

JCS

O VALOR DE ESTAR AO LADO DO CLIENTE

Da identificação dos riscos ao acompanhamento do sinistro, o corretor de seguros transforma conhecimento técnico em proteção para famílias e empresas. Experiências de profissionais mostram a importância dessa atuação antes, durante e depois da contratação.



Semana do Seguro destaca o papel dos corretores e o futuro da proteção

Encontro na Câmara Municipal de São Paulo homenageia os profissionais e debate a importância do seguro na construção de um futuro mais protegido.



Assista à reportagem em vídeo no JCS Play

Conec 2027 amplia a programação e cria novas experiências para os corretores

Com o tema “Humanamente digital: o novo poder do corretor de seguros”, a 21ª edição terá abertura antecipada da feira, palco 360 graus e novos espaços de conteúdo e interação.

conta com a **TOKIO**

VENDEU O RESIDENCIAL, GANHOU CONTA CORRENTE NO **AUTO**.

De **01/09 a 31/12/2026**, cada venda do Seguro Residencial te dá crédito para ampliar ainda mais seus negócios.

- **30%** do prêmio emitido líquido vira créditos de conta corrente no Auto, limitado a R\$ 300,00 por apólice.
- Seguros que geram créditos: Residencial Premiado, Fácil e Digital (seguros novos e renovações de outras seguradoras).
- O crédito pode ser utilizado para toda a Carteira Auto, exceto Frota.



APONTE A SUA CÂMERA PARA
O QR CODE OU ACESSE
WWW.CORRETOR.TOKIOMARINE.COM.BR
E SAIBA MAIS.

CONSULTE SEU GERENTE COMERCIAL E APROVEITE.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

tokiomarine.com.br

Tokio Marine Seguradora

/TokioMarineSeguradora

[tokiomarineseguradora](https://www.instagram.com/tokiomarineseguradora)

Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Residencial - SUSEP 15414.100910/2004-39, Acidentes Pessoais – SUSEP 15414.666081/2025-87 e Sorteios garantidos por VIA CAPITALIZAÇÃO S/A – CNPJ 88.076.302-0001/94 Processo SUSEP nº 15414.900090/2019-64. Consulte as condições gerais em www.tokiomarine.com.br. Para abertura de sinistro, Assistência 24 horas e outras informações, ligue para 0800 31 TOKIO (0800 31 86546). O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. A aceitação da proposta de Seguro está sujeita à análise do risco. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico www.susep.gov.br. Setembro/2026.

COBERTURA ESPECIAL

16

O valor de estar ao lado do cliente



DIÁLOGO

22 Sessão solene marca a criação da Semana do Seguro na capital paulista

- 09** **DIÁLOGO**
Programa Ciclos encerra turma em parceria com o Sincor-SP
- 10** **PLATAFORMAS DE SERVIÇOS**
Hub de Soluções concentra serviços técnicos para apoiar o corretor
- 12** **SINCORCAST**
CeciCuida esclarece impactos da NR-1 nas corretoras de seguros
- 13** **SINPODOUVIR**
Podcast reúne cursos, tecnologia, oportunidades e histórias da corretagem
- 14** **SINPODOUVIR**
Amanhã Seguro reúne mulheres do mercado de seguros em programa especial
- 14** **DIÁLOGO**
Caravana de corretores debate estratégias de crescimento com Genival Silva
- 19** **COBERTURA ESPECIAL**
Reconhecimento: o corretor como protagonista no seguro
- 20** **HISTÓRIA DE CORRETOR**
Sady Viana: da oportunidade à realização profissional

- 04** **EDITORIAL**
Um novo tempo para o corretor de seguros
- 06** **COBERTURA BÁSICA**
Reforma Tributária: prazos são prorrogados para decisões das corretoras
- 06** **TENDÊNCIAS**
O corretor como conselheiro do segurado
- 07** **ESCALADA**
Acima e abaixo
- 07** **CONECTACOR**
Esclarecimento de dúvidas dos corretores de seguros
- 08** **CERTIFICAÇÃO DIGITAL**
ID Seguro reúne Autoridades de Registro no Sincor-SP para alinhar ações
- 08** **COOPERATIVISMO**
Sicoob Creditor-SP convida corretores a crescer com a cooperativa



DIÁLOGO

24 Último SINC Summit de 2026 reúne mais de 300 corretores em São Paulo

- 28** **DIÁLOGO**
Nova live do Sincor-SP orienta corretoras diante da Reforma Tributária
- 29** **DIÁLOGO**
Sincor-SP leva orientação sobre Reforma Tributária ao Congresso da Fenacor
- 30** **DIÁLOGO**
Sincor-SP celebra 92 anos de história e segue rumo ao centenário
- 32** **DIÁLOGO**
Sincor-SP lança aplicativo para facilitar o dia a dia dos corretores de seguros
- 34** **CENÁRIO**
Resolução CNSP 493/2026: o que as corretoras de seguros precisam observar
- 35** **PUBLIEDITORIAL**
Seguro Prestamista abre novas oportunidades no mercado de crédito
- 36** **DIÁLOGO**
Fórum Fenaprevi destaca papel consultivo dos corretores na proteção financeira
- 37** **DIÁLOGO**
Fórum da Rádio Bandeirantes e Mapfre destaca papel do corretor

- 38** **PUBLIEDITORIAL**
Segura integra Helena a serviços do Sincor-SP para ampliar acesso à IA
- 40** **PUBLIEDITORIAL**
Sua corretora deveria crescer sem depender de você
- 41** **BENEFÍCIOS**
CeciCuida: associados têm ferramenta gratuita de saúde mental e novas oportunidades de negócios
- 42** **COMISSÕES**
Intersaúde debate pós-venda, capacitação e melhorias no atendimento aos corretores
- 43** **COMISSÕES**
Intersindical avança em soluções para demandas de corretores e seguradoras
- 44** **REGIONAIS**
Ações das Regionais fortalecem a integração com os corretores
- 45** **DIÁLOGO**
Sincor-SP reúne jovens corretores para ampliar integração com a entidade



EVENTOS

26 Cconec 2027 amplia conteúdo e aposta em mais interação com os corretores

- 46** **CALENDÁRIO DE OBRIGAÇÕES**
- 50** **ESPAÇO DO CLUBE**
Alexandre Camillo é eleito mentor do CCS-SP
- 52** **MOVIMENTAÇÕES**
Vai e vem de executivos do mercado
- 53** **BÔNUS**
Realizações das entidades parceiras
- 54** **PONTO DE VISTA**
ROGÉRIO ARAÚJO
O corretor de seguros e o valor de proteger histórias



DIÁLOGO

48 Boris Ber participa de ações de comunicação no mercado de seguros



Editora: **Thaís Ruco** – MTB: 49.455
 Redação: **Brisa 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 Lisboa** – MTB: 59.454
 Diretor de Operações: **Márcio Pires**
 Diagramação: **Fabrizia Ribeiro**
 E-mail: **jcs@sincorsp.org.br**
 Telefone: **(11) 3188-5000**

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Boris Ber**
 1º vice-presidente: **Simone Cristina Fávoro**
 2º vice-presidente: **Braz Romildo Fernandes**
 1º secretário: **Marcos Abarca**
 2º secretário: **Rogério Freeman**
 1º tesoureiro: **Edson Lasse Fecher**
 2º tesoureiro: **Fernando Antônio Kauffman Alvarez**
 Suplentes da Diretoria Executiva: **Arnaldo Odlevati Junior**, **Leonardo Elias Moreno da Silva**, **Claudemir Machi**, **João Carlos Garrucho**, **José Roberto Placco Rodriguez**, **Betine Theisen de Castro** e **Rodrigo Matos**
 Conselho Fiscal: **Eduardo Vidal Pileggi**, **Lenira Castro Leão Jollo** e **Carlos Alberto Caporali**
 Suplentes do Conselho Fiscal: **Márcio José da Silva**, **Francisco Flávio Machado** e **Silvia da Silva Camacho**
 Delegados Fenacor: **Manuel Dantas Matos**, **Boris Ber**, **Braz Romildo Fernandes** e **Lauro Ruy Carelli Barreto**
 DPO: **Marco Antônio Damiani**
 Vice-presidentes Regionais: **Sady José Viana Sobrinho (Região 1)**, **Carlos Alberto Caporali (Região 2)**, **Lauro Barreto (Região 3)**, **João Garrucho (Região 4)** e **Flávio Machado (Região 5)**

DIRETORIA REGIONAL

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

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



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

www.sincor.org.br



Ouvidoria: **Octávio José Milliet**
 Telefone: **(11) 3188-5000**
 Opção 4 – **ouvidoria@sincorsp.org.br**



Um novo tempo para o corretor de seguros

Tecnologia, representatividade e valorização profissional marcam um momento de conquistas e novos desafios para o mercado de seguros

Outubro é um mês especial para todos nós. Celebramos o Dia do Corretor de Seguros, em 12 de outubro, e os 92 anos do Sincor-SP, uma trajetória construída com dedicação à defesa, à valorização e ao desenvolvimento da nossa profissão. São datas que nos convidam a reconhecer as conquistas alcançadas, mas também a olhar para o futuro e para tudo o que ainda podemos construir juntos.

Neste ano, essa celebração ganhou um significado ainda maior. A cidade de São Paulo passou a contar oficialmente com a Semana do Seguro em seu calendário, uma conquista que amplia a visibilidade do nosso mercado e reforça a importância da proteção financeira para a sociedade. A homenagem realizada na Câmara Municipal, em parceria com o Sindseg-SP, representa o reconhecimento de uma atividade que contribui diariamente para a segurança das famílias, das empresas e da economia.

E seguimos avançando. No aniversário do Sincor-SP, lançamos o aplicativo Sincor Digital, mais um passo na modernização da nossa Plataforma de Serviços. Queremos que o corretor tenha acesso cada vez mais simples e rápido às ferramentas, aos benefícios e às informações que oferecemos. O HUB de Soluções, a Rede Sincor-SP de Comunicação e os demais pilares dessa estrutura demonstram como estamos transformando o Sindicato em um verdadeiro provedor de soluções para a categoria.

A inteligência artificial também ocupa espaço importante nesta edição. As novas aplicações da tecnologia mostram como o acesso organizado às informações pode tornar as corretoras mais eficientes, apoiar decisões e qualificar o atendimento. Temos insistido que a IA deve ser uma aliada do corretor, e o SINC Summit, que chegou à capital paulista depois de percorrer diferentes regiões do Estado, reforça nosso compromisso de levar conhecimento, inovação e oportunidades para perto dos profissionais.

Ao mesmo tempo, continuamos atentos às mudanças que exigem preparo e planejamento. A Reforma Tributária permanece entre os principais desafios das empresas corretoras, e seguimos promovendo debates e orientações para ajudar os profissionais a compreender seus impactos. As discussões sobre a nova regulamentação do mercado, a evolução dos produtos e as demandas dos consumidores também reforçam a importância da atualização permanente.

Outro tema que merece destaque é o futuro dos negócios. O Programa Ciclos, realizado em parceria com a Bradesco Seguros, mostra a importância de preparar novas gerações para a continuidade das corretoras. Essa preocupação com a sucessão, a gestão e o desenvolvimento empresarial faz parte do nosso compromisso de fortalecer não apenas o profissional, mas também sua empresa.

E já estamos construindo o próximo grande encontro da categoria. O Conec 2027, em sua 21ª edição, será o maior de todos os tempos. Estamos trabalhando para oferecer uma experiência ainda mais completa, reunindo conhecimento, relacionamento, inovação e oportunidades de negócios no maior congresso de corretores de seguros da América Latina.

Nossa atuação também se fortalece por meio das Comissões Técnicas, dos encontros regionais, do SincorCAST, do SinPodOuvir e da campanha Amanhã Seguro, que segue ampliando o diálogo sobre a importância da proteção financeira. São iniciativas que aproximam o Sindicato dos corretores e ajudam a levar a mensagem do seguro para toda a sociedade.

Celebrar o Dia do Corretor aos 92 anos do Sincor-SP é, acima de tudo, renovar nosso compromisso com a profissão. O mercado está mudando, a tecnologia avança e novas oportunidades surgem a cada dia. Como sempre digo, o Sincor-SP está preparado para essas transformações e continuará trabalhando para que cada corretor também esteja.

Parabéns a todos os corretores de seguros! Seguimos juntos, valorizando nossa história e construindo o futuro da profissão.



Boa leitura!

BORIS BER

PRESIDENTE DO SINCOR-SP



Seguro Garantia, Fiança Locatícia e Seguro D&O

Com tecnologia proprietária e a solidez de quem atua há mais de 30 anos e já impulsionou mais de 80 mil empresas a crescerem com segurança



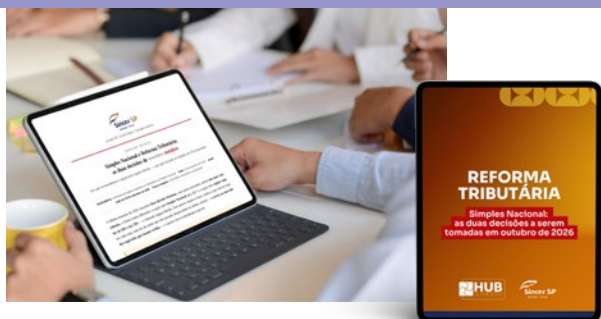
 www.juntoseguros.com

 @juntosegurosbr

 Junto Seguros

Soluções inovadoras em seguros para empresas





REFORMA TRIBUTÁRIA: PRAZOS SÃO PRORROGADOS PARA DECISÕES DAS CORRETORAS

As corretoras de seguros ganharam até 15 de outubro para solicitar a opção pelo Simples Nacional em 2027 e até 30 de outubro para escolher o recolhimento de IBS e CBS fora do DAS. Para auxiliar os profissionais, o Comitê Contábil e Tributário do **Sincor-SP** disponibilizou um e-book exclusivo aos associados, com orientações sobre os impactos tributários, financeiros e operacionais de cada alternativa.

