



## Diretoria do Sincor-SP é reeleita por aclamação para a gestão 2026-2029

Voto dos corretores de seguros confirma continuidade e abre um novo ciclo após um ano histórico de entregas, modernização e fortalecimento institucional



### Informação e interação com o corretor de seguros

Live Outubro Rosa, Live Novembro Azul, Sincor Digital, SincorCAST e muito mais...

Assista à reportagem em vídeo no **JCSPlay**

### Seguro residencial e automóvel

Como ficam as coberturas em casos como o da explosão no Tatuapé e do tornado no Sul

# MAIS QUE UM **SEGURO VIAGEM**, É COMPANHIA PARA CADA MOMENTO.

## **UNIVERSAL ASSISTANCE,** O MELHOR SEGURO VIAGEM PARA O SEU CLIENTE.

São mais de 40 anos de história, com rede médica nos 5 continentes e parte do Grupo Zurich, a líder mundial em seguro viagem.



The image features a woman with dark, curly hair, smiling at the camera. She is wearing a brown corduroy jacket over a light-colored shirt. In her right hand, she holds a smartphone displaying a video call interface. The screen shows a female doctor in a white coat and stethoscope. The background is the Great Pyramids of Giza under a clear blue sky. The overall composition suggests a blend of travel and modern medical services.

Com a Universal Assistance, seu cliente viaja com tranquilidade, suporte 24h e tecnologia exclusiva.

Com a **Telemedicina 24h**, ele pode:

- Consulta médica online, em qualquer lugar do mundo.
- Receber orientação segura e rápida, com receita.
- Atendimento direto pelo app, sem burocracia.

Um diferencial que valoriza sua venda e reforça sua credibilidade.

**Telemedicina Universal Assistance:**  
Conexão que cuida do viajante durante toda a viagem.

**ACESSE A PÁGINA,  
CONHEÇA TODOS  
OS BENEFÍCIOS E  
CADASTRE-SE AGORA!**



A company of  ZURICH®



## COBERTURA ESPECIAL

**16****Diretoria do Sincor-SP é reeleita por aclamação para a gestão 2026-2029****05****DIÁLOGO****Sincor-SP apresenta Calendário de Eventos 2026****08****CERTIFICAÇÃO DIGITAL**

Fonte de Receita para o corretor de seguros

**COOPERATIVISMO**

Sicoob Credicor-SP incentiva cooperados a ampliar capital social

**09****DIÁLOGO**

Integração e alegria marcam Dia das Crianças no Sincor-SP

**14****SINPODOUVIR**

Programa encerra a temporada 2025 consolidado como voz ativa dos corretores

**15****HISTÓRIA DE CORRETOR**

De geração em geração: legado construído ao lado do pai

**21****DIÁLOGO**

Comitê de Jovens Corretores debate gestão e planejamento no Sincor-SP

**04****EDITORIAL**

Um setor que se reinventa, um Sincor-SP que segue evoluindo

**06****COBERTURA BÁSICA**

Sincor-SP realiza nova edição do curso de IA para corretores de seguros

**TENDÊNCIAS**

Dois aspectos geográficos do seguro

**07****CONECTACOR**

Esclarecimento de dúvidas dos corretores de seguros

**ESCALADA**

Acima e abaixo

**10****DIÁLOGO****Uso estratégico de dados e inteligência artificial domina debate no Sincor Digital****31****CENÁRIO**

Fórum Mário Petrelli reúne lideranças do setor para discutir o futuro do mercado

**38****DIÁLOGO**

Sincor-SP reúne diretoria e apresenta avanços

**45****DIÁLOGO**

Live aborda impactos da Reforma Tributária para corretores de seguros

**COMISSÕES**

Comissão de Transportes e Cascos realiza 2ª visita técnica ao Porto de Santos

**46****REGIONAIS**

Encontros por todo o Estado

**50****ESPAÇO DO CLUBE**

Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo celebra 53 anos

**12****SINCORCAST****Conversa com a Maxpar sobre atendimento 24h e inovação****36****DIÁLOGO****Plataforma de Serviços fortalece corretores com soluções****51****CALENDÁRIO DE OBRIGAÇÕES**

Fique atento aos vencimentos

**52****MOVIMENTAÇÕES**

Vai e vem de executivos do mercado

**53****BÔNUS**

Realizações das entidades parceiras

**54****PONTO DE VISTA**

Rodrigo Herzog

IA no Processo de Sinistro Auto - O motor da transformação

**42****CENÁRIO****A vez da capitalização**

**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  
**Dirutor 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: Luís Pedro Nardin  
 MARília: Cinthia Carrero Severino  
 MOGI DAS CRUZES: Wilton José Nogueira  
 NOVA ALTA PAULISTA: Eugenio Tadashi Morishigue  
 OSASCO: Eduardo Minic  
 PIRACICABA: Silvia da Silva Camacho  
 PRESIDENTE PRUDENTE: Alex Dias Florentino  
 RIBEIRÃO PRETO: José Marcos Alonso  
 SANTOS: Paulo Sergio 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.



# Um setor que se reinventa, um Sincor-SP que segue evoluindo

“Continuaremos sendo uma referência de representatividade, inovação e diálogo permanente”

Chegamos ao fim de mais um ano intenso para o mercado e, especialmente, para o Sincor-SP. Esta edição do JCS reflete a amplitude de temas que marcaram 2025: desde a agenda de eventos que mobilizou milhares de corretores em todas as regiões do Estado até debates urgentes sobre tecnologia, clima, saúde, segurança pública e as transformações regulatórias que já batem à porta.

O Calendário de Eventos 2026 confirma, mais uma vez, nossa determinação em entregar conteúdo relevante, encontros regionais, voz ao corretor e integração do setor. Do “Voz do Corretor Empreendedor” aos fóruns segmentados, seguimos próximos, escutando a base e fortalecendo relações institucionais.

Também dedicamos esta edição às importantes campanhas de conscientização que marcaram o Sincor-SP nos últimos meses: a Live Outubro Rosa e a Live Novembro Azul, reforçando a missão social que vai muito além da defesa profissional. Saúde preventiva é responsabilidade coletiva e o corretor pode – e deve – ser agente multiplicador dessas mensagens.

Os conteúdos especiais sobre as edições do SincorCAST mostram a maturidade do projeto, que consolida o sindicato em novos formatos, com novas linguagens e novos públicos. Comunicação digital é parte central da estratégia institucional, e seguimos avançando.

Outro momento marcante de 2025 foi a nossa reeleição por aclamação. Recebemos essa manifestação unânime com gratidão e, acima de tudo, com responsabilidade. Nenhum mandato é um destino pronto: ele é uma travessia, construída todos os dias. Trabalhamos muito este ano, e trabalharemos ainda mais nos próximos.

Esta edição traz ações inovadoras, como a criação do Comitê de Jovens Corretores, iniciativa essencial para preparar as novas lideranças do mercado. O seguro brasileiro só crescerá se atrairmos talentos, valorizarmos conhecimento e incentivarmos o protagonismo das próximas gerações.

Aqui também discutimos temas que exigem atenção imediata. As matérias sobre a explosão no Tatuapé e o tornado no Sul reforça a urgência do debate sobre prevenção, educação em seguro e gestão de riscos extremos. A participação do setor na COP30 evidencia que o Brasil viverá, nos próximos anos, uma agenda climática central, e o corretor

precisa estar preparado para esse novo capítulo.

Segurança pública, mais um desafio que impacta diretamente nosso setor de seguros, voltou à pauta na matéria sobre o sequestro do caminhão. Já a reunião do Fórum Mário Petrelli demonstra que seguimos unidos às entidades nacionais para construir políticas de longo prazo, em defesa da profissão e do consumidor.

Notícias como a da Comissão Intersindical e da Comissão Intersaúde mostram a força da articulação do Sincor-SP, ampliando diálogos e propondo soluções objetivas para problemas reais do mercado.

Em paralelo, apresentamos avanços importantes na Plataforma de Serviços Sincor-SP, que tem simplificado a vida do corretor e aberto novas possibilidades de negócio. Nesse contexto, vale destacar o crescimento da inteligência artificial aplicada ao setor de seguros e ao próprio Sincor-SP. A IA já está presente em ferramentas, capacitações e iniciativas do Sindicato, ajudando a reduzir burocracia, ampliar conhecimento e acelerar processos que beneficiam o corretor em seu dia a dia. Estamos atentos a esse movimento e preparados para apoiar a profissão nessa transformação.

Também merece destaque o conteúdo sobre o potencial do mercado de capitalização. Há grandes oportunidades para o corretor, além dos seguros. Ainda há muito espaço para crescimento e educação financeira, e o corretor de seguros tem papel determinante nessa expansão.

2026 já começa com grandes responsabilidades. Temos a entrada em vigor da nova lei de seguros, que exigirá atualização permanente, leitura crítica e, sobretudo, presença ativa do corretor na orientação do consumidor. Mais do que nunca, nossa profissão será valorizada pela capacidade técnica e consultiva.

Seguimos juntos. Com seriedade, com união e com visão de futuro. Agradeço cada corretor e corretora que caminhou conosco ao longo de 2025 e reafirmo o compromisso desta diretoria: o Sincor-SP continuará sendo uma referência de representatividade, inovação e diálogo permanente.

Desejo a todos um excelente fim de ano e um novo ano de muito trabalho, realizações e conquistas para a nossa categoria.

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

# Sincor-SP apresenta Calendário de Eventos 2026

Programação reforça protagonismo da entidade, integração regional e desenvolvimento contínuo dos corretores

O Sincor-SP acaba de divulgar a programação oficial de eventos para 2026, reunindo encontros presenciais e ações digitais distribuídas estrategicamente ao longo do ano para contemplar todas as regionais do Estado.

A agenda apresenta iniciativas voltadas à capacitação, networking, valorização profissional, tecnologia, inovação e fortalecimento institucional, consolidando ações que aproximam corretores, seguradoras e principais representantes do mercado.

Para 2026, o Sincor-SP traz como destaques novas edições dos eventos voltados a parceiros de negócios, networking presencial e iniciativas dedicadas ao desenvolvimento técnico e comportamental dos corretores de seguros, acompanhando tendências e a evolução da profissão em um ano repleto de transformações.

"O Sincor-SP trabalha para oferecer iniciativas que gerem relacionamento, conhecimento e oportunidades reais para os corretores. Nossa Agenda de Eventos é planejada com responsabilidade e visão de futuro, conectando o associado às principais discussões e aos movimentos do mercado", afirma o presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

Segundo o presidente, a agenda representa também o compromisso da gestão com a transparência e a sustentação financeira da entidade: "Cada ação é estruturada com foco em resultado para o corretor de seguros, sempre prezando pela organização e pelo equilíbrio dos investimentos."

O dirigente reforça o convite ao mercado: "2026 será um ano intenso e estratégico. Participar dos encontros significa fazer parte da evolução da nossa categoria. Ao corretor que ainda não é associado, deixo o meu convite: venha fazer parte do Sincor-SP e fortalecer o futuro da nossa profissão."

## Destaques da programação 2026

### Protagonistas do Seguro – março (Live)

Evento dedicado às corretores de seguros, valorizando sua liderança no mercado e proporcionando troca de experiências, inspiração e protagonismo feminino.

### Imersão com Parceiros de Negócios – abril a novembro (Presencial)

Encontro que aproxima corretores de seguros dos players do setor, oferecendo apresentação de produtos e soluções, escuta ativa e construção de estratégias comerciais ao longo do ano.

### Sincor-SP Integra – abril e dezembro (Presencial)

Momento de networking pensado para fortalecer vínculos e promover trocas de experiências em um ambiente leve e colaborativo.

### SINC Summit – maio a agosto (Presencial)

Edição dedicada à inovação aplicada ao mercado de seguros, colocando a Inteligência Artificial como aliada do corretor, dos processos de gestão e da experiência do cliente.

### Entre Amigos – julho (Presencial)

Encontro que aproxima corretores e diretoria do Sincor-SP, criando espaço para diálogo, integração e construção de relações positivas com o setor.

### Outubro Rosa – outubro (Live)

Ação tradicional focada no público feminino, levando informação, bem-estar e atenção à saúde física e emocional das corretores e executivas.

### Masterclass Digital do Corretor de Seguros – novembro (Live)

Tema 2026: Como se tornar indispensável. Programação que destaca o papel consultivo do corretor e sua transformação diante das novas tecnologias e demandas do mercado.

Confira no site do Sincor-SP os detalhes do Calendário de Eventos 2026 (sujeito a alterações).



## SINCOR-SP REALIZA NOVA EDIÇÃO DO CURSO DE IA PARA CORRETORES DE SEGUROS

Nos dias 22, 23 e 24 de outubro, o Sincor-SP promoveu mais uma edição do curso presencial “IA para Corretores de Seguros”, uma segunda oportunidade oferecida aos profissionais que não puderam participar da turma anterior. O conteúdo foi conduzido por Rafael Altomare, especialista em Inteligência Artificial com mais de 20 anos de atuação em empresas de tecnologia. Durante as três manhãs de atividade, os corretores participantes aprenderam, na prática, como utilizar a IA para gerar negócios, encantar clientes, aumentar produtividade e fortalecer sua competitividade no mercado. O encontro aconteceu na sede do Sincor-SP, sempre das 9h às 12h, reunindo profissionais interessados em aplicar a tecnologia de forma estratégica na rotina da corretora.

## SORTEIO DO SINCORCAST PREMIA ASSOCIADO DA REGIONAL PRESIDENTE PRUDENTE

No SincorCAST, além de informação e um bate-papo sempre enriquecedor, nossos associados ainda concorrem a prêmios especiais. Na edição de setembro, o sorteado foi Ilídio Antunes de Oliveira Neto, da Regional Presidente Prudente, que recebeu um Kit Exclusivo do Sincor-SP, preparado com carinho e reconhecimento. O associado enviou uma mensagem de agradecimento: “Foi uma surpresa e, ao mesmo tempo, um orgulho por ser corretor de seguros. Meus sinceros agradecimentos ao Sincor-SP!” Parabenizamos o Ilídio pela participação, e fica o convite: o próximo premiado pode ser você! Cada edição é uma oportunidade de fortalecer nossa categoria e celebrar quem faz a diferença no mercado.



## PROGRAMA CENÁRIO DEBATE SAÚDE SUPLEMENTAR E TECNOLOGIA APLICADA À CORRETAGEM

No dia 06 de novembro, foi ao ar mais uma edição do Programa Cenário, que desta vez destacou o cenário da saúde suplementar e as oportunidades para ampliar as vendas com o apoio da tecnologia no dia a dia do corretor de seguros. O bate-papo contou com a participação de Rodrigo Aguiar, superintendente Comercial e de Produtos da Seguros Unimed, que apresentou uma visão estratégica e diversas dicas para quem atua no segmento. O conteúdo já está disponível no canal da TV Sincor-SP no YouTube, para quem quiser rever ou assistir pela primeira vez.

## # Tendências

# Dois aspectos geográficos do seguro

O Brasil é um país muito grande, de dimensões continentais, como se fala. Assim, muitas vezes o que acontece em um local pode não acontecer necessariamente em outro. Vou citar dois exemplos.

O primeiro fato foi a tragédia do Rio Grande do Sul, que está fazendo um ano e que afetou 95% dos municípios do estado. Segundo o Banco Interamericano de Desenvolvimento, isso resultou em aproximadamente R\$ 90 bilhões de prejuízo. No mercado de seguros, o principal efeito foi, sem dúvida, a taxa de sinistralidade em alguns ramos. A tabela abaixo mostra isso, em três ramos de seguros: Empresarial, Residencial e Automóvel. Em dados até agosto desse ano, comparando com os números do mesmo período do ano passado, observa-se claramente a queda na taxa de sinistralidade. As diferenças são elevadas. Ressaltamos, os dados são somente do Estado do Rio Grande do Sul.

Rio Grande do Sul, Sinistralidade, até agosto	2024	2025
Empresarial	90%	41%
Residencial	62%	30%
Automóvel	97%	70%

Essa variação de taxas foi específica naquele Estado. Ao longo do país, isso não foi tão relevante.

Outro fato a mencionar é a distribuição de prêmios ao longo do país. Como é de conhecimento de muita gente, o país tem uma distribuição econômica e populacional desigual, com maior presença na região sudeste, onde se localizam os maiores centros financeiros, industriais e de comércio. Isso se espelha também no mercado de seguros, claro.

A tabela a seguir resume os conceitos.

Região	Seguro de Automóvel	PIB	População
Sudeste	58%	53%	42%
Sul	21%	17%	15%
Norte	2%	6%	9%
Centro-Oeste	8%	11%	8%
Nordeste	11%	14%	27%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Por exemplo, as informações estão separadas por regiões do país. Como ilustração, a região sudeste tem 42% da população, 53% da riqueza e 58% do faturamento do seguro de automóvel. Essa curva crescente é esperada. No Sudeste, o PIB é maior do que a população é porque há concentração de riqueza nesses quatro Estados. E o seguro ser maior ainda é que o seguro, muitas vezes, precisa ter acumulação de riqueza, sendo o consumo relativamente maior quando a riqueza aumenta.

A boa notícia é que, quando você compara esse número há dez ou quinze anos, as diferenças eram maiores. Ou seja, o seguro, aos poucos, está sofrendo um processo de desconcentração.

Enfim, quando formos avaliar o Brasil, as generalizações muitas vezes são perigosas. Nesse sentido, um olhar mais específico pode ser a atitude mais prudente e consistente.

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



## CORRETORAS DE CAMPINAS E PIRACICABA VISITAM O SINCOR-SP EM AÇÃO ESPECIAL

No dia 5 de novembro, o Sincor-SP recebeu, em parceria com a ENS e a Porto, corretoras de seguros de Campinas e Piracicaba em uma visita especial à sede da entidade. O encontro promoveu troca de experiências, fortalecimento de conexões e valorização do protagonismo feminino no mercado, além de visitas à Escola de Negócios e Seguros e à corretora Porto Seguro. A ação contou com a presença da 1ª vice-presidente Simone Fávaro, da diretora da Regional Campinas, Bettine Castro, da diretora da Regional Piracicaba, Silvia Camacho, e do vice-presidente da Região 2, Carlos Alberto Caporali. Todas as participantes vestiram rosa em homenagem ao Outubro Rosa, reforçando o compromisso com o cuidado, a prevenção e a conscientização sobre a saúde da mulher.

## SINCOR-SP RECEBE REPRESENTANTES DA FENACAP EM VISITA INSTITUCIONAL

No dia 4 de novembro, o Sincor-SP recebeu em sua sede os representantes da Fenacap Gilberto Figueira, Neide Fujioka e Natanael Castro, em uma visita voltada ao fortalecimento da relação institucional e à construção de novas iniciativas conjuntas. O encontro teve como foco aproximar ainda mais o mercado de capitalização dos corretores de seguros de São Paulo, estimulando conhecimento, integração e oportunidades para o desenvolvimento do setor.



## COMISSÃO DE VIDA, PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO RECEBE A SULAMÉRICA EM PLANTÃO TÉCNICO

No dia 8 de outubro, a Comissão de Vida, Previdência e Capitalização recebeu a SulAmérica na sede do Sincor-SP, em mais um Plantão Técnico que contou com a presença do diretor comercial Marcelo Pantoja e da head comercial Vanessa Tayah. Com o tema Vida, Viagem e Previdência, a seguradora apresentou atualizações sobre produtos, soluções e estratégias voltadas à proteção e ao planejamento financeiro, reforçando a parceria com os corretores de seguros. Os Plantões Técnicos integram o HUB de Soluções do Sincor-SP, oferecendo conhecimento e suporte gratuitos para facilitar a rotina do corretor e impulsionar seus resultados.

## # ConectaCor

### Escada acima

- Lei 15.040 entra em vigor, exigindo revisão de processos, mais compliance e maior transparência no mercado.
- IA generativa avança, ampliando automação em prospecção, risco, atendimento e retenção entre corretores e seguradoras.
- Seguro rural cresce, impulsionado por estiagens e chuvas intensas, com previsão de mais subsídios e demanda dos produtores.



- Eventos extremos disparam perdas em auto, residencial, rural e infraestrutura, pressionando sinistralidade e resseguro.
- Custo de reparo automotivo sobe, com peças importadas mais caras, elevando tarifas e afetando veículos de maior risco.
- Judicialização aumenta em saúde e vida, gerando decisões divergentes que elevam custos e incertezas no setor.

### Escada abaixo



Seguro RC Profissional para contador – Quais seguradoras aceitam?

**MURASEG CORRETORA DE SEGUROS**

25 DE AGOSTO DE 2025

As seguradoras que oferecem o seguro de Responsabilidade Civil Profissional (E&O) para contadores incluem: AIG, Akad, Porto, AXA, Fairfax e Berkley. É importante verificar os termos e condições específicos oferecidos por cada seguradora, pois elas podem variar. Sempre vale a pena solicitar cotações de diferentes companhias antes de tomar uma decisão.

**SINCIA**

04 DE NOVEMBRO DE 2025

Qual seguradora faz seguro para celular?

**BRUNO GOULART SPINELLO**

17 DE NOVEMBRO DE 2025

Algumas seguradoras que oferecem seguro para celular e outros equipamentos portáteis são: Pier Seguradora, Porto Seguro, Tokio Marine, Mapfre Seguros, Zurich Minas Brasil e Allianz. Essa lista não é exaustiva e a aceitação do seguro pode variar conforme modelo do aparelho, idade e outros fatores. Recomenda-se confirmar diretamente com a seguradora a disponibilidade para o dispositivo específico.

**SINCIA**

18 DE NOVEMBRO DE 2025

Qual cia faz seguro DPEM?

**RODRIGUES & MATOS CORRETORA DE SEGUROS**

13 DE NOVEMBRO DE 2025

A seguradora AKAD comercializa o seguro DPEM pelo site: <https://dpem.com.br>. O DPEM (Seguro Obrigatório de Danos Pessoais Causados por Embarcações ou por suas Cargas) protege pessoas que sofreram danos pessoais em acidentes com embarcações – lanchas, barcos ou navios – incluindo situações em que a embarcação causa danos a terceiros. A cobertura abrange passageiros, tripulantes e até pessoas próximas à embarcação no momento do acidente. Após um período de suspensão, a obrigatoriedade do DPEM foi retomada em 1º de julho de 2024. Todas as embarcações que navegam em águas brasileiras devem possuir o seguro, conforme a Lei nº 8.374/1991. Para mais informações, recomenda-se acessar o site da seguradora ou entrar em contato diretamente com a AKAD.

**SINCIA**

14 DE NOVEMBRO DE 2025

Busco seguradoras que tenham o produto RC Garagista.

**L. GALHARDO CORRETORA DE SEGUROS**

04 DE NOVEMBRO DE 2025

As seguradoras que oferecem o seguro de Responsabilidade Civil para garagistas são: Kovr Seguradora, Tokio Marine Seguradora e Sombrero Seguradora. Recomenda-se contar diretamente as companhias para obter informações detalhadas, já que coberturas, limites e exclusões podem variar.

**SINCIA**

05 DE NOVEMBRO DE 2025

Seguro para Uber?

**LEITE RIBEIRO CORRETORA DE SEGUROS**

03 DE NOVEMBRO DE 2025

A Bradesco Seguros e a Suhai Seguros são algumas das seguradoras que aceitam seguro auto para motoristas de aplicativo, como Uber e 99. Recomenda-se solicitar cotações e avaliar qual cobertura é mais adequada para o cliente, considerando o valor do veículo, o perfil do motorista e o custo-benefício do seguro.

**SINCIA**

05 DE NOVEMBRO DE 2025

## Fonte de Receita para o corretor de seguros



**CINTHIA  
HIGA**

GERENTE DE CERTIFICAÇÃO  
DIGITAL DA ID SEGURÓ

A certificação digital vive um momento de forte expansão no Brasil. Em 2024, mais de 10,5 milhões de certificados foram emitidos pela ICP-Brasil, um crescimento superior a 11%. Esse avanço não representa apenas modernização tecnológica, mas cria uma oportunidade real para os corretores de seguros ampliarem seus negócios.

Hoje, empresas, profissionais liberais e cidadãos utilizam certificados digitais para assinar contratos, acessar serviços públicos, enviar declarações e realizar operações financeiras. Isso faz da certificação um produto de demanda contínua, com forte potencial de fidelização.

Desta forma, para o corretor, o mercado abre uma porta estratégica: tornar-se uma Autoridade de Registro (AR), vinculada à AC Sincor – ID Seguro e oferecer o certificado digital diretamente ao cliente.

A certificação digital não é apenas mais um serviço: cada certificado emitido abre novas oportunidades de relacionamento, venda consultiva e fortalecimento da marca, permitindo que o corretor deixe de ser apenas intermediário e se torne uma referência em segurança digital, ampliando sua presença e relevância no mercado.

O serviço atrai novos clientes para a carteira, fortalece a imagem do corretor como profissional moderno e gera oportunidades de relacionamento qualificado. Ao atuar como consultor em segurança digital e aproveitar a facilidade dos atendimentos remotos, o corretor amplia seu alcance, aumenta sua credibilidade e se posiciona de forma estratégica para acompanhar o avanço das identidades digitais e da transformação tecnológica que moldará o setor nos próximos anos.

Além disso, a certificação digital permite ao corretor estabelecer parcerias com contadores, despachantes, advogados e empresas da região, criando um ecossistema de indicações contínuas e fortalecendo seu posicionamento local.

Com a tendência crescente de assinaturas eletrônicas, processos remotos e integração com identidades digitais, a certificação se tornará ainda mais indispensável nos próximos anos.

Ao investir nesse segmento, o corretor conquista uma vantagem competitiva, contribui para uma sociedade digital mais segura e amplia significativamente as oportunidades para sua empresa e para seus clientes.

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

## # Cooperativismo

# Sicoob Credicor-SP incentiva cooperados a ampliar capital social e fortalecer oportunidades de negócios

A Sicoob Credicor-SP – cooperativa de crédito dos corretores de seguros, aberta a todo o mercado – está intensificando uma nova ação de conscientização entre seus cooperados para reforçar a importância do investimento em capital social. A iniciativa destaca que, ao ampliar as cotas-parte, o cooperado não apenas fortalece a cooperativa, como também cria melhores condições para sua própria saúde financeira.

### Capital social: investir no que é seu

O capital social é composto pelas cotas-parte adquiridas por cada associado no momento em que ingressa na cooperativa. Esses valores são depositados na Conta Capital, uma conta individual aberta em nome do cooperado. O conjunto das cotas forma o patrimônio da Sicoob Credicor-SP, que ganha mais capacidade de investimento, solidez e condições competitivas para oferta de crédito.

Quanto maior o volume de cotas, mais forte se torna a cooperativa e maiores também são os retornos para quem faz parte dela. A Sicoob Credicor-SP historicamente remunera o capital de seus associados em 100% da Selic ao ano, além de distribuir as sobras ao final de cada exercício.

### Vantagens diretas para o cooperado

Investir mais em cotas de capital significa ampliar oportunidades financeiras. Entre os principais benefícios estão a remuneração anual do capital com rendimento atrativo, participação nas sobras conforme a movimentação do associado, acesso facilitado a crédito com taxas especiais e maior protagonismo nas decisões estratégicas da cooperativa, já que todo cooperado tem direito a voto.

Para Geny Schimith, gerente da Sicoob Credicor-SP, esse é um dos pilares mais fortes do cooperativismo. "Quando o cooperado investe em sua Conta Capital, ele investe na cooperativa. E quando fortalece a cooperativa, fortalece a si mesmo. Porque aqui ele não é cliente, é dono."

### Cooperativa mais forte significa mais desenvolvimento

O aumento do capital social permite que a Sicoob Credicor-SP amplie sua capacidade de investimento, oferecendo mais linhas de crédito, apoiando empreendedores, incentivando projetos sociais e contribuindo para o desenvolvimento econômico regional.

Além disso, a Conta Capital funciona como uma reserva financeira de longo prazo, uma alternativa complementar de planejamento para o futuro ou até mesmo para a aposentadoria.

# **Integração e alegria marcam mais uma edição do Dia das Crianças no Sincor-SP**



O Sincor-SP realizou, no dia 31 de outubro, a segunda edição do já tradicional evento em comemoração ao Dia das Crianças, reunindo filhos e netos dos colaboradores na sede da entidade. A celebração foi marcada por momentos de integração, convivência e muita alegria, reforçando valores que fazem parte da cultura organizacional do Sindicato.

Ao longo do dia, as crianças participaram de gincanas, atividades recreativas e assistiram a um animado show de mágica, que garantiu risadas, encantamento e boas lembranças para todos os presentes. O encontro proporcionou também a aproximação entre as famílias e o ambiente profissional, fortalecendo o vínculo entre a equipe e a instituição.

Para o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, a iniciativa simboliza o cuidado e a valorização das pessoas que fazem parte do dia a dia da entidade. "Momentos como esse mostram nossa cultura organizacional, que valoriza as pessoas e a convivência. Ver a alegria das crianças e a participação de todos é motivo de orgulho e reforça os laços que tornam o Sincor-SP tão especial", destacou.

O evento reforça a tradição do Sincor-SP em promover ações que unem confraternização, acolhimento e integração entre colaboradores e familiares, fortalecendo ainda mais o ambiente de trabalho.

# Aumente suas vendas e sua carteira de Clientes com o **CAPEMISA VIVA<sup>+</sup>**

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



Acesse para  
saber mais:

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!**



# Uso estratégico de dados e inteligência artificial domina debate no Sincor Digital

Edição trouxe visão prática e estratégica sobre como corretores podem transformar resultados com automação e análise de dados



Em 27 de novembro, o Sincor-SP promoveu mais uma edição do Sincor Digital, reunindo corretores de seguros de todo o país para discutir um dos temas mais impactantes do momento: como o uso inteligente de dados e a inteligência artificial podem gerar produtividade, novas oportunidades e maior eficiência comercial.

Com o tema “Dos dados à IA: automação que gera resultados”, o encontro foi conduzido pelo presidente do Sincor-SP, Boris Ber, com apresentação de Emir Zanatto, Head de Seguros da Serasa Consumidor, e participação especial de Rafael Altomare, consultor da Academia Sincor-SP. A live – que contou com o apoio de Capemisa, Maxpar, Porto, SulAmérica, Tokio Marine e Grupo HDI – reuniu depoimentos de corretores que já utilizam IA no dia a dia e reforçou a importância da atualização tecnológica na rotina profissional.

## O dado como oportunidade

Logo na abertura, Emir Zanatto trouxe um ponto fundamental: não falta informação no mercado, falta direção. Segundo ele, o corretor que aprende a interpretar dados ganha vantagem competitiva imediata.

“Os dados contam histórias. Muitas vezes o cliente não avisa que mudou de emprego, renda ou endereço, mas os dados mostram esses movimentos. Quem souber interpretar isso terá o momento certo da oferta, e esse momento vale mais que o preço”, afirmou Emir.

Ele ressaltou que a Serasa Experian mantém hoje informações de 98 milhões de brasileiros, permitindo prever tendências e comportamentos futuros – habilidade essencial tanto para análises de crédito quanto para a subscrição e oferta de seguros.

Emir também apresentou relatórios gratuitos, como o IPSA e IPSM (índices de preços de seguros de automóvel e de motos) e o Mapa de Seguros do Brasil, que ajudam corretores a entender o comportamento de compra por região, renda, faixa etária e perfil, mostrando oportunidades de atuação consultiva.

Outro ponto central da fala de Emir foi o novo comportamento do consumidor, que não compra mais produtos isolados, mas soluções vinculadas ao seu momento de vida.

“Cada vez menos as pessoas compram de prateleira. Elas compram por jornada. Cabe ao corretor interpretar o contexto e usar os dados para construir essa jornada consultiva”, explicou.

Mudanças de endereço, renda, hábitos de consumo, perfil empresarial e movimentações financeiras tornam-se sinais que indicam novas necessidades de proteção, e corretores preparados conseguem atuar antes da concorrência.

## Tecnologia só substitui quem não a utiliza

Ao ser questionado por Boris sobre o receio de parte dos profissionais, Emir foi direto: “A tecnologia nunca tirou espaço do corretor. Ela substitui quem não a usa. Os melhores corretores continuarão sendo os de confiança, só que agora com capacidade de interpretar dados e agir no momento certo.”

Boris reforçou a importância de superar o medo inicial: “Estamos vivendo uma reinvenção. O corretor continua sendo a figura de confiança das famílias – advogado, contador e corretor sentam na mesma mesa. Mas é preciso estudar, testar, evoluir. O que não dá é fingir que nada está acontecendo.”

Emir destacou que o medo da inteligência artificial diminui quando o profissional passa a utilizá-la na prática, mesmo para tarefas simples. “IA só assusta enquanto você não usa. Pequenos aprendizados diários mudam a forma de trabalhar. Você não está só treinando a IA, está treinando uma nova maneira de pensar.”

Rafael Altomare, consultor da Academia Sincor-SP, reforçou a importância dessa mudança de mentalidade ao apresentar o curso “IA para Corretores de Seguros”: “Mais de 95% das pessoas usam IA como usavam o Google, e isso limita os resultados. No curso, mostramos como perguntar, como treinar a IA, como usá-la para aumentar vendas e produtividade. O corretor precisa de repertório e método”. O curso, com cerca de 5h30 de duração, segue a lógica do microlearning, permitindo que o profissional se aprofunde pouco a pouco, com prática diária e orientação direta.





## Corretores já colhem resultados com IA

Durante a live, o corretor Andrei Posebon compartilhou sua experiência: conseguiu reverter uma recusa de aceitação utilizando IA para estruturar um argumento sólido e técnico junto à seguradora; passou a comparar cotações concorrentes com rapidez, identificando diferenças que antes exigiam leitura detalhada de longos documentos.

Esses exemplos, segundo Boris, confirmam a força da automação: "Tarefas que antes exigiam uma equipe inteira – comparação de condições gerais, análise de franquias, conferência de propostas – hoje são feitas em minutos. Isso libera o corretor para o que só ele pode fazer: relacionamento e consultoria."

Ao responder perguntas dos corretores, Emir esclareceu que o sistema da TEx, Teleport, possui API para integração com outras ferramentas, garantindo trânsito seguro de informações e possibilidade de automação em escala. Ele também reforçou que, embora a Serasa tenha adquirido a TEx, não atua como corretora nem como seguradora, e sim como infraestrutura de dados para o mercado, sempre respeitando regras de segurança e sigilo.

Boris completou destacando a importância da LGPD e lembrando que o Sincor-SP oferece orientação e soluções para associados que desejam se adequar às exigências legais.

Um comentário enviado pelo público reforçou que a IA tem sido adotada primeiro por empresas menores, que são mais ágeis e menos engessadas. Emir concordou e trouxe um ponto interessante: "Existe uma tendência mundial de contratar profissionais mais experientes para operar IA. O repertório conta muito. Saber formular boas perguntas é o que diferencia resultados medianos de resultados extraordinários."

No encerramento, Emir lembrou que a transformação digital não beneficia apenas corretores e seguradoras, mas também consumidores. Ele citou o Feirão Serasa Limpa Nome, que estava ocorrendo simultaneamente à live, e explicou como a renegociação de dívidas influencia diretamente o mercado de seguros: "Quando o consumidor melhora seu score, aumenta a chance de aprovação em diversas modalidades de seguro. Compartilhar isso com o segurado pode ajudá-lo a recuperar sua capacidade de contratação."

A live encerrou com o sorteio de um tablet entre os corretores que geraram o Número da Sorte pelo app Sincor Digital, que reúne serviços como a Carteira Digital de Associado e o ConectaCor, IA especializada em tirar dúvidas dos corretores. O vencedor foi Luiz Gustavo Anibal Mandaliti, da Regional Bauru.

Boris finalizou: "Estamos no meio da maior transformação do mercado. O Sincor-SP tem a missão de preparar o corretor para esse novo momento, com conteúdo, capacitação e tecnologia."



**Assista à gravação  
na íntegra**

# Conversa com a Maxpar sobre atendimento 24h e inovação



Na 31ª edição do SincorCAST, transmitida no dia 11 de setembro, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, e o suplente executivo e vice-presidente da Região 4 do Sincor-SP, João Garrucho, receberam o vice-presidente do Grupo Autoglass e head da Maxpar, Eduardo Borges, para um bate-papo sobre assistência 24 horas e o papel da integração entre seguradoras, corretores e prestadores na experiência do segurado. A abertura reforçou o novo cenário do programa e o convite para a audiência participar ao vivo pelo chat.

Ao apresentar o convidado, Boris destacou o respeito à história do executivo e pediu que ele compartilhasse sua jornada com os corretores que acompanhavam ao vivo. Eduardo relembrou que iniciou a carreira como técnico instalador de vidros automotivos e que, em 25 anos, percorreu todos os degraus até alcançar a vice-presidência do Grupo Autoglass. “Sou um cara determinado, focado nas coisas em que acredito e que valoriza muito a família. Cresci nesse mercado e me orgulho de ter vivido todas as etapas. Isso me deu clareza sobre a importância de valorizar cada detalhe do atendimento”, afirmou Borges.

## Atendimento 24h: segurança e confiança

Um dos pontos centrais da conversa foi o atendimento 24 horas da Maxpar. Boris questionou como essa estrutura impacta a experiência do consumidor e qual o papel do corretor nesse processo. Borges explicou que a agilidade vai além da eficiência operacional, representando um elo de confiança e tranquilidade para o segurado.

“O atendimento 24 horas não é apenas um protocolo. É a demonstração prática de que o cliente pode contar com a gente em qualquer situação, de dia ou de noite. Esse suporte só é possível porque existe integração entre seguradoras, corretores e prestadores”, destacou.

Em seguida, Garrucho perguntou como a Maxpar enxerga o corretor de seguros na ponta do relacionamento com o cliente. Borges foi direto: “O corretor percebe quando há apoio, parceria e disponibilidade. É no dia a dia que construímos a confiança necessária para que o segurado sinta que está em boas mãos. O cliente percebe quando existe integração e alinhamento entre todos os lados da cadeia – seguradora, corretor e prestador.”

Durante a conversa, Boris reforçou que o mercado de seguros continua sendo, acima de tudo, um mercado de relacionamento, no qual inovação e proximidade devem caminhar juntas. Borges concordou e acrescentou: “Não basta apenas oferecer rapidez. É preciso humanizar o atendimento, ouvir o corretor e o segurado, e transformar essa escuta em soluções que façam diferença.”

Gravado em clima de expectativa para o Conec 2025 – SinergIA Digital: O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros, o episódio também ressaltou o papel do Sincor-SP em aproximar os diferentes elos do setor, promovendo diálogo, inovação e troca de experiências. “Trazer executivos como o Eduardo para o SincorCAST é parte da nossa missão de preparar os corretores para os desafios e oportunidades que estão por vir”, destacou Boris.

Ao final do programa, todos os corretores de seguros associados e em dia com as contribuições participaram de sorteios: um kit exclusivo do Sincor-SP (mochila, porta-cellular e garrafa térmica) e, para os inscritos no CONEC até 30 de maio, acesso individual aos camarins dos artistas Péricles e da dupla Mato Grosso & Mathias. Ilídio Antunes de Oliveira Neto levou o kit; Nilson Fukaya Inoue, a visita ao camarim de Mato Grosso & Mathias; e Oraida Maria Ferreira, a visita ao camarim de Péricles.



**Assista ao programa,  
na íntegra**



# Expansão, inovação e inclusão no seguro de automóvel com a Suhai Seguradora



Na 32ª edição do SincorCAST, que foi ao ar em 21 de outubro, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, e a diretora da Regional Sul, Mara Sutto, receberam Eduardo Grillo, diretor Executivo Comercial da Suhai Seguradora, para um bate-papo sobre tendências, inclusão e inovação no seguro de automóvel, com destaque para o lançamento da nova cobertura comprehensiva da companhia.

Ao iniciar a conversa, Eduardo Grillo compartilhou sua trajetória de quase 40 anos no mercado, iniciada em bancos e empresas de capitalização, com passagens por grandes seguradoras, até assumir a direção comercial da Suhai em 2021. "Eu cresci nesse mercado e aprendi que o segredo está em valorizar cada detalhe do atendimento e da parceria com o corretor. A Suhai nasceu com propósito, ouvindo os parceiros e os clientes, e é isso que explica o nosso crescimento", contou.

Grillo destacou que a Suhai foi fundada em 2013 com um modelo de negócios voltado à inclusão, oferecendo proteção para veículos e perfis tradicionalmente não aceitos pelo mercado – de motos a caminhões, de veículos modificados a carros de trilha e elétricos. Hoje, a companhia já soma mais de 1,2 milhão de clientes ativos e ocupa a 7ª posição no ranking nacional de automóvel, sendo a mais jovem entre as principais seguradoras do país.

"Nosso propósito é ampliar o acesso. Não estamos aqui para disputar mercado, e sim para incluir quem ainda não tem seguro. A Suhai é uma seguradora de todos os brasileiros", ressaltou Grillo.

Um dos momentos mais aguardados do episódio foi o anúncio da cobertura comprehensiva, novo produto da Suhai que amplia a proteção dos segurados. Grillo explicou que o produto foi testado inicialmente no Sul e Sudeste e, agora, está em expansão nacional, chegando a São Paulo (capital e região metropolitana) e, até o fim do ano, aos mercados do Rio de Janeiro, Norte e Nordeste. "Começamos com o Paraná, expandimos para o Sul, Sudeste e Centro-Oeste e agora avançamos para o restante do Brasil. A aceitação tem sido excelente, porque é um produto simples, completo e acessível", explicou.

A nova cobertura inclui furto, roubo, perda total, responsabilidade civil e colisão com perda parcial, com descontos em franquia para quem utiliza oficinas referenciadas, e aceitação para veículos até 20 anos de uso (e elétricos até 5 anos, incluindo motoristas de aplicativo). "É um seguro mais enxuto, pensado para quem quer proteção e preço justo. Nossa foco é entregar o essencial com qualidade e garantia de aceitação", completou Grillo.

## Oportunidades para os corretores

Durante a entrevista, o executivo reforçou que a missão da Suhai é também fortalecer a atuação do corretor. A companhia criou o programa Suhai Capacita, que oferece treinamentos gratuitos e, recentemente, firmou uma parceria com o Sebrae para apoiar o desenvolvimento empreendedor dos corretores.

Além disso, lançou a Aceleradora Suhai, iniciativa que conecta corretores ao Sebrae para capacitação em marketing digital, vendas *on-line* e uso de inteligência artificial. "O corretor precisa entender o novo funil de vendas, olhar para a internet como aliada e usar a tecnologia para gerar produtividade e escala. Nós estamos ajudando a formar essa nova geração digital de profissionais", afirmou Grillo.

A diretora regional do Sincor-SP, Mara Sutto, reforçou o impacto da nova cobertura na rotina dos corretores e destacou a relevância do episódio. "A Suhai está entregando um produto que amplia a atuação do corretor e traz oportunidades reais de crescimento. Essa troca de experiências é essencial para fortalecer o mercado e preparar todos nós para o futuro", afirmou Mara.

Questionado sobre o rápido crescimento da seguradora, Grillo reconheceu que a expansão trouxe desafios operacionais, mas ressaltou que o momento é de estabilidade e modernização: "Crescemos 120% em três anos. Revisitamos processos, parceiros e sistemas, e hoje operamos com uma estrutura tecnológica sólida, garantindo agilidade e transparência. Nossa índice de satisfação é um dos melhores do mercado", afirmou.

Boris Ber elogiou a postura de proximidade do executivo com o mercado e destacou a importância de iniciativas que unem inovação e propósito. "É esse tipo de diálogo que queremos no SincorCAST: executivos que valorizam o corretor e inspiram novas formas de crescer", disse.

Ao final do episódio, os corretores associados e em dia com as contribuições ao Sincor-SP concorreram a um kit exclusivo (mochila, porta-cellular e garrafa térmica). O vencedor foi o corretor Nilton Ribeiro, da cidade de Campinas (SP).



**Assista à 32ª edição do SincorCAST com Eduardo Grillo na íntegra**



# Programa encerra a temporada 2025 consolidado como voz ativa dos corretores de seguros

Após a série especial dedicada ao Conec, o SinPodOuvir – podcast oficial do Sincor-SP criado para ampliar a voz dos corretores – encerra a temporada 2025 reafirmando sua relevância e consolidando-se como um dos principais canais de diálogo do setor. O programa manteve, ao longo do ano, a proposta de valorizar quem faz o seguro acontecer na prática e de fortalecer a representatividade da categoria.

Com 10 categorias temáticas, conduzidas por diferentes apresentadores – Representação, Corretor, Vendas, Executivas, Seguros, Benefícios, Interior, BackOffice, Parcerias e Imprensa – o SinPodOuvir apresentou uma ampla diversidade de visões e experiências. Ao todo, trouxe corretores, executivos, especialistas e autoridades do mercado em conversas leves, informativas e alinhadas aos principais desafios e tendências que mobilizam o setor.

Para o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, o desempenho do projeto mostra a evolução da comunicação e o compromisso da entidade com conteúdo qualificado. “Depois dos especiais do Conec, o SinPodOuvir seguiu firme em sua missão de ampliar a voz dos profissionais do setor. Encerrar a temporada de 2025 com tantos conteúdos relevantes demonstra a maturidade e a força desse canal de comunicação”, destaca.

O encerramento da temporada marca mais um ciclo de valorização profissional, educação continuada e aproximação com toda a cadeia do seguro. Os episódios permanecem disponíveis nas principais plataformas de áudio, como Spotify e Deezer, e também na TV Sincor-SP, no YouTube.



26 de agosto  
#101 Parcerias  
Brisa Correia com  
Fabiana Sousa (Dell)



02 de setembro  
#102 Benefícios  
Vanessa Mendes com  
Jacqueline Martins



09 de setembro  
#103 Backoffice  
Márcio Pires com  
Anna Carolina



16 de setembro  
#104 Corretor  
Rogério Freeman com  
Vanildo Rodrigues



23 de setembro  
#105 Vendas  
Thiago Fecher  
com Gustavo Rueda



13 de novembro  
#106 Vendas  
Fernando Ber  
com Tiago Victório



Acesse pela  
TV Sincor-SP,  
no Youtube



Acesse pelo  
Deezer



Acesse pelo  
Spotify



Acesse  
pelo Apple  
Podcasts



# De geração em geração: legado construído ao lado do pai

Como a paixão pelo seguro nasceu no ambiente familiar, amadureceu na prática e hoje sustenta uma corretora estruturada, inovadora e preparada para a terceira geração



Rodrigo Villela

A história de Rodrigo Villela no mercado de seguros começa antes mesmo de sua decisão profissional: vem desde a infância, dentro de casa, ao observar seu pai, Carlos Villela, transformar um sonho simples em uma empresa sólida, respeitada e guiada por valores humanos – a Unitas Corretora de Seguros.

Essa convivência cotidiana com o trabalho do pai não apenas apresentou Rodrigo ao setor, mas moldou de forma profunda sua percepção sobre o papel social do seguro e o impacto real que a proteção pode ter na vida das pessoas. “Quando eu via meu pai entregando os cheques de indenização, percebia que aquilo não era só uma profissão. Era um propósito”, lembra. Foi assim que o negócio de família deixou de ser apenas herança e se tornou vocação.

Rodrigo descreve o pai como seu grande mestre: um empreendedor atento, ético e incansável. Trabalhar ao lado dele, segundo conta, foi como viver diariamente um curso prático sobre gestão, humanidade e responsabilidade. Ele acompanhou de perto a coragem do pai para arriscar com sabedoria, sua postura sempre íntegra e a capacidade de enxergar oportunidades onde outros enxergavam limitações.

O momento de virada, aquele em que percebeu que queria seguir a mesma trilha, aconteceu quando Rodrigo mergulhou na área de planejamento e estratégia da Unitas. “Ali, a profissão me escolheu”, afirma.

Antes de assumir um papel de liderança, Rodrigo passou por praticamente todas as etapas da corretora. Vivenciou o operacional, o relacionamento com seguradoras e o atendimento. Também atuou na Nucleum, grupo de corretoras de Ribeirão Preto, onde teve contato com operações maiores, modelos de negócio diversificados e estratégias comerciais robustas. Essa experiência ampliou sua visão e foi decisiva para a forma como conduz a Unitas hoje.



Advogado de formação, ele sempre transitou entre o Direito e o Seguro – combinação que, segundo ele, fortalece a consultoria da corretora. A leitura jurídica dos contratos e das responsabilidades se une ao conhecimento técnico adquirido no curso de habilitação de corretor, resultando em análises mais seguras, éticas e assertivas.



Equipe da corretora

Quando Rodrigo entrou na corretora, a realidade era completamente diferente da atual. “Não existia computador ainda. As cotações eram feitas manualmente”, recorda. A empresa era sustentada sobretudo pela experiência do pai e pela força do trabalho familiar.

A profissionalização veio com o tempo e com disciplina. O apoio do SEBRAE-SP, na regional de Ribeirão Preto, foi um divisor de águas para a implementação de processos, planejamento e visão empresarial de longo prazo. Aos poucos, a Unitas deixou de ser apenas uma corretora familiar e passou a se estruturar como uma empresa preparada para crescer.

Atualmente, a Unitas é uma empresa madura, com equipe experiente e sede em Jaboticabal, atendendo não apenas a cidade, mas toda a região. Ampliou sua atuação para seguros, previdência, certificação digital e produtos financeiros. A novidade mais recente – e que representa um marco na trajetória de modernização – é o Espaço Porto Unitas, uma unidade totalmente nova e considerada um modelo único no Brasil.

Segundo Rodrigo, o diferencial do negócio está na forma de atender: “Nós não vendemos apólices; entregamos tranquilidade. O seguro precisa ser uma experiência.”

Hoje, o executivo atua na gestão estratégica, no relacionamento com seguradoras e no desenvolvimento de pessoas. Sua rotina é marcada pela construção de parcerias e pela busca constante de inovação e eficiência nos processos internos. Ele acredita que o corretor precisa ser, acima de tudo, consultor, alguém capaz de interpretar cenários, antecipar riscos e orientar com precisão.

A Unitas foi fundada pelo pai, pela mãe e por uma tia. Os dois irmãos de Rodrigo também atuam na corretora, e a terceira geração já desponta com a entrada de um sobrinho. O plano de sucessão existe, é estruturado e segue um princípio central: “Dentro da empresa existem sócios, não parentes”, diz. Essa visão garante a continuidade do negócio com profissionalismo e respeito à cultura construída ao longo de décadas.

Para Rodrigo, ser corretor não é apenas exercer uma profissão, mas assumir um compromisso com a vida das pessoas. Ele destaca que o setor oferece inúmeras oportunidades para quem deseja empreender e que o mercado está cada vez mais aberto a quem quer trabalhar com propósito, técnica e seriedade. “Ser corretor foi a minha vida. Aprendi sobre confiança, responsabilidade e transformação.”

Associado ao Sincor-SP desde o início da corretora, Rodrigo reconhece na entidade um pilar essencial para o desenvolvimento profissional. Ele destaca que a participação em comissões técnicas contribuiu diretamente para sua formação, ampliou seu repertório e fortaleceu a própria Unitas. “O Sincor-SP abre portas, cria conexões e valoriza a atuação do corretor.”

# Diretoria do Sincor-SP é reeleita por aclamação para a gestão 2026–2029

Voto dos corretores de seguros confirma continuidade e abre um novo ciclo após um ano histórico de entregas, modernização e fortalecimento institucional

A Assembleia Geral Ordinária realizada no dia 13 de novembro consagrou a chapa única à diretoria do Sincor-SP como vencedora por aclamação, gesto que simbolizou de forma inequívoca a confiança dos corretores de seguros no trabalho conduzido pela entidade ao longo dos últimos quatro anos. A salva de palmas que selou a eleição refletiu o reconhecimento a uma gestão marcada por modernização, diálogo institucional, ampliação de serviços, forte presença no Estado e um protagonismo renovado do corretor.

A mesa diretiva da Assembleia foi composta pelo presidente do Sincor-SP, Boris Ber, pelo presidente da sessão, Manuel Matos, e pelo secretário da Assembleia, Alexandre Camillo. A aclamação, prevista no estatuto da entidade, reforça a solidez do projeto que reposicionou o Sincor-SP rumo ao seu centenário, reforçando a entidade como referência nacional na representação da categoria.

## Chapa eleita – Gestão 2026–2029

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; 1º suplente: Arnaldo Odlevati Junior; 2º suplente: Leonardo Elias Moreno da Silva; 3º suplente: Claudemir Machi; 4º suplente: João Carlos Garrucho; 5º suplente: José Roberto Placco Rodriguez; 6º suplente: Betine Theisen de Castro; 7º suplente: Rodrigo Matos; 1º conselheiro fiscal: Eduardo Vidal Pileggi; 2º conselheira fiscal: Lenira Castro Leão Jollo; 3º conselheiro fiscal: Carlos Alberto Caporali; 1º suplente fiscal: Márcio José da Silva; 2º suplente fiscal: Francisco Flávio Machado; 3º suplente fiscal: Silvia da Silva Camacho; 1º delegado Fenacor: Manuel Dantas Matos; 2º delegado Fenacor: Boris Ber; 3º delegado Fenacor: Braz Romildo Fernandes; 4º delegado Fenacor: Lauro Ruv Carelli Barreto; Ouvidor: Octávio José Milliet; DPO: Marco Antônio Damiani.



“Ao encerrarmos a gestão 2022–2025, faço um balanço extremamente positivo do caminho que percorremos. Este foi um ciclo que começou com desafios significativos, exigindo uma reorganização profunda, ajustes de rota e um compromisso diário com a modernização. Encerramos esse período com a tranquilidade de quem entregou muito, e entregou bem, sempre pensando no corretor de seguros e na relevância do Sincor-SP para o futuro do setor.

Entre as conquistas estruturais, destaco a profissionalização da entidade, a preparação da equipe e o investimento contínuo na formação dos corretores. Criamos novos cursos, fortalecemos a Academia Sincor-SP, ampliamos debates essenciais e buscamos constantemente interlocução qualificada em temas de impacto, como APVs, a nova Lei 15.040 e todo o movimento de revisão regulatória que vem redesenhandando o mercado. Fizemos isso com equilíbrio, técnica e respeito ao papel institucional do Sincor-SP.

A aclamação da chapa pelos associados foi recebida com enorme gratidão. Não vejo apenas como um gesto de confiança, mas como a validação de um trabalho sério, transparente e participativo. O corretor reconhece quando uma entidade está presente, se posiciona, entrega valor e melhora sua vida profissional – e essa aclamação simboliza exatamente isso.

O Sincor-SP evoluiu de forma consistente diante de um mercado mais digital e competitivo. Reforçamos a comunicação, ampliamos a presença institucional, fortalecemos a comunicação regional, modernizamos processos e abraçamos a transformação tecnológica, sempre guiados pelo princípio de que inovação deve gerar resultados reais para o corretor de seguros.

Para o ciclo 2026–2029, nossas prioridades são claras: continuidade da modernização, ampliação dos serviços, inovação com responsabilidade, defesa permanente do corretor e presença ativa em todos os fóruns que definem o futuro do seguro no Brasil. Vamos avançar na digitalização, fortalecer a base regional, intensificar a formação e ampliar parcerias estratégicas.

Rumo aos 100 anos do Sincor-SP, o legado que desejo consolidar é o de uma entidade forte, moderna, respeitada e, acima de tudo, útil. Quero que cada corretor sinta orgulho de pertencer a esta casa – uma casa que acolhe, defende, representa e prepara seus profissionais para os próximos 100 anos do nosso mercado”.

**Boris Ber**  
(Presidente)



"Encerramos mais uma gestão do Sincor-SP e, ao olhar para o trabalho das Comissões Técnicas, sinto um profundo orgulho das entregas que construímos. Este ciclo marcou uma evolução concreta no diálogo técnico do setor, com espaços mais estruturados para discussão, maior aproximação com as seguradoras e um alinhamento mais claro das necessidades reais dos corretores.

As Comissões avançaram muito na qualificação dos debates. Trouxemos temas complexos para a mesa com profundidade, responsabilidade e transparência. O Disque Sincor, por exemplo, foi um sucesso absoluto: ampliou a resolutividade, garantiu indenizações importantes e reverteu uma série de casos negados, fortalecendo a confiança entre consumidor, corretor e seguradora. O ConectaCor tornou-se um canal estratégico, com dúvidas sendo sanadas de maneira rápida, inteligente e acessível – inclusive por meio da nossa inteligência artificial, que se consolidou como uma aliada no atendimento.

A Inter Sindical evoluiu como um fórum maduro de relacionamento com as seguradoras. Levamos problemas concretos, sempre com postura técnica e respeito institucional, e vimos muitos deles serem solucionados. Essa aproximação gerou melhorias práticas: mais consistência no atendimento, revisões de processos, criação de rotinas mais transparentes, ajustes de subscrição e sinistros e, principalmente, abertura de canais diretos para tratativas de alto impacto. A criação da InterSaúde segue na mesma direção: mais segurança, previsibilidade e suporte para o corretor que atua no segmento de saúde suplementar, um dos mais sensíveis e regulados do mercado.

Para o próximo ciclo, temas como APVs, a nova Lei 15.040, jornada do cliente, modelos de assistência, HGPE, produtos massificados, saúde, vida e riscos patrimoniais continuarão no centro das discussões. Precisamos aprofundar fundamentos técnicos, acompanhar a evolução regulatória e sustentar o corretor em um mercado cada vez mais exigente.

E faço aqui um pedido: é fundamental que mais corretores participem das Comissões Técnicas. Esse trabalho só ganha força quando refletem a diversidade de experiências e realidades do Estado. O corretor precisa ocupar esse espaço, contribuir, aprender, compartilhar e ajudar a construir soluções que tenham impacto coletivo.

Foram anos de muita dedicação, transparência e entrega. Agora começa um novo ciclo, com mais quatro anos para ampliarmos esse movimento. Conte com o Sincor-SP e conte comigo. Seguiremos firmes, sempre ao lado do corretor de seguros".

## **Simone Cristina Fávaro**

**(1<sup>a</sup> vice-presidente)**



"Entre todas as frentes conduzidas nesta gestão, considero que o maior avanço foi, sem dúvida, o fortalecimento da articulação institucional do Sincor-SP. Nunca tivemos uma presença tão sólida, respeitada e tecnicamente qualificada junto aos órgãos reguladores, às entidades representativas e às instâncias responsáveis por definir os rumos do mercado de seguros no Brasil. Esse movimento reposicionou o corretor como protagonista nas discussões que realmente importam.

O diálogo permanente com a Susep, o CNSP, associações e federações ampliou a credibilidade da categoria e consolidou o Sincor-SP como uma voz indispensável. Participamos de consultas públicas estratégicas, apresentamos contribuições técnicas que melhoraram normas relevantes, levamos ao regulador os impactos concretos da operação do corretor e ajudamos a construir entendimento em temas sensíveis como APVs, responsabilidade do intermediário, a nova Lei 15.040, políticas de conduta, intermediação digital e modelos de oferta. Essa articulação trouxe benefícios práticos para o corretor. Conseguimos reduzir ruídos com as seguradoras, aproximar processos, melhorar fluxos de atendimento e ampliar a previsibilidade regulatória. Criamos um ambiente mais claro, com diretrizes que fortalecem a atuação profissional e diminuem riscos

jurídicos e operacionais. Hoje, a categoria entende melhor o que está mudando, por que está mudando e como se preparar – e esse é um ganho enorme para a sustentabilidade dos negócios. Os próximos anos exigirão atenção redobrada. A revisão das regras de seguros massificados, a evolução de saúde e vida, a agenda de open insurance, a digitalização das operações, a supervisão baseada em dados e as discussões sobre tributação e remuneração farão parte do nosso cotidiano. São temas que impactam diretamente o corretor, sua performance e sua competitividade. O Sincor-SP tem capacidade, legitimidade e competência técnica para continuar influenciando políticas públicas relevantes. Quando trabalhamos com postura responsável, conhecimento profundo do mercado e alinhamento institucional, conseguimos construir pontes, gerar impacto e defender a categoria de forma efetiva.

Seguiremos avançando, com consistência e diálogo, para que cada corretor se sinta representado e protegido em um mercado em constante transformação. Muito obrigado pelo apoio e pela confiança de todos".

## **Braz Romildo Fernandes**

**(2<sup>o</sup> vice-presidente)**



"Ao olhar para esta gestão, vejo um avanço claro na aproximação do Sincor-SP com os corretores. Saímos de um modelo tradicional de relacionamento para uma estrutura moderna, apoiada por tecnologia, rapidez e presença constante. O uso do aplicativo Sincor-SP, a comunicação digital mais ativa e a ampliação da atuação nas redes sociais permitiram que estivéssemos mais próximos do corretor, mesmo em um estado do tamanho de São Paulo, onde deslocamentos são difíceis e a rotina profissional exige agilidade. A tecnologia nos permitiu estar presentes, acessíveis e úteis, independentemente da região.

As Diretorias Regionais também evoluíram de maneira significativa. O investimento na profissionalização da equipe, a capacitação contínua e a padronização de processos fortaleceram o atendimento na ponta. Hoje, temos times mais preparados, treinados e alinhados, capazes de resolver demandas com eficiência e sensibilidade. Essa melhoria impacta diretamente o dia a dia dos corretores, que encontram nas regionais não apenas representação, mas suporte técnico e institucional. Para um estado tão diverso, ampliar o alcance da comunicação é um desafio permanente. A estratégia passou por combinar ferramentas digitais – lives, conteúdos segmentados, redes sociais, app, newsletters – com a presença física qualificada, por meio de eventos regionais, encontros técnicos e ações direcionadas. Essa combinação nos permitiu chegar em todos os perfis de corretores, dos grandes centros às cidades menores, fortalecendo o sentimento de pertencimento. O Conec 2025 trouxe aprendizados valiosos. O evento mostrou que o corretor quer conteúdo profundo, experiências relevantes e diálogo aberto com o mercado. O volume de interações, a participação massiva nos painéis e a resposta aos temas de tecnologia, ESG, novas regulações e tendências do consumidor demonstraram que o corretor está pronto para um novo ciclo de transformação – e cabe ao Sincor-SP liderar esse movimento.

Para os próximos anos, teremos novidades importantes para ampliar a integração com os corretores: novos recursos no app, expansão dos canais de atendimento digital, reforço da comunicação regional, mais eventos segmentados e uma agenda crescente de capacitação com foco em tecnologia, inovação e inteligência artificial. O Sincor-SP se prepara para assumir um papel ainda mais de vanguarda, acompanhando a evolução da sociedade e garantindo que o corretor esteja pronto para os desafios que vêm pela frente.

Estamos preparados para esse novo ciclo e prontos para avançar ainda mais".

## **Marcos Abarca** (1º secretário)



"A evolução da comunicação do Sincor-SP nesta gestão representa um dos movimentos mais transformadores da entidade nos últimos anos. Fizemos uma mudança estrutural, tanto na linguagem quanto nos formatos, para acompanhar a forma como o corretor consome informação e interage com sua representação institucional. O lançamento do novo site foi um marco: uma plataforma moderna, intuitiva e desenhada para facilitar o acesso a serviços, conteúdos, eventos e informações estratégicas. Essa mudança não foi apenas estética; foi funcional, técnica e pensada para dar agilidade ao dia a dia do corretor. Modernizar a linguagem institucional exigiu compreender que clareza, proximidade e objetividade são fundamentais. Incorporamos novos formatos de mídia, ampliamos o uso de vídeos, lives, conteúdos para redes sociais e materiais mais dinâmicos. A presença da Sincria, nossa inteligência artificial, foi outro salto importante. Ela passou a atuar como um canal de atendimento direto, ampliando a capacidade de resposta e garantindo que dúvidas cotidianas fossem resolvidas com rapidez e precisão. O crescimento do trabalho de comunicação ficou evidente no Conec 2025. A transmissão ao vivo do SinPodOuvir direto do evento mostrou que o Sincor-SP pode, sim, ocupar o espaço de protagonista na

produção de conteúdo. A repercussão foi enorme, com milhares de acessos e forte engajamento nas redes sociais, reafirmando que o corretor quer informação relevante, acessível e em tempo real. Comunicar com clareza e agilidade em um estado tão grande e diverso segue sendo um desafio. Precisamos ser rápidos sem perder precisão, modernos sem perder responsabilidade institucional e amplos sem perder profundidade. E, ao mesmo tempo, dialogar com perfis diferentes de corretores: dos digitais aos mais tradicionais, dos grandes centros às cidades menores. Para 2026-2029, o que vem pela frente é ainda mais robusto. O aplicativo do Sincor-SP ganhará novas funcionalidades, ampliando serviços, notificações, acesso a documentos, áreas exclusivas e integração com a Sinc.IA. A criação da Rede Sincor de Comunicação consolidará todas as plataformas em um ecossistema único, permitindo que o corretor acompanhe notícias, análises, entrevistas, podcasts e transmissões especiais de forma centralizada e inteligente.

A comunicação evoluiu, ganhou maturidade e se tornou uma das pontes mais importantes entre o Sincor-SP e o corretor. E o melhor é que esse movimento está apenas começando. Vem muita novidade por aí"

## **Rogério Freeman** (2º secretário e diretor de Comunicação)



"Ao analisarmos os últimos quatro anos, o balanço da gestão financeira do Sincor-SP é extremamente positivo. Trabalhamos com foco absoluto em estabilidade, responsabilidade e planejamento, e conseguimos cumprir o principal objetivo que estabelecemos no início da gestão: assegurar o equilíbrio financeiro da entidade. Mesmo com a ampliação de projetos, modernização de processos, eventos de grande porte e a criação de novas frentes de atendimento ao corretor, mantivemos um ciclo constante de superávit, sempre com total transparência na prestação de contas.

Garantir equilíbrio em um período de tantas entregas exigiu disciplina, revisão contínua de processos internos, controle rigoroso de custos e uma política de investimento bem estruturada. Cada decisão foi tomada com base em dados, projeções e impacto direto para o associado. O resultado é uma entidade financeiramente saudável, capaz de planejar ações futuras sem comprometer sua segurança institucional.

A transparência foi, e continuará sendo, um pilar essencial. Ela fortalece a relação com os associados porque demonstra respeito, confiança e responsabilidade. Toda a diretoria trabalhou com relatórios abertos, números acessíveis e clareza na alocação de recursos. Isso assegura ao corretor que cada real investido pelo Sincor-SP retorna em forma de serviço, capacitação, representação, tecnologia e melhorias concretas.

Entre os investimentos estruturais mais relevantes, destaco a modernização tecnológica, que inclui o novo site, o fortalecimento das plataformas digitais, a ampliação da infraestrutura de TI, o desenvolvimento da Sinc.IA – nossa inteligência artificial –, além das melhorias no app e nos sistemas internos. Também investimos na profissionalização da equipe, capacitando colaboradores para um atendimento mais técnico e eficiente. Esses investimentos não são apenas custos: são bases sólidas para o futuro.

Para garantir a saúde financeira até 2029, seguiremos firmes em alguns pilares: gestão responsável, planejamento estratégico, controle contínuo de despesas, análise rigorosa de qualquer novo investimento e foco em projetos que tragam retorno real ao corretor. Somam-se a isso a busca por eficiência operacional e a ampliação de receitas próprias, reduzindo riscos e fortalecendo a sustentabilidade da entidade.

Encerramos este ciclo muito satisfeitos com os resultados alcançados e preparados para avançar ainda mais. O Sincor-SP está seguro, equilibrado e pronto para construir os próximos anos com responsabilidade e visão de futuro".

## **Edson Lasse Fecher** (1º tesoureiro)



"Os avanços na modernização administrativa e financeira do Sincor-SP nesta gestão representaram um passo decisivo para profissionalizar ainda mais a entidade. A atualização dos sistemas internos, a digitalização de processos e a adoção de novas ferramentas de gestão permitiram enxergar o Sincor-SP de maneira mais ampla e detalhada. Hoje temos acesso imediato a informações precisas sobre orçamento, contratos, despesas e projeções, o que torna as decisões mais estratégicas e alinhadas às necessidades da categoria. Afinal, administramos recursos que pertencem ao corretor, e é nossa responsabilidade garantir que esse dinheiro seja tratado com rigor, transparência e eficiência. A tecnologia desempenhou papel central nesse processo. Ela nos permitiu automatizar rotinas, reduzir desperdícios, uniformizar procedimentos e criar controles mais confiáveis. Sistemas integrados de gestão e plataformas digitais facilitaram o acompanhamento de indicadores, permitiram maior precisão nos registros e deram agilidade ao fluxo de aprovações e análises. Com isso, o associado passou a ver de forma mais clara onde seus recursos são aplicados e como esses investimentos geram retorno em serviços, capacitação, eventos e melhorias institucionais.

Os aprendizados da gestão atual serão base sólida para o próximo ciclo. A disciplina financeira, o uso estratégico da tecnologia, o alinhamento entre áreas e a busca constante por eficiência mostraram que é possível fazer mais e melhor sem comprometer a segurança financeira. Esses pilares continuarão guiando nossa atuação nos próximos anos. A integração de processos foi outro avanço fundamental. Ao unificar informações, padronizar procedimentos e fortalecer o diálogo entre departamentos, conseguimos ampliar a transparência e aumentar a eficiência operacional. Decisões passaram a ser tomadas com base em dados consistentes, e isso reduziu riscos, eliminou retrabalhos e assegurou uma gestão mais profissional e previsível.

Para os próximos anos, as prioridades são claras: manter o foco em modernização, aprimorar controles internos, ampliar o uso de tecnologia para gestão financeira e administrativa, fortalecer a transparência e garantir que cada investimento esteja diretamente conectado ao benefício do corretor. Nossa compromisso é seguir administrando o Sincor-SP com responsabilidade, técnica e visão de futuro, sempre honrando a confiança do associado e fortalecendo a sustentabilidade da entidade".

## **Fernando A. Kauffman Alvarez** (2º tesoureiro)

# 2025: Um ano decisivo para o Sincor-SP

A eleição por aclamação coroou um período especialmente significativo para a instituição – um ano marcado por transformação digital, fortalecimento institucional e uma aproximação ainda mais intensa com os corretores de seguros.

A Assembleia Geral Ordinária realizada no dia 13 de novembro consagrou a chapa única à diretoria do Sincor-SP como vencedora por aclamação, gesto que simbolizou de forma inequívoca a confiança dos corretores de seguros no trabalho conduzido pela entidade ao longo dos últimos quatro anos. A salva de palmas que selou a eleição refletiu o reconhecimento a uma gestão marcada por modernização, diálogo institucional, ampliação de serviços, forte presença no Estado e um protagonismo renovado do corretor.

A mesa diretiva da Assembleia foi composta pelo presidente do Sincor-SP, Boris Ber, pelo presidente da sessão, Manuel Matos, e pelo secretário da Assembleia, Alexandre Camillo. A aclamação, prevista no estatuto da entidade, reforça a solidez do projeto que reposicionou o Sincor-SP rumo ao seu centenário, reforçando a entidade como referência nacional na representação da categoria.

## Janeiro - Fevereiro

- Lançamento da Visão 2025 e definição das diretrizes estratégicas.
- Fortalecimento das Comissões Técnicas e intensificação dos debates regulatórios.
- Crescimento do suporte aos corretores diante das fortes chuvas e orientações de sinistro.
- Entrada em vigor da LC 213/25 mobiliza análises técnicas e reuniões com o mercado.

## Março - Abril

- Sinc.IA passa a atuar integralmente no atendimento aos corretores.
- Lançamento do novo site institucional.
- Episódio especial do SincorCAST com Ernesto Tzirulnik sobre a Nova Lei do Seguro.
- Campanha “Sincor Pra Quê?” provoca reflexão e engajamento.

## Maio - Junho

- Hub de Soluções ganha protagonismo com ampliação de serviços.
- Atualização do e-book de Riscos de Engenharia.
- Diálogo institucional intensificado após eventos climáticos.

## Julho - Agosto

- Diretoria percorre as 30 regionais apresentando a Visão 2025.
- Engajamento com clubes e entidades locais.
- Campanha Rumo aos 100 Anos reforça identidade e legado da entidade.

## Setembro

- Realização do maior CONEC da história.
- Mais de 10 mil participantes no Distrito Anhembi.
- Trilhas de conhecimento lotadas e 520 mil interações no app.
- SinPodOuvir ao vivo se torna marco na comunicação institucional.

## Outubro

- Mês do Corretor com ações especiais e conteúdos comemorativos.
- Plantões temáticos, seminários técnicos e debates sobre a nova Lei do Seguro.

## Novembro

- Mesas InterSindical e InterSaúde ganham força nas demandas com seguradoras.
- Divulgação de pesquisas internas como a PMC Auto.
- Assembleia Geral confirma reeleição da diretoria por aclamação.

## Dezembro

- Apresentação do Relatório de Gestão com balanço das entregas.
- Fechamento do ciclo 2022–2025 com estabilidade financeira e modernização consolidada.
- Início dos preparativos para o ciclo 2026–2029.

## O que vem pela frente

Depois de um ano de grandes entregas, a diretoria inicia um novo ciclo marcado por desafios estratégicos que moldarão o futuro da entidade e da profissão. Um dos eixos centrais será a transição regulatória, com a implementação e a interpretação técnica da Lei 15.040/2024 e da Lei Complementar 213/2025, garantindo segurança jurídica em um cenário de mudanças profundas.

Ao mesmo tempo, o Sincor-SP avançará na transformação digital, expandindo funcionalidades do aplicativo, automatizando processos internos e ampliando o uso da inteligência artificial para qualificar o atendimento.

A defesa institucional também ganhará força, com mais presença nos fóruns legislativos, regulatórios e setoriais. Outro pilar será a jornada Rumo aos 100 Anos, com programas estruturantes voltados ao legado e ao fortalecimento da entidade para a década que antecede o centenário.

Por fim, o Sincor-SP dará continuidade à expansão do Hub de Soluções, integrando serviços, ampliando conteúdos e entregando mais benefícios ao associado – consolidando-se como o principal ecossistema de apoio ao corretor de seguros no Brasil.



# Comitê de Jovens Corretores debate gestão e planejamento no Sincor-SP

O Sincor-SP realizou, em 25 de novembro, o evento “Do Corretor ao Empresário”, promovido pelo Comitê de Jovens Corretores. A empresária Janaína Peroto e a empresária e jornalista Maristela Coimbra conduziram uma palestra interativa com os jovens corretores, com perguntas e respostas sobre metas, objetivos, ferramentas, planos de ação e diferenciais para a operação de uma corretora de seguros.

O Comitê de Jovens Corretores é coordenado pelos corretores de seguros Alex Dias e Luis Pedro Nardin. Para Dias, o encontro reforça o papel do Comitê dentro da entidade. “Queremos ampliar a significância e o alcance do Sincor-SP. A presença de profissionais jovens renova o espaço e fortalece a representatividade da categoria.”

Nardin destacou que a iniciativa busca aproximar os jovens corretores de conceitos de gestão. “Nosso propósito é estimular reflexões sobre processos operacionais e oferecer caminhos para melhorar os resultados dos associados.”

Na abertura da palestra, Janaína apresentou uma questão central: “Por que alguém deve confiar na minha empresa para proteger o que tem de mais valor?”. Ela ressaltou a importância de uma cultura organizacional clara. “É preciso olhar para o time, alinhar o negócio e definir um plano de ação. Se as pessoas da empresa não pensam ou atuam na mesma direção, como o negócio avança e transmite confiança?”

As consultoras apresentaram dados de uma pesquisa realizada com profissionais do setor:

- 73% afirmam ter capacidade para atender mais clientes; 48% apontam receita variável e sem previsibilidade mensal; 65% dizem dedicar 80% do tempo à operação, o que torna o negócio dependente do próprio corretor; 75% das respostas indicam que 70% da receita vem de um único produto.

Segundo Janaína, o cenário mostra concentração de esforços em um produto e no trabalho individual, o que reduz oportunidades de diversificação da carteira e expansão do time.

Maristela explicou indicadores essenciais para acompanhar o desempenho de uma corretora: faturamento mensal, ticket médio por cliente, taxa de renovação, taxa de cancelamento e número de novas apólices emitidas. “O uso de indicadores cria um padrão de gestão corporativa e define a estrutura organizacional da empresa.”

Na parte final, as consultoras apresentaram três princípios de aprimoramento da gestão:

**1. Metas e meritocracia** para definir objetivos, medir resultados e reconhecer entregas;

**2. Reuniões de gestão**, com pauta, horário e responsáveis para acompanhar números, solucionar problemas e orientar decisões;

**3. Feedback contínuo** para ajustar rotas, reforçar práticas e promover desenvolvimento.

Os participantes tiraram dúvidas, apresentaram preocupações e receberam orientações aplicáveis ao dia a dia de suas corretoras.



# Corretoras de seguros participam da Live Outubro Rosa promovida pelo Sincor-SP

Especialista do Hospital São Luiz Guarulhos conversou com as mulheres sobre prevenção, saúde mental, hábitos saudáveis e avanços da medicina

O Sincor-SP promoveu, na terça-feira, 22 de outubro, mais uma edição da tradicional Live Outubro Rosa, transmitida ao vivo pela TV Sincor-SP. O evento reuniu corretoras de seguros de diversas regiões do Estado, que acompanharam um bate-papo repleto de informações, orientações médicas e reflexões sobre saúde e qualidade de vida.

Com o tema “A prevenção está em suas mãos”, a conversa foi conduzida por Simone Fávaro, 1ª vice-presidente do Sincor-SP, ao lado do Dr. Rodrigo Borsari, diretor-geral do Hospital São Luiz Guarulhos (Rede D’Or), ginecologista e obstetra com mais de 25 anos de experiência.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, abriu a transmissão saudando o público feminino e destacando o compromisso da entidade com ações de conscientização: “O Sincor-SP tem a missão de promover conhecimento e acolhimento. Essa live é um lembrete de que cuidar de si mesma é também cuidar da família, dos clientes e da profissão.”

Na sequência, Simone Fávaro reforçou o caráter educativo e inspirador da campanha: “É um grande prazer estar novamente com todas as corretoras nessa data que nos inspira a olhar para nós mesmas. Cuidar da saúde é um ato de amor e responsabilidade. Não é apenas em outubro, a prevenção precisa acontecer o ano todo.”



## Câncer de mama: informação que salva vidas

O Dr. Rodrigo Borsari apresentou dados atualizados do Instituto Nacional do Câncer (INCA), que projeta mais de 73 mil novos casos de câncer de mama em 2025 – um número que reforça a necessidade de conscientização e exames preventivos.

“Trata-se de um problema de saúde pública no Brasil e no mundo. O diagnóstico precoce é decisivo para salvar vidas e reduzir custos – não apenas financeiros, mas também emocionais, para as mulheres e suas famílias.”

O especialista explicou que o câncer de mama é uma doença hormônio-dependente, influenciada por fatores como idade, obesidade, sedentarismo, consumo de álcool, tabagismo e desequilíbrios hormonais.

Ele também enfatizou que a prevenção primária – que inclui alimentação equilibrada, prática de exercícios e controle de peso – é tão importante quanto a realização de exames periódicos.

Durante a live, o médico detalhou a diferença entre prevenção primária e secundária, destacando o papel do autoexame e dos exames de rastreamento, especialmente a mamografia, recomendada a partir dos 40 anos – ou dos 35, em casos de histórico familiar.

“A mamografia detecta alterações milimétricas, muitas vezes antes mesmo da formação de um nódulo. É a ferramenta mais poderosa para garantir um tratamento rápido e eficaz.”

O Dr. Borsari também comentou sobre os avanços tecnológicos e o uso crescente da inteligência artificial na medicina diagnóstica: “Hoje, a IA ajuda o radiologista a identificar pontos de atenção que antes poderiam passar despercebidos, garantindo mais precisão e rapidez nos resultados. Isso é medicina moderna: tecnologia aliada à prevenção.”

## Conversa com as mulheres

A diretora regional de Piracicaba, Sílvia Camacho, trouxe à discussão os impactos do estresse e da sobrecarga mental na saúde feminina. O médico confirmou a importância de cuidar da mente tanto quanto do corpo: "O estresse prolongado reduz nossa imunidade e pode interferir na capacidade da mulher de se cuidar. Não há saúde física sem saúde mental. Reservar tempo para si é parte da prevenção."

Simone Fávaro complementou com uma reflexão sobre o papel das mulheres no setor: "A mulher corretora é multitarefa por natureza - profissional, mãe, filha, cuidadora. Essa live é um lembrete de que também precisamos cuidar de quem cuida."

As perguntas enviadas pelas diretoras regionais e pelas corretoras participantes abordaram temas delicados, como reposição hormonal, fertilidade após o tratamento do câncer, reposição de testosterona e uso de implantes hormonais.

"A reposição hormonal, quando indicada e acompanhada por um médico, é segura. O segredo está na dose e na via de administração adequada. Cada mulher é única – o tratamento também deve ser."

O especialista também destacou as novas terapias locais, como cremes vaginais com reposição hormonal leve, que trazem conforto e bem-estar para pacientes que já passaram por tratamento contra o câncer de mama.

Em resposta à conselheira Lenira Leão, o médico ampliou o debate sobre outras formas de prevenção, como a vacinação contra o HPV, que previne o câncer de colo do útero: "A vacina HPV é uma das maiores conquistas da medicina moderna. É gratuita pelo SUS e indicada para meninas e meninos a partir dos 9 anos. Uma dose de prevenção pode mudar o futuro de uma geração."

O especialista também comentou sobre os novos hábitos e estilos de vida: "Hoje as mulheres ovulam dez vezes mais do que há cinquenta anos, porque adiam a maternidade. Isso, somado ao estresse e a fatores ambientais, pode aumentar o risco – por isso, a vigilância precisa ser contínua."

## Interatividade e sorteios

Durante a transmissão, as corretores interagiram ativamente pelo chat, enviando dúvidas e relatos. A mediação foi conduzida pela jornalista Brisa Correia, que também apresentou o aguardado momento dos sorteios de três vales-presente da Vivara, de R\$ 500 cada, exclusivos para corretores associadas ao Sincor-SP. As sortudas foram Sirlei Maria Manzanares, da Regional São José do Rio Preto; Juliane Tavares Casimiro, da Regional Taubaté; e Rosangela Ferreira Leite da Silva, da Regional São Paulo Sul.

O clima de celebração foi reforçado pela participação das diretoras regionais Bettine, Ivone e Sílvia, além do apoio institucional da Brazil Health, que destacou benefícios em planos de saúde disponíveis às associadas. "O Sincor-SP oferece muito mais que representatividade. Oferece cuidado, conhecimento e oportunidades para viver melhor", declarou Marcelo Reina, CEO da Brazil Health.

Encerrando a live, Simone Fávaro reforçou a mensagem de união, prevenção e amor-próprio: "O Outubro Rosa nos lembra que cada consulta e cada exame são atos de amor-próprio. A prevenção salva vidas e o conhecimento multiplica esse cuidado. Que possamos levar essa mensagem por todo o ano."

Brazil Health, CAPEMISA Seguradora, Maxpar, Porto, SulAmérica, Tokio Marine Seguradora, Yelum e HDI Seguros apoiaram o evento, reafirmando o compromisso do setor com o bem-estar das mulheres e a promoção da saúde preventiva. "A melhor medicina é a da prevenção. Informação e autocuidado salvam vidas", concluiu Dr. Rodrigo Borsari.



Assista à live,  
na íntegra



# Live Novembro Azul e reforça a importância da prevenção na saúde do homem

**Urologista e especialista em educação em saúde falaram sobre mitos, avanços e atitudes que salvam vidas**

O Sincor-SP realizou, no dia 26 de novembro, mais uma de suas tradicionais transmissões educativas, desta vez com foco na campanha Novembro Azul. O encontro, transmitido ao vivo pela TV Sincor-SP, promoveu um diálogo franco e acessível sobre o câncer de próstata e a saúde do homem, destacando o papel da informação e da prevenção como ferramentas de proteção e autocuidado.

Com o tema “Previna-se hoje e proteja seu futuro”, a live foi conduzida pelo 2º vice-presidente do Sincor-SP, Braz Romildo Fernandes, e contou com a participação do Dr. Luiz Henrique Tanuri, urologista e coordenador de cirurgia robótica do Hospital 9 de Julho (Rede Amil), da enfermeira e docente Fernanda Magaldi, especialista em Educação em Saúde, e do CEO da Brazil Health, Marcelo Reina.

Abrindo o encontro, Braz Romildo Fernandes destacou a importância do tema e o papel do Sincor-SP em ampliar o debate sobre saúde e qualidade de vida entre os profissionais do setor: “O Novembro Azul é um chamado para que todos nós homens nos informemos e cuidemos da nossa saúde com responsabilidade. O Sincor-SP está sempre comprometido com campanhas que estimulam o conhecimento e a prevenção.”

O dirigente agradeceu o apoio da Amil e da Brazil Health, parceiras da ação, reforçando o compromisso conjunto em disseminar informação de qualidade e benefícios voltados aos corretores de seguros associados.

## Mitos e avanços sobre o câncer de próstata

O Dr. Luiz Tanuri iniciou sua participação contextualizando a origem do movimento Novembro Azul, nascido na Austrália em 2003, como uma campanha voltada ao cuidado masculino em geral. Ele destacou a evolução do tema e a importância de vencer a resistência cultural que ainda afasta muitos homens dos consultórios: “O homem sempre foi mais resistente a buscar ajuda. O Novembro Azul nasceu para mudar isso, para trazer o homem para dentro dos consultórios. O câncer de próstata é silencioso, mas quando diagnosticado precocemente, tem até 97% de chance de cura.”

Tanuri explicou que a doença não apresenta sintomas nas fases iniciais, o que torna o acompanhamento médico essencial a partir dos 45 anos – ou 40, em casos de histórico familiar. Ele também comentou sobre os avanços tecnológicos e a revolução trazida pela cirurgia robótica: “A robótica ampliou a precisão e reduziu os efeitos colaterais. Hoje conseguimos preservar melhor a potência e a continência urinária, oferecendo mais qualidade de vida aos pacientes.”

A enfermeira Fernanda Magaldi abordou o aspecto educativo e comportamental da campanha, lembrando que o cuidado com a saúde ainda é visto como tabu entre muitos homens: “O homem costuma procurar o médico só quando está com dor ou já doente. A prevenção precisa fazer parte da rotina, como já é com as mulheres. Conhecer o próprio corpo e fazer exames regulares é um ato de responsabilidade e amor à vida.”

Ela destacou a importância do incentivo familiar e do exemplo dentro de casa: “Antes, o câncer de próstata era mais comum a partir dos 50 anos. Hoje vemos casos em homens mais jovens, muitas vezes ligados ao estresse, má alimentação e sedentarismo. É essencial que a família incentive hábitos saudáveis e consultas preventivas.”

A especialista lembrou que 80% a 90% dos casos de câncer têm relação com fatores controláveis, como dieta, álcool, tabagismo, obesidade e falta de atividade física: “Não dá para controlar a genética, mas dá para controlar o que comemos, quanto nos exercitamos e como dormimos. Prevenir é escolher um estilo de vida melhor.”

O Dr. Tanuri também tratou de um dos temas mais cercados de preconceitos: o exame de toque retal. Segundo ele, novos estudos mostram que ele deixou de ser o único método de triagem – o exame de sangue PSA, associado à ressonância magnética, tem se mostrado suficiente em muitos casos.

“O toque retal avalia apenas uma pequena parte da próstata, menos de 30%. Hoje, o PSA e a ressonância ajudam muito a detectar alterações de forma mais confortável para o paciente. Isso quebra um tabu e traz os homens de volta aos consultórios”, disse.





## Interação com os corretores de seguros

Durante a transmissão, corretores de seguros de todo o Estado enviaram perguntas pelo chat, abordando desde níveis ideais de PSA livre e total até recidivas após tratamento e impactos da cirurgia sobre a vida sexual. O médico respondeu com clareza, ressaltando que a maioria dos casos tratados precocemente tem recuperação plena: "Tenho pacientes que correm maratonas e dizem que esqueceram que um dia tiveram câncer. Quando diagnosticado cedo, o tratamento é eficaz e a vida segue normalmente."

A jornalista Brisa Correia, da equipe de Comunicação do Sincor-SP, mediou as perguntas e reforçou o convite para que mais corretores se tornem associados e participem das próximas ações de saúde e bem-estar promovidas pela entidade.

O CEO da Brazil Health, Marcelo Reina, apresentou os benefícios oferecidos aos associados do Sincor-SP, em parceria com a Amil, incluindo condições especiais para contratação de planos de saúde empresariais.

"O Sincor-SP vai além da representatividade, ele também cuida do corretor e da sua família. Junto com a Amil, oferecemos condições diferenciadas, planos verticais e até campanhas com bonificações exclusivas. A saúde do corretor é prioridade."

Encerrando o encontro, o kit Sincor-SP – composto por mochila, garrafa térmica e porta-cellular personalizados – foi sorteado entre os corretores associados homens e o vencedor foi Shoei Arima, da Regional São Paulo Oeste.

"Essas ações mostram que o Sincor-SP está atento ao que realmente importa: informação, acolhimento e incentivo ao cuidado. A saúde também é uma forma de proteção", destacou Braz Fernandes, ao encerrar a live.

"Cuidar da saúde é um investimento no futuro. O diagnóstico precoce salva vidas", enfatizou Dr. Luiz Tanuri.



**Assista à live,  
na íntegra**



# COP30 marca o início de uma nova era para o mercado de seguros na adaptação climática no Brasil

**Setor consolida posição como pilar de resiliência econômica, inovação e proteção social, com protagonismo da Casa do Seguro, iniciativa da CNseg em Belém**

POR THAÍS RUÇO

A COP30, realizada entre 10 e 21 de novembro de 2025 em Belém (PA), marcou um divisor de águas para o mercado de seguros brasileiro. A Conference of the Parties – ou Conferência das Partes, em português – é a reunião anual da Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre Mudança do Clima (UNFCCC), o principal fórum global no qual países negociam acordos, metas e ações para enfrentar a crise climática, como ocorreu com o Acordo de Paris na COP21. A edição sediada em Belém representou a primeira vez em que a conferência ocorreu na Amazônia, reforçando a centralidade da região nos debates sobre clima, biodiversidade e justiça climática.

Pela primeira vez também, o setor de seguros participou da conferência de forma coordenada, estruturada e estratégica, consolidando-se como ferramenta essencial para adaptação, mitigação e proteção socioeconômica diante do avanço dos eventos climáticos extremos.

O eixo dessa presença inédita foi a Casa do Seguro, criada pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) e reconhecida como a "Embaixada do Seguro" dentro da COP30, um espaço de diálogo técnico, articulação institucional, diplomacia setorial e apresentação de soluções de impacto direto para a sociedade.



## Casa do Seguro: embaixada para o diálogo, a ciência e a construção de soluções

O pré-lançamento da Casa do Seguro, realizado em 3 de novembro com participação do governador paraense Helder Barbalho, corretores, lideranças empresariais e entidades locais, apresentou ao país um espaço preparado para receber debates de alto nível e conectar o setor segurador ao coração da discussão climática. Projetada sob parâmetros rígidos de sustentabilidade – neutralização de carbono, operação resíduo zero e estímulo à economia local –, a Casa funcionou ao longo de toda a conferência como um hub de conhecimento e influência, reunindo autoridades brasileiras e internacionais, pesquisadores do IPCC (sigla em inglês para Painel Intergovernamental sobre Mudanças Climáticas), organizações multilaterais, representantes de seguradoras e resseguradoras, entidades financeiras e especialistas em risco, inteligência climática, biodiversidade e políticas públicas.

Para o superintendente executivo da CNseg, Gustavo Brum, o projeto simbolizou o empenho da indústria em liderar a transição climática por meio da inovação, da gestão de riscos e da sustentabilidade. O presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, reforçou que a conferência trouxe equilíbrio entre mitigação e adaptação, e anunciou a criação de uma força-tarefa global do setor, voltada à integração de riscos climáticos e ao engajamento internacional em políticas de transição.

## Dados apresentados transformam percepção sobre riscos climáticos no Brasil

Ao longo dos 12 dias de programação, a Casa do Seguro recebeu estudos que trouxeram clareza sobre a dimensão da vulnerabilidade brasileira. Levantamentos do iCS (Instituto Clima e Sociedade), da Marsh, da MAPFRE Economics e da CNseg apontaram que até 91% das perdas econômicas associadas a eventos climáticos recentes não estavam cobertas por seguros. As enchentes no Rio Grande do Sul, ocorridas em 2024, geraram quase R\$ 100 bilhões em prejuízos, dos quais apenas 6% segurados. Entre 2014 e 2024, as perdas climáticas acumuladas ao setor privado somaram R\$ 327,4 bilhões.

O agronegócio também recebeu atenção especial: a área segurada caiu pela metade em um ano, de 14 para 7 milhões de hectares, mesmo em meio ao aumento de secas intensas, ondas de calor, enchentes e fenômenos como El Niño e La Niña. A lacuna de proteção, combinada com a expansão urbana desordenada e infraestrutura insuficiente, ampliou o custo social e econômico das catástrofes climáticas.

## Amazônia no centro: transição justa e proteção social ampliam relevância do seguro

A COP30 deu protagonismo à Amazônia como território-chave de justiça climática, e o setor de seguros se posicionou como vetor importante de proteção para populações vulneráveis, infraestrutura crítica, produção agrícola, setores produtivos e serviços essenciais. Discussões sobre biodiversidade, restauração florestal, riscos à saúde pública, eventos extremos, erosão de biomas e insegurança alimentar tornaram o seguro um componente central de políticas públicas e modelos de desenvolvimento.



## Susep e ENS reforçam pilares regulatórios e educacionais da agenda climática

A Susep participou de debates na Green e Blue Zone, enfatizando a importância de marcos regulatórios que favoreçam inovação, inclusão securitária e incorporação dos riscos climáticos às estratégias corporativas. A ENS (Escola de Negócios de Seguros), por sua vez, atuou com produção de conteúdos educacionais, transmissões e cobertura técnica, reforçando seu papel como difusora de conhecimento e qualificação profissional no contexto climático.

## As empresas e suas contribuições para a COP30

A participação das seguradoras empoderadoras da Casa do Seguro – Allianz, AXA, BB Seguros, Bradesco Seguros, Caixa Seguridade, MAPFRE, Marsh McLennan, Porto, Prudential e Tokio Marine – evidenciou a capacidade do setor de mobilizar debates relevantes e propor soluções concretas.

A AXA esteve presente na Casa do Seguro e na Blue Zone, com participação expressiva em debates sobre risco climático, adaptação e transição energética. A empresa destacou que esteve “onde as conversas mais importantes para o futuro do clima aconteceram”, reforçando seu compromisso em construir um futuro mais seguro e resiliente.

A Caixa Seguridade levou à COP30 uma agenda ampla, com lançamentos, ações culturais, estudos especializados e produtos com adicionais sociais, ambientais e climáticas. A empresa destacou iniciativas para públicos vulneráveis, como microseguros, assistências especializadas e previdência com impacto socioambiental. Em Belém, inaugurou espaços estruturantes como a CAIXA Cultural e a Agência Conceito Ver-o-Peso, reforçando o papel da seguridade na adaptação climática e na inclusão financeira.

A Bradesco Seguros abriu debates ao lançar o guia “Nosso Clima, Sua Saúde”, conectando riscos climáticos à saúde pública e reforçando a importância da prevenção. A MAPFRE apresentou estudo que demonstra que menos da metade das perdas por desastres naturais no mundo tem cobertura de seguro. A Marsh divulgou pesquisa sobre adaptação corporativa, revelando que, apesar de 78% das empresas sofrerem impactos climáticos, apenas 38% investem adequadamente em prevenção. A Porto valorizou a cultura amazônica ao integrar arte local à programação, vinculando território, cuidado e adaptação. A Prudential enfatizou o papel do seguro de vida como ferramenta estratégica para reduzir vulnerabilidades sociais em um planeta mais instável. A Seguros Unimed reforçou compromissos ambientais e anunciou compensação anual de mais de 500 toneladas de CO<sub>2</sub>. A Tokio Marine dedicou sua participação à transição energética, com painéis sobre energia solar, eólica e hidrogênio verde. A Zurich apresentou a ferramenta Climate Spotlight, baseada em dados climáticos e engenharia de riscos, demonstrando aplicações práticas em infraestrutura, logística, educação e gestão urbana. A Allianz abordou economia circular no setor automotivo, uso de salvados reciclados, mitigação no agronegócio e digitalização como motor de rastreabilidade e sustentabilidade.

## Um legado para além da COP30

A atuação conjunta dessas instituições e entidades demonstrou que o mercado de seguros brasileiro está preparado para liderar a agenda de resiliência climática no país. A COP30 consolidou o entendimento de que o seguro não é consequência do desenvolvimento sustentável, mas condição para que ele aconteça.

Com a Casa do Seguro, o setor inaugurou um novo padrão de participação em debates globais, fortaleceu parcerias, articulou conhecimento técnico e deixou claro que proteger pessoas, negócios e ecossistemas será determinante para o futuro do Brasil em um cenário de mudanças climáticas aceleradas.



# Explosão no Tatuapé e tornado no Sul expõem baixa proteção patrimonial e revelam papel decisivo do corretor

**Seguro residencial e de automóvel ganham novo significado diante de eventos extremos, riscos urbanos e desafios de cultura do setor no Brasil**

POR THAÍS RUCO

A explosão em um imóvel no bairro do Tatuapé, em São Paulo, e o tornado que atingiu cidades do Sul do país voltaram a colocar o seguro patrimonial e o seguro automóvel no centro do debate público. Em comum, ambos os episódios mostraram a fragilidade das famílias sem seguro, a necessidade de coberturas adequadas e o papel crítico do corretor em momentos de forte impacto emocional e material.

Embora eventos climáticos e acidentes urbanos sejam cada vez mais frequentes, o país ainda convive com baixíssima penetração do seguro residencial – apenas 17% dos domicílios, segundo a FenSeg (Federação Nacional de Seguros Gerais). O resultado é sempre o mesmo: enquanto uma parte dos moradores inicia o processo de indenização, a maioria das famílias enfrenta perdas totais e longo caminho de reconstrução.

## “As pessoas ainda acreditam que nunca vai acontecer com elas”

“Infelizmente, grande parte das famílias afetadas não possuía seguro residencial, o que resultou em perdas significativas, em muitos casos, praticamente irreversíveis”, afirma Alexandre Colella, diretor da Jetta Corretora, morador do Tatuapé. Ele acrescenta que o brasileiro segue acreditando que riscos como explosões e desastres naturais “acontecem com o outro”, até que a realidade se impõe.

O corretor Eduardo Minc, da Minc Corretora, reforça esse padrão: “Tenho certeza de que, no Tatuapé, 99% não tinha cobertura. A maioria ficou no prejuízo mesmo. E dificilmente essas pessoas conseguirão recuperar o patrimônio.”

Para ele, essa ausência de proteção precisa ser enfrentada como agenda pública: “O mercado e a imprensa deveriam explorar mais esses casos. É a única forma de a população entender que o seguro não é um custo, e sim proteção.”



## Coberturas e limites: nem sempre o segurado sabe o que contratou

Segundo Fábio Morita, diretor executivo da Allianz Seguros, a cobertura para explosão faz parte da cobertura básica do seguro residencial. No Allianz Auto, a proteção comprehensiva inclui danos causados por incêndio, explosão acidental, queda de granizo, vendavais e outros fenômenos. Porém, a cobertura para vendaval, ciclone, furacão, tornado e granizo depende de contratação específica em residência.

Arnaldo Bechara, diretor de Automóvel, Precificação e RD Massificados da Tokio Marine, informa que a companhia registrou 36 sinistros diretamente relacionados ao tornado de Rio Bonito do Iguaçu (PR), sendo 16 de automóvel e 9 de residencial e condomínio, além de um sinistro residencial e um de condomínio relacionados à explosão no Tatuapé.



## “Há situações que não serão cobertas”

Segundo a Allianz, há exclusões comuns, como negligência, irregularidades estruturais ou ausência de contratação, especialmente em fenômenos climáticos específicos. O corretor Arnaldo Odlevati Júnior, diretor da Odlevati Corretora, chama atenção para outro ponto: coberturas limitadas e percentuais insuficientes para reconstrução.

Ele explica que muitas apólices disciplinam “vendaval” apenas para danos parciais, como destelhamento, mas não garantem reconstrução total da residência. “Um vendaval que destrói um telhado, tudo bem. Mas se destruir a casa inteira, não há capital suficiente. O mercado não tem cobertura devida para esse tipo de impacto”, diz.

Essa lacuna, segundo o corretor, também afeta desmoronamentos e riscos agravados. “Quando os edifícios começaram a desabar no país, o mercado criou a apólice ampla de condomínio. A residência ainda não avançou nesse mesmo caminho.”

## Atendimento: da foto do celular à liquidação antecipada

O diretor da Tokio Marine detalha um protocolo específico para catástrofes naturais, com acompanhamento meteorológico, deslocamento de equipes e abertura de sinistros em campo. "No tornado do Paraná, enviamos colaboradores para abertura in loco e até liquidação antecipada de casos", informa.

Morita, da Allianz, explica que a companhia segue seu Guia de Sinistros para Situações de Catástrofes Naturais (NatCat), que orienta vistorias, reboques dedicados e comunicação estruturada em situações de catástrofe.

Já os corretores têm outra função crítica: traduzir a apólice, acionar o sinistro e acompanhar todo o processo. "Preferimos dar entrada para o cliente, organizamos documentos e cobramos a seguradora", explica Minc. "É o corretor quem guia o segurado nas escolhas e no momento do sinistro."

## O dia seguinte: quando o risco vira realidade

Todos os entrevistados relatam aumento imediato na procura logo após eventos extremos. "O cliente passa a enxergar o risco como real e busca mais coberturas", destaca Leonardo Nascimento, diretor Comercial da Vila Velha Seguros.

Mas o movimento é curto. "Com o tempo, o tema desaparece da mídia e a preocupação diminui", nota Colella.

A percepção dos corretores é unânime: o brasileiro prioriza seguro auto, e só depois pensa em residência, vida e patrimônio. "O brasileiro protege o carro e deixa a casa para segundo plano", diz Minc.

Para Nascimento, o fenômeno é estrutural e exige mudança de postura desde a formação escolar: "Precisamos de cultura permanente, informação constante, campanhas e produtos flexíveis."

## O corretor como orientador de riscos

Em um cenário de eventos extremos, riscos urbanos e exigência regulatória crescente, todos são categóricos: a função consultiva do corretor se torna ainda mais estratégica.

"Precisamos incentivar o corretor a olhar condições gerais e orientar o cliente para o que realmente precisa. Esse é o ponto de virada", afirma Odlevati.

Minc sintetiza: "Não é vender seguro. É orientar, explicar, mostrar risco. Se o corretor não for consultivo, não cumpre sua função."

A Allianz aposta em educação contínua, conteúdos informativos e suporte digital. A Tokio Marine investe em monitoramento climático, canais digitais e ações presenciais em catástrofes. Corretores defendem venda consultiva, ampliação de coberturas e mudança cultural estruturada em educação.

Casos como o do tornado do Sul não são exceções: são parte de uma tendência global de eventos extremos, que pressionam o resseguro, aumentam o custo médio dos sinistros e exigem novos arranjos de proteção. Para o setor, a resposta não pode ser individual, precisa envolver seguradoras, corretores, entidades representativas, órgãos reguladores e sociedade. A agenda de prevenção e educação é também agenda pública. E o corretor de seguros, mais uma vez, está no centro dela.



# Semana Municipal do Seguro avança na Câmara de Bauru e reforça importância da proteção para a sociedade

O Sincor-SP celebra a iniciativa apresentada pelo vereador e corretor de seguros André Maldonado, que propôs a criação da Semana Municipal do Seguro em Bauru, um projeto voltado à conscientização da população sobre a importância da proteção, da prevenção e do planejamento financeiro.

A proposta entrou em tramitação na Câmara Municipal e passou por Audiência Pública em novembro, etapa fundamental para o debate com a sociedade e para o avanço rumo à votação em plenário. O encontro contou com a participação do diretor 2º Tesoureiro do Sincor-SP, Fernando Alvarez, que é natural de Bauru e tem forte atuação na região. Sua presença reforçou o compromisso da entidade com iniciativas que ampliam o diálogo com a população e fortalecem o papel do corretor de seguros.



Durante a audiência, o vereador destacou que o seguro desempenha papel essencial no bem-estar das famílias e no desenvolvimento do país. “Eu sou corretor de seguros como profissão, então conheço bem a relevância desse mercado. O seguro protege, garante a vida das pessoas e representa cerca de 6% do PIB brasileiro. Precisamos conscientizar a população sobre essa importância e ampliar o acesso à proteção”, afirmou Maldonado.

O diretor executivo do Sincor-SP também ressaltou a relevância do projeto e o papel da categoria na construção de uma sociedade mais protegida. “A Semana Municipal do Seguro é uma oportunidade valiosa para aproximar a população do conhecimento sobre riscos e proteção. Os corretores têm um papel decisivo nesse processo: somos nós que orientamos, esclarecemos dúvidas e ajudamos as famílias a tomarem decisões mais seguras. Iniciativas como esta reforçam a presença do seguro no dia a dia das pessoas e fortalecem toda a cadeia do setor”, garantiu Alvarez.

Para o Sincor-SP, a criação de iniciativas como a Semana Municipal do Seguro fortalece o papel do corretor e amplia o diálogo com a sociedade, levando informação qualificada sobre temas como riscos, responsabilidade, planejamento e segurança financeira.

A entidade entende que esse tipo de mobilização contribui para tornar o seguro mais presente na rotina das pessoas, destacando sua função social e econômica. O Sincor-SP seguirá acompanhando a tramitação do projeto em Bauru e reafirma seu apoio a todas as ações que valorizem a cultura do seguro e o trabalho dos corretores em todo o Estado.

## Diretoria do Sincor-SP realiza visita institucional à Suhai Seguradora

A diretoria do Sincor-SP realizou, em 12 de novembro, uma visita institucional à sede da Suhai Seguradora. A comitiva foi recebida pelo diretor executivo Comercial da companhia, Eduardo Grillo, e sua equipe, que apresentaram informações sobre processos, melhorias operacionais e iniciativas voltadas ao atendimento dos corretores de seguros em todo o estado de São Paulo.

Durante o encontro, a seguradora detalhou avanços relacionados à agilidade de atendimento, integração tecnológica e canais de relacionamento destinados a corretores e clientes. As ações têm como foco o fortalecimento da atuação comercial e o suporte às demandas do mercado.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, destacou a relevância do diálogo direto com as companhias. “Esse tipo de encontro reforça a importância da troca de informações entre o Sincor-SP e as seguradoras. O contato com as equipes técnicas e comerciais permite aprimorar o apoio aos corretores e identificar soluções que atendam às necessidades dos agentes da ponta”, afirmou.

Os representantes do Sincor-SP também reforçaram aos associados a disponibilidade do “Disque Sincor”, canal que auxilia na resolução de situações que exigem análise específica ou intervenção formal junto às seguradoras.



# Fórum Mário Petrelli reúne lideranças do setor para discutir o futuro do mercado de seguros no Brasil

Evento contou com mediação do presidente do Sincor-SP, Boris Ber, e debates sobre o substituto do DPVAT, o novo marco legal do seguro e os desafios da proteção social

O Fórum Mário Petrelli de Fomento do Mercado de Seguros realizou no dia 8 de outubro, a primeira edição das "Conversas do Fórum", no auditório da MAG Seguros, em São Paulo. O encontro reuniu lideranças do setor, autoridades, executivos e acadêmicos para discutir os rumos do mercado segurador e seu papel como instrumento de proteção social, estabilidade econômica e desenvolvimento sustentável.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, mediou o painel de abertura, que tratou do tema "Substituto do DPVAT e a Capacidade do Mercado para Proteção de Catástrofes", com as participações de Alexandre Camillo, presidente da SegPartners e ex-superintendente da Susep, e Rodrigo Botti, diretor-geral da Terra Brasis Resseguros.

Boris destacou o papel do Fórum como espaço de construção coletiva: "O Fórum tem a missão de identificar problemas concretos, reunir especialistas e propor soluções que nasçam do próprio setor, antes que sejam impostas de fora. Esse diálogo é o que fortalece o seguro como instrumento de proteção social", afirmou.

Durante o debate, Alexandre Camillo defendeu a retomada de um modelo sustentável para o seguro obrigatório de acidentes de trânsito, com gestão privada e foco social: "O Brasil convive com uma catástrofe silenciosa. São cerca de 40 mil mortes e 150 mil feridos graves por ano, e essas vítimas estão totalmente desamparadas. O modelo que deu certo não deveria ter sido extinto, e sim aprimorado", observou.

Rodrigo Botti, por sua vez, reforçou a necessidade de o setor ampliar sua capacidade para riscos climáticos e desastres naturais, com o apoio do resseguro e de instrumentos financeiros de mitigação. "Precisamos criar um arcabouço robusto de compartilhamento de riscos, como já existe em outros países. O Brasil tem potencial e competência técnica para isso", disse.

A programação do evento incluiu ainda temas estratégicos, como macroeconomia, modernização regulatória e inclusão securitária. A abertura foi conduzida por Helder Molina, seguida da palestra "Macroeconomia e Economia Setorial", ministrada por Gilmar Melo Mendes, professor da Fundação Dom Cabral, que apresentou uma análise otimista sobre o cenário econômico brasileiro e seus impactos no consumo e na oferta de crédito.



Em seguida, o presidente do Fórum, Marco Antônio Gonçalves, destacou a essência do grupo: "O Fórum Mário Petrelli nasceu para ser um espaço independente e estratégico de reflexão e fomento. Nossa proposta é promover o debate e deixar um legado para um mercado de seguros cada vez mais forte e acessível", destacou.

O Painel 2, mediado por Antonio Penteado Mendonça, abordou a Lei nº 15.040/2024 (Nova Lei do Contrato de Seguro) e a Lei Complementar 213/2025, que modernizam o marco das cooperativas e associações de proteção. Participaram os membros do Fórum: Camila Calais, advogada, e Armando Vergílio, presidente da Fenacor.

Camila destacou que a nova lei traz desafios e oportunidades para o setor, especialmente na revisão de produtos e processos de sinistros. "É uma oportunidade de amadurecimento institucional. Precisamos rever produtos, processos e, sobretudo, a forma como nos comunicamos com o consumidor", afirmou.

Armando Vergílio ressaltou que a regulamentação das associações de proteção representa um avanço histórico. "Estamos trazendo para dentro da lei um mercado que já existia, garantindo mais segurança jurídica para empresas e consumidores", explicou.

O encerramento foi conduzido por Nilton Molina, que defendeu o fortalecimento da educação securitária e o papel social do seguro. "O Brasil precisa compreender o seguro como ferramenta de cidadania. Uma nação protegida é uma nação próspera", destacou.



# Comissão de Transportes do Sincor-SP analisa o incidente do caminhão atravessado no Rodoanel

Caso expõe fragilidades humanas e operacionais na logística e reforça a necessidade de integração entre tecnologia, processos e gestão de pessoas

O incidente envolvendo um caminhão atravessado no Rodoanel Mário Covas, em São Paulo, no início de novembro, ganhou grande repercussão nacional e expôs fragilidades importantes no ecossistema logístico brasileiro. O bloqueio total da via, a mobilização do Grupo de Ações Táticas Especiais (GATE), a hipótese inicial de sequestro e bomba a bordo e a subsequente confissão do motorista transformaram o caso em uma referência crítica para discussões sobre segurança, comportamento humano e prevenção de riscos.

Segundo as autoridades, o motorista afirmou ter sido sequestrado e obrigado a parar o veículo e posicioná-lo de modo a bloquear completamente a pista. No entanto, após investigação, ele confessou que simulou o sequestro e montou uma bomba falsa utilizando materiais improvisados. A ação desencadeou um protocolo de emergência de alta complexidade, incluindo isolamento da área, intervenção do GATE e interrupção total do tráfego em um dos principais corredores logísticos do país.

O evento resultou em horas de paralisação, longos congestionamentos e prejuízos operacionais para transportadoras, embarcadores e motoristas que dependem diariamente da via. Posteriormente, perícias confirmaram que o artefato não oferecia risco real, mas os danos já estavam instaurados.

A Comissão de Transportes do Sincor-SP avaliou o caso sob a ótica do seguro de transportes, do gerenciamento de risco e da integração entre os elos da cadeia logística. O episódio, segundo a Comissão, reforça que o setor precisa avançar não apenas em tecnologia, mas também em protocolos humanos e interinstitucionais.

## 1. Como a Comissão avalia o incidente?

Trata-se de um evento grave, sobretudo pelos impactos coletivos, mas que, após a confissão, revela um ato individual premeditado. O caso evidencia que o fator humano pode gerar riscos tão relevantes quanto os eventos de origem criminosa, exigindo maior atenção ao comportamento emocional e psicológico no transporte rodoviário de cargas.

## 2. O caso revela falhas pontuais ou problemas estruturais?

Embora a fraude tenha sido individual, o episódio expôs vulnerabilidades estruturais da logística, como a forte dependência do modal rodoviário, a dificuldade de resposta a eventos atípicos e a carência de protocolos de contingência mais robustos para rotas críticas. Além disso, mostrou que ainda faltam mecanismos eficientes para identificar, em tempo real, comportamentos de risco desconectados de ameaças externas tradicionais.

## 3. Quais são as principais vulnerabilidades nas operações?

As operações ainda sofrem com a previsibilidade excessiva das rotas, que facilitaria tanto o planejamento de ações criminosas quanto atos individuais com grande impacto. Também há fragilidades na avaliação emocional e comportamental dos motoristas, tema pouco explorado pelas empresas, e uma integração insuficiente entre telemetria, vídeo e processos operacionais, o que reduz a capacidade de detectar sinais antecipados de comportamento suspeito. Soma-se a isso a dependência de protocolos tradicionais, pensados quase exclusivamente para cenários de roubo e acidentes.

## 4. O setor está preparado para incidentes críticos como esse?

Apesar da disponibilidade tecnológica, o setor ainda não está totalmente preparado para lidar com eventos não convencionais. A maioria dos protocolos foi desenvolvida para enfrentar roubos, sinistros operacionais ou acidentes, enquanto situações forjadas ou episódios decorrentes de descontrole emocional raramente fazem parte da rotina de treinamento. No caso do Rodoanel, diversos “sinais de exceção” poderiam ter sido identificados com antecedência se sistemas de acompanhamento comportamental estivessem integrados ao gerenciamento de risco.

## 5. Como o gerenciamento de risco poderia mitigar situações assim?

O Gerenciamento de Risco moderno permite identificar desvios antes que a ocorrência se agrave. Tecnologias como telemetria com inteligência artificial, vídeo embarcado, reconhecimento facial, detecção de manipulação de objetos, alertas automáticos para paradas incoerentes e algoritmos capazes de identificar stress, fadiga ou comportamento atípico podem fornecer alertas precoces e acionar protocolos de verificação. O GR não deve ser apenas reativo, mas também preditivo, combinando dados operacionais e indicadores psicológicos.

## 6. Quais práticas de prevenção são negligenciadas?

As práticas mais negligenciadas são justamente aquelas ligadas à gestão humana. Avaliações psicológicas periódicas, debriefings após viagens longas, leitura e interpretação de sinais emocionais, acompanhamento do histórico comportamental dos motoristas e treinamentos baseados em cenários reais são iniciativas ainda pouco consolidadas. A isso se soma o subaproveitamento dos dados gerados pelas tecnologias já embarcadas, que muitas vezes não são analisados de forma integrada.

## 7. O mercado investe o suficiente em tecnologia e resposta rápida?

O investimento existe, mas ainda ocorre de forma desequilibrada. Há forte foco em equipamentos, mas pouco em inteligência operacional, etapa fundamental para transformar dados em prevenção. Sem esse componente analítico, telemetria e câmeras perdem grande parte do seu valor. Lembramos que a velocidade de resposta também precisa evoluir, já que, no caso do Rodoanel, mesmo com a pronta atuação das forças de segurança, o impacto foi inevitável diante da natureza da ocorrência.

## 8. Falta integração entre transportadoras, embarcadores, seguradoras e forças de segurança?

Sim, a integração ainda funciona em ilhas. Informações comportamentais, operacionais e de inteligência raramente fluem de forma estruturada entre os agentes do setor. O caso reforça a necessidade de um núcleo permanente de comunicação e compartilhamento de dados, com participação ativa dos corretores, que desempenham papel consultivo essencial nesse ecossistema.

## 9. Qual o impacto operacional e econômico de bloqueios desse tipo?

O impacto é significativo e acontece em cadeia. Congestionamentos extensos, atrasos generalizados, horas extras, aumento de custos, perda de janelas de entrega, rupturas no abastecimento, prejuízos comerciais e desgaste de imagem representam apenas parte dos efeitos. Um ato isolado, mesmo sem ameaça real, produz consequências coletivas expressivas e pressiona tanto a logística quanto o setor segurador.

## 10. Quais recomendações a Comissão faz ao setor?

A Comissão recomenda que transportadoras, embarcadores e corretores reforcem três frentes principais: aprimoramento da gestão humana, com seleção rigorosa, avaliação emocional contínua, treinamentos e monitoramento psicológico; avanço em tecnologia inteligente, com telemetria integrada, inteligência artificial aplicada ao comportamento, reconhecimento facial, vídeo embarcado e sistemas de alerta precoce; e maior integração operacional, envolvendo corretores como consultores técnicos, seguradoras alinhadas às gerenciadoras de risco e processos unificados em toda a cadeia logística.

### O que diz a lei sobre falsa comunicação de bomba

Artigo 340 do Código Penal - O motorista foi indiciado pelo crime de comunicação falsa de crime ou contravenção, previsto no Código Penal:

*"Provocar a ação de autoridade, comunicando-lhe a ocorrência de crime ou contravenção que sabe não se ter verificado."*

Pena – detenção de um a seis meses, ou multa.

Trata-se de crime de menor potencial ofensivo, geralmente convertido em medidas alternativas, como prestação de serviços ou multa.

Apesar da pena branda, o impacto social e logístico da ocorrência foi significativo: mobilização do GATE, interdição total do Rodoanel e 40 km de congestionamento.

A polícia também poderá avaliar outros enquadramentos complementares, dependendo do avanço das investigações, como dano ao patrimônio (Art. 163) ou interrupção de serviço essencial (Art. 266).

A Comissão de Transportes do Sincor-SP é composta por Rodinei Ricardo da Silva (coordenador), Alexandre Colella, Carlos José de Paiva, Leila Margarida Carneiro Chaves, Luciana Ferreira, Marcel Leite da Silva, Marlene Golubic Mollica e Sérgio Hoeflich.



# Intersindical debate sinistros, oficinas e comunicação com seguradoras

A Comissão Intersindical do Sincor-SP, que reúne dirigentes da entidade e lideranças de seguradoras, realizou, em 12 de setembro, mais um encontro dedicado aos principais desafios que impactam a atuação dos corretores no seguro de automóvel. O grupo, coordenado pela 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Fávaro, reforçou sua função de representar as demandas da categoria e promover ajustes estruturais capazes de melhorar a jornada de atendimento ao consumidor.

Entre os temas discutidos estiveram as dificuldades recorrentes em casos de perda total, que continuam sendo um dos pontos de maior tensão no relacionamento entre oficinas, seguradoras e segurados. Relatos de limitação de vagas, recusa no recebimento de veículos sinistrados e cobranças indevidas durante o processo de vistoria evidenciam a necessidade de protocolos mais claros e cumprimento rigoroso dos acordos operacionais. A Comissão destacou que práticas divergentes entre oficinas e companhias geram ruídos, atrasos e retrabalhos que recaem sobre o corretor, o principal responsável por acompanhar o cliente em todo o processo.

Outro tema relevante foi a necessidade de maior alinhamento nos procedimentos de remoção de veículos, sobretudo nos primeiros passos do sinistro, quando o segurado está mais vulnerável. A falta de padronização nas instruções para guincheiros, por exemplo, foi apontada como um ponto que contribui para desentendimentos com oficinas, levando a custos adicionais e transtornos evitáveis.

Em paralelo, foi analisado o modelo de cobertura simultânea durante a substituição de veículos, alternativa que reduz o risco de desassistência ao segurado nos dias que antecedem o endosso para o novo automóvel. A Comissão considerou a prática positiva e recomendou que as seguradoras avaliem formas de ampliar esse benefício.

Durante o encontro, foram apresentados os resultados da PMC Auto 2025 (Pesquisa para Melhoria Contínua do mercado de Seguros – Especial Automóvel), que trouxe dados importantes sobre a percepção dos corretores em relação aos serviços das seguradoras. A pesquisa indicou os processos de sinistro e renovação como áreas mais sensíveis, apontando desde demora na autorização de reparos até dificuldade na obtenção de informações atualizadas sobre andamento dos processos. Diante do diagnóstico, a Comissão acompanhará as demandas levantadas, incentivará o debate contínuo com as seguradoras e reforçará a necessidade de comunicação mais transparente e orientada ao corretor.



## Intersaúde debate melhorias em reembolsos e comunicação

A Comissão Intersaúde do Sincor-SP, que integra dirigentes da entidade e representantes das principais operadoras de saúde, se reuniu em 10 de setembro para tratar de melhorias nos processos de reembolso e de comunicação entre companhias, corretores e segurados. O encontro, coordenado pela 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Fávaro, e pela coordenadora da Comissão Saúde e Odonto do Sincor-SP, Vanessa Mendes, reuniu relatos de dificuldades relacionadas à clareza das regras, aos prazos de análise de solicitações e à inconsistência de informações repassadas pelas centrais de atendimento. A Comissão destacou que o corretor continua sendo o principal ponto de apoio do cliente e, por isso, precisa de informações precisas, atualizadas e acessíveis.

Entre as propostas debatidas estiveram o uso de tecnologias que tornem a jornada mais fluida, incluindo automação inteligente para pré-análise de documentos, triagem de solicitações e acompanhamento de status em tempo real. Também foi sugerida a criação de canais alternativos de suporte, exclusivos para corretores, capazes de agilizar atendimentos urgentes e reduzir o tempo de resposta, especialmente em casos de tratamentos contínuos.

A Comissão reforçou ainda a necessidade de padronização das informações sobre produtos, coberturas, elegibilidades e restrições operacionais. Entre as sugestões está a criação de um material unificado, atualizado periodicamente e disponibilizado digitalmente, assegurando que todos os profissionais tenham acesso às mesmas orientações, evitando interpretações divergentes.

A prevenção a fraudes também integrou a pauta, com destaque para ações educativas, campanhas de conscientização e mecanismos de responsabilização em casos comprovados, garantindo maior segurança ao sistema e evitando prejuízos para operadoras e consumidores.

Como encaminhamento, a Comissão ampliará o diálogo com as operadoras, acompanhará as revisões propostas nos processos de reembolso e incentivará soluções que aprimorem a comunicação com os profissionais. O tema da portabilidade seguirá em análise nos próximos encontros, especialmente diante do crescimento da demanda e das mudanças regulatórias no setor.

# Falece o diretor regional de Bauru, Ildebrando T. S. Gozzo



O Sincor-SP recebeu, com profundo pesar, a notícia do falecimento do diretor regional de Bauru, Ildebrando T. S. Gozzo, ocorrido em 18 de novembro. A perda abalou colegas, parceiros e profissionais do mercado de seguros em todo o Estado.

Figura respeitada no setor, Ildebrando construiu uma trajetória marcada pela ética, pela dedicação e pelo firme compromisso com o fortalecimento da categoria. À frente da regional de Bauru, atuou de forma ativa na integração dos corretores, na promoção de capacitações e na defesa institucional da profissão, sempre com espírito colaborativo e visão estratégica.

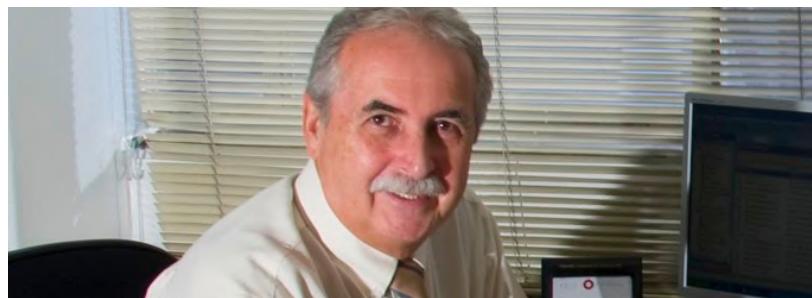
Além de sua intensa participação no Sincor-SP, Ildebrando deixou um legado empresarial importante. Fundou, em 1995, a ST Corretora de Seguros, empresa que neste ano completou 30 anos de atuação. O negócio familiar segue hoje sob o comando de seus filhos, Guilherme e Otávio Gozzo, que dão continuidade ao trabalho iniciado pelo pai com profissionalismo e inovação.

A trajetória de Ildebrando também inspirou a construção do perfil "História de Corretor", publicado recentemente no JCS, que destacou sua contribuição ao mercado e a força da nova geração que hoje lidera a corretora — um testemunho de seu legado de valores, formação e dedicação ao setor.

Em nota, a Diretoria Executiva do Sincor-SP manifestou solidariedade à família, amigos e colegas. "O falecimento de Ildebrando representa uma perda significativa para o mercado e para nossa entidade. Seu trabalho, sua postura ética e sua capacidade de unir pessoas deixam marcas profundas em todos que conviveram com ele", declarou a presidência.

O Sincor-SP reforça seus sinceros sentimentos à família Gozzo e à regional de Bauru, reconhecendo a trajetória de serviço e compromisso de Ildebrando com o desenvolvimento do mercado de seguros paulista.

O Sincor-SP também manifesta profundo pesar pelo falecimento de Amadeu Carvalho, que atuou por muitos anos no Disque Sincor. Profissional dedicado e sempre solícito, Amadeu era muito querido pelos corretores de seguros e pelas seguradoras com as quais se relacionava, deixando uma trajetória marcada pelo respeito, pela parceria e pelo compromisso com o setor.



## 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)

# Plataforma de Serviços Sincor-SP fortalece corretores com soluções técnicas, inteligência de dados, educação e comunicação integrada

Iniciativa reúne seis pilares estratégicos – HUB de Soluções, ClubeSin, Eventos, Academia, SINCO e Rede Sincor-SP de Comunicação – consolidando o maior ecossistema de suporte à corretagem de seguros do país

O Sincor-SP estruturou uma ampla Plataforma de Serviços voltada exclusivamente aos corretores de seguros, oferecendo suporte técnico, soluções de negócios, capacitação profissional, inteligência de mercado e comunicação especializada. O modelo, que unifica iniciativas já reconhecidas com novas frentes de atendimento, tem como objetivo fortalecer o corretor, ampliar a competitividade das empresas e aproximar ainda mais a entidade da categoria em todo o Estado.

"Nosso compromisso é entregar valor real ao corretor, com ferramentas que facilitem seu dia a dia, gerem oportunidades e ampliem sua capacidade de atuação. A Plataforma de Serviços nasce com essa missão", destaca o presidente Boris Ber.

A seguir, os seis pilares que compõem o ecossistema:

## 1. HUB de Soluções – Serviços técnicos em um só lugar

O HUB integra os principais atendimentos técnicos do Sincor-SP, reunindo em um único ambiente serviços essenciais para o cotidiano das corretores:

- Disque Sincor
- Plantão Técnico das Comissões
- ConectaCor
- Help Peças
- Balcão de Negócios
- Orientação Cadastral (Susep)
- Orientação Contábil
- Orientação Jurídica
- E-books técnicos
- Intersindical e InterSaúde

Com esse conjunto, o Sincor-SP se consolida como fonte de suporte especializado, auxiliando corretores em dúvidas operacionais, demandas regulatórias, questões jurídicas e orientações estratégicas.

## 2. ClubeSin – Parcerias de negócios e bem-estar

O ClubeSin é o clube de vantagens do corretor de seguros, oferecendo benefícios exclusivos que geram economia, praticidade e novas possibilidades de negócio.

Entre as parcerias:

- Certificação Digital – ID Seguro
- Equipamentos – Dell
- Notícias – Estadão
- RC – Akad e Berkley
- Seguro de Vida gratuito – MAG
- Seguro Viagem gratuito – Decole
- Lazer – Sesc
- Vida+ Complementar – MAG
- Mais de 70 benefícios adicionais

O programa reforça a valorização da categoria, com vantagens que atendem tanto à vida profissional quanto pessoal dos corretores.

## 3. Eventos – Encontros e networking que conectam o mercado

O Sincor-SP mantém uma agenda robusta de eventos que promovem atualização, relacionamento e fortalecimento institucional:

- Protagonistas do Seguro
- Imersão com Parceiros de Negócios
- Sincor-SP Integra
- SINC Summit
- Entre Amigos
- Outubro Rosa
- Masterclass do Corretor de Seguros

Essas iniciativas aproximam corretores, seguradoras e instituições, estimulando troca de conhecimento, geração de negócios e integração regional.

## 4. Academia Sincor-SP – Cursos e especializações

A Academia organiza ações de formação e aperfeiçoamento, combinando modalidades e parcerias:

- Cursos on-line
- Cursos presenciais

- Parceria com a ENS
- Parceria com o Sebrae
- Palestras gratuitas em vídeo

Com conteúdo atualizado e acessível, a Academia reforça o compromisso da entidade com a qualificação contínua da categoria.

## 5. SINCO – Inteligência de dados para tomada de decisão

O SINCO (Sistema de Informações Consolidadas para Corretores de Seguros) reúne os principais estudos e indicadores do mercado, tornando-se um instrumento estratégico para planejamento e gestão das corretoras.

Principais entregas:

- AVATEC – Autoavaliação das corretores em tecnologia
- PMC – Pesquisa para Melhoria Contínua do Mercado de Seguros
- PECS – Perfil das Empresas Corretoras de Seguros
- Ranking das Seguradoras
- Estudos e pesquisas diversas

O objetivo é apoiar o corretor com informações qualificadas, permitindo decisões baseadas em evidências, tendências e análises de mercado.

## 6. RSC – Rede Sincor-SP de Comunicação

A RSC é a rede integrada que concentra os canais oficiais da entidade, garantindo acesso rápido a notícias, conteúdos e serviços:

- APP Sincor Digital
- TV Sincor-SP (SincorCAST, SinPodOuvir, SincorSPNEWS, JCS Play, Cobertura Especial e Cenário)
- Jornal JCS
- Newsletter SincorSPNEWS
- Portal oficial
- Facebook, Instagram, LinkedIn e X
- Conteúdos em áudio no Spotify e Deezer

Essa estrutura garante comunicação contínua, moderna e especializada, reforçando o papel do Sincor-SP como referência informativa da corretagem de seguros.

## Um ecossistema integrado para o futuro da corretagem

Com a Plataforma de Serviços, o Sincor-SP consolida uma visão de futuro pautada em digitalização, suporte técnico, inteligência de mercado e fortalecimento institucional. A iniciativa unifica esforços e amplia entregas, valorizando os corretores e elevando o padrão de atendimento ao mercado.

"Todo esse conjunto foi pensado para apoiar o corretor onde ele estiver, no momento em que precisar. É assim que fortalecemos a categoria e construímos um mercado mais preparado, inovador e competitivo", conclui Boris Ber.

## Plataformas de Serviços

PARA CORRETORES DE SEGUROS

**1**

### HUB de Soluções

Serviços técnicos em um só lugar

**2**

### ClubeSin

Parcerias de negócios e bem-estar

**3**

### Eventos

Encontros e Networking

**4**

### Academia

Cursos e especializações

**5**

### SINCO

Dados estratégicos para tomada de decisão

**6**

### RSC

Rede de comunicação especializada



# Sincor-SP reúne diretoria e apresenta avanços em modernização, dados e plataformas de serviços

**Encontro destacou aprimoramentos internos, fortalecimento da comunicação e ampliação do suporte ao corretor de seguros em todo o Estado**

O Sincor-SP realizou, no dia 13 de novembro, mais uma reunião de diretoria no Centro de Atividades da entidade, reunindo suas lideranças regionais para apresentar resultados, alinhar prioridades e discutir novas iniciativas voltadas ao fortalecimento do atendimento ao corretor de seguros.

Abrindo o encontro, o presidente Boris Ber apresentou um balanço da gestão 2022–2025, destacando os desafios do período, avanços políticos relevantes e a conclusão de um ciclo marcado pela realização do maior Conec da história. Ele reforçou o compromisso de manter o Sincor-SP como uma entidade conectada aos anseios do mercado e às necessidades práticas do corretor. “A força do Sincor-SP está na união da diretoria, na coerência do planejamento e na clareza de propósito. Estamos avançando em modernização, dados e serviços porque acreditamos que o corretor merece uma entidade preparada para os desafios de um mercado em transformação. Cada melhoria apresentada hoje é um passo para fortalecer ainda mais essa categoria que move o setor de seguros no nosso Estado”, afirmou.



Entre os resultados internos apresentados, Boris deu destaque ao desempenho do Disque Sincor, que registrou 92% de taxa de reversão junto às seguradoras, reforçando a efetividade do canal como instrumento de apoio ao corretor. Ele também mencionou as entregas das comissões técnicas e o aumento significativo da demanda de atendimentos.

Um dos pontos centrais da reunião foi a atualização das Plataformas de Serviços do Sincor-SP, ecossistema que organiza e integra soluções oferecidas aos associados. O conjunto contempla seis frentes: HUB de Soluções, ClubeSin, Eventos, Academia Sincor-SP, SINCO e Rede Sincor-SP de Comunicação – todas estruturadas para apoiar o desenvolvimento técnico, comercial e institucional do corretor de seguros.

As evoluções previstas e em andamento foram apresentadas pelos gerentes Elaine Lisboa (Comunicação) e Adriano Lima (Tecnologia), que detalharam iniciativas de Marketing, automação de processos, integração de sistemas e qualificação do uso de dados. Entre as diretrizes apresentadas estão: reforço da identidade institucional e da presença integrada de comunicação; automações internas para maior eficiência operacional; organização e qualificação de dados para apoiar decisões estratégicas; integração entre plataformas, produtos e serviços oferecidos ao corretor; melhorias de usabilidade e experiência do usuário.

O diretor de Operações, Márcio Pires, apresentou o andamento do desenvolvimento da nova Plataforma de Serviços dedicada aos associados, que trará mais funcionalidades, navegação simples, centralização de demandas e melhor integração com os produtos da entidade.

Na sequência, o gerente de Operações Juan Carlos Pereira exibiu o calendário preliminar de eventos de 2026, reforçando o planejamento antecipado das ações e o compromisso da entidade com a agenda técnica e institucional do setor.

Os diretores Regionais tiveram espaço para apresentar dúvidas, sugestões e percepções locais, fortalecendo a construção coletiva das ações e a proximidade entre a sede e as unidades distribuídas pelo Estado.

O encontro contou ainda com uma atividade interna voltada ao entendimento e ao aperfeiçoamento dos processos do Sincor-SP, reforçando o compromisso com a governança e a eficiência administrativa.

## Corretores de seguros aprovam Previsão Orçamentária e negociações profissionais do Sincor-SP para 2026

Os corretores de seguros aprovaram a Previsão Orçamentária, as negociações do Acordo Coletivo e os critérios da Contribuição Assistencial Patronal para 2026. As Assembleias Gerais Ordinária (AGO) e Extraordinária (AGE) ocorreram no Sincor-SP dia 13 de novembro. Os documentos estão disponíveis no Portal Transparência, exclusivamente para associados.

A mesa diretiva da AGO teve Braz Romildo Fernandes como presidente e Marco Damiani como secretário, além da presença do presidente do Sincor-SP, Boris Ber. A AGE foi presidida por Augusto Esteves, secretariada por Jocimar de Carvalho e contou com o tesoureiro, Edson Fecher, e com o conselheiro fiscal, Eduardo Vidal Pileggi.

Fecher apresentou as receitas e despesas previstas e, segundo ele, “o orçamento da entidade define o percurso da gestão”. O presidente completou que “as decisões das assembleias confirmam o compromisso dos corretores com a estrutura institucional do Sincor-SP e com o avanço das relações de trabalho do setor.”



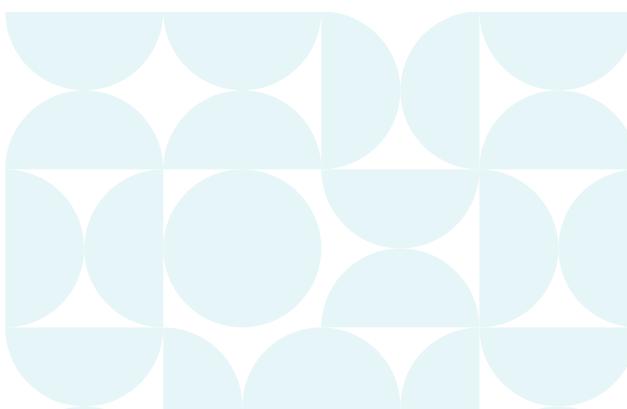
# Help Peças, do Sincor-SP, amplia serviços aos corretores com parceria da Renova Ecopeças

O Help Peças, serviço *on-line* de busca de peças automotivas do Sincor-SP, fortaleceu seu portfólio com a integração da Renova Ecopeças – empresa do Grupo Porto com mais de uma década de referência na reciclagem automotiva. O benefício é exclusivo para corretores de seguros associados e está disponível dentro do aplicativo Sincor Digital.

Com atuação reconhecida no mercado, a Renova Ecopeças realiza a desmontagem de veículos da Porto Seguro e comercializa peças usadas com garantia de procedência, qualidade e total rastreabilidade. Todo o processo segue normas ambientais rigorosas, assegurando o descarte correto de componentes automotivos e contribuindo para a redução de impactos ambientais.

A empresa também se diferencia pelo modelo de lavagem sustentável e pelo reaproveitamento qualificado de peças, reduzindo desperdícios e oferecendo ao consumidor opções recicladas de alta durabilidade, com garantia e preços mais acessíveis. Dessa forma, além da economia, o cliente ainda colabora com práticas ambientais responsáveis.

O Help Peças reforça o compromisso do Sincor-SP em apoiar o corretor de seguros em seu atendimento diário. O serviço oferece suporte gratuito na localização de peças automotivas, por meio de parcerias com empresas especializadas, permitindo que o corretor atue como intermediário e auxilie seus clientes a encontrarem itens com as melhores condições, qualidade e segurança.



# Comissão de Automóvel do Sincor-SP realiza Plantão Técnico sobre a Lei dos Seguros

A Comissão de Automóvel do Sincor-SP promoveu, no dia 30 de outubro, um Plantão Técnico para os corretores de seguros associados. O encontro contou com a participação das advogadas Luiza Bartolo e Christiane Furck, que abordaram as recentes alterações na Lei do Seguros e seus impactos práticos na atuação dos corretores.

Durante a apresentação, as especialistas explicaram que o contrato de seguro cobre os riscos relativos à modalidade contratada. De acordo com o artigo 9º da Lei dos Seguros, não é permitida a cobrança adicional para danos morais e estéticos na cláusula de Responsabilidade Civil Facultativa de Veículos (RCFV), pois esses danos integram a esfera extrapatrimonial da responsabilidade civil. “A intenção de ampliar a proteção pode resultar em aumento de preço e demanda”, observou Luiza.

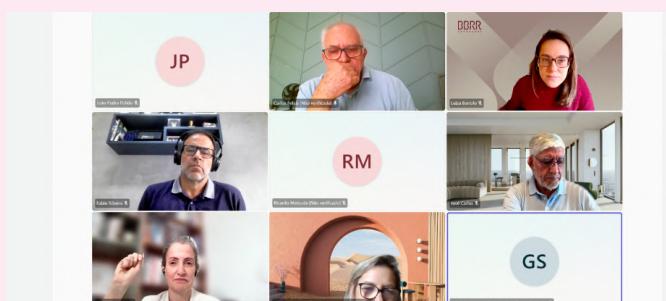
As advogadas também destacaram que o proponente ou estipulante deve fornecer todas as informações necessárias para a aceitação da proposta e definição do valor do prêmio, conforme questionário encaminhado pela seguradora.

Ao tratar do pagamento do prêmio, Christiane explicou que a falta de pagamento da primeira parcela ou do valor integral resolve automaticamente o contrato, com exceção de previsão contrária. “O corretor deve se atentar para o fato de que a falta de pagamento das demais parcelas suspende a garantia contratual. A seguradora mantém o direito ao prêmio, desde que notifique o segurado e conceda prazo mínimo de 15 dias, contado do recebimento, para a regularização”, afirmou.

As advogadas abordaram ainda o prazo de análise e aceitação da proposta, lembrando que a seguradora tem até 25 dias para comunicar eventual recusa. “Em qualquer hipótese, a seguradora deve justificar formalmente a recusa ao proponente”, destacou Luiza.

Além disso, segundo as especialistas a seguradora dispõe de 30 dias para manifestar-se sobre a cobertura, contados da data do aviso de sinistro ou da reclamação, acompanhados de todos os documentos necessários. Após o prazo, perde-se o direito de negar a cobertura.

Encerrando o encontro, Christiane destacou o que determina o Marco Legal do Seguro: a celebração do contrato ocorre pela aceitação tácita da seguradora, quando ultrapassado o prazo de 25 dias sem recusa, ou pela prática de atos como o recebimento do prêmio. “Se o sinistro ocorrer após a cobrança ou o recebimento do prêmio pela seguradora, e as demais condições estiverem cumpridas, o segurado tem direito à indenização”, concluiu.



# A Lei, a Legislação e o Limite do Contrato



**ALEXANDRE  
DEL FIORI**

GERENTE TÉCNICO  
DO SINCOR-SP, PÓS-  
GRADUADO EM GESTÃO DE  
SEGUROS E PREVIDÊNCIA  
PELO MACKENZIE,  
ACADÉMICO PELA ANSP,  
FUNDADOR E DIRETOR  
TÉCNICO DA APTS,  
ESCRITOR E PROFESSOR  
UNIVERSITÁRIO

Uma breve, porém consistente leitura do artigo 3º da Lei nº 14.599/2023 – que alterou a Lei nº 11.442/2007 – evidencia a modificação do artigo 13 no que se refere aos seguros de transportes. A mudança reforça o que já estava previsto no art. 20 do Decreto-Lei nº 73/66: o seguro de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Cargas (RCTR-C) é obrigatório, oferecendo cobertura para perdas ou danos à carga transportada decorrentes de acidentes com o veículo, como colisão, abalroamento, tombamento, capotamento, incêndio ou explosão.

A lei também incorporou, ao caráter obrigatório, o seguro de Responsabilidade Civil por Desaparecimento de Carga (RC-DC), anteriormente de contratação facultativa, destinado à proteção contra roubo, furto simples ou qualificado, apropriação indébita, estelionato e extorsão (simples ou mediante sequestro) durante o transporte.

No inciso III, foi criado o Seguro de Responsabilidade Civil de Veículo (RC-V), com a finalidade de cobrir danos corporais e materiais causados a terceiros pelo veículo automotor utilizado no transporte rodoviário de cargas.

O §3º estabelece que esse seguro poderá ser feito por meio de apólice globalizada abrangendo toda a frota do segurado, com coberturas mínimas de:

- 35.000 DES (Direitos Especiais de Saque) para danos corporais;
- 20.000 DES para danos materiais.

Já o §4º determina que, nos casos de subcontratação de TAC (Transportador Autônomo de Cargas), o seguro deve ser contratado pelo tomador do serviço, por viagem, em nome do transportador subcontratado.

Em conformidade com essa atualização legislativa, a SUSEP publicou a Resolução nº 478/2024, posteriormente vinculada à Circular SUSEP nº 68/2022 pela Circular SUSEP nº 5/2025, criando o Ramo 59, no Grupo 06 – Transportes.

## Principais características do Seguro RC-V

- Seguro obrigatório

O RC-V é obrigatório para veículos de transporte de cargas registrados no RNTRC/ANTT. A contratação é de responsabilidade do transportador.

**Observação:** o seguro está vinculado ao veículo transportador.

### 1. Cobertura básica

O RC-V garante o interesse do segurado até o Limite Máximo de Garantia (LMG) quando ele for responsabilizado por danos corporais e materiais causados a terceiros e obrigado a indenizá-los, seja por decisão judicial, arbitral ou acordo com anuência da seguradora, desde que respeitadas as condições contratuais.

A cobertura aplica-se a sinistros causados:

- I – pelo veículo especificado na apólice ou no certificado individual; ou
- II – pela carga transportada, enquanto estiver sendo efetivamente transportada.

**Observação:** estrutura semelhante ao RCF-Veículos em algumas seguradoras.

### 2. Reembolso de despesas judiciais

O seguro prevê reembolso das custas judiciais e honorários de advogados do segurado e do reclamante, desde que previsto contratualmente e dentro do LMG.

**Observação:** prática comum nos seguros de RC.

### 3. Livre escolha de advogados

Caso a apólice inclua cobertura para custos de defesa, as condições contratuais devem prever a livre escolha dos advogados pelos segurados.

**Observação:** não é possível limitar a contratação a escritórios conveniados.

### 4. Despesas emergenciais

O RC-V cobre despesas emergenciais feitas pelo segurado para evitar ou reduzir danos causados a terceiros, dentro do LMG, mesmo sem cobertura específica adicional.

**Observação:** representa uma extensão relevante de garantia.

### 5. Danos à carga

O seguro não cobre danos à carga transportada.

**Observação:** tais danos são objeto de outros seguros (ex.: RCTR-C, RC-DC).

### 6. Continuidade da cobertura

A cobertura permanece válida mesmo quando o veículo:

não estiver realizando transporte no momento do sinistro;

tiver seu trajeto interrompido por obras, desmoronamentos, fenômenos naturais ou ausência de pontes, necessitando uso de balsas ou embarcações.

**Observação:** o seguro não está vinculado exclusivamente ao ato de transportar a carga.

## 7. Limites mínimos

O valor do DES será o vigente na data da contratação, conforme cotação do Banco Central.

**Observação:**



## 8. Apólice globalizada

O RC-V pode ser contratado por apólice globalizada, incluindo toda a frota do segurado.

**Observação:** caracteriza apólice coletiva; não necessariamente de frota tradicional.

## 9. Limite máximo por evento

Em caso de múltiplas reclamações decorrentes do mesmo evento, a responsabilidade máxima da seguradora corresponderá ao LMG contratado.

**Observação:** segue a lógica dos seguros de Responsabilidade Civil.

## 10. Reintegração automática

Haverá reintegração automática do LMI, mediante cobrança de prêmio adicional, quando houver pagamento de indenização referente às coberturas mencionadas.

**Observação:** as regras devem constar nas Condições Contratuais.

## Considerações finais

Recomenda-se que os corretores que desejam intermediar esse tipo de seguro realizem leitura atenta das Condições Contratuais de cada seguradora. Qualquer divergência em relação ao que está previsto na legislação pode resultar em quebra legal, com prejuízos ao mútuo.



# Gerente técnico do Sincor-SP lança e-book sobre fundamentos dos seguros

O gerente técnico do Sincor-SP, Alexandre Fiori, lançou o e-book gratuito “Fundamentos Gerais dos Seguros”, publicado pela Conhecer Seguros.

O material apresenta os princípios básicos do mercado de seguros, abordando os ramos de Danos e Pessoas, suas origens históricas, aspectos técnicos e fundamentos jurídicos. O conteúdo busca apoiar quem inicia os estudos na área e o público interessado em entender o funcionamento do setor.

Segundo Fiori, a publicação alia teoria e prática. “Cada capítulo traz exercícios baseados em situações reais, apoiados por tabelas técnicas, que ajudam o leitor a consolidar o aprendizado e compreender o cálculo e a operação de seguros no cotidiano.”



Baixe o e-book

# A vez da capitalização

Como um setor quase centenário se reinventou para impulsionar inclusão financeira, fortalecer instituições sociais e abrir novas oportunidades para corretores de seguros

POR THAÍS RUZO

Poucos segmentos do mercado de seguros atravessam um ciclo tão transformador quanto a capitalização. Tradicionalmente vista como um produto de poupança programada com sorteios, ela se consolidou como um instrumento multifuncional, aplicável tanto à vida financeira de milhões de brasileiros quanto a contratos públicos, estratégias de varejo, programas de inclusão e iniciativas sociais de grande escala.

Segundo Denis Morais, presidente da Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), o momento é resultado direto de uma combinação rara no setor. Como ele resume, esse avanço acontece porque “a modernização regulatória, a ampliação do uso dos títulos nas esferas pública e privada e a diversificação das modalidades, que atendem desde consumidores pessoa física a empresas de segmentos variados e órgãos públicos” criaram um ecossistema sólido e expansivo.

A solidez se reflete nos números. Entre janeiro e julho de 2025, a arrecadação do setor alcançou R\$ 19,8 bilhões, um crescimento de 10,7% em relação ao mesmo período de 2024. Em 2024, o avanço já havia sido de 6,8% sobre o ano anterior, somando R\$ 32 bilhões. Projeções conduzidas pela FenaCap indicam que o mercado pode triplicar de tamanho nos próximos anos, atingindo cerca de R\$ 91 bilhões em arrecadação anual. Para um produto presente no Brasil há quase um século, trata-se de uma expansão sem precedentes e sustentada por um conjunto de transformações estruturais.

## A força dos números

**R\$ 19,8 bilhões**

arrecadados (jan-jul/2025)

**10,7%** de crescimento no período

**R\$ 32 bilhões**

de arrecadação em 2024

**R\$ 1,54 bilhões**

destinados à Filantropia Premiável

**80%** das vendas de Instrumento de Garantia realizadas por corretores



**Prêmios milionários distribuídos em todas as regiões do país**

## Muito além da poupança: instrumento econômico e social

A capitalização passou a ocupar espaços antes impensáveis. Na modalidade Tradicional, além de estimular a disciplina financeira e o hábito da economia programada, títulos já podem ser utilizados como garantia de crédito, graças à Resolução nº 12 do CMN/CNSP. Isso significa que a poupança formada ao longo da vigência do título agora agrega utilidade financeira adicional, permitindo que consumidores acessem operações de crédito com mais segurança e previsibilidade.

Outra mudança estrutural ocorreu com a modalidade Instrumento de Garantia, que ganhou centralidade quando a Lei nº 14.133/2021 incluiu o título de capitalização entre as garantias aceitas em licitações e contratos públicos. Desde então, editais de infraestrutura, concessões e obras de grande porte passaram a contemplar essa opção, ampliando competitividade, fortalecendo segurança jurídica e oferecendo uma alternativa moderna diante de instrumentos como fiança bancária e seguro garantia. Denis Morais explica que essa evolução ampliou não apenas a utilidade, como também a eficiência dos títulos no ambiente contratual.

Mas a transformação não se limita ao universo institucional. No varejo, a modalidade Incentivo sustenta grande parte das campanhas promocionais do país – de e-commerces a redes de moda, telefonia, supermercados, postos de combustível e programas de assinatura. Segundo Renato Terzi, CEO da Liderança Capitalização, o comportamento do consumidor está mais digital, exigente e orientado por experiências simples e ágeis. Ele destaca que há forte engajamento em plataformas digitais, tendência à gamificação e maior busca por produtos que combinem benefícios tangíveis, como sorteios e recompensas, com jornadas fluidas e multicanais. Essa dinâmica favorece a capitalização como ferramenta de engajamento e fidelização.

## Os novos usos da capitalização

A capitalização hoje está presente em operações de crédito, contratos públicos, locações imobiliárias, campanhas promocionais, programas de fidelidade e ações de engajamento. O produto deixou de ser apenas “poupança com sorteio” e se tornou um mecanismo financeiro versátil, regulado e de baixa complexidade para empresas, consumidores e órgãos públicos.

## Filantropia Premiável: impacto social real e mensurável

Embora todas as modalidades apresentem crescimento, nenhuma reflete tão claramente a convergência entre inclusão financeira, solidariedade e inovação quanto a Filantropia Premiável. Apenas entre janeiro e setembro de 2025, ela destinou R\$ 1,54 bilhão a instituições benfeitoras, um avanço de 9,6% em relação ao ano anterior. Esse montante chega a organizações que atuam com pessoas em situação de vulnerabilidade, especialmente nas áreas de saúde, educação e assistência social, como as APAEs e a Casa Ronald McDonald.

O caso da APAE do Rio de Janeiro exemplifica esse alcance. A instituição, que mantém 63 unidades em todo o estado e atende 700 famílias apenas na capital, depende de fontes contínuas de financiamento para sustentar programas que vão desde o diagnóstico precoce de doenças até a promoção da autonomia de pessoas com deficiência intelectual e múltipla. Entre os serviços mais relevantes está o teste do pezinho, realizado em todas as coletas do estado e responsável pela identificação precoce de patologias que, sem tratamento imediato, podem resultar em deficiência permanente.

Para Márcia de Carvalho Rocha, gestora executiva da Federação das APAEs-RJ e superintendente da APAE Rio, o trabalho tem impacto direto na trajetória das famílias. "Algumas das condições verificadas na fase neonatal exigem intervenção imediata. Quando atuamos cedo, evitamos que a deficiência se instale e garantimos mais qualidade de vida. É um trabalho de prevenção que transforma trajetórias", afirma. Ela observa ainda que, apesar do apoio crescente, há enormes filas reprimidas: somente na capital fluminense, mais de 12,5 mil pessoas aguardam atendimento especializado, o que torna campanhas como a Apae Noel essenciais para abrir novas vagas e ampliar o alcance dos serviços.

Para a CAPEMISA Capitalização, emissora dos títulos que sustentam a campanha, a modalidade reforça o compromisso social das empresas do setor. O diretor Marcio Coutinho destaca que "a Filantropia Premiável aproxima a sociedade de causas que fazem diferença na vida de milhares de pessoas" e que é profundamente gratificante assistir ao impacto direto das contribuições.

A combinação entre simplicidade – títulos podem custar apenas R\$ 1 – e impacto social direto explica por que a modalidade avança mesmo em cenários econômicos desafiadores. A cada título adquirido, o participante abre mão do resgate, concorre a prêmios e contribui para manter estruturas que muitas vezes são as únicas disponíveis em regiões inteiras do país.

## Onde o recurso chega

### Case APAE Rio:

- ✓ **63** unidades beneficiadas
- ✓ **700** famílias atendidas na capital
- ✓ **Teste do pezinho realizado em todo o estado**
- ✓ **12,5 mil** pessoas aguardando atendimento

### Filantropia Premiável:

O título custa a partir de R\$ 1, não retorna ao participante, mas mantém o direito aos sorteios e financia serviços essenciais que muitas vezes são a única estrutura disponível em regiões inteiras.

A força da modalidade nasce justamente de sua simplicidade unida ao impacto social direto, uma lógica que se sustenta mesmo em cenários econômicos desafiadores. Cada título adquirido financia diretamente serviços essenciais que o Estado, sozinho, não consegue sustentar.

## Probabilidade mais alta que loterias

Entre os fatores que ajudam a consolidar a capitalização, a probabilidade de premiação ocupa lugar de destaque. Ao contrário das loterias tradicionais ou das plataformas de apostas esportivas *on-line* ("bets"), cujos concursos envolvem dezenas de milhões de participantes, os títulos de capitalização operam com séries finitas, sorteios mais frequentes e regras claras supervisionadas pela Susep. Isso faz com que as chances de contemplação sejam muito superiores às da Mega-Sena.

A própria Liderança Capitalização destaca que a Tele Sena de Natal oferece dez prêmios milionários e probabilidade até cem vezes superior à da principal loteria do país. A empresa também divulga ganhadores reais de diferentes estados, reforçando a distribuição nacional dos sorteios. Entre os contemplados recentes estão valores milionários em estados como Espírito Santo, Bahia, Rio Grande do Sul, Mato Grosso do Sul e Pará, evidenciando a penetração democrática do produto.

Essa percepção de "chance real", em contraste com a aleatoriedade das loterias, é um fator de atração para públicos que desejam construir reserva, mas valorizam o aspecto lúdico e imediato dos sorteios.

## A matemática da sorte

- **Mega-Sena:**  
1 chance em 50 milhões
- **Tele Sena de Natal:**  
até 100 vezes mais chances de premiação
- **Capitalização em geral:**  
séries menores, sorteios frequentes, auditoria independente e fiscalização da Susep

A percepção de "chance real" tem atraído consumidores que desejam formar reserva, mas valorizam a emoção dos sorteios e a possibilidade concreta de premiação.

## Porta de entrada para a educação financeira

A FenaCap aponta que a capitalização cumpre função essencial de inclusão financeira. Segundo Denis Morais, o título oferece uma solução acessível para formação de reserva e permite ao cliente desenvolver hábito de poupança com pagamentos periódicos adequados a diferentes perfis. Ele ressalta que regras claras e contratação simples reduzem barreiras de acesso e ampliam a segurança, permitindo que consumidores de diversas regiões e faixas de renda utilizem o produto com confiança.

Para milhões de brasileiros, especialmente aqueles que não possuem vínculo estável com instituições financeiras ou histórico de poupança, a capitalização funciona como primeiro passo para construir disciplina financeira. A participação em sorteios ajuda a manter o engajamento e contribui para que o consumidor permaneça até o fim da vigência, acumulando recursos que dificilmente seriam guardados sem um mecanismo programado.

## Oportunidade silenciosa para os corretores de seguros

A transformação do setor também abre uma oportunidade concreta e estratégica para os corretores de seguros. Embora muitas vezes associados aos ramos tradicionais, esses profissionais já são responsáveis por cerca de 80% das vendas da modalidade Instrumento de Garantia, especialmente em locação de imóveis. A expansão da modalidade para contratos públicos, obras, PPPs e concessões amplia ainda mais a relevância do corretor, que passa a atuar como elo qualificado entre empresas privadas, poder público e seguradoras.

Denis Moraes reforça que a capitalização amplia o portfólio do corretor com soluções versáteis, reguladas e de alta demanda. Ao incluir títulos em sua oferta, o corretor se posiciona não apenas como vendedor, mas como consultor financeiro capaz de conectar planejamento, poupança e impacto social. Renato Terzi observa também que muitos corretores têm buscado o produto para valorizar seguros tradicionais, criando propostas mais atrativas por meio de versões premiadas ou combinadas com sorteios.

A união entre capitalização e corretagem cria um ecossistema vantajoso. Para o cliente, o corretor oferece produtos acessíveis, úteis e de fácil compreensão. Para o corretor, surgem novas fontes de receita, ampliação do portfólio e relacionamento contínuo. Para o setor, a expansão ganha capilaridade, alcance comunitário e presença territorial.

### Por que o corretor ganha

- **Produto simples e de baixa rejeição**
- **Acesso a novos públicos e novos mercados (obras, imóveis, varejo, filantropia)**
- **Possibilidade de agregar valor a seguros tradicionais**
- **Receita recorrente**
- **Papel de consultor financeiro que aproxima o cliente e fortalece o relacionamento**

A capitalização chega a esta nova fase com a força de sua história e o frescor de sua reinvenção. Presente na vida dos brasileiros há quase 100 anos, ela evolui para se tornar um instrumento de desenvolvimento econômico e social: forma poupança, financia instituições, dinamiza contratos públicos, movimenta o varejo, distribui prêmios com probabilidade real e abre um novo campo de expansão para profissionais do mercado de seguros.

Como sintetiza Denis Moraes, o setor entra em um ciclo de expansão ancorado em segurança, inovação e solidariedade. Num país marcado por desigualdades, baixa poupança e instituições sociais que frequentemente dependem de doações irregulares, a capitalização demonstra que é possível combinar impacto, inclusão e sustentabilidade – e transformar isso em um projeto de futuro para o país.



# Live aborda impactos da Reforma Tributária para corretores de seguros

A PartWork Contabilidade realizou, no dia 14 de outubro, a live “Reforma Tributária na Prática: o que muda para o corretor de seguros”, com a participação de Mauricio de Luca, sócio fundador da empresa, e do advogado tributarista, Paulo Henrique.

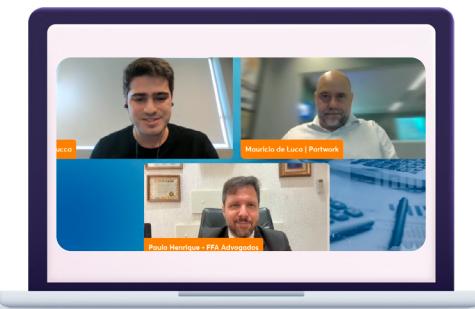
Durante o encontro, os especialistas explicaram as principais mudanças previstas na nova estrutura tributária do país. O novo modelo busca eliminar distorções e padronizar a tributação em todo o território nacional. Entre os pontos destacados estão a redução de obrigações acessórias, a unificação de normas fiscais, o fim da guerra fiscal entre estados e municípios e a ampliação do aproveitamento de créditos com o modelo não cumulativo pleno.

De acordo com os palestrantes, corretores de seguros e demais empresas de serviços deverão revisar operações, precificação e estratégias fiscais para adequação ao novo cenário. “O Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) trará uma legislação nacional unificada, válida para todos os entes federativos, com alíquota uniforme por estado e município. Essa mudança reduz a complexidade e o litígio tributário, beneficiando especialmente corretores que atuam em diferentes localidades”, falou Henrique.

As empresas do Simples Nacional poderão optar pelo recolhimento do IBS e da CBS dentro ou fora do DAS, decisão que poderá ser revista a cada semestre, conforme os prazos definidos pela legislação.

A reforma também introduz maior previsibilidade e clareza nas regras fiscais, o que facilita o planejamento financeiro das corretores. Para o advogado tributarista, haverá redução de conflitos tributários, incentivo à formalização e maior necessidade de controle interno, com sistemas atualizados para garantir o aproveitamento dos créditos tributários.

Mauricio de Luca observou que, para corretores que atuam com empresas, a transição exigirá revisão do regime tributário, análise da cadeia de valor e adaptação tecnológica. Entre as orientações práticas, destacou a importância de manter o controle fiscal de fornecedores, já que apenas aquisições de empresas em conformidade com o Fisco gerarão créditos válidos. “Reforce o controle interno de benefícios e atualize os sistemas de gestão para assegurar a rastreabilidade dos tributos pagos”, finalizou.



[Assista à gravação na íntegra](#)

## Comissão de Transportes e Cascos realiza 2ª visita técnica ao Porto de Santos

A Comissão de Transportes e Cascos do Sincor-SP realizou em novembro a segunda visita técnica ao Porto de Santos, com foco na ampliação do conhecimento dos corretores associados sobre o seguro de transportes. O encontro reforçou a relação entre teoria e operação portuária e aproximou os participantes das atividades que influenciam a logística nacional.

O objetivo da visita foi aprofundar o entendimento técnico dos corretores sobre operações portuárias; conectar aspectos jurídicos, navegação e logística ao seguro de cargas; observar, na prática, condições de risco, infraestrutura e dinâmica operacional; e fortalecer a integração entre o Sincor-SP, especialistas e associados.

Durante a navegação pelo canal, os corretores receberam informações sobre o calado – profundidade necessária para a segurança da embarcação. O grupo conheceu o funcionamento do porto, que opera com profundidade aproximada de 15 metros e admite navios com calado próximo de 14,5 metros, conforme maré e vento. A explicação detalhou como esse fator define limites de carga, manobra e segurança.

A partir da embarcação, os associados identificaram a distribuição das áreas portuárias, a função da margem direita e da margem esquerda, a atuação dos terminais e áreas de armazenagem, além da relação direta entre infraestrutura e escoamento de cargas.

Os corretores também observaram o trabalho dos Práticos, responsáveis por orientar as manobras de entrada, saída, giro e atracação dos navios. A visita destacou a precisão exigida no procedimento, condição essencial para reduzir incidentes.



Segundo o coordenador da comissão, Rodinei Silva, um ponto relevante foi a explicação de que um navio de grande porte pode demandar cerca de 1 km para alinhar seu percurso ou reduzir a velocidade até parar. “Esse entendimento ampliou a noção dos riscos navegacionais e reforçou a importância de controle, planejamento e gestão de risco.”

A visita contou com o apoio do Escritório Machado & Cremoneze, representado pelo Dr. Paulo Cremoneze, que apresentou a análise jurídica e operacional sobre responsabilidade civil, sinistros e operações portuárias. Como reconhecimento, o Sincor-SP, por meio da Comissão de Transportes, entregou ao Dr. Cremoneze uma placa que registra a parceria com o setor. Também houve assinatura no livro *Estudos em Homenagem a Rubens Walter Machado*, em referência à trajetória jurídica voltada ao transporte.

Os corretores participantes concorreram ao sorteio de cinco mochilas oferecidas pelo Grupo HDI-Yellum, apoiador da iniciativa.

# Voz do Corretor Empreendedor encerra 2025 com mais de 120 encontros anuais

As Regionais do Sincor-SP realizaram o Voz do Corretor Empreendedor em todo o Estado, entre os meses de agosto e novembro. As reuniões contaram com a participação de diversos players do setor para apresentar oportunidades comerciais aos corretores. O balanço levantado pela área de Eventos do Sincor-SP, registrou 129 eventos presenciais com as companhias durante o ano.



20 de agosto de 2025  
Franca e Tokio Marine



28 de agosto de 2025  
Assis e Yelum/HDI



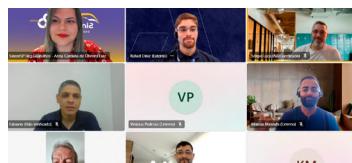
04 de setembro de 2025  
São João da Boa Vista e Capemisa



10 de setembro de 2025  
Jundiaí e Tokio Marine



10 de setembro de 2025  
Fernandópolis e Porto



15 de setembro de 2025  
Guarulhos e Maxpar



24 de setembro de 2025  
Araraquara e Tokio Marine



08 de outubro de 2025  
Bauru e Tokio Marine



16 de outubro de 2025  
Mogi das Cruzes e Porto



16 de outubro de 2025  
São João da Boa Vista e  
Tokio Marine



23 de outubro de 2025  
Assis e Porto



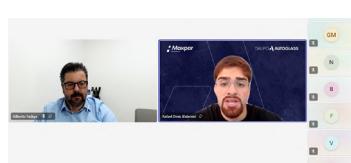
22 de outubro de 2025  
Bauru e Yelum/HDI



22 de outubro de 2025  
Nova Alta Paulista e Yelum/HDI



29 de outubro de 2025  
Franca e Porto



29 de outubro de 2025  
São João da Boa Vista e Maxpar



06 de novembro de 2025  
São João da Boa Vista  
e Yelum/HDI



11 de novembro de 2025  
Taubaté e Yelum/HDI



12 de novembro de 2025  
Jundiaí e Porto



12 de novembro de 2025  
Presidente Prudente e Porto



12 de novembro de 2025  
São José do Rio Preto  
e Maxpar



13 de novembro de 2025  
Araraquara e Yelum/HDI



13 de novembro de 2025  
Barretos e Porto

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

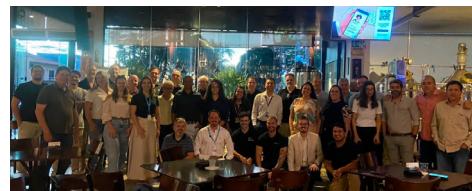
Em um formato exclusivo, as Regionais do Sincor-SP realizaram o Bate-Papo Regional, com o tema "Pós-venda como chave para novos negócios". Conduzido pelos diretores regionais e VP's (vice-presidentes), o encontro teve como objetivo valorizar ainda mais a participação ativa do corretor e promover um espaço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



22 de agosto de 2025  
Campinas



02 setembro de 2025  
Assis



03 setembro de 2025  
Franca



03 setembro de 2025  
Marília



04 setembro de 2025  
Osasco



01 outubro de 2025  
Guarulhos



07 outubro de 2025  
Araçatuba



08 outubro de 2025  
Jundiaí



08 outubro de 2025  
Nova Alta Paulista



09 outubro de 2025  
Presidente Prudente



10 outubro de 2025  
Fernandópolis



21 outubro de 2025  
São Paulo Oeste



23 outubro de 2025  
ABCDMR



28 outubro de 2025  
Taubaté



29 outubro de 2025  
São José dos Campos

# Sincor-SP Integra reúne corretores de seguros para comemorar as entregas do ano

A edição do Sincor-SP Integra foi pensada para fortalecer os laços e celebrar a profissão e as conquistas do ano, em um ambiente leve, agradável e repleto de boas conversas e, claro, experiências.



07 de outubro de 2025  
São Paulo Centro



16 de outubro de 2025  
Assis



16 de outubro de 2025  
Araçatuba



16 de outubro de 2025  
Taubaté



21 de outubro de 2025  
ABCDMR



22 de outubro de 2025  
Fernandópolis



22 de outubro de 2025  
Guarulhos



24 de outubro de 2025  
Barretos



29 de outubro de 2025  
Osasco



30 de outubro de 2025  
São José dos Campos



31 de outubro de 2025  
Nova Alta Paulista



17 de novembro de 2025  
Araraquara



25 de novembro de 2025  
Taubaté



27 de novembro de 2025  
Mogi das Cruzes



## Orientação aos corretores sobre a Lei 15.040 em episódio especial

**Nova legislação entra em vigor em 11 de dezembro e amplia responsabilidades do corretor de seguros**

O Sincor-SP entregou uma importante iniciativa de orientação ao mercado sobre a Lei nº 15.040/2024 – conhecida como Nova Lei do Contrato de Seguro – que entrará em vigor em 11 de dezembro, modernizando dispositivos e consolidando entendimentos jurídicos que afetam diretamente a prática da corretagem de seguros em todo o país.

No episódio especial do podcast SinPodOuvir, publicado no dia 9 de dezembro, o 1º tesoureiro do Sincor-SP, Edson Fecher, recebeu Adilson Neri Pereira, coordenador do Comitê Jurídico do Sincor-SP, e Paulo Jatene Bosisio, coordenador da Comissão de Responsabilidade Civil, para debater os principais impactos da nova legislação no dia a dia dos profissionais.

### Mais responsabilidade para o corretor de seguros

Durante o programa, os especialistas reforçaram que, embora a lei traga avanços importantes para o consumidor, ela também amplia a responsabilidade técnica do corretor, que passa a ter obrigações ainda mais expressas, tanto na orientação do cliente quanto na documentação das informações. Segundo Adilson Neri, “a lei consolida vantagens relevantes para o segurado, mas o corretor ganhou uma responsabilidade muito grande, com deveres formais e rígidos.”

Paulo Jatene acrescentou que, com mudanças envolvendo prazos, formalização, limites de defesa e transparência nas condições, o profissional deve revisar processos internos, reforçar a comunicação com segurados e avaliar sua própria apólice de responsabilidade civil profissional.

Entre os temas tratados, o episódio destacou os novos prazos para regulação e pagamento de sinistros, a necessidade de formalizar todas as informações repassadas ao segurado, a limitação nos pedidos de documentos durante a regulação, a obrigatoriedade de compartilhamento do relatório de sinistro entre segurado e corretor e a revisão de coberturas e clausulados pelas seguradoras, especialmente nos itens relacionados a exclusões e riscos não cobertos.

Os convidados reforçaram que o corretor deixa de ser apenas um intermediador e passa a ser protagonista na gestão técnica, consultiva e documental do seguro, assumindo papel decisivo na prevenção de conflitos e na correta interpretação das cláusulas contratuais.

### Diálogo constante com o mercado

Edson Fecher lembrou que o tema seguirá na pauta prioritária do Sincor-SP. “Essa é uma lei que começa agora, mas teremos novos ordenamentos, regulamentações e discussões práticas nos próximos meses. Por isso, vamos seguir oferecendo conteúdo, eventos, painéis e materiais de orientação”, afirmou. O dirigente reforçou ainda a importância de os corretores acompanharem os canais oficiais da entidade como o JCS, o site, a TV Sincor-SP no YouTube, as redes sociais e também o HUB de Soluções, onde o Sincor-SP disponibiliza plantões, documentos e vídeos explicativos.

Além do trabalho educativo, o Sincor-SP seguirá atuando junto às seguradoras e entidades do setor por meio de comissões técnicas, reuniões intersindicais e acompanhamento jurídico, buscando garantir interpretações adequadas e segurança na aplicação prática da nova legislação.



**Assista ao episódio na íntegra**

# Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo celebra 53 anos

Diretoria, ex-mentores e associados se reuniram para comemorar o aniversário, que foi marcado pelo lançamento do livro sobre o cinquentenário da entidade.



**Mesa: Gilberto Januário, Cesar Bertacini, Alexandre Camillo, Álvaro Fonseca, Boris Ber, Adevaldo Calegari e Evaldir Barboza de Paula**



**Diretoria e ex-mentores festejam os 53 anos do CCS-SP**



**Evaldir Barboza de Paula e Álvaro Fonseca**

Outubro é mês de festa para o Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), que comemora o seu aniversário de fundação e também o Dia do Corretor de Seguros. Por isso, excepcionalmente no dia 28 de outubro, o CCS-SP reuniu a sua diretoria, ex-mentores e associados, em almoço no Terraço Itália, para festejar 53 anos de existência, ocasião em que também foi lançado o livro "Cinco décadas de história, desafios e realizações". Além do aniversário, o CCS-SP celebrou na mesma data o Dia do Corretor de Seguros e o Outubro Rosa, marcando o seu apoio ao movimento de prevenção ao câncer de mama.

Durante o lançamento do livro, o mentor do CCS-SP, Álvaro Fonseca, informou que o projeto da publicação, iniciado pouco antes da pandemia, foi retomado e concluído na sua gestão. Em seguida, ele agradeceu ao ex-mentor Evaldir Barboza de Paula a coordenação do trabalho e a produção da Editora Incremento, comandada por André Pena, e dos jornalistas coautores Carlos A. Pacheco, Karin Fuchs e Márcia Kovacs, além da colaboração de Márcia Alves, assessora do CCS-SP. Álvaro Fonseca agradeceu, ainda, o apoio dos patrocinadores – Bradesco Seguros, Grupo HDI, Porto Seguro e Tokio Marine Seguradora -, bem como dos associados que enviaram seus depoimentos para a obra.

Para comemorar o Dia do Corretor de Seguros, o mentor do CCS-SP exaltou a importância da profissão, fornecendo o seu testemunho. "Sou corretor há 42 anos e estou muito feliz, não apenas pela questão financeira, mas, principalmente, pela realização pessoal de levar a proteção do seguro aos clientes, além das muitas amizades que fiz na área", disse. Coube ao ex-mentor Alexandre Camillo, reforçar a mensagem de valorização da profissão. Para ele, intermediar o seguro é como construir pontes, unindo dois lados com interesses comuns. "Construímos os sonhos de outras pessoas por meio de nossas empresas, movimentando a economia", disse.

Já o ex-mentor Adevaldo Calegari narrou a origem do CCS-SP, em pleno regime militar, destacando o seu legado para a categoria. Ele salientou, ainda, que o CCS-SP nasceu para representar ideais, objetivos e pensamentos da categoria, servindo de inspiração para a criação de entidades semelhantes em todo o país. "Somos os precursores de uma ideia, um objetivo e uma filosofia de trabalho, cujo objetivo é o profissionalismo, a qualidade do serviço e, acima de tudo, a consideração pelo cliente", disse. Evaldir Barboza de Paula complementou: "O Clube é reconhecido pelo mercado como autêntico, emblemático e influente. Não podemos perder esse comprometimento". Em seguida, todos se reuniram em volta de um bolo para cantar os parabéns ao CCS-SP.

## Homenagens

Durante o almoço, dois ex-mentores foram homenageados: Cesar Bertacini e Pedro Barbato Filho, este último representado por Jorge Teixeira Barbosa. Álvaro Fonseca explicou que ao longo dos anos o CCS-SP tem prestado homenagens a todos os seus ex-mentores. "Faltavam o Cesar, que não participava dos almoços havia seis anos, e o Pedro, que se recupera de problemas de saúde. Mas, hoje, tenho a satisfação de prestar essa justa homenagem aos dois que ajudaram a construir a história do Clube", disse. Ambos os mentores receberam placas e os aplausos dos associados.

Encerrando o evento, o mentor reuniu todas as associadas para marcar o apoio do CCS-SP ao Outubro Rosa, movimento criado para conscientizar sobre a prevenção e o diagnóstico precoce do câncer de mama. "Não poderíamos deixar de registrar nosso apoio a esse movimento", disse. Por fim, Álvaro Fonseca falou sobre a importância do encontro. "É uma alegria estar com vocês hoje para comemorar datas importantes e prestar homenagens. Parabéns ao Clube!", disse. O secretário Gilberto Januário expressou seu contentamento por integrar a diretoria em momento simbólico. "O livro mostra o quanto o Clube foi, e continua sendo, muito importante para o mercado de seguros", disse.



**Capa do livro sobre o cinquentenário do CCS-SP**



**Salão do almoço**

# 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.

## Dezembro/2025

PJ - Simples Nacional	PJ - Lucro Presumido	Pessoa Física
Dia: 01/12 - VR e VT		
Dia: 05/12 - Salário mensal	Dia: 10/12 - ISS para SP	Dia: 14/10 - INSS PF
Dia: 19/12 - FGTS, DARF Previdenciário (DARF Previdenciário e o DARF de IR e na mesma guia), DAE (MEI e Doméstica)	Dia: 14/12 - ISS para outros municípios	
Dia: 22/12 - DAS		Dia: 31/10 - Carne Leão
Dia: 29/08 - Parcelamento do Simples Nacional	Dia: 24/12 - PIS, COFINS	

## Janeiro/2026

PJ - Simples Nacional	PJ - Lucro Presumido	Pessoa Física
Dia: 02/01 - VR e VT	Dia: 09/01 - ISS para SP	
Dia: 06/01 - Salário mensal	Dia: 15/01 - ISS para outros municípios	Dia: 15/01 - INSS PF
Dia: 20/01 - DAS, FGTS, DARF Previdenciário (DARF Previdenciário e o DARF de IR e na mesma guia), DAE (MEI e Doméstica)	Dia: 23/01 - PIS, COFINS	
Dia: 30/01 - Parcelamento do Simples Nacional	Dia: 30/01 - IRPJ e CSLL	Dia: 30/01 - Carne Leão

## Fevereiro/2026

PJ - Simples Nacional	PJ - Lucro Presumido	Pessoa Física
Dia: 02/02 - VR e VT	Dia: 10/02 - ISS para SP	
Dia: 06/02 - Salário mensal	Dia: 13/02 - ISS para outros municípios	Dia: 13/02 - INSS PF
Dia: 20/02 - DAS, FGTS, DARF Previdenciário (DARF Previdenciário e o DARF de IR e na mesma guia), DAE (MEI e Doméstica)	Dia: 25/02 - PIS, COFINS	
Dia: 27/02 - Parcelamento do Simples Nacional		Dia: 31/10 - Carne Leão



**ACRISURE  
ISABELLA COSTA XIMENEZ, DIRETORA EXECUTIVA E LÍDER DE RESSEGUROS**

A Acrisure Re Brasil nomeia Isabella Costa Ximenez como diretora executiva e líder de Resseguros. Ela será responsável por estruturar a operação local, definir a estratégia de resseguro facultativo e integrar o comitê executivo, reportando-se ao CEO Thomaz Menezes. Com mais de 15 anos no setor, passou por Lockton, JLT Re e Odyssey Re. A nomeação reforça o compromisso da companhia com soluções inovadoras e a expansão do resseguro na América Latina.



**ALLIANZ  
VERONICA BRITTO, NOVA SUPERINTENDENTE DE CORPORATE**

A Allianz Seguros anunciou Veronica Britto como nova superintendente de Corporate em 1º de dezembro, reportando-se a Mauricio Masferrer. Com 15 anos de experiência e passagens por Aon, Bonae Res e Chubb, ela chega para impulsionar o crescimento corporativo, com foco em soluções de valor para clientes e brokers. Veronica é formada em RI pela PUC-RJ e possui MBAs pela FGV e USP/Esalq.



**CNP  
JOAQUIM CRUZ, DIRETOR DE PRODUTOS E OPERAÇÕES**

A CNP Seguros Holding Brasil anunciou Joaquim Cruz como novo diretor de Produtos e Operações, com a missão de aprimorar a experiência do cliente e desenvolver novos negócios. Com trajetória em diversos segmentos e foco em eficiência e resultados, o executivo reúne experiência em governança, finanças e operações. Formado em Administração, tem pós em Marketing e Gerenciamento de Projetos pela FGV, além de certificações como PMP, CPA 20 e CEA.



**EUROP ASSISTANCE  
FABIO PESSOA, DIRETOR DE TRAVEL E CANAIS DIGITAIS**

A Europ Assistance Brasil anuncia Fabio Pessoa como diretor de Travel e Canais Digitais. Com mais de 22 anos em seguros, assistência e varejo, ele chega para fortalecer o mercado de viagens, acelerar a transformação digital e ampliar parcerias com agências e brokers. Formado em Marketing com MBA pela UFRJ, atuou em Allianz Global Assistance, Omint, Universal Assistance e Chubb. O movimento reforça o foco da companhia em inovação, agilidade e experiência do cliente.



**GRUPO GC  
MURILO RIEDEL, CEO**

O GrupoGC anuncia Murilo Riedel como novo CEO, reforçando continuidade e crescimento com foco em inovação. Com ampla experiência em instituições financeiras e seguradoras, ele liderará a expansão para DF, SP e Nordeste. O Grupo reúne mais de 140 corretoras parceiras e R\$ 3 bi em prêmios anuais. Riedel chega para consolidar o modelo e acelerar iniciativas inovadoras, preservando a identidade das corretoras e ampliando resultados com novas tecnologias e gestão.



**GRUPO HDI  
TIAGO BARDUCHI, CHIEF HUMAN RESOURCES OFFICER**

O Grupo HDI anuncia Tiago Barduchi como novo Chief Human Resources Officer. O executivo liderará o fortalecimento de uma cultura ágil e orientada ao desenvolvimento de pessoas. Com trajetória em consultoria estratégica e transformação organizacional, passou por McKinsey & Company e Egon Zehnder. Barduchi afirma que chega para impulsionar a transformação e inovação do grupo, em um momento estratégico de consolidação da companhia.



**MELLO, MACHADO ADVOGADOS  
SERGIO RUY BARROSO DE MELLO E CRISTIANE MACHADO, SÓCIOS**

Sob liderança de Sergio Ruy Barroso de Mello, especialista em Direito do Seguro e Resseguro, entra em operação o Mello, Machado Advogados em São Paulo, também com base no Rio. As sócias-fundadoras são Cristiane Machado, Patricia Meireles Gralha e Ana Grellert. A boutique jurídica atuará em consultoria, contencioso e soluções consensuais para seguros e resseguros, com foco estratégico, tecnologia e estrutura enxuta.



**METLIFE  
MARCELO VIGHI, CIO NO BRASIL**

A MetLife anuncia Marcelo Vighi como novo CIO no Brasil.

Com 27 anos de experiência em tecnologia, ele chega para impulsionar a transformação digital, integrando negócios e inovação com uso de IA.

Com passagens por Getnet, Sicredi, Dell, IBM e Agibank, Vighi é especialista em infraestrutura, nuvem e eficiência, e atua como mentor de startups. Formado em Gestão de Negócios, tem mestrado internacional e programa executivo em Stanford.



**OXXY  
ALBERTO LOHMANN, DIRETOR COMERCIAL**

A Oxxi Seguradora anuncia Alberto Lohmann como novo diretor Comercial. Com 36 anos de experiência, passou por Bradesco Seguros, Icatu e Randon Corretora. Ele chega para fortalecer a atuação nacional, ampliar parcerias e consolidar a expansão. Segundo a companhia, sua experiência e visão estratégica serão decisivas no ciclo de crescimento e inovação focado no corretor e em soluções diferenciadas para o mercado.



**PITZI  
FELIPE MENDES, CEO**

A Pitzi anuncia Felipe Mendes como novo CEO. A insurtech, parceira do varejo na proteção de eletrônicos, apostava em tecnologia para simplificar a experiência e ampliar resultados. Com mais de 30 anos de carreira em multinacionais como NielsenQ, GfK e Unilever, Mendes chega para fortalecer o relacionamento com grandes redes e acelerar a expansão. A Pitzi protege mais de 3 milhões de clientes e consolida sua posição em soluções digitais para o ciclo de vida dos dispositivos.



**PORTO  
PATRICIA CHACON, CEO**

A Porto anunciou mudanças no Comitê Executivo a partir de 1º de janeiro de 2026. Patricia Chacon será a nova CEO da Porto Seguro, sucedendo Rivaldo Leite, que atuará como consultor estratégico e no Conselho. Patricia entrou em 2023 como COO. Marcos Sirelli assume a Vice-Presidência de Tecnologia, Dados e Atendimento, e Emílio Bentancourt passa à diretoria de Riscos. As mudanças reforçam sucessão e crescimento sustentável do grupo.



**SANCOR SEGUROS  
CLAUDIA LOPES, CEO NO BRASIL**

A Sancor Seguros anuncia Claudia Lopes como nova CEO no Brasil. Com trajetória em liderança, vendas e marketing, ela reforça o foco em inovação, crescimento sustentável e experiência do cliente. Claudia sucede Edward Lange, que assume novos desafios no Grupo. "Estou honrada em liderar a Sancor Seguros, mantendo o foco no cliente e impulsionando resultados com transparéncia e responsabilidade social", afirma a executiva.



**SEGUROS UNIMED  
RODRIGO AUGUSTO, SUPERINTENDENTE JURÍDICO**

A Seguros Unimed anunciou Rodrigo Augusto como novo superintendente Jurídico, de Governança, Riscos, Compliance e Privacidade de Dados. Com mais de 21 anos de experiência em seguros e saúde, ele reforçará segurança jurídica, governança e compliance, em linha com cuidado de longo prazo. Formado pelo Mackenzie, com MBA em Seguros e Pós em Direito Administrativo, atuou em Allianz, Tokio Marine, QBE, MetLife e AllSeg.



**SUHAI  
FERNANDO PANTALEÃO, VICE-PRESIDENTE COMERCIAL**

A Suahi Seguradora anuncia Fernando Pantaleão como novo vice-presidente Comercial, primeira contratação para a vice-presidência. Com mais de 25 anos em mercado financeiro e pagamentos, o executivo passou por Visa, Banco Original, PayPal, HSBC, Itaú, Natura e Rede. Segundo a companhia, sua chegada reforça inovação, tecnologia e fortalecimento comercial, mantendo o propósito de democratizar o acesso ao seguro no Brasil e ampliar a proximidade com corretores e clientes.



**SWISS RE  
GUILHERME PERONDI NETO, HEAD IBERO-AMÉRICA, MIDDLE EAST & ÁFRICA**

A Swiss Re Corporate Solutions nomeou Guilherme Perondi Neto como Head Ibero-América, Middle East & África a partir de 1º/12/2025. Na companhia desde 2017, atuou como CCO no Brasil e Customer & Distribution Manager na América Latina. Ele seguirá como Country Head Brazil, baseado em São Paulo, reportando-se a Ivan Gonzalez. A nomeação reflete sua trajetória, visão estratégica e liderança comercial no setor.



**ZURICH  
HAMILTON POLICE DE SOUZA, GERENTE REGIONAL NO INTERIOR DE SÃO PAULO**

A Zurich Seguros anuciou Hamilton Police de Souza como novo gerente regional no interior de São Paulo. Após liderar operações em Minas desde 2021, ele passa a atuar em Campinas, Piracicaba, Jundiaí, Sorocaba e Vale do Paraíba, reportando-se a Márcia Radavelli. Com mais de 20 anos de experiência, formado em Administração e MBA em Gestão de Pessoas, Souza retorna à região com bagagem comercial e conhecimento das dinâmicas locais, reforçando o crescimento e a proximidade com corretores.



**ZÉRICH  
SÉRGIO PRATES, SUPERINTENDENTE COMERCIAL DE VIDA NA DISTRIBUIÇÃO**

A Zurich Seguros nomeou Sérgio Prates como novo superintendente comercial de Vida na Distribuição. Com experiência em seguradoras e instituições financeiras, ele reforçará o segmento de vida e a expansão do Vida Individual no país. Após piloto em 2025 no interior de SP, a Zurich levará o modelo a outras regiões a partir de 2026, ampliando presença no varejo. Prates soma mais de 26 anos em vida, previdência e investimentos.



## ACONSEG-SP 22 ANOS DE EVOLUÇÃO CONSTANTE

A cada ano, a Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado de São Paulo (Aconseg-SP) amplia o relacionamento com assessorias associadas e novas seguradoras parceiras. A prova foi a celebração dos 22 anos da entidade e a tradicional confraternização, realizada em 26 de novembro, no Villa Glam, em São Paulo. Segundo o presidente Ricardo Montenegro, a casa cheia tem sido recorrente, resultado da evolução contínua do trabalho e das gestões anteriores. Reeleito para 2026-2027, Montenegro destacou iniciativas como o Relatório Econômico, que terá sua 10ª edição em 2026, reforçando a transparência e a credibilidade da Aconseg-SP perante o mercado.

## ANSP REGULAÇÃO DE SINISTROS DE GRANDES RISCOS À LUZ DA LEI 15.040

A Academia Nacional de Seguros Privados (ANSP) realizou, em 26 de agosto, uma edição especial do ANSP Café para debater os impactos da Lei 15.040/2024 na regulação de sinistros de grandes riscos. Especialistas analisaram mudanças como prazos máximos de manifestação e liquidação, responsabilidade de reguladores, compartilhamento de documentos e relatórios, além do adiantamento de indenização. Também discutiram impactos para resseguradoras, cláusulas de controle de sinistro, seletividade na aceitação de riscos e a necessidade de maior integração entre subscrição, sinistros e resseguro. Assista à live completa no canal da ANSP no YouTube.



## CAMARACOR-SP CONFRATERNAÇÃO DOS ASSOCIADOS EM SÃO PAULO

A Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor-SP) realizou, em 6 de dezembro, sua confraternização anual no espaço de eventos da Igreja Luterana da Lapa, com churrasco e pagode na tarde de sábado. O encontro reuniu corretores e convidados em um momento de integração e celebração das ações desenvolvidas ao longo de 2025. A Diretoria da Camaracor agradeceu a participação de todos e ressaltou a importância da união da categoria em um período de intensas transformações para o mercado de seguros.

## CNSEG NOVA LEI DE SEGUROS GANHA GUIA COM FOCO NO CONSUMIDOR

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) realizou, no dia 9 de dezembro, um webinar para lançar o guia "Lei 15.040/2024 - O que o consumidor precisa saber", criado para explicar, de forma objetiva, os principais direitos, deveres e procedimentos previstos no novo marco legal, que entrou em vigor em 11 de dezembro. O material apresenta um panorama das mudanças, orientações práticas sobre coberturas, exclusões, prazos e indenizações, além de recomendações para que o consumidor saiba como se resguardar. Segundo a diretora Jurídica da CNseg, Glauce Carvalhal, o guia reforça a modernização normativa e contribui para ampliar o acesso da população aos produtos de seguro.



## CORRERP MAIS DE 1,5 TONELADA DE ALIMENTOS ARRECADADOS

A Regional de São José do Rio Preto do Sincor-SP, em parceria com o CORRERP (Clube dos Corretores de Seguros da Região de São José do Rio Preto), entregou mais de uma tonelada e meia de alimentos a duas entidades do município, com doações arrecadadas durante encontro realizado no último sábado. As entregas, concluídas no dia 27, beneficiaram a Associação Madre Teresa de Calcutá, que atende famílias em situação de vulnerabilidade, e a Pastoral do Povo da Rua, que oferece refeições a pessoas em situação de rua. A ação reuniu corretores da região e reforçou o compromisso das entidades com o papel social no município.

## CVG-SP VENCEDORES DO PRÊMIO SEGURO PAULISTA 2025 SÃO ANUNCIADOS

Durante a Festa de Confraternização do Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP), em 1º de dezembro, na Casa Bisutti, foram divulgados os vencedores da segunda edição do Prêmio Seguro Paulista, que reconhece profissionais de seguradoras no atendimento aos corretores de seguros. A premiação contou com 43 indicados de 15 seguradoras e votos de 4.428 corretores. Os vencedores de 2025 foram todos da Porto: Fernando Borgonovo (Vida Individual), Marcos Vargas (Vida em Grupo), Nathália Munhoz (Saúde) e Danillo Pereira (Apóio Operacional), destaque comemorado pela diretoria do CVG-SP.



## ENS GESTOR É NOMEADO PRESIDENTE DO IDIS

No dia 27 de novembro, o Instituto pela Diversidade e Inclusão no Setor de Seguros (IDIS) e a ANSP promoveram, na sede da Zurich Seguros, em São Paulo, o evento "Diversidade, Justiça Climática e Seguros", que debateu os impactos climáticos e a integração de sustentabilidade, diversidade e inovação no setor. A condução foi da professora da Escola de Negócios e Seguros (ENS) e então presidente do IDIS, Ana Paula de Almeida Santos. Em formato de mesa-redonda, a iniciativa reuniu representantes da ENS, Lockton, Zurich e especialistas em ESG. Ao final, foi anunciada a nomeação de Ronny Martins, gerente de Produtos da ENS, como novo presidente do IDIS.

## FENACOR 11º ENCONTRO DE LIDERANÇAS: APRESENTAÇÃO DO PDMIS

A Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) realizou, em 5 de dezembro, no Rio de Janeiro, o 11º Encontro de Lideranças, marcado pela apresentação do PDMIS – Plano Diretor para o Mercado da Intermediação de Seguros, conduzido pelo economista Cláudio Contador. O plano estabelece metas até 2035 e reúne cinco pilares: ampliação da receita do corretor, defesa do consumidor, valorização profissional com inovação, oferta de novos serviços e diversificação de ramos. Também prevê dez propostas, como qualificação, análise SWOT do mercado, acompanhamento de indicadores e fortalecimento do papel do corretor. O presidente da Fenacor, Armando Vergilio, convocou o setor a contribuir até março de 2026.



## SUSEP BOAS-VINDAS AOS NOVOS SERVIDORES

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) recebeu, em 8 de dezembro, os primeiros aprovados do concurso para Analista Técnico. Parte dos 75 nomeados já tomou posse e iniciou atividades. A recepção ocorreu no Ministério da Gestão e da Inovação, em Brasília, com participação do superintendente Alessandro Octaviani e diretores. No primeiro dia, os novos servidores participaram de atividades sobre integridade no mercado, em parceria com a CGU, e palestra de Nilton Molina. A integração, com duração de duas semanas, apresentaria as áreas técnicas e administrativas da Autarquia, além de temas como governança, regulação e transparência.

## UCS NOVIDADES DE SEGURO E ELEIÇÃO DA NOVA DIRETORIA

A União dos Corretores de Seguros (UCS) realizou, em 28 de outubro, o 10º Trocando Ideias de 2025, com a participação de Nelson Veiga, diretor Executivo Comercial da Allianz, que apresentou crescimento da companhia, a criação do segmento Rubi para corretores a partir de 2026 e a reabertura de filiais. O evento também teve depoimento de Outubro Rosa e entrega de certificados a novos associados. Antes da palestra, ocorreu a AGO com prestação de contas e eleição da Diretoria Executiva e Conselho Fiscal para 2026-2027, reconduzindo Augusto Vicente Esteves à presidência.



# IA no Processo de Sinistro Auto – O motor da transformação



**RODRIGO  
HERZOG**

DIRETOR DE SINISTRO  
AUTO DA PORTO SEGURO

Poucas áreas do setor de seguros passaram por tantas mudanças nos últimos anos quanto o processo de sinistro de automóveis. Com a chegada da inteligência artificial (IA), uma nova era de eficiência, precisão e experiência do cliente começou a se consolidar — e não se trata mais de tendência, mas de realidade.

A adoção de IA tem avançado de forma consistente, impulsionada pela necessidade de otimizar custos, reduzir prazos e entregar jornadas mais personalizadas. Para um mercado historicamente marcado por processos operacionais intensos, a tecnologia surge como uma resposta concreta aos desafios de escala e qualidade.

Nesse cenário, seguradoras vêm investindo em soluções que equilibram inovação e cuidado, redesenhando a forma como clientes, corretores, oficinas e analistas interagem ao longo da jornada do sinistro. A transformação é técnica, mas também cultural: exige novos modelos de gestão, governança de dados e, acima de tudo, foco em pessoas.

## O panorama atual

Hoje, a IA já ocupa um papel relevante em diversas etapas do ciclo de sínistros no Brasil. De acordo com dados da CNseg (Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização), cerca de 60% das seguradoras do país já adotam alguma solução de IA, seja para triagem de documentos, análise de imagens ou precificação automatizada.

Na prática, modelos preditivos estimam valores de reparo com base em fotos, e algoritmos identificam indícios de fraude com mais precisão. É um novo patamar de eficiência operacional.

Na Porto Seguro, mais de 75% dos sinistros auto já contam com algum tipo de suporte automatizado. A companhia desenvolveu uma solução própria de IA para orçamentação, que reduziu o tempo médio de atendimento. Essa aplicação se soma à gestão integrada de oficinas e à timeline interativa que permite que segurados e corretores acompanhem o sinistro em tempo real. Na prática, isso se traduz em produtividade — como os ganhos de cerca de 20% nas inspeções — e decisões mais assertivas.

Ainda há espaço para evolução. O mercado vive um momento de transição, com modelos híbridos combinando o olhar humano com o suporte tecnológico, uma etapa natural rumo a soluções mais completas e maduras.

## Casos que inspiram

A inteligência artificial tem se consolidado como um pilar estratégico de inovação em diversos setores — e o seguro automotivo não é exceção. Mais do que automatizar etapas, ela vem inspirando novas formas de conduzir jornadas, integrar parceiros e cuidar da experiência do cliente.

Na Porto Seguro, por exemplo, a transformação da jornada de sinistro auto envolveu muito mais do que tecnologia. A companhia ouviu corretores, mapeou dores recorrentes e redesenhou a experiência a partir de três eixos principais: visibilidade, autonomia e integração. O resultado foi uma interface interativa que permite acompanhar em tempo real todas as etapas do processo, com gestão facilitada de terceiros, histórico de contatos e troca ágil de documentos entre cliente, corretor e analista.

Esses movimentos estão alinhados a uma tendência mais ampla: o uso da IA como motor de integração entre diferentes elos da cadeia. No mercado financeiro, por exemplo, soluções de IA já são aplicadas para prever inadimplência e oferecer crédito com mais precisão. No varejo, algoritmos personalizam ofertas e otimizam estoques com base no comportamento de consumo. Em comum, todos esses avanços têm um objetivo claro: simplificar processos e entregar valor real para o usuário final.

No seguro auto, essa missão é ainda mais sensível. Afinal, falamos de um momento de fragilidade para o cliente — um imprevisto que interrompe rotinas e exige resposta rápida. Quando a tecnologia entra em cena com empatia e propósito, ela transforma não só o processo, mas a percepção de cuidado.

## Barreiras e aprendizados – O caminho da implementação

A adoção da inteligência artificial no processo de sinistro auto é promissora, mas está longe de ser trivial. Como toda transformação estrutural, ela exige preparo, estratégia e, sobretudo, disposição para aprender ao longo do caminho.

Uma das principais barreiras está na integração da IA a processos já consolidados. Sistemas legados, fluxos complexos e rotinas manuais muitas vezes precisam ser redesenhados para acomodar novas tecnologias — e isso implica tempo, investimento e governança. O desafio não é apenas técnico, mas cultural: implementar IA é, antes de tudo, transformar a forma como as equipes operam, interagem e tomam decisões.

Outro ponto sensível é a regulação. O setor de seguros opera em um ambiente regulado e precisa garantir total conformidade com normas como a LGPD. Isso exige modelos de IA com alta rastreabilidade e transparéncia, além de políticas rigorosas de gestão de dados e segurança da informação.

Na Porto Seguro, esses aprendizados vêm sendo incorporados por meio de um modelo de governança que combina inovação com responsabilidade. O uso de IA é orientado por princípios de ética, foco no cliente e suporte à tomada de decisão humana — ou seja, a tecnologia não substitui o olhar técnico, mas o complementa com agilidade e escala.

Outro ponto importante é o investimento contínuo na capacitação das equipes. A IA só entrega seu valor total quando usada por pessoas preparadas para interpretá-la, alimentá-la com dados de qualidade e aplicá-la com propósito. É por isso que muitas companhias têm apostado em programas de formação, redes de inovação e hubs de experimentação.

Em resumo, implementar IA em sinistros auto é um processo que exige visão de longo prazo. Não se trata de uma solução plug-and-play, mas de uma jornada que envolve ajustes, testes e, acima de tudo, aprendizado contínuo.

## O que ainda podemos construir

O horizonte é promissor. A tendência é que a IA avance para outras etapas do sinistro, como negociação de valores e gestão de terceiros, e também para outras linhas de produtos. Projeções de mercado indicam que, até 2030, mais de 80% dos sinistros poderão ser processados com algum nível de automação, desde que com governança e propósito.

A inteligência artificial já é parte do presente do seguro auto. E mais do que automatizar, ela tem o potencial de qualificar cada etapa da jornada. Quando aplicada com responsabilidade, nos permite fazer o que sabemos fazer de melhor: cuidar. Porque tecnologia nenhuma substitui o que é essencial, o relacionamento de confiança entre pessoas.

# A coragem abre o caminho, a confiança faz chegar lá.

Quando a coragem de inovar, errar e acertar encontra a confiança de seguir em frente, os caminhos se expandem. Estamos preparados para construir um futuro de ideias ousadas e transformações que só acontecem quando caminhamos lado a lado. Rumo a mais um ano repleto de grandes oportunidades e muito sucesso.

## Feliz Ano Novo!

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

[Tokio Marine Seguradora](#)

[/TokioMarineSeguradora](#)

[tokiomarineseguradora](#)



TOKIO MARINE  
SEGURADORA

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA



# App Porto: a autonomia que o seu cliente precisava.

Imprevistos acontecem. Mas com o App Porto, eles podem ser resolvidos bem mais rápido.

Disponível para Android e iOS, clientes e não clientes podem fazer o download gratuitamente e solicitar serviços para casa e carro. Encanamento, fiação, guincho e muito mais.

Com atendimento 24h, eles têm um suporte completo em poucos cliques.

Incentive o download.  
É 1, 2, 3 e Porto.



## Todo cuidado é Porto.