandro Octaviani ressaltou a importância do tema após a tragédia no RS, defendendo maior abrangência e participação da sociedade. O diretor Airton de Almeida Filho lembrou que menos de 10% das apólices incluem essa proteção, apesar dos R\$ 138 bi em danos diretos e R\$ 600 bi em prejuízos totais entre 2000 e 2024. A medida busca reduzir vulnerabilidades econômicas e sociais.

## SUSEP DESAFIOS E INOVAÇÃO NA EDUCAÇÃO SECURITÁRIA E PREVIDENCIÁRIA

A Susep realizou em 5 de agosto, no Rio de Janeiro, o Diálogo Setorial "Desafios e Inovação na Educação Securitária e Previdenciária", com a presença do superintendente Alessandro Octaviani, diretores da autarquia e representantes do setor. Octaviani ressaltou que o país precisa investir em educação financeira e securitária para transformar a cultura e ampliar a estrutura econômica, além de destacar o potencial de crescimento do mercado. Ele defendeu o diálogo com a sociedade para conscientizar sobre a importância do planejamento, em contraponto a alternativas como as apostas. O evento, dividido em três debates, apresentou boas práticas e reforçou o compromisso da Susep em ampliar o acesso à informação e fortalecer a cultura de proteção entre os brasileiros.



## UCS SOLUÇÕES EM SEGURO AUTO E ASSISTÊNCIA 24H

A UCS realizou em 29 de julho a 6ª edição do Trocando Ideias 2025, na Charles Pizzaria (SP), com participação do Grupo HDI. O presidente da UCS, Augusto Esteves, destacou a valorização do corretor e a parceria histórica com a HDI. Paul Canarin, diretor regional SP Capital e Baixada Santista, apresentou a evolução da companhia, que integrou cinco empresas em três anos, e ressaltou o crescimento sólido do grupo. Patricia Cappobianco destacou o portfólio multimarcas (HDI, Yelum e Aliro), hoje o mais completo em autos, com 18 produtos, e ouviu demandas dos corretores. Já Hugo Imanishi (Fácil Assist) reforçou a operação de assistência 24h, que atende 10 milhões de usuários. O encontro também teve anúncios de eventos e a chegada de nova associada, fortalecendo a rede UCS.

# CNPJ alfanumérico: O desafio regulatório que pode travar sua operação



**CARLOS  
HENRIQUE  
SILVA**

INFLUENTE NA TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO, COM MAIS DE 20 ANOS DE EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL, SOCIO E COFUNDADOR DA GLOBALITY, CONSULTORIA DE TECNOLOGIA, E LIDERÁ O DEPARTAMENTO DE INOVAÇÃO E SOLUÇÕES. CARLOS TRAZ UMA RIQUEZA DE CONHECIMENTO E EXPERIÊNCIA ADQUIRIDA EM SETORES RENOMADOS, INCLUINDO O INDUSTRIAL, FINANCEIRO, SEGURO, DE COMUNICAÇÃO E DE CIBERSEGURANÇA. RESPONSÁVEL POR AVANÇOS ESTRATÉGICOS, ASSEGURA QUE A ORGANIZAÇÃO PERMANEÇA NA VANGUARDA DA INOVAÇÃO

O Brasil está prestes a passar por uma das mudanças mais estruturais das últimas décadas no seu ambiente regulatório: a migração do CNPJ numérico para um novo formato alfanumérico.

A partir de julho de 2026, todas as novas inscrições de CNPJ emitidas pela Receita Federal seguirão esse novo padrão, que incluirá letras e números. A medida tem um objetivo claro: ampliar a capacidade do sistema e garantir sua escalabilidade, já que, no modelo atual, as combinações possíveis estão próximas do limite e poderiam se esgotar até 2033.

Embora pareça apenas uma mudança de formato, o impacto no dia a dia do corretor pode ser significativo. Isso porque todos os sistemas, integrações e processos que hoje reconhecem um CNPJ apenas numérico precisarão estar preparados para lidar com o novo padrão.

Entre os principais riscos que podem ocorrer caso não haja adequação a tempo, estão:

- Erros no cadastro de clientes e empresas, impedindo a emissão de apólices;
- Falhas nas integrações com seguradoras, plataformas de cotação ou CRMs;
- Bloqueios no envio de propostas e processamento de comissões;
- Dificuldades na emissão de notas fiscais e documentos regulatórios;
- Interrupções em processos de auditoria ou atendimento a exigências de compliance.

Esses problemas podem causar atrasos no fechamento de negócios, aumento de retrabalho e até perda de oportunidades comerciais. Quanto mais tarde a adequação for feita, maior será o risco de impactos acumulados e difíceis de corrigir.

Para o corretor, este é um momento de planejamento e ação antecipada. Garantir que os sistemas utilizados — próprios ou de parceiros — estejam prontos para o novo formato é essencial para evitar interrupções e manter a competitividade.

Na Globality, estamos preparados para apoiar corretores e empresas do setor nessa transição, com o Globality CNPJ+™. Nossa solução vai desde o diagnóstico técnico-funcional até a sustentação contínua da operação já adaptada, combinando inteligência artificial, frameworks proprietários e uma equipe especializada em ambientes críticos, incluindo integrações com APIs, sistemas legados e plataformas do mercado segurador.

Com metodologia ágil e segura, já entregamos resultados expressivos em projetos semelhantes:

- 100% dos sistemas impactados mapeados até o fim do diagnóstico;
- 98% das integrações adaptadas sem regressão;
- Redução de até 40% no tempo de homologação.

Mais do que evitar riscos, ajudamos nossos clientes a transformarem uma exigência regulatória em uma oportunidade de modernização e ganho de eficiência.

Na Globality, somos especialistas na transição para o CNPJ alfanumérico. Se você quer garantir que sua operação como corretor continue rodando sem interrupções, estamos prontos para estar ao seu lado nessa jornada.





# ESTÁ NO AR A CAMPANHA TOKIO ACELERA!



**A campanha que turbina seus resultados já começou.  
Com a Tokio Acelera, vender Auto Individual rende muito mais!**

## Por que participar?



**As vantagens certas para você acelerar**  
**Não há ranking:** todos têm a mesma chance de ganhar!

**Apuração mensal:** você não precisa esperar o final da campanha para receber. Seu pagamento será mensal, de acordo com a sua produção.

## Conheça a Fórmula do Acelerar:

### O QUE VOCÊ PRECISA FAZER:

**Meta  
% Crescimento**

**+**

**Prêmio Emitido  
Líquido Mínimo**

### E O QUE VOCÊ GANHA:

**1% do total do  
Prêmio Emitido  
Líquido**

**ou**

**Comissão  
extra mínima**

O VALOR MAIS **VANTAJOSO** ENTRE OS DOIS.

## Bora acelerar, Corretor!

Acesse o Portal do Corretor em [tokiomarine.com.br](http://tokiomarine.com.br), veja o regulamento e acompanhe seu desempenho.

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

[Tokio Marine Seguradora](#)

[/TokioMarineSeguradora](#)

[tokiomarineseguradora](#)



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Automóvel - SUSEP 15414.100335/2004-74. 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). 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). Setembro/2025.

## *O seguro viagem do grupo Zurich*

Com a Universal Assistance, o benefício do seguro viagem se transforma em uma valiosa ***oportunidade de vendas para você!***

Leve a excelência e a tranquilidade da nossa proteção para seus clientes, ***garantindo viagens mais seguras e sem imprevistos.***

**Nossos serviços incluem:**



ASSISTÊNCIA MÉDICA



ACESSO A TELEMEDICINA



ASSESSORIA POR PERDA DE BAGAGEM. E MUITO MAIS!

***Impulsiona suas vendas e fortaleça seus laços  
com a segurança Universal Assistance.***

Condições sujeitas ao perfil de produto contratado, consulte os preços e condições em nossos canais de distribuição. Para conhecer nosso plano de coberturas e exclusões acesse as condições gerais disponível em nosso site. Produto comercializado no modelo de representação nos termos da Resolução 431/2022 da SUSEP em parceria com a seguradora Zurich Minas Brasil Seguros S.A.

# seguro viagem

**opere com segurança  
redobrada nesse ramo,  
por isso, decole na frente  
e conte com o apoio da  
mais especializada  
assessoria de viagem**



**Conheça todas as modalidades disponíveis:**

- para viagens a lazer ou trabalho,
- no Brasil acima de 50km ou no exterior,
- por períodos curtos, longos ou até planos multi viagens anuais.



Resgate seu seguro gratuito  
e seja um **Parceiro UA**



com assessoria da



**Decole**  
seguros viagem

(11) 92117-4001

SIGA-NOS  
@decoleseguros