SETOR SUPERVISIONADO PELA SUSEP SOMA R\$ 281,27 BILHÕES ATÉ AGOSTO

O setor supervisionado pela Susep registrou receitas de R\$ 281,27 bilhões entre janeiro e agosto de 2026, alta nominal de 0,49% sobre o mesmo período de 2025. Os seguros de danos e pessoas, excluindo o VGBL, cresceram 6,30%, alcançando R\$ 154,65 bilhões. Entre os destaques estão os seguros auto, com alta de 6,38%, e vida, com crescimento de 8,66%. Indenizações, resgates, benefícios e sorteios somaram R\$ 172,79 bilhões no período.



COMENTÁRIO ECONÔMICO DESTACA IMPORTÂNCIA DA CAPACITAÇÃO PARA CORRETORES

O corretor de seguros e coordenador de cursos da Academia Sincor-SP, Thiago Fecher, participou do **programa Comentário Econômico, da GRTV**, para discutir a importância da qualificação profissional. Durante a entrevista, conduzida por Paulo Alexandre, com participação do economista Francisco Galiza, Fecher destacou a necessidade de desenvolver conhecimentos em gestão, vendas e administração, além da formação técnica. Também apresentou os cursos da Academia Sincor-SP, incluindo capacitações em inteligência artificial.

Tendências

O corretor como conselheiro do segurado

O corretor de seguros desempenha muitas funções na sociedade. Ele tem que entender o seu cliente, compreender o risco e, a partir daí, escolher o melhor produto de seguro, vender, e, por fim, no caso da ocorrência do sinistro, acompanhar a situação junto à seguradora. É muita coisa, sem dúvida. Mas, além disso, ele pode também fazer mais uma coisa, orientar e aconselhar o segurado para que esse cliente possa diminuir o seu risco. Essa orientação faz parte de um processo de gerenciamento de riscos. Podem ter certeza de que o segurado ficará muito grato, aumentando assim a sua influência junto aos clientes.

Vamos citar a seguir dois exemplos, extremamente práticos, a partir de literatura internacional.

Primeiro, **o verão está se aproximando e os riscos de afogamento aumentam, seja em piscina ou no mar**¹.

Por exemplo, instalar uma cerca e alarmes nos acessos à área da piscina". Desenvolver lista de regras de segurança. Colocar kit de primeiros socorros por perto e informação clara de como funcionam os equipamentos, como desligamento de filtros. Também pode haver precauções no próprio uso da piscina, como perguntar se os usuários da piscina sabem nadar, nunca deixar crianças sem supervisão, manter as crianças longe dos filtros da piscina e de outros equipamentos mecânicos. Por último, orientar sobre precauções na própria área da piscina. Por exemplo, garrafas de vidro e dispositivos eletrônicos. Brinquedos perto da piscina podem causar escorregões ou atrair crianças para perto da água. Usar copos e utensílios de plástico. As sugestões são inúmeras.

O corretor também pode orientar sobre **como se preparar para um cenário de furacões e fortes ventanias**².

Na área de riscos, não há assunto mais oportuno que esse, pelo menos para quem vive na Região Sudeste do Brasil. Há poucas semanas, todo mundo correndo para casa com medo da ventania, escolas fechando, ponto facultativo etc.

A tabela a seguir lista seis dicas, que os corretores também podem transmitir a seus clientes.

Dicas para se proteger contra ventanias

- 1 Crie uma rota de evacuação e um lugar onde ficar, com documentos, etc
- 2 Separe logo um estoque de mantimentos para emergência
- 3 Faça um inventário dos seus bens pessoais
- 4 Revise as suas apólices de seguro, veja as coberturas, etc
- 5 Tome medidas para proteger a casa (existem diversos pontos de atenção, como vidros, janelas e galhos de árvores próximos ao imóvel)
- 6 Tome medidas para proteger o seu negócio também

¹ <https://www.iii.org/article/pool-safety-and-insurance>

² <https://www.iii.org/article/how-to-prepare-for-hurricane-season>

Vivemos um mundo novo, com cada vez mais riscos e incertezas. Nesse sentido, é um bom momento para o corretor de seguros se posicionar mais intensamente como conselheiro do segurado.

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



SUSEP DIVULGA RELATÓRIO SOBRE PROTEÇÃO CONTRA CATÁSTROFES

A Susep divulgou o relatório final do Grupo de Trabalho Seguro Catástrofe, que reúne diagnósticos e 30 propostas para ampliar a proteção financeira contra desastres no Brasil. O estudo aponta que **apenas 9% das perdas econômicas decorrentes de eventos climáticos são cobertas por seguros** no país, diante de uma média mundial de 45%. Entre as recomendações estão o desenvolvimento de produtos, a melhoria das bases de dados e o fortalecimento da cooperação entre os setores público e privado.



SAÚDE SUPLEMENTAR REGISTRA LUCRO DE R\$ 12,1 BILHÕES NO SEMESTRE

Dados divulgados pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) mostram que o setor registrou receitas de R\$ 206,3 bilhões e lucro líquido de R\$ 12,1 bilhões no primeiro semestre de 2026, resultado ligeiramente inferior ao mesmo período de 2025. As operadoras médico-hospitalares responderam por R\$ 10,9 bilhões do lucro, enquanto a sinistralidade atingiu 81,9%. Ao todo, **76,2% das entidades reguladas encerraram o semestre com resultado positivo**.



AMANHÃ SEGURO DESTACA PREVENÇÃO NA SEMANA NACIONAL DE TRÂNSITO

Durante a Semana Nacional de Trânsito, realizada de 18 a 25 de setembro, a campanha Amanhã Seguro, promovida pelo Sincor-SP e pelo Sindseg-SP, reforçou a importância da prevenção de acidentes e da proteção à vida. Alinhada ao tema nacional **"Desacelere. Seu bem maior é a vida"**, a iniciativa destacou a responsabilidade de todos na segurança viária e o papel dos corretores de seguros na orientação sobre riscos e na conscientização da sociedade.



ConectaCor

Escada acima

1. Seguro rural ganha **novo marco legal**. Lei 15.526/2026 aperfeiçoa regras de contratação, subvenção e proteção da produção agrícola. (Presidência da República)
2. Susep avança no **Seguro Catástrofe**. Relatório divulgado em setembro propõe caminhos para ampliar a proteção financeira contra desastres. (Susep)
3. Sustentabilidade **ganha espaço**. Susep propõe novas regras para aprimorar a gestão de riscos climáticos e a transparência das seguradoras. (Susep)



1. Desastres climáticos causam **R\$ 12,6 bilhões em prejuízos** entre julho e setembro, atingindo 1.035 municípios brasileiros. (CNM)
2. Seguro rural tem **baixa cobertura**. Apenas 3,3% da área cultivada no Brasil estava segurada em 2025, ampliando a exposição a riscos climáticos. (CNseg/UOL)
3. Confiança do comércio **recua 2,9 pontos** em setembro, atingindo o menor nível desde março de 2021 e sinalizando cautela na economia. (FGV IBRE)

Escada abaixo



Qual seguradora aceita loja de conserto e venda de celulares e acessórios, incluindo aparelhos novos e seminovos recebidos como parte do pagamento e revendidos?

PEDRO ALVES DA SILVA
5 DE OUTUBRO DE 2026

As principais seguradoras que trabalham com seguro para celulares, notebooks e equipamentos portáteis são **Porto Seguro, Mapfre, Tokio Marine, Zurich, Allianz e Pier**. Essas seguradoras costumam aceitar também aparelhos seminovos, mas a aceitação de lojas que revendem celulares usados ou fazem consertos pode variar conforme a política de cada companhia.

No caso de aparelhos recebidos como parte do pagamento, é importante consultar diretamente as seguradoras para verificar os critérios de aceitação da atividade e dos bens envolvidos.

ASSESSORIA TÉCNICA
5 DE OUTUBRO DE 2026



Quais seguradoras trabalham com seguro fiança locatícia?

ERNESTO QUEIROZ DE LIMA
1º DE OUTUBRO DE 2026

As principais seguradoras que trabalham com seguro fiança locatícia são **Porto Seguro, Pottencial, Tokio Marine, Too Seguros, Fairfax, Zurich, Junto Seguros, Berkley e Kovr**. Os produtos, as coberturas e os critérios de contratação devem ser consultados junto a cada companhia.

ASSESSORIA TÉCNICA
1º DE OUTUBRO DE 2026



Qual seguro contratar para a montagem de uma estrutura metálica de reforço estrutural na reforma de uma loja em shopping, com cobertura para a obra e danos a terceiros?

CARIOCA CORRETORA DE SEGUROS
29 DE SETEMBRO DE 2026

Não foram encontradas informações específicas sobre essa situação na base de conhecimento disponível. Para esclarecer a necessidade de cobertura, a consulta foi encaminhada à equipe especializada, com a autorização da corretora.

ASSESSORIA TÉCNICA
29 DE SETEMBRO DE 2026

Complemento do especialista:

O seguro indicado para essa solicitação é o de **Riscos de Engenharia, com cobertura adicional de Responsabilidade Civil Geral**. Se houver subcontratados, deve ser acrescentada a cobertura de Responsabilidade Civil Cruzada.

As seguradoras que possuem o produto são Allianz, AXA, Berkley, Chubb, HDI Global, Starr International, Tokio Marine, Yelum e Zurich.

ALEXANDRE DEL FIORI
30 DE SETEMBRO DE 2026

ID Seguro reúne Autoridades de Registro no Sincor-SP para alinhar ações

Encontro abordou desafios operacionais, mudanças regulatórias e oportunidades na certificação digital

A ID Seguro reuniu Autoridades de Registro (ARs) na sede do Sincor-SP, em 24 de setembro, para discutir os desafios e as perspectivas do mercado de certificação digital. Participaram do encontro o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, a diretora da ID Seguro, Patricia Paiva, e corretores de seguros que atuam como ARs.

A pauta incluiu questões operacionais, mudanças regulatórias e pontos estruturais que ainda aguardam respostas formais. Os participantes também compartilharam dificuldades enfrentadas pelas ARs e identificaram oportunidades de negócios.



Boris Ber e Patricia Paiva

Boris Ber ressaltou a participação do Sincor-SP na Certisign e a capacidade da entidade de representar os interesses dos profissionais do segmento. "Temos plena capacidade para negociação. O Sincor-SP tem muita relevância no ramo de certificação digital e potencial para angariar negócios", afirmou.

Patricia Paiva abordou os impactos de novos produtos e das alterações regulatórias, incluindo a incorporação de certificados às jornadas digitais. Segundo ela, essas transformações exigem uma revisão das estratégias comerciais.



"O setor de certificação digital sofreu uma pressão nos últimos anos. Temos trabalhado para atualizar o modelo estratégico de negócios. Uma das recomendações é parar de atuar sozinho e buscar um guarda-chuva institucional. Em breve anunciaremos novas oportunidades e estratégias comerciais", disse.

Ao final, os corretores presentes relataram experiências e preocupações com o cenário atual, contribuindo para o alinhamento das próximas ações.

Cooperativismo

Sicoob Creditor-SP convida corretores a crescer com a cooperativa

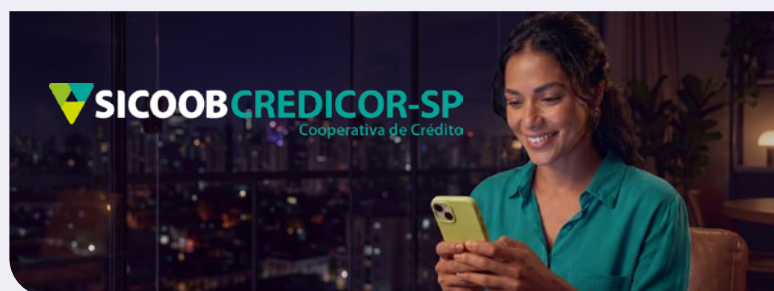
Criada para atender corretores de seguros, instituição hoje também admite pessoas indicadas de outras atividades e reúne cerca de 3,8 mil cooperados

A Sicoob Creditor-SP **nasceu há 20 anos** como uma cooperativa de crédito exclusiva para corretores de seguros. Com o tempo, ampliou sua atuação e passou a admitir pessoas indicadas, mesmo que não trabalhem no setor. A ligação com a categoria permanece em sua trajetória e motiva o convite para que mais corretores conheçam a instituição e abram sua conta.

Ao ingressar, **o profissional integraliza cotas de capital e se torna cooperado e dono da instituição**. Assim, pode participar das assembleias, com voz e voto nas decisões, e receber uma parcela das sobras distribuídas, conforme os resultados e as regras da cooperativa. Os parâmetros são definidos pelos cooperados que participam da assembleia. Segundo a Creditor-SP, a distribuição de sobras em 2025 somou R\$ 2,8 milhões.

"Queremos que mais corretores conheçam as vantagens de fazer parte de uma cooperativa que nasceu da nossa categoria. Cada novo cooperado contribui para fortalecer a Creditor-SP e ampliar nossa capacidade de atender às necessidades de todos", afirma Geny Schimith, gerente da Sicoob Creditor-SP.

Entre os serviços oferecidos, estão conta corrente sem tarifa de manutenção, Pix sem custo para pessoas físicas e jurídicas, atendimento personalizado e acesso a crédito. Integrada ao Sistema Sicoob, a instituição também disponibiliza outros produtos e serviços financeiros para pessoas e empresas.



Para se associar, é necessária a integralização inicial de R\$ 300 em cotas de capital para pessoa física, com investimento mensal de R\$ 30. Para pessoa jurídica, os valores são de R\$ 600 e R\$ 70, respectivamente. Segundo a cooperativa, **as cotas de capital têm remuneração anual equivalente a 100% da Selic**. Os interessados podem consultar as condições vigentes antes da adesão.

A abertura de novas contas faz parte do plano de crescimento da Creditor-SP. Com capital social de R\$ 13,08 milhões, segundo dados apresentados pela instituição, a meta é alcançar R\$ 20,4 milhões até janeiro de 2028. Ampliar o número de cooperados é uma das medidas previstas para fortalecer a estrutura da cooperativa e sua capacidade de atendimento.



Abra sua conta

Para conhecer as condições de associação e abertura de conta, os interessados **podem ligar para (11) 3188-5080** ou acessar sicoob.com.br/web/sicoobcreditorsp.

Programa Ciclos encerra turma com cerca de 80 participantes em parceria com o Sincor-SP

Iniciativa do Grupo Bradesco Seguros aborda gestão, liderança e sucessão para apoiar a continuidade das corretoras de seguros

O Sincor-SP e o Grupo Bradesco Seguros realizaram, no dia 6 de outubro, o encerramento de mais uma turma do **Programa Ciclos**, iniciativa de capacitação voltada a corretores de seguros e seus sucessores. A edição reuniu cerca de 80 participantes em uma jornada de aprendizado sobre gestão, liderança e continuidade dos negócios.

Presente no encontro, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, destacou a contribuição do programa para a sucessão em sua própria corretora e incentivou os profissionais a se prepararem para essa etapa. "Sou fã do Programa Ciclos. Ele me ajudou muito a conduzir a sucessão na minha corretora. Por experiência própria, recomendo que todo corretor que já pensa no futuro do negócio comece a se preparar para esse momento. A sucessão não é um processo fácil, e o programa oferece ferramentas valiosas para percorrer esse caminho", afirmou.

Ao longo de cinco edições, o Programa Ciclos já reuniu aproximadamente 600 participantes. A proposta é estimular a troca de experiências e preparar os profissionais para os desafios do mercado de seguros, com atenção à continuidade das empresas e ao desenvolvimento de seus futuros líderes.

Para Valdirene Soares Secato, diretora de Recursos Humanos, Ouvidoria e Sustentabilidade do Grupo Bradesco Seguros, os resultados demonstram a relevância da iniciativa. "Ao longo das edições, temos acompanhado participantes que buscam fortalecer a gestão de seus negócios e se preparar para os desafios de um setor em constante transformação", destacou.



O encerramento também contou com uma palestra de Léo Montessanto, fundador da Coffee++, que compartilhou sua experiência com a sucessão no Grupo 3 Corações. O relato trouxe reflexões sobre os desafios da transição entre gerações, aproximando os temas trabalhados durante a formação da realidade dos negócios.

NOVIDADE Cote agora mesmo em nosso portal!

TranspRCG

Responsabilidade Civil **exclusiva para transportadoras**, com **cotação e emissão 100% digital**.



agilidade



tecnologia



eficiência

Cotação e fechamento online fácil para todos os corretores. Cadastre-se agora mesmo na Mitsui Sumitomo Seguros: www.msig.com.br



MSIG

Mitsui Sumitomo Seguros

A Member of MS&AD INSURANCE GROUP



Hub de Soluções concentra serviços técnicos para apoiar o corretor em cada etapa do negócio

Ambiente exclusivo para associados reúne intermediação com seguradoras, orientações especializadas, ferramentas de consulta, conteúdos e oportunidades de parceria

Dando sequência à série sobre as Plataformas de Serviços do Sincor-SP, o destaque desta edição é o **Hub de Soluções**. O ambiente reúne serviços técnicos voltados à corretagem de seguros e oferece ao associado diferentes caminhos para buscar apoio diante das situações que surgem em sua rotina profissional.

Uma dúvida sobre a recusa de uma proposta, a necessidade de orientação em um sinistro, uma questão contábil ou a busca por um especialista em determinado ramo: demandas como essas exigem tempo e conhecimento técnico. Ao concentrar os serviços em uma mesma plataforma, o Sincor-SP facilita o acesso do corretor aos recursos oferecidos pela entidade. “É um ambiente exclusivo para corretores de seguros associados ao Sincor-SP acessarem uma ampla gama de serviços, que são essenciais para facilitar e aprimorar o dia a dia dos negócios”, afirma o presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

Apoio para resolver demandas do dia a dia

Entre os serviços disponíveis está o **Disque Sincor**, que faz a intermediação junto às seguradoras em casos de sinistros negados. O canal também recebe consultas técnicas e solicitações relacionadas à liquidação de sinistros, ao atraso na emissão de apólices e à recusa de propostas, entre outros assuntos. Dessa forma, o associado encontra apoio para encaminhar situações que podem afetar tanto a operação da corretora quanto o atendimento ao cliente.

O Hub reúne ainda serviços de **orientação especializada**. Na área jurídica, advogados com conhecimento em seguros auxiliam os associados em dúvidas profissionais, incluindo questões relacionadas à responsabilidade civil do corretor, à legislação de seguros e ao direito do consumidor. Para assuntos ligados à gestão da empresa, o **CORTabiliza** oferece orientação contábil on-line gratuita, em parceria com o Grupo CAOM. O agendamento é feito na área exclusiva do associado, conforme os dias e horários disponíveis. Há também orientação cadastral junto à Susep.

Outra frente de atendimento são os **Plantões Técnicos das Comissões**. Nesses encontros on-line, corretores especialistas em diferentes ramos de seguros e em planos de saúde e odontológicos esclarecem dúvidas dos associados e compartilham experiências e estratégias comerciais. Além da resposta a uma questão pontual, os plantões permitem acompanhar temas que impactam a atuação dos profissionais.

Para consultas rápidas, o **ConectaCor** utiliza inteligência artificial especializada em seguros para responder, em tempo real, a perguntas sobre produtos e serviços do mercado. O conteúdo é atualizado e monitorado pela área técnica do Sincor-SP. A ferramenta amplia as possibilidades de consulta do associado durante a jornada de trabalho.

Parcerias e soluções para o cliente

O apoio oferecido pelo Hub também pode abrir oportunidades de negócios. Por meio do **Balcão de Negócios**, corretores associados podem se conectar a especialistas de outros ramos e estabelecer parcerias de corretagem conjunta. A iniciativa ajuda o profissional a atender necessidades de proteção que vão além de sua área habitual de atuação, mantendo o corretor próximo do cliente.

Já o **Help Peças** atende a uma demanda ligada ao seguro automóvel. Em parceria com a COPAN Soluções, o serviço oferece suporte para localizar peças automotivas. Com isso, o corretor pode atuar como facilitador para o segurado também em uma etapa prática relacionada ao veículo.

O acesso ao conhecimento completa a estrutura do Hub. Os associados encontram **e-books e materiais produzidos pelas Comissões Técnicas**, além de planilhas de apoio, como a de Análise para Aceitação de Riscos Patrimoniais. A área exclusiva disponibiliza ainda vídeos de treinamentos e eventos do Sincor-SP, incluindo palestras do Conec, para que o profissional possa consultar os conteúdos conforme sua disponibilidade.

O Hub também aproxima o associado das discussões conduzidas pelas **Comissões Intersindical e Intersaúde**. Por esses canais, os corretores podem encaminhar sugestões e relatar dificuldades nas relações comerciais com seguradoras e operadoras. As demandas são levadas a reuniões com representantes do mercado, em busca de melhorias que beneficiem a atividade.

Ao reunir atendimento técnico, orientação, capacitação e espaços de diálogo, o Hub de Soluções dá ao associado uma visão mais clara dos recursos que pode utilizar. A proposta é que o corretor encontre apoio tanto para lidar com um problema imediato quanto para desenvolver seus negócios e aprimorar o serviço prestado aos clientes.



Apoio técnico em seguros para o seu dia a dia

O Sincor-SP oferece aos associados uma série de serviços técnicos focados na corretagem de seguros. Confira a lista no site do Sincor-SP.



**Benefícios que conectam
empresários, auxiliam no dia
a dia dos negócios e geram
GRANDES RESULTADOS.**



Plataformas de Serviços

PARA CORRETORES DE SEGUROS



Acesse sincor.org.br
e aproveite tudo o que o
Sincor-SP tem a oferecer



CeciCuida esclarece impactos da NR-1 nas corretoras de seguros

Na 40ª edição do SincorCAST, transmitida ao vivo no dia 10 de setembro, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, recebeu o CEO da CeciCuida, Marcos Andrade, e o sócio da empresa, Ricardo Tarantello, para esclarecer os impactos da NR-1 na rotina das corretoras de seguros e os cuidados necessários para a adequação às novas exigências. O programa contou ainda com a participação do 2º vice-presidente do Sincor-SP, Braz Fernandes.

A atualização da NR-1 foi um dos principais temas da conversa. Marcos explicou que a norma já tratava de questões relacionadas à segurança no ambiente de trabalho e passou a incorporar a gestão dos riscos psicossociais, ampliando a atenção das empresas à saúde mental dos colaboradores. “A NR-1 já existia. O que aconteceu é que ela foi adaptada aos tempos modernos, em que a gente tem que tratar da saúde mental do nosso colaborador”, explicou. Segundo ele, embora a aplicação de multas esteja suspensa neste momento, a norma continua válida e as empresas precisam começar a se preparar.

Adequação também pode gerar oportunidades

Ricardo Tarantello chamou a atenção para o alcance das exigências e para a necessidade de os corretores entenderem o tema não apenas para suas próprias empresas, mas também como uma oportunidade de ampliar a atuação junto aos clientes. “A partir de um colaborador, você já tem que fazer o cumprimento da norma. A grande maioria das corretoras será obrigada a cumprir”, destacou.

Para Tarantello, a proximidade que o corretor já mantém com as empresas abre espaço para uma atuação consultiva. “O corretor pode levar a solução da NR-1 para o cliente dele, porque já existe uma relação de confiança”, afirmou.

Durante o programa, Boris também ressaltou esse duplo papel: preparar a própria corretora e compreender o assunto para orientar os segurados. O presidente lembrou que muitos profissionais já possuem relacionamento com áreas de RH e gestores por meio de produtos como seguros Saúde e Odontológico, o que pode facilitar essa aproximação.

Novo benefício para associados

Um dos destaques da edição foi o anúncio da parceria entre o Sincor-SP e a CeciCuida. Braz Fernandes explicou que a entidade passa a disponibilizar gratuitamente aos corretores associados uma ferramenta voltada à gestão dos riscos psicossociais e à adequação à NR-1. “O Sincor-SP está oferecendo de forma gratuita essa ferramenta da NR-1 para resolver o problema de todas as corretoras sócias. Paralelamente, existe a possibilidade de o corretor também negociar isso com seus segurados e clientes”, afirmou Braz.



O benefício já está disponível para associados de todo o Estado de São Paulo. O acesso é integrado ao sistema do Sincor-SP e permite que a plataforma reconheça, por meio do CNPJ, a condição de associado. A ferramenta começa pelo diagnóstico dos riscos psicossociais. A partir de questionários baseados em metodologias específicas, a empresa consegue identificar situações relacionadas a pressão, carga de trabalho, assédio e outros fatores que possam afetar a saúde mental dos colaboradores.

Segundo Marcos, os resultados permitem visualizar os pontos de atenção por área e acompanhar o histórico das ações realizadas. A partir do diagnóstico, a empresa pode buscar profissionais especializados para definir as medidas necessárias. “A plataforma vai registrando todas as atividades. Você demonstra o seu cuidado e que está tomando ações. Ela dá o poder para a empresa tomar as decisões”, explicou.

Saúde mental e gestão

A discussão também abordou o equilíbrio entre saúde mental e produtividade. Para Tarantello, um dos ganhos do processo está justamente em ampliar a comunicação dentro das empresas. “Muitas vezes a comunicação é falha e, com o questionário, o colaborador vai ter a oportunidade de se manifestar e o gestor entender e agir”, afirmou.

Boris ressaltou que o diagnóstico pode contribuir para decisões de gestão ao revelar situações que nem sempre são percebidas no dia a dia. Durante uma enquête realizada ao vivo, 50% dos participantes responderam que ainda não sabiam o que fazer para atender à NR-1 e queriam aprender mais sobre o assunto. Diante do resultado, o programa também antecipou a possibilidade de novas ações de capacitação para orientar os corretores de forma prática sobre a utilização da ferramenta e a adequação à norma.

Para Marcos Andrade, a parceria marca o início de um trabalho que deve avançar conforme as exigências e a própria gestão da saúde mental evoluírem. “Hoje a gente só iniciou uma jornada. Temos muita sinergia e vamos trabalhar juntos para levar a melhor solução para os corretores.”

Ao final do episódio, os corretores associados e em dia com a Contribuição Associativa participaram do sorteio de um kit exclusivo do Sincor-SP, composto por mochila, porta-celular e garrafa térmica. O vencedor foi o corretor Júlio César Salles Murat, da Regional Taubaté.



Confira o episódio

A íntegra da 40ª edição do SincorCAST está disponível no canal TV Sincor-SP no YouTube.

SinPodOuvir reúne cursos, tecnologia, oportunidades e histórias da corretagem

O SinPodOuvir, podcast oficial do Sincor-SP, apresenta uma nova leva de episódios com conteúdo voltado aos corretores de seguros e aos diferentes aspectos da atividade profissional.

A nova sequência reúne temas como tecnologia, cursos técnicos, histórias antigas da corretagem, assessoria de seguros e oportunidades para os corretores. Os episódios também trazem convidados com experiências e conhecimentos relacionados ao mercado de seguros.

Para o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, a diversidade de assuntos permite que o podcast acompanhe diferentes momentos da carreira e da rotina dos profissionais. "O SinPodOuvir é mais um canal para levar informação aos corretores de seguros. Buscamos abordar assuntos que fazem parte do dia a dia da categoria, além de apresentar novas possibilidades para o profissional", afirma.

Os novos episódios estão disponíveis nas principais plataformas de áudio e no canal da TV Sincor-SP no YouTube.



#AMANHÃSEGURO 3

1º de setembro

Luiz Morales com Anderson Mundim e Lourdes Morales



#139

08 de setembro

Thiago Fecher com Renata Ucha



#140

15 de setembro

Brisa Correia com Fabíola Vieira



#141

17 de setembro

Brisa Correia com Thiago Fecher



#142

22 de setembro

Rogério Freeman com Ricardo Montenegro



#143

29 de setembro

Thaís Ruco com Emir Zanatto e Genival de Souza



#AMANHÃSEGURO 4

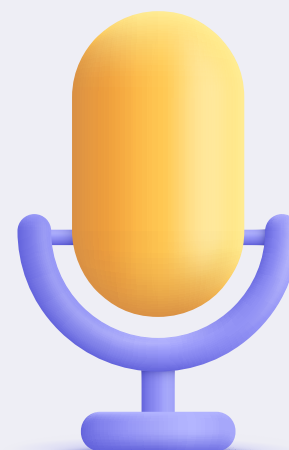
06 de outubro

Luiz Morales com Geny Schmith e Rafael Boffa



Confira a playlist

Assista aos programas no canal da TV Sincor-SP no YouTube. O SinPodOuvir está presente também nos melhores canais de áudio e vídeo: Deezer, Spotify e Apple Podcasts.



Amanhã Seguro reúne mulheres do mercado de seguros em programa especial sobre saúde e prevenção

Gravado na ENS, episódio do SinPodOuvir integra as ações de conscientização do Outubro Rosa e destaca a importância do cuidado e da proteção financeira

A campanha Amanhã Seguro, iniciativa conjunta do Sincor-SP e do Sindseg-SP, promoveu uma edição especial do SinPodOuvir dedicada à saúde da mulher, à prevenção e à importância do planejamento e da proteção financeira. Gravado no dia 21 de setembro, na Sala do Futuro da Escola de Negócios e Seguros (ENS), o programa reuniu profissionais do mercado de seguros para compartilhar experiências e discutir como o cuidado com a saúde e a preparação para imprevistos contribuem para a qualidade de vida.

Conduzido por Luiz Morales, coordenador da campanha Amanhã Seguro, o episódio integrou as ações de conscientização relacionadas ao Outubro Rosa e teve como referência o conceito "Saúde é estar preparado". A proposta foi abordar o tema sob diferentes perspectivas, reunindo experiências pessoais das participantes e reflexões sobre o papel das corretoras de seguros e das seguradoras na orientação e proteção dos consumidores.



O programa também apresentou a visão de corretoras de seguros e executivas de seguradoras, que abordaram situações vivenciadas no relacionamento com clientes, a identificação de necessidades de proteção e a importância de orientar as famílias antes que enfrentem problemas de saúde. A discussão contemplou ainda o papel do seguro na preservação da estabilidade financeira diante de situações inesperadas.

Ao longo do encontro, as participantes compartilharam orientações sobre atitudes que as mulheres podem adotar desde já para cuidar da saúde e planejar o futuro, reforçando a importância de transformar informação em prevenção e planejamento.

A edição especial reforçou o propósito da campanha Amanhã Seguro de levar a cultura da proteção para além do mercado de seguros, aproximando o tema das situações vividas pela população. Ao relacionar saúde, prevenção e proteção financeira, o encontro destacou a contribuição dos profissionais do setor para ampliar a conscientização sobre os cuidados necessários em diferentes momentos da vida.

O episódio está disponível no canal da TV Sincor-SP no YouTube.



Organizada em blocos temáticos, a conversa começou com reflexões sobre a saúde no cotidiano, destacando a importância do autocuidado, da prevenção e de experiências que transformam a maneira como as pessoas enxergam a necessidade de se proteger.

Diálogo

Caravana de corretores debate estratégias de crescimento com Genival Silva

Encontro do Sincor-SP e da ENS reuniu profissionais de Jundiaí, Mogi e Taubaté para debater o futuro da corretagem e a aplicação prática do PDMIS

O Sincor-SP e a Escola de Negócios e Seguros (ENS) receberam, em 7 de outubro, em São Paulo, uma caravana de corretores de Jundiaí, Mogi e Taubaté. No auditório da escola, o estrategista do mercado de seguros e professor Genival Silva conduziu a palestra "PDMIS Prático — A arquitetura de crescimento da corretora", apresentando caminhos para transformar as perspectivas de expansão do setor em resultados para os profissionais.

A abertura contou com o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, a diretora-geral da ENS, Paola Casado, o superintendente regional da escola em São Paulo, Rodrigo Matos, e representantes das Regionais do Sindicato. A programação incluiu visita e almoço no Sincor-SP e atividades na Porto.

Ao abordar o Plano Diretor para o Mercado de Intermediação de Seguros (PDMIS), Genival provocou os participantes a avaliar se suas práticas serão suficientes para manter a relevância das corretoras nos próximos dez anos. Segundo ele, o crescimento exige decisões sobre posicionamento, gestão, qualificação e relacionamento com os clientes.

Genival destacou três motores de crescimento: captação de clientes, retenção da carteira e oferta de outras soluções de proteção para quem já é atendido. Essas frentes devem funcionar em conjunto, evitando que o esforço comercial seja consumido pela reposição dos clientes perdidos.

Na retenção, ressaltou que o relacionamento precisa ser construído durante toda a vigência do seguro, pois concentrar o contato nos dias anteriores à renovação tende a restringir a negociação ao preço.

Também apontou oportunidades na própria carteira: conhecer renda, patrimônio, dependentes, projetos e responsabilidades dos clientes permite identificar necessidades além da apólice contratada. Esse trabalho pode começar com um grupo pequeno e avançar conforme a corretora desenvolve seu método de acompanhamento.

O professor diferenciou ferramentas de automação daquelas que ajudam a interpretar informações e identificar mudanças nas necessidades dos segurados. "Se você não tem processo, a tecnologia não adianta nada. Você precisa ter processo, aí a tecnologia vem", afirmou.



Como exemplo, citou um filho que atinge a idade de dirigir durante a vigência do seguro: informações organizadas e alertas permitem antecipar o contato e avaliar a atualização da proteção. Genival também defendeu clareza na escolha dos públicos atendidos, preparação das equipes e atenção às novas gerações.

Boris Ber destacou que a parceria entre Sincor-SP e ENS amplia as oportunidades de desenvolvimento por meio de cursos, palestras e eventos. Paola Casado ressaltou o papel do corretor como orientador de decisões em um ambiente digital, regulado e competitivo, apoiado pela formação técnica, atualização e conexões profissionais.

Rodrigo Matos reforçou a importância da educação permanente e lembrou que a ENS oferece, além da habilitação, ensino superior e educação executiva. Ao final, os participantes receberam exemplares do PDMIS para aprofundar sua aplicação nas corretoras.

Quem



indica

pode oferecer
o portfólio completo
da **Seguros Unimed**
para seus clientes

❤ Vida

🦷 Odonto

🏠 Patrimonial

🛡 Responsabilidade Civil

Ser corretor da Seguros Unimed permite que você entregue aos seus clientes as melhores proteções para a vida, a família, a carreira, o patrimônio e o sorriso deles.

A Seguros Unimed celebra sua dedicação e amplia suas oportunidades.

É por isso que nossos corretores indicam. Junte-se ao nosso time.

Acesse o site e seja nosso corretor: sejacorretor.segurosunimed.com.br

Quem indica
Seguros Unimed

tá tranquilo.

tá seguro.

tá com a gente.



Leia o QR Code
e saiba mais.

Unimed Saúde e Odonto S.A. - CNPJ 10.414.182/0001-09 | Unimed Seguradora S.A. - CNPJ 92.863.505/0001-06 - Reg. Susep 694-7 | Unimed Seguros Patrimoniais S.A. - CNPJ 12.973.906/0001-71 - Reg. Susep 01970 | Alameda Ministro Rocha Azevedo, 346 - Cerqueira César - São Paulo-SP - CEP 01410-000 | Central de Relacionamento e SAC: 0800 016 6633 - SAC opção 6 | Unimed Odonto: 0800 9 428 428 - SAC opção 3 | Ouvidoria: acesse www.segurosunimed.com.br/ouvidoria ou ligue 0800 001 2565
Acessibilidade e mais informações: www.segurosunimed.com.br/canais-de-atendimento

O valor de estar ao lado do cliente



Da identificação dos riscos ao acompanhamento de um sinistro, o corretor de seguros transforma conhecimento técnico em proteção para famílias e empresas. Experiências de profissionais mostram como essa atuação faz diferença antes, durante e depois da contratação

POR THAÍS RUÇO

Quando visitou a propriedade de um cliente para avaliar os riscos e revisar o seguro contratado, o corretor Ivandro Alves de Lima, de Taubaté, identificou que a apólice precisava de ajustes. Entre as melhorias propostas estava a inclusão de uma cobertura que ainda não fazia parte da proteção. Alguns anos depois, o cliente precisou justamente daquela garantia e, segundo o profissional, recebeu uma indenização de aproximadamente R\$ 80 mil.

A diferença começou a ser construída antes do sinistro, na disposição de conhecer a propriedade, examinar o contrato e entender a exposição do segurado. “Vi toda a exposição que tinha, analisei a apólice e vi que precisavam ser feitas melhorias”, recorda Ivandro.

O episódio ajuda a explicar a importância do corretor de seguros em uma atividade na qual o resultado de uma escolha pode ser percebido muito tempo depois da contratação. Uma cobertura ausente, um limite insuficiente ou uma informação que não foi compreendida podem comprometer a proteção esperada. Por isso, o trabalho exige conhecer o cliente e transformar as condições de um contrato em orientações que façam sentido para sua realidade.

No mês em que se celebra o Dia do Corretor de Seguros, em 12 de outubro, histórias como essa permitem olhar para a profissão a partir de sua contribuição cotidiana. Preservar o patrimônio, proteger a renda e ajudar uma empresa a enfrentar uma perda são resultados que começam com uma conversa, uma análise e uma recomendação bem fundamentada.

Conhecer para proteger

A percepção de risco nem sempre acompanha a dimensão das consequências que um acontecimento pode provocar. Uma família pode considerar sua casa segura porque está em um condomínio; um empresário pode avaliar a proteção apenas pelo valor dos equipamentos; um trabalhador pode adiar a conversa sobre seguro de vida porque ainda não pensou no impacto da ausência de sua renda.

Cabe ao corretor trazer essas questões para o planejamento, respeitando as prioridades e a capacidade financeira de cada cliente. Essa abordagem envolve explicar coberturas, exclusões, franquias e limites, além de avaliar se o seguro continua adequado quando a vida ou o negócio mudam.

Luis Nardin, de Itatiba, diretor do Sincor-SP na Regional Jundiaí, acompanhou uma situação que contrariou uma percepção frequente entre proprietários de imóveis. Uma residência em um condomínio de alto padrão sofreu um incêndio

de grandes proporções, apesar da ideia de que uma construção de alvenaria, naquele ambiente, estaria pouco exposta a esse tipo de ocorrência. “A sorte daquela proprietária é que ela tinha seguro. Com isso, ela conseguiu reconstruir o seu imóvel e continuar seguindo a vida com a sua família”, relata.

O caso mostra como a orientação sobre riscos pode repercutir na preservação de uma trajetória familiar. A residência reúne recursos acumulados ao longo dos anos e abriga a rotina de seus moradores. Sua reconstrução depende de condições financeiras que nem sempre estão disponíveis quando ocorre uma perda.

Para Nardin, essa contribuição também alcança as empresas. Ao proteger bens e atividades, o seguro pode oferecer recursos para a recuperação de um negócio após um sinistro, ajudando a preservar sua continuidade e os compromissos que dependem dela.





A renda de quem fica

A dimensão financeira da proteção ganha contornos ainda mais sensíveis quando envolve a perda de uma pessoa que contribuía para o sustento da família. Despesas com moradia, alimentação e educação permanecem, enquanto os familiares precisam lidar com o luto e reorganizar a vida.

Foi uma experiência dessa natureza que levou Lilian Cristina Gallo Chevidal, de Taubaté, a se interessar pela corretagem. Após a morte do pai, a família enfrentou dificuldades financeiras e não contava com um seguro de vida. “Hoje eu vejo a necessidade de um corretor cuidar das famílias, porque, na verdade, a segurança é da renda de quem fica”, afirma.

Sua trajetória aproxima o conhecimento profissional de uma realidade vivida. Ao conversar sobre seguro de vida, o corretor ajuda

o cliente a avaliar quem depende de sua renda, quais compromissos precisam ser preservados e de que maneira uma proteção financeira pode contribuir para esse planejamento.

Lilian também destaca que o apoio em um momento de necessidade permite à família dedicar atenção às questões emocionais e à própria reorganização, com menos pressão sobre as despesas. O acompanhamento da documentação e das etapas de um sinistro integra esse cuidado.

David Ramos, de Arujá, sintetiza essa dimensão ao afirmar que a profissão “ajuda a salvar a família, o patrimônio”. Sua observação remete à finalidade que sustenta a contratação: oferecer condições para enfrentar acontecimentos capazes de comprometer o que foi construído e os projetos que ainda estão em andamento.

Presença quando o imprevisto acontece

Se a análise técnica orienta a contratação, é no atendimento a uma ocorrência que muitos clientes compreendem a extensão do trabalho realizado. Dúvidas sobre como acionar a seguradora, quais documentos reunir e como acompanhar o processo surgem em situações frequentemente marcadas por preocupação e urgência.

Marisol Valladez, de Mogi das Cruzes, acompanhou uma cliente que viajou à Itália com as três filhas para realizar um sonho antigo. Durante a viagem, a segurada teve pneumonia e precisou permanecer no país até apresentar condições de retornar ao Brasil.

Segundo a corretora, a assessoria prestada ajudou a cliente durante o período de recuperação e no retorno. A experiência evidencia a importância de conhecer o funcionamento do seguro viagem e contar com orientação para utilizar os serviços previstos no contrato, especialmente longe de casa.

Marisol compara o papel do corretor ao de um profissional a quem se recorre em busca de conhecimento e suporte. A proximidade permite acolher a demanda e ajudar o segurado a compreender os caminhos disponíveis em uma circunstância que ele não esperava enfrentar.

Marco Spinelli, de Arujá, ligado à Regional Mogi das Cruzes, também destaca o atendimento personalizado. Para ele, a atuação começa no alinhamento entre as necessidades do cliente e as opções de proteção, mas ganha especial relevância quando ocorre um sinistro. “O corretor de seguros é a pessoa mais correta para te ajudar a resolver o problema”, afirma.

Esse acompanhamento exige conhecimento do contrato e dos procedimentos da seguradora, além de comunicação clara com o cliente. Explicar as etapas, orientar o envio de informações e acompanhar o andamento do atendimento ajuda o segurado a tomar providências em um momento de maior vulnerabilidade.



O corretor de seguros é a pessoa mais correta para te ajudar a resolver o problema.

Marco Spinelli
Corretor de Seguros

Encontrar caminhos para necessidades reais

A escuta também faz diferença quando uma família encontra dificuldade para acessar uma solução. Paulo Pandolfi, de Atibaia, relata o caso de um cliente que buscava incluir o filho, com diagnóstico de epilepsia, em um plano de saúde.

O corretor conta que procurou alternativas e encontrou uma solução por meio de seu relacionamento com uma companhia. Segundo ele, o jovem passou a contar com acompanhamento médico, consultas com neurologista, exames e medicação.

A experiência chama atenção para uma parte importante da atuação profissional: compreender a necessidade apresentada e buscar possibilidades de atendimento, esclarecendo as condições da contratação e de utilização do produto. “Quando você tem um corretor de seguros parceiro, que realmente entende a sua necessidade, ele consegue encaixar na melhor solução com um bom custo-benefício”, diz Pandolfi.

Essa busca depende tanto do domínio técnico quanto da capacidade de dialogar com diferentes empresas e avaliar alternativas. O conhecimento do mercado ganha valor quando responde a uma demanda concreta, com orientação compreensível para quem precisa decidir.

Uma profissão construída com conhecimento e confiança

A responsabilidade presente nesses relatos tem raízes na consolidação da corretagem no Brasil. Um marco dessa trajetória foi a Lei nº 4.594, de 29 de dezembro de 1964, que regulamentou a profissão e estabeleceu requisitos para seu exercício. A legislação reconheceu formalmente a atividade de intermediação e a necessidade de habilitação profissional.

Atualmente, a Susep informa que o corretor que deseja intermediar contratos de seguro, capitalização ou previdência privada deve se registrar na autarquia, observados os requisitos legais e de habilitação para os segmentos de atuação. Essa base técnica dá suporte a um trabalho que precisa acompanhar a evolução dos produtos e das necessidades dos consumidores.

Ao longo dessa trajetória, a profissão passou a conviver com novas formas de contratação, ferramentas digitais e um volume crescente de informações. A facilidade para obter uma cotação amplia o acesso, enquanto a diversidade de condições contratuais mantém a necessidade de avaliar o que está sendo oferecido e sua adequação ao risco.

Nesse cenário, a tecnologia pode apoiar a organização da carteira, o acompanhamento das renovações e a consulta de documentos. Seu aproveitamento depende da qualidade das informações e da avaliação do profissional, que precisa conferir respostas e considerar as particularidades de cada cliente.

Wilton José Nogueira associa a importância do corretor à distribuição de uma atividade que “protege, planeja e desenvolve sonhos”. Ao destacar a confiança depositada nesse profissional, ele aponta para uma relação construída na continuidade do atendimento.

Conhecer o histórico do segurado, perceber mudanças em suas necessidades e manter contato ao longo da vigência são formas de dar consistência a essa confiança. Uma nova atividade empresarial, uma ampliação do imóvel ou uma mudança na composição familiar podem exigir a revisão da proteção.



Uma contribuição que alcança a sociedade

Os resultados desse trabalho integram uma estrutura de proteção com efeitos sobre famílias, empresas e a economia. Segundo a CNseg, o mercado de seguros destinou quase R\$ 85 bilhões a consumidores e empresas entre janeiro e abril de 2026, somando indenizações, benefícios, resgates e sorteios. São pagamentos de naturezas distintas, que expressam a dimensão dos recursos movimentados pelos mecanismos de proteção e planejamento financeiro.

Ampliar o acesso a esses mecanismos envolve enfrentar barreiras de informação e comunicação. Pesquisa do Instituto Locomotiva para a CNseg, divulgada em julho, apontou que 85% dos moradores de favelas entrevistados já haviam buscado informações sobre seguros ou gostariam de conhecer melhor esse tipo de proteção financeira. O levantamento reforça a existência de interesse e a necessidade de aproximar as soluções da realidade desse público.

Para o corretor, essa aproximação passa por explicar o seguro em uma linguagem acessível, identificar prioridades e apresentar possibilidades compatíveis com o orçamento do cliente. Uma conversa bem conduzida permite compreender o que pode ser protegido, em quais condições e com quais limites.

As experiências dos profissionais mostram como essa contribuição se realiza: na cobertura identificada durante uma visita, nos recursos para reconstruir uma casa, no apoio durante uma doença no exterior e no planejamento da renda de uma família. Cada situação exige conhecimento, atenção e acompanhamento.

É nessa relação entre orientação e presença que o corretor de seguros constrói seu valor. Ao ajudar o cliente a se preparar para os riscos e a utilizar a proteção contratada quando necessário, o profissional participa da preservação de conquistas e das condições para seguir adiante.

Quando você tem um corretor de seguros parceiro, que realmente entende a sua necessidade, ele consegue encaixar na melhor solução com um bom custo-benefício

Paulo Pandolfi
Corretor de Seguros



O corretor como protagonista no seguro

Em homenagem ao Dia do Corretor de Seguros, celebrado em 12 de outubro, empresas e entidades do mercado de seguros reconhecem a importância desses profissionais na orientação dos clientes e na proteção de pessoas e patrimônios.



“É o corretor de seguros quem transforma conhecimento em orientação e ajuda o consumidor a fazer escolhas certas para proteger o que realmente importa.

Independentemente da era ou da tecnologia, para nós, o corretor representa o passado, é o presente e será o futuro da distribuição de seguros no Brasil. Parabéns, corretor de seguros, por seguir firme no seu propósito de proteger bens e pessoas!”

ACONSEG-SP



“Neste Dia do Corretor de Seguros, a Decole e a Universal Assistance celebram com orgulho a confiança do Sincor-SP e de seus corretores, que nos escolheram como parceiros na missão de orientar e proteger seus clientes em viagens pelo Brasil e pelo mundo. Aos corretores, nossa admiração e gratidão!”

DECOLE



A company of ZURICH



“Por trás de cada negócio protegido, existe um corretor. Antes de toda apólice, existe alguém que escutou, entendeu o risco e buscou a melhor solução. Neste Dia do Corretor, a Lockton celebra os profissionais que transformam conhecimento em proteção e confiança em parceria.”

LOCKTON



“Proteger vidas é o que nos move há 191 anos. E essa história é construída ao lado de corretores que transformam conhecimento em cuidado e confiança em relações duradouras. Neste Dia do Corretor de Seguros, a MAG celebra seus parceiros, essenciais para levar proteção e segurança a cada vez mais brasileiros.”

MAG



“Hoje reconhecemos o trabalho dos corretores de seguros, profissionais essenciais na construção de relações de confiança, proteção e segurança. A Nest Travel agradece pela parceria, dedicação e contribuição para que cada jornada aconteça com mais tranquilidade.”

NEST TRAVEL



“Proteger é orientar, estar presente e fazer a diferença na vida das pessoas.

O PASI agradece a cada corretor pela parceria, confiança e por compartilhar conosco esse propósito de levar proteção e cuidado a mais famílias em todo o Brasil. Feliz Dia do Corretor de Seguros!”

PASI



“Corretor, você vende mais do que produtos. Você ajuda a proteger tudo o que importa. Histórias, planos, conquistas e futuros.

Neste mês, celebramos você, nossa parceria pra vida toda e a proteção que você leva para cada brasileiro. Obrigada por fazer parte da nossa história.”

SULAMÉRICA



Confira também

Para celebrar este dia, o Sincor-SP preparou uma homenagem especial que destaca a importância dessa profissão para toda a sociedade.

Escaneie o QR Code e assista à homenagem no canal de YouTube da TV Sincor-SP.

Da oportunidade à realização profissional

Sady Viana transformou uma oportunidade de trabalho em uma carreira marcada pelo empreendedorismo, pela dedicação aos clientes e pelo fortalecimento da corretagem

O que começou como uma oportunidade de trabalho se transformou em uma carreira de 34 anos no mercado de seguros. Sady José Viana Sobrinho, vice-presidente da Região 1 do Sincor-SP, construiu sua história na corretagem com planejamento, perseverança e disposição para empreender. Desde 1992, enfrentou desafios, desenvolveu sua carteira de clientes e consolidou uma visão empresarial da atividade.

O primeiro contato com a profissão aconteceu por intermédio do corretor responsável pelo seguro de seu automóvel, que lhe apresentou o mercado e o caminho para obter a habilitação necessária. “Eu não tinha a menor ideia do tamanho do potencial que era o mercado de seguros, o quanto abrange e quantas oportunidades oferece”, recorda.

Sem uma carteira formada, Sady desenvolveu sua própria estratégia comercial. Concentrou a prospecção em empresas de materiais de construção, depósitos de areia e pedra e distribuidores do setor. Visitava estabelecimentos pessoalmente e buscava indicações, ampliando sua rede de relacionamentos. Os resultados não foram imediatos, e sua esposa demonstrava preocupação com o tempo necessário para alcançar estabilidade financeira. Ainda assim, decidiu continuar. “Eu acreditei, me dediquei. Eu confiei, conquistei, cheguei até aqui com alegria e com realizações”, afirma.

Um dos momentos mais difíceis ocorreu com o nascimento de seu filho, que precisou de cuidados especiais nos primeiros meses de vida. Durante aproximadamente seis meses, Sady dividiu sua atenção entre a família e os negócios, chegando a considerar abandonar a corretagem. A decisão de permanecer reforçou sua convicção de que a profissão exige planejamento e mentalidade empresarial. “A profissão de corretor de seguros exige um conhecimento técnico. Você tem que estudar o tempo todo, se desenvolver e se capacitar”, ressalta.

Um importante salto profissional aconteceu cerca de 15 anos depois do início da carreira, quando recebeu de um amigo corretor o convite para constituir uma sociedade. Juntos, desenvolveram uma corretora de maior porte, ampliando a estrutura e as oportunidades de negócios. Embora posteriormente tenham seguido caminhos independentes, Sady considera a parceria decisiva para seu amadurecimento como empresário.

O relacionamento com clientes e seguradoras tornou-se um dos pilares de sua atuação. Alguns segurados permanecem em sua carteira desde os primeiros anos da década de 1990, e o atendimento passou a alcançar também seus filhos e netos, demonstrando a importância da confiança construída ao longo do tempo.

Entre as experiências mais marcantes está um acidente envolvendo um caminhão de uma transportadora que possuía 16 veículos segurados por sua corretora. Durante o transporte de produtos químicos em Minas Gerais, o motorista e seu irmão, que o acompanhava, morreram após o veículo despencar de uma serra. Sady auxiliou o proprietário da transportadora nas providências, acompanhando a ocorrência, a identificação das vítimas e o traslado dos corpos a São Paulo.

Ao conhecer a mãe dos dois irmãos, descobriu que ela dependia financeiramente de um dos filhos e era responsável pela criação de um neto. Além do seguro da frota, a empresa contava com coberturas de vida e acidentes pessoais, estruturadas com sua orientação. As indenizações não poderiam compensar as perdas, mas proporcionaram à família condições financeiras para enfrentar o futuro. “Naquele momento, senti que estava no lugar certo, fazendo a coisa certa, ajudando pessoas”, relembra.

Outra experiência trouxe um aprendizado importante. Um cliente que mantinha seguros de automóvel, empresarial e residencial faleceu sem possuir uma apólice de vida. A esposa ficou em situação financeira delicada e questionou por que aquela proteção não havia sido oferecida. Sady reconheceu que poderia ter orientado melhor o segurado e, desde então, passou a apresentar sistematicamente o seguro de vida aos clientes durante as renovações.



Sady José Viana Sobrinho,
vice-presidente da Região 1 do Sincor-SP

Essa preocupação também se refletiu em sua família. Quando o filho deixou de trabalhar na corretora e pediu o cancelamento do seguro de vida por dificuldades financeiras, Sady decidiu manter a apólice, assumindo o pagamento. Mais tarde, adotou uma estratégia semelhante com a nora, custeando inicialmente sua proteção. As coberturas foram mantidas e aperfeiçoadas ao longo dos anos.

Na gestão de sua corretora, concentrou os negócios principalmente nos seguros de automóvel, empresarial, residencial, saúde e vida. Para outros segmentos, passou a buscar parcerias com profissionais especializados, modelo que considera eficiente para ampliar o atendimento sem comprometer a qualidade técnica.

A experiência adquirida também se reflete em sua atuação institucional. Depois de exercer a função de diretor Regional do ABCDMR do Sincor-SP, assumiu, em 2026, a vice-presidência da Região 1 da entidade, ampliando sua participação na representação dos profissionais.

Para Sady, o futuro da profissão passa pela especialização, pelo uso inteligente da tecnologia e pela capacidade de identificar novas necessidades de proteção. Ferramentas como a inteligência artificial podem ampliar a produtividade das corretoras, mas o relacionamento pessoal continuará indispensável. “Você pode fazer seguros de bens, de veículos, de saúde, mas é com pessoas que você trata”, observa.

Ao olhar para trás, reconhece que, se pudesse aconselhar o jovem que estava começando em 1992, diria para ingressar na profissão ainda mais cedo. Aos novos corretores, recomenda formação, especialização e planejamento.

Depois de 34 anos, mantém o entusiasmo de quem encontrou na corretagem muito mais do que uma alternativa de trabalho. “Vale realmente muito a pena. Você vai se desenvolver, se sentir realizado, produtivo e ter oportunidades de crescimento”, afirma. Para Sady, conhecimento, dedicação e visão empreendedora continuam sendo fundamentais para construir uma carreira duradoura no mercado de seguros.

Quer continuar essa história?



Assista ao vídeo no canal da TV Sincor-SP no YouTube, onde Sady Viana compartilha sua trajetória no mercado de seguros. **História de Corretor na TV Sincor-SP** é um espaço para ouvir, conhecer e valorizar as histórias de quem constrói a corretagem todos os dias.

PASI QUANTAS OPORTUNIDADES VOCÊ ESTÁ **DEIXANDO PASSAR?**

Quando o assunto é PME, conte com quem tem mais experiência no assunto!

Pioneiro em Convenções Coletivas e especialista em todos os seguros de vida e acidentes para PME, o PASI transforma as necessidades de cada categoria em soluções sob medida.

Soluções PASI já disponíveis

Convenção Coletiva

PME

Agrovida

Seguro Estagiário

AP Temporário

Amparo Funeral

Seguro Funeral

Personalize propostas diretamente pelo **Portal PASI** e apresente a solução ideal para cada tipo de empresa. **Transforme a proteção dos seus clientes em segurança para sua carteira.**

+R\$520 MILHÕES
PAGOS EM INDENIZAÇÕES

2,5 MILHÕES
DE VIDAS SEGURADAS

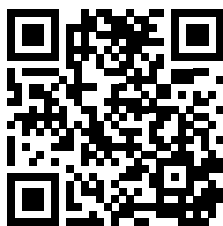
+51 MIL
EMPRESAS
CLIENTES

37 ANOS
EM PLENA VIGÊNCIA
DESDE 1989



+7 MIL

**CORRETORES JÁ
ESCOLHERAM O PASI.
AGORA, FALTA VOCÊ!**



**CADASTRE-SE
E COMECE A
VENDER O
SEGURO PASI.**

Escaneie o QR Code e ofereça seguros feitos sob medida para os seus clientes.

Central PASI de Atendimento - 4000-1989 | 0800 703 6302
contato@pasi.com.br | www.pasi.com.br | [@](#) [f](#) [v](#) [in](#) /seguroPASI



Sessão solene marca a criação da Semana do Seguro na capital paulista

No dia 14 de outubro, a Câmara Municipal de São Paulo recebeu uma sessão solene em homenagem ao Dia do Corretor de Seguros e à criação oficial da Semana do Seguro no calendário da capital paulista. A iniciativa foi promovida pelo Sincor-SP, pelo Sindseg-SP e pela vereadora Cris Monteiro, com foco na importância do corretor de seguros para a proteção das pessoas e o desenvolvimento da sociedade.

A jornalista do Sincor-SP, Brisa Correia, foi a mestre de cerimônias do evento e conduziu a abertura da sessão solene, com o anúncio da Semana do Seguro, que será celebrada anualmente na semana do dia 12 de outubro, data em que também se comemora o Dia do Corretor de Seguros. “A medida foi sancionada em 22 de abril de 2026 e representa um avanço importante no reconhecimento do papel do mercado de seguros na sociedade. A iniciativa é resultado de uma articulação conduzida pelo Sincor-SP junto à vereadora Cris Monteiro, autora do projeto”, anunciou.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, agradeceu ao chefe de gabinete da vereadora, Gerson Pires, pela cessão do espaço, aos integrantes da mesa e aos profissionais presentes. Em sua fala, destacou a responsabilidade do corretor de seguros na proteção das pessoas e no desenvolvimento da sociedade, além de seu papel na aproximação entre o seguro e a população e na ampliação do acesso à informação.

“A Semana do Seguro abre um espaço importante para esse diálogo. Nosso compromisso é dar continuidade a ele ao longo do ano, com a participação de corretores, das seguradoras, das entidades, do poder público e de todos que possam ajudar a ampliar o alcance desse movimento. Cada pessoa bem orientada, cada família protegida e cada negócio que consegue continuar sua atividade dão sentido ao trabalho que realizamos”, destacou Boris Ber.

Representando a vereadora Cris Monteiro, Gerson Pires celebrou a conquista para a categoria e ressaltou que o reconhecimento da profissão deve ir além dos aspectos econômicos. “Os corretores de seguros são os agentes da ponta. São profissionais que estimulam a educação financeira e a cultura da prevenção. O projeto tem como objetivo aproximar o povo dos profissionais que o protegem”, afirmou.

O presidente da União dos Corretores de Seguros (UCS), Augusto Esteves, destacou sua satisfação em acompanhar o crescimento e o desenvolvimento do mercado de seguros ao longo de seus 50 anos de atuação. Ele também chamou a atenção para a sucessão profissional e a necessidade de aproximar os jovens do setor. “É necessário explicar para

todos o que é o seguro e a sua importância. Essa profissão não acabará, pois é extremamente necessária. Devemos manter diálogo e união com os jovens. Trazer para perto e mostrar o potencial do mercado”, apontou.

O presidente do Conselho de Administração da MAG, Nilton Molina, abordou a longevidade e a dificuldade da sociedade em compreender suas implicações. Para ele, a convivência entre várias gerações e o grande volume de informações do cotidiano contribuem para uma percepção confusa sobre o tempo e as diferentes etapas da vida. “A longevidade permite a existência de vários idosos. Em contrapartida, a baixa natalidade entre as novas gerações gera poucas crianças. Nesse impasse entra o seguro. A proteção do futuro para todas as gerações. Uma garantia para as questões modernas”, afirmou.



A Semana do Seguro abre um espaço importante para esse diálogo. Nosso compromisso é dar continuidade a ele ao longo do ano, com a participação de corretores, das seguradoras, das entidades, do poder público e de todos que possam ajudar a ampliar o alcance desse movimento.

Boris Ber

Presidente do Sincor-SP



Boris Ber, Presidente do Sincor-SP



Nilton Molina, Presidente do Conselho de Administração da MAG



Augusto Esteves, Presidente da União dos Corretores de Seguros (UCS)



Os corretores de seguros são os agentes da ponta. São profissionais que estimulam a educação financeira e a cultura da prevenção. O projeto tem como objetivo aproximar o povo dos profissionais que o protegem.

Gerson Pires

Chefe de Gabinete e
Representante da Vereadora Cris Monteiro

Embaixadores do Amanhã Seguro

A cerimônia também contou com a entrega de placas aos primeiros embaixadores do Amanhã Seguro, iniciativa que busca ampliar o conhecimento da população sobre o seguro e sua importância. A homenagem reconheceu profissionais e representantes do setor que contribuem para o desenvolvimento do mercado e a disseminação da cultura do seguro.

Receberam as placas: **Cris Monteiro, Nilton Molina, Jayme Brasil Garfinkel, José Adalberto Ferrara, Octavio Milliet, Gustavo Doria e Augusto Esteves.**

Ao final da sessão solene, os convidados participaram de um coquetel comemorativo, que marcou o encerramento da cerimônia.



Não pôde participar? Assista agora!

Escaneie o QR Code e assista à gravação da Comemoração da Semana do Seguro no YouTube da Câmara Municipal de São Paulo.





Último SINC Summit de 2026 reúne mais de 300 corretores em São Paulo

POR JOÃO PEDRO POLIDO

O Sincor-SP realizou, no dia 29 de setembro, no Hotel Holiday Inn, em São Paulo, a última edição do SINC Summit de 2026. O encontro reuniu cerca de 380 corretores de seguros e marcou o fechamento do ciclo de eventos promovidos pela entidade nas Regionais do Estado de São Paulo ao longo do ano.

A programação abordou a inteligência artificial, tecnologia, relacionamento com clientes, planejamento comercial e novas oportunidades para a corretagem de seguros. O evento contou com patrocínio da Allianz, Bradesco Seguros, Capemisa Seguradora, Maxpar Assistências, Porto Seguro, SulAmérica, Tokio Marine Seguradora, Yelum Seguros e HDI Seguros, além do apoio de C6Seg, Ituran e Pier.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, abriu o encontro e agradeceu a presença dos corretores. Em sua apresentação, destacou a Sinc.IA, inteligência artificial desenvolvida pelo Sincor-SP, e reforçou a importância da adoção das novas tecnologias pelos profissionais. "Precisamos perder o medo da inteligência artificial. São ferramentas simples que executam tarefas complexas e podem apoiar o corretor no dia a dia. O corretor de seguros não vai acabar! Somos a maior força do mercado, mas quem não utilizar a IA corre o risco de ficar obsoleto", afirmou.

O evento também contou com a presença da diretoria executiva do Sincor-SP, de integrantes da diretoria Regional e de uma comitiva do Sincor-RJ.

Tecnologia e relacionamento na pauta das seguradoras

Durante a manhã, representantes das seguradoras patrocinadoras apresentaram soluções e estratégias que envolvem inteligência artificial, atendimento, relacionamento e desenvolvimento comercial.



Cristovão Oliveira,
Tokio Marine Seguradora

O gerente de Portais, Mobile, Canais Digitais e UX da Tokio Marine, Cristovão Oliveira, apresentou recursos para auxiliar o corretor no uso da inteligência artificial. Segundo ele, a tecnologia já faz parte da rotina das empresas e deve ser incorporada à atividade profissional. "Hoje, 70% das empresas já utilizam inteligência artificial em alguma função. A tecnologia deixou de ser uma tendência e já faz parte da realidade dos negócios. O corretor deve usar essa transformação a seu favor", afirmou.

Oliveira destacou aplicações da IA em vendas, atendimento, produtividade, subscrição e aceitação. Também mostrou a SuperMarina, assistente virtual da Tokio Marine, e a plataforma Cross, que auxilia o corretor na gestão de leads e na identificação de oportunidades na base de clientes. "O objetivo é tornar o corretor mais competitivo, eficiente e produtivo", explicou.

O diretor Regional SPC da Yelum e HDI, Paul Douglas Canarin, abordou a chamada jornada oculta do cliente e os diferentes momentos que fazem parte da contratação e do uso do seguro. Para Canarin, o cliente não busca apenas comprar uma apólice. "O segurado compra tranquilidade, segurança e a proteção de um bem. Ele passa pela ansiedade inicial, pela confirmação, pelo alívio da contratação e pelo momento mais crítico, que é o sinistro", afirmou.

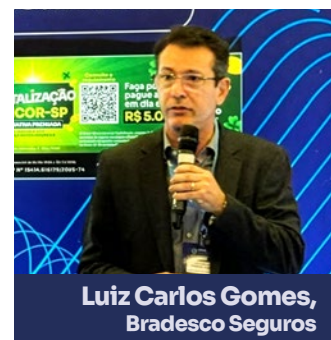
Nesse contexto, o executivo destacou a importância do papel consultivo do corretor. "Não é apenas sobre cobertura. É sobre acolhimento. Quando o cliente não percebe o valor do seguro, esse valor desaparece. O corretor precisa deixar de ser apenas um vendedor e atuar como 'guardião' da tranquilidade do cliente", disse.

O superintendente Sênior da Bradesco Seguros, Luiz Carlos Gomes, falou sobre a relação entre tecnologia e atendimento. Para ele, a tecnologia impulsiona as atividades, enquanto o relacionamento define a conexão com o cliente.

O executivo também destacou pontos como atendimento, gestão do tempo, tomada de decisões, desenvolvimento profissional e capacitação. "A tecnologia move o ser humano, mas é o relacionamento que o define. Esses dois elementos formam um elo essencial para o seguro. Estamos dispostos a ouvir as necessidades dos corretores e ajudá-los em sua jornada", afirmou.



Paul Douglas Canarin,
Yelum e HDI Seguros



Luiz Carlos Gomes,
Bradesco Seguros



SINC
summit



Rodrigo Vasconcellos,
Porto

Vasconcellos ainda apresentou dados sobre a relação entre digitalização e resultados comerciais. Segundo ele, 20% dos corretores mais digitalizados geram 13 vezes mais conversão, sete vezes mais prêmio e 70% mais cross-sell.



Raphael Ribeiro,
Maxpar Assistências

Planejamento comercial na era da inteligência artificial foi o assunto da palestra do superintendente Regional Comercial da CAPEMISA Seguradora, Paulo Henrique Gomes. Entre os temas, abordou gestão da carteira, up sell e cross sell, com direcionamento de produtos de acordo com o perfil de cada cliente.



Paulo Henrique Gomes,
CAPEMISA Seguradora

O diretor Comercial Capital Metropolitana da Porto, Rodrigo Vasconcellos, tratou do cuidado como maior elemento na relação comercial. "Tecnologia é meio, não fim. A confiança sustenta a relação comercial no longo prazo. O corretor deve permanecer próximo do cliente e encaixar suas necessidades no portfólio de produtos", destacou.

O gerente Comercial da Maxpar Assistências, Raphael Ribeiro, abordou tecnologia e diferentes perfis de clientes. Entre os exemplos apresentados, citou os Sistemas Avançados de Assistência ao Motorista, conhecidos como ADAS, presentes em veículos com recursos baseados em inteligência artificial. "O corretor precisa entender o perfil do cliente e identificar qual tecnologia atende às suas necessidades. Esse direcionamento pode gerar novas oportunidades de negócios", afirmou.

Segundo Gomes, a distribuição do tempo do corretor antes da IA tinha foco de 10% em atividades estratégicas, 20% em atividades táticas e 70% em atividades operacionais. "Com a inteligência artificial, a atividade operacional pode cair para 30%, enquanto a estratégica pode chegar a 30% e a tática a 40%. Com isso, o corretor ganha mais tempo para planejamento e para atividades que geram valor ao negócio", observou.



Boris Ber, presidente do Sincor-SP e
Ricardo Faria Garrido, do Sincor-RJ



IA na prática

No período da tarde, o especialista em inteligência artificial Rafael Altomare apresentou a palestra "IA na prática, inteligência que conecta oportunidades".

Altomare abordou segurança de dados e mostrou formas de proteger as informações inseridas em ferramentas de inteligência artificial, como o ChatGPT. "É possível impedir que a inteligência artificial utilize seus chats para o treinamento de modelos. O corretor precisa conhecer as configurações de segurança e adotar cuidados no uso dessas ferramentas", explicou.

A apresentação também tratou de prompts, contextualização, estrutura e funcionamento das ferramentas de IA. Altomare mostrou exemplos práticos de aplicações em edição de imagens, criação de artes, publicidade, CRM e atendimento.

O especialista respondeu às dúvidas dos corretores presentes e demonstrou ferramentas que podem apoiar diferentes atividades da corretagem. "O corretor jamais será substituído pela inteligência artificial! Porém, quem utiliza essas ferramentas terá mais oportunidades de negócios e poderá atuar com mais recursos no mercado", concluiu.

Último Summit de 2026

A edição de São Paulo marcou o encerramento do calendário de eventos SINC Summit de 2026. Ao longo do ano, o Sincor-SP levou os encontros às Regionais do Estado, com debates sobre tecnologia, inteligência artificial, negócios, relacionamento e os caminhos da corretagem diante das transformações do mercado.

Para Boris Ber, o ciclo de encontros reforçou a importância da aproximação entre corretores, seguradoras e especialistas, com espaço para troca de experiências, apresentação de soluções e discussão sobre os desafios da atividade. "Estou muito orgulhoso. O Sincor-SP sempre trabalha em prol do corretor de seguros! Agradeço a todos por terem prestigiado o SINC Summit."

Ao final da programação, os corretores de seguros Pavel Carlo Godoy, da Regional ABCDMR, e Leandro Silva Passos, da Regional de Jundiaí, receberam um ingresso cada para o Conec 2027, contemplados pelo sorteio promovido pelo Sincor-SP.

O encontro também contou com um happy hour, que marcou o encerramento da última edição do SINC Summit de 2026 e do ciclo de encontros pelas Regionais da entidade no Estado de São Paulo.



Conec 2027 amplia conteúdo e aposta em mais interação com os corretores

Com o tema “Humanamente digital: o novo poder do corretor de seguros”, congresso terá abertura antecipada da feira, palco 360 graus e novos espaços de programação

O Sincor-SP prepara o maior Conec de todos os tempos. Com cerca de 2 mil inscritos antes mesmo do início da divulgação, a 21ª edição, em 2027, terá mais tempo para visitação à feira, uma nova dinâmica de debates com executivos e espaços dedicados a conteúdos técnicos e aos segmentos de saúde e odontologia. O congresso será realizado de 23 a 25 de setembro, no Distrito Anhembi, em São Paulo, com o tema “Humanamente digital: o novo poder do corretor de seguros”.

“Nós vamos ter a maior edição do Conec de todos os tempos. Já temos cerca de 2 mil inscritos antes de fazer qualquer divulgação, o que demonstra o prestígio do evento e indica uma tendência de público superior ao das 20 edições anteriores”, afirma o diretor de Operações do Sincor-SP, Marcio Pires.

A ampliação da estrutura e da programação acompanhará essa expectativa, com novos formatos para aproximar os congressistas dos convidados e ampliar as oportunidades de aprendizado, relacionamento e negócios. O tema central orientará as discussões sobre a relação entre tecnologia e atuação profissional. “Humanamente digital: o novo poder do corretor de seguros” será o ponto central da próxima edição”, explica o gerente de Operações do Sincor-SP, Juan Carlos Pereira.

Mais tempo para visitar a feira

As mudanças começam na quinta-feira, 23 de setembro, com a abertura do credenciamento às 15h e o **acesso à feira a partir das 16h**. A antecipação permitirá que os participantes aproveitem melhor o primeiro dia para conhecer as soluções dos expositores e conversar com seguradoras e empresas parceiras.

Às 18h, uma palestra com um nome de destaque do circuito nacional dará início à programação de conteúdo. O convidado será anunciado posteriormente, assim como os demais palestrantes profissionais que participarão do congresso até o encerramento.

Segundo a organização, as principais empresas ligadas ao mercado de seguros já reservaram seus espaços na feira, que também deverá ser a maior da história do Conec em número de expositores.

Executivos em uma arena de debates

Uma das principais novidades será o **palco central em formato 360 graus**. Nesse espaço, os encontros com os principais executivos das seguradoras terão uma dinâmica inspirada no programa Roda Viva, com entrevistas e debates que buscam ampliar a interação e aprofundar as discussões. “Em vez de o executivo fazer sua exposição, teremos uma dinâmica mais interativa, em uma arena de debates. Também vamos ampliar a presença de palestrantes profissionais, desde a quinta-feira até o encerramento do evento”, destaca Marcio.

A plenária terá o dobro do tamanho da edição anterior e contará com novas atrações e atividades de interação. Nos períodos da tarde, a programação será distribuída em três palcos, com até nove palestras simultâneas, mantendo o modelo de acompanhamento por fones de ouvido.

A estrutura de conteúdo será ampliada com um palco dedicado às apresentações técnicas, organizadas pelas comissões do Sincor-SP. Outro espaço, voltado à saúde e à odontologia, reunirá palestras com representantes das principais operadoras do país.



2027

Data:
23 A 25 DE SETEMBRO DE 2027

Local:
DISTRITO ANHEMBI - SÃO PAULO (SP)

INSCREVA-SE

Festa e alimentação com novo formato

O entretenimento de sexta-feira à noite também terá novidades. A proposta do ConecFest é reunir os congressistas em uma festa com banda e repertório de diferentes gêneros musicais, criando um ambiente para dançar, confraternizar e ampliar os contatos entre os participantes.

Na alimentação, **o serviço de buffet substituirá os food trucks** utilizados nas últimas edições. A mudança busca dar mais agilidade ao atendimento nos intervalos e oferecer refeições adequadas à programação intensa do congresso.

Além das atividades nos estandes, a organização prepara outras atrações e ações de interação ao longo dos três dias.



Inscrição com cashback



Os participantes que pagarem a inscrição no Conec 2027 com cartão Porto Bank terão **20% de cashback**, conforme as condições da oferta. O benefício é exclusivo para a inscrição no congresso.

Reserva de hospedagem

As reservas de hospedagem serão realizadas diretamente com a **AD Viagens e Turismo**, pelo telefone **(11) 99369-5239**. A agência disponibilizará opções no hotel oficial, o Holiday Inn, com condições diferenciadas para os congressistas. “Nesta edição, as reservas de hospedagem serão feitas diretamente com a agência. É importante destacar essa orientação, porque muitos participantes estão acostumados a contratar o hotel com o Sincor-SP”, esclarece Juan Carlos. A contratação da hospedagem será realizada separadamente da inscrição no Conec.



O FUTURO NÃO SE ESPERA.
O FUTURO SE CONSTRÓI.
**COM PROPÓSITO,
INOVAÇÃO E CUIDADO
COM AS PESSOAS.**

Há quase **200 anos**,
a MAG transforma cuidado
em resultados. Em 2025, foram
8 milhões de vidas protegidas,
cerca de **R\$ 800 milhões** devolvidos
à sociedade e mais de **23 mil**
brasileiros amparados.

Hoje, estamos ainda mais próximos:
são **64 unidades** em todo o país, reforçando
nosso compromisso de **ser presente**
e **construir futuros**, todos os dias.

O FUTURO É MAG
SEGUROS

Conheça as nossas iniciativas em: mag.com.br

 MAGSeguros

 @magsegurosocial

 /company/mag-seguros

 /@MagSegurosOficial

Nova live do Sincor-SP orienta corretoras sobre decisões diante da Reforma Tributária

O Sincor-SP realizou, no dia 18 de setembro, uma nova live dedicada aos impactos da Reforma Tributária nas corretoras de seguros. Mediado pelo presidente da entidade, Boris Ber, o encontro contou com Régis Renzi, da Renzi Contabilidade; Carlos de Melo, da CAOM Contabilidade; e Sidinei Tiarga, da Tiarga Seguros, especialistas do Comitê Contábil e Tributário do Sindicato.

A Reforma Tributária tem sido pauta permanente do Sincor-SP em lives, palestras, reportagens, plantões técnicos e outros conteúdos voltados à orientação da categoria. A iniciativa busca acompanhar a evolução das normas e auxiliar as corretoras na avaliação dos impactos operacionais, financeiros e tributários. “Temos mais dúvidas do que certezas, mas vamos realizar quantas lives forem necessárias para mostrar os caminhos possíveis. Cada corretora tem uma característica, uma forma de atuar e uma carteira diferente. Nosso desafio é apresentar as opções para que cada profissional, junto com seu contador, possa tomar a melhor decisão”, afirmou Boris Ber.

Durante a transmissão, os especialistas explicaram as principais mudanças trazidas pelo novo sistema e reforçaram que cada corretora precisará avaliar sua operação, carteira de clientes, estrutura de custos e possibilidades de aproveitamento de créditos antes de definir o modelo mais adequado.

Reforma exige preparação

A partir de 2027, PIS e Cofins darão lugar à Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS). Entre 2029 e 2033, o Imposto sobre Serviços (ISS) será substituído progressivamente pelo Imposto sobre Bens e Serviços (IBS). Segundo Régis Renzi, 2026 deve ser considerado um ano de preparação, revisão de processos e adaptação dos sistemas. “A reforma já começou e sua implementação seguirá até 2033. Este é o momento de a corretora olhar para dentro de casa, conhecer sua operação e levar essas informações ao contador. O profissional contábil não conseguirá fazer essa análise sozinho se não receber os dados e as particularidades do negócio”, explicou.

Embora o Simples Nacional seja mantido, as corretoras poderão deixar IBS e CBS dentro do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) ou recolher esses tributos separadamente, no chamado Simples Híbrido. No Simples tradicional, a corretora mantém a sistemática atual e transfere um crédito tributário reduzido aos clientes que podem aproveitá-lo. No modelo híbrido, os demais tributos permanecem no DAS, enquanto IBS e CBS são apurados separadamente, permitindo a transferência integral dos créditos correspondentes.

A decisão deve considerar o faturamento, as despesas e a composição da carteira. Pessoas físicas e empresas optantes pelo Simples, em regra, não aproveitam os créditos. Já clientes empresariais contribuintes poderão considerá-los no custo efetivo da contratação. “Não é uma conta simples. A corretora precisa avaliar o faturamento, as despesas que poderão gerar crédito e, principalmente, quem é o seu cliente final. Uma operação com poucos clientes empresariais e uma carteira concentrada em pessoas físicas pode ter uma realidade completamente diferente daquela que atende grandes empresas”, explicou Carlos de Melo.

Sidinei Tiarga também reforçou a necessidade de planejamento. “Precisamos colocar os dados na mesa com o contador para entender se a opção vai valer a pena. É necessário avaliar quais despesas podem gerar créditos, qual é o perfil dos clientes e os possíveis efeitos de cada escolha. Sem essa análise, não há como afirmar qual modelo será mais adequado”, declarou.

Escolha exige análise individual

Durante a live, os especialistas reforçaram que a escolha pelo Simples Híbrido exige planejamento e análise individual da operação. “Não se pode decidir por estimativa ou simplesmente escolher um modelo sem planejamento. É preciso olhar os números, conhecer a carteira e simular os impactos. Caso contrário, a corretora pode acabar pagando mais impostos ou perdendo competitividade”, alertou Régis.

Uma enquête realizada durante a transmissão, com 173 participantes, mostrou que 54% pretendiam optar pelo Simples Híbrido, enquanto 40% indicaram a permanência no Simples tradicional. Outros 5% apontaram o Lucro Presumido e 1%, o Lucro Real. O resultado demonstra o interesse pelo modelo híbrido, mas não substitui a análise individual de cada empresa.

Os participantes esclareceram ainda que a seguradora não escolherá a corretora com base na adoção ou não do modelo híbrido. O impacto está relacionado ao seguro que pode aproveitar o crédito, e não à companhia responsável pelo pagamento da comissão.



PRAZO PRORROGADO

Simple Híbrido: opção até 30 de outubro

Após a realização da live, o prazo para optar pelo recolhimento de IBS e CBS fora do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), no chamado Simples Híbrido, foi prorrogado de 30 de setembro para 30 de outubro de 2026, com efeitos a partir de janeiro de 2027.

A escolha deve ser avaliada com o contador, considerando o faturamento, as despesas e o perfil dos clientes da corretora. Para apoiar essa análise, o Comitê Contábil e Tributário do Sincor-SP disponibilizou um e-book exclusivo aos associados.

Emissão de nota por apólice preocupa o mercado

Outro tema que concentrou dúvidas foi a previsão de emissão de nota fiscal por apólice. Pelas regras apresentadas durante a live, a corretora deverá emitir a nota para a seguradora, informando também os dados da apólice e do segurado. Posteriormente, a companhia transmitirá as informações necessárias para que o crédito tributário chegue ao cliente com direito ao aproveitamento.

A nota deverá considerar o valor total da comissão da operação, independentemente do fluxo de recebimento. Pela interpretação apresentada no encontro, uma comissão parcelada não significaria necessariamente a emissão de uma nota a cada parcela. “Hoje, a regra colocada é a emissão de uma nota por apólice, com o valor da comissão pelo serviço prestado. Sabemos das dificuldades que isso representa e estamos atuando para sensibilizar os órgãos responsáveis e buscar o aprimoramento desse entendimento”, declarou Régis.

Carlos de Melo chamou a atenção para os desafios práticos da exigência. “Se a regra começasse a valer hoje, seria necessária a emissão de uma nota por apólice. Na prática, isso poderá gerar um volume muito grande de documentos e dificuldades para corretoras e seguradoras. Por isso, estamos levando ao governo a necessidade de uma solução operacional mais viável”, afirmou.

Cancelamentos, parcelamentos, estornos e os extratos que deverão ser fornecidos pelas seguradoras também dependem de definições e da adaptação dos sistemas de toda a cadeia. “Essa questão precisa ser resolvida por toda a cadeia. Governo, seguradoras e corretoras terão de chegar a um entendimento que seja operacionalmente possível. O Sincor-SP continuará participando dessas discussões e levando as necessidades da categoria”, assegurou Boris Ber.

A nova sistemática está prevista para entrar em vigor em janeiro de 2027. Antes disso, as corretoras deverão acompanhar as adaptações relacionadas aos códigos e ao padrão nacional das notas fiscais, considerando também as regras de cada município.

Corretor pessoa física

A live também esclareceu que a Reforma Tributária não obriga o corretor pessoa física a constituir uma empresa. No entanto, será necessário avaliar se a manutenção desse formato continuará sendo vantajosa, já que o profissional poderá passar a ser contribuinte de IBS e CBS e assumir novas obrigações. “A reforma não obriga ninguém a se tornar pessoa jurídica. Mas o corretor pessoa física precisará fazer as contas, considerando o faturamento, os impostos, os custos da atividade e as condições comerciais oferecidas pelas seguradoras”, explicou Carlos.

A legislação prevê tratamento diferenciado para o nanoempreendedor, cujo faturamento anual não ultrapasse metade do limite estabelecido para o Microempreendedor Individual (MEI). Acima desse patamar, será necessário comparar as obrigações e os custos da atuação como pessoa física e jurídica.

Sidinei ressaltou que o perfil dos clientes também deve ser considerado. “Se o corretor atende ou pretende atender empresas que fazem uma gestão ativa dos créditos tributários, essa característica poderá influenciar sua competitividade. Por isso, cada caso deve ser avaliado individualmente”, pontuou.

Sincor-SP manterá ações de orientação

Ao final, o Sincor-SP anunciou que continuará promovendo lives, palestras, reportagens e plantões técnicos à medida que as normas forem regulamentadas. Na ocasião, o Comitê Contábil e Tributário também anunciou a preparação de material de orientação sobre a Reforma Tributária para os associados. “O Comitê seguirá à disposição dos associados. Não podemos prometer resultados, mas podemos garantir que estamos atuando e levando as necessidades das corretoras para as discussões”, afirmou Régis.

Boris Ber encerrou reafirmando o papel da entidade no acompanhamento do tema. “O Sincor-SP está promovendo informação, oferecendo apoio técnico e defendendo os interesses da categoria. Este é um momento em que o corretor precisa estar bem orientado, próximo de seu contador e atento às próximas definições”, concluiu.

Sincor-SP leva orientação sobre Reforma Tributária ao Congresso da Fenacor

O Sincor-SP participou do 24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, promovido pela Fenacor entre os dias 27 e 29 de agosto, no Rio de Janeiro, contribuindo para um dos debates mais urgentes para a categoria: **os impactos da Reforma Tributária na atividade de corretagem**. A entidade também organizou uma caravana para facilitar a participação de corretores paulistas e fortalecer a presença de São Paulo no encontro nacional.

Com inscrições esgotadas, o painel “Reforma Tributária e seus efeitos para o Corretor de Seguros”, apresentado na tarde de 29 de agosto, foi mediado pelo presidente do Sincor-SP, Boris Ber, e contou com Robert Bittar, vice-presidente Financeiro da Fenacor; Karini Madeira, superintendente de Acompanhamento Técnico da CNseg; e Régis Renzi, coordenador do Comitê Contábil e Tributário do Sincor-SP e representante do Conselho Regional de Contabilidade do Estado de São Paulo (CRC-SP).

Na abertura do painel, Boris destacou a importância do trabalho técnico desenvolvido pelo Sincor-SP e da atuação conjunta das entidades para acompanhar a regulamentação da Reforma Tributária. “É uma explanação superimportante e séria. A Karini também contribuiu bastante para esse grupo, que tem se reunido continuamente, e é importante reconhecer a persistência do Robert, da Fenacor, e o trabalho do nosso Comitê Contábil e Tributário”, afirmou.

Robert Bittar explicou que a complexidade das mudanças levou a Fenacor a estruturar um grupo de trabalho e buscar o apoio do Sincor-SP. Segundo ele, o material elaborado pelo Comitê Contábil e Tributário da entidade paulista serviu de base para as discussões institucionais com a CNseg e também para as contribuições encaminhadas por meio da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). “Encontramos um trabalho de excelência já feito e concluído. O Régis nos deu o material que estava pronto para contribuir com o comitê nessa discussão. As instituições estão alinhadas, buscando alternativas e mantendo interlocução com a Receita Federal”, ressaltou Bittar.

Decisão exige análise individual

Durante sua apresentação, Régis Renzi explicou a substituição gradual de tributos como PIS, Cofins e ISS pela Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) e pelo Imposto sobre Bens e Serviços (IBS). Também abordou os diferentes efeitos das mudanças para corretoras enquadradas no Simples Nacional, no chamado Simples híbrido, no Lucro Presumido ou no Lucro Real.

Um dos principais alertas foi a necessidade de cada corretora analisar sua própria operação antes de definir o regime mais adequado. Faturamento, despesas que geram créditos e composição da carteira entre clientes pessoas físicas e jurídicas estão entre os fatores que devem ser considerados. “A corretora precisa fazer um trabalho com o seu contador para entender o que é melhor: permanecer no Simples Nacional integral, optar pelo Simples híbrido ou, eventualmente, mudar para o Lucro Presumido. É preciso olhar os números e o cenário de cada empresa”, orientou Renzi.

No modelo híbrido, a corretora permanece no Simples Nacional, mas recolhe CBS e IBS separadamente, podendo aproveitar e transferir créditos tributários de forma semelhante às empresas enquadradas no regime regular. Essa possibilidade pode influenciar a competitividade, principalmente nas operações com clientes pessoas jurídicas.



Karini Madeira, Boris Ber, Robert Bittar e Régis Renzi

Renzi chamou a atenção para a abertura, em setembro, da janela de opção pelo modelo híbrido. A recomendação apresentada foi realizar a opção inicial e, posteriormente, com o apoio do contador e a divulgação das informações ainda pendentes, simular os diferentes cenários antes da confirmação definitiva. “Não existe uma decisão igual para todas as corretoras. É preciso conhecer a carteira, identificar quais clientes pessoas jurídicas aproveitam créditos e avaliar os custos e os benefícios de cada regime”, reforçou.

Notas fiscais e aumento da complexidade

Outro ponto central do debate foi a previsão de emissão de nota fiscal por operação, com a identificação do segurado. Na avaliação dos participantes, a exigência pode gerar um aumento expressivo da carga operacional, especialmente em contratos com parcelamentos, endossos e outras movimentações.

Bittar lembrou que a corretagem possui uma particularidade: a seguradora é a fonte pagadora da comissão, enquanto o segurado poderá ser o beneficiário do crédito tributário. “Alguma solução tecnológica terá que surgir, porque não teremos mão de obra capaz de emitir esse volume de notas fiscais, com todos os detalhes exigidos. Estamos mobilizando as forças institucionais para sensibilizar a Receita e buscar instrumentos que facilitem o cotidiano das corretoras”, afirmou.

A correta emissão das notas também ganhará importância porque o documento passará a refletir diretamente a tributação da empresa. Códigos incorretos poderão comprometer o cálculo dos tributos e o aproveitamento dos créditos, exigindo maior integração entre as corretoras, seus contadores e os fornecedores de sistemas de gestão.

Karini Madeira destacou que diversos aspectos operacionais ainda estão em construção e que o mercado mantém diálogo com os órgãos responsáveis pela regulamentação. “Há decisões importantes a serem tomadas, mas ainda temos espaço para influenciar o que consideramos adequado. Se não está bom para o corretor, também não está bom para a seguradora. A ideia é trabalharmos juntos para chegar a uma solução que não prejudique a distribuição de seguros”, declarou.

Ela também explicou que a identificação do cliente como pessoa física ou jurídica será determinante para o tratamento dos créditos. Nas operações com empresas contribuintes de CBS e IBS, o crédito tributário poderá ser aproveitado. Para o consumidor pessoa física, que encerra a cadeia de consumo, a sistemática será diferente.

Ao encerrar o debate, Boris Ber reforçou que o tema continuará sendo acompanhado pelo Sincor-SP, em conjunto com a Fenacor, a CNseg e outras entidades. A atuação busca não apenas orientar os corretores, mas também contribuir para uma regulamentação que reduza custos e dificuldades operacionais para as empresas.



Corretores de seguros na primeira sede do Sincor-SP, na década de 1930



Corretores de seguros reunidos para buscar alternativas pela regulamentação da profissão, por volta de 1960



Corretores de seguros em 1964, época de regulamentação da profissão

Sincor-SP celebra 92 anos de história e segue rumo ao centenário

Entidade reúne representação, capacitação e apoio às corretoras em uma trajetória de conquistas e construção coletiva do futuro da profissão

POR THAÍS RUÇO

Em 6 de outubro, o Sincor-SP completou 92 anos. A data celebra uma trajetória construída por gerações de corretores de seguros que encontraram na organização coletiva um caminho para conquistar reconhecimento, defender seus interesses e fortalecer a profissão. Também marca mais um passo na campanha **"Rumo ao Centenário"**, que conecta esse legado ao compromisso de continuar desenvolvendo a categoria.

Diante das mudanças que afetam o mercado de seguros, a entidade permanece como ponto de apoio para quem precisa tomar decisões, desenvolver seu negócio e atender melhor seus clientes. A representação institucional leva as demandas dos corretores às discussões com seguradoras, órgãos públicos e demais entidades. A orientação e a capacitação ajudam os profissionais a acompanhar novas exigências e oportunidades. Serviços, benefícios e encontros aproximam o Sindicato da rotina das corretoras, dando sentido ao conceito de **Casa do Corretor de Seguros**.

Uma história de organização e conquistas

As primeiras reuniões para a criação do Sincor-SP ocorreram em 1934, quando as condições de trabalho e a própria identidade profissional da categoria ainda eram motivo de debate. Em 6 de fevereiro daquele ano, corretores, agentes e inspetores de seguros reuniram-se na Rua Boa Vista, no centro de São Paulo, para discutir a instalação de uma entidade representativa.

Armando Rebucci assumiu a liderança dos trabalhos e tornou-se o primeiro presidente. Após a elaboração e aprovação do Estatuto, em setembro, veio o **reconhecimento oficial pelo Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio, em 6 de outubro** — marco que deu origem à celebração do aniversário do Sindicato.

Entre as principais bandeiras das primeiras décadas esteve a **regulamentação da profissão**. A busca por critérios de qualificação e pelo reconhecimento da atividade mobilizou a entidade durante anos. A aprovação da Lei nº 4.594, em 29 de dezembro de 1964, representou uma conquista decisiva nessa trajetória, estabelecendo uma base legal para o exercício da corretagem de seguros.

A valorização profissional exigia continuidade. Formação, atualização e defesa de condições adequadas de atuação passaram a acompanhar o desenvolvimento da categoria e a evolução do próprio mercado.

Presença próxima em todo o Estado

A expansão da estrutura do Sincor-SP foi fundamental para aproximar a entidade dos corretores. A aquisição da sede própria, na Rua Líbero Badaró, em 1983, e a ampliação das instalações, em 1993, deram suporte ao crescimento do atendimento e dos serviços.

A criação das Regionais levou essa presença para diferentes localidades. Atualmente, são 30 unidades, distribuídas pelo interior, litoral, Grande São Paulo e pelas cinco regiões da capital. Essa rede permite conhecer as particularidades de cada mercado, ouvir os profissionais e encaminhar demandas que ajudam a orientar a atuação do Sindicato.

A proximidade também se constrói pelo trabalho das diretorias, comissões, equipes e representantes regionais. São diferentes experiências reunidas em torno de questões comuns à categoria, transformando dificuldades do cotidiano em pautas de discussão e iniciativas coletivas.

Representação que acompanha as mudanças

Os desafios enfrentados pelos corretores se renovam. Mudanças regulatórias, novas tecnologias, transformações nas relações de consumo e exigências de gestão pedem atualização constante. Nesse cenário, o papel de uma entidade representativa envolve **tanto defender os interesses da categoria quanto oferecer condições para que os profissionais acompanhem essas mudanças**.

O Sincor-SP atua nessa conexão entre representação e desenvolvimento. Cursos, palestras, encontros e conteúdos contribuem para a formação e a troca de experiências. O diálogo com seguradoras e instituições abre espaço para discutir questões que afetam a operação das corretoras. Serviços e benefícios complementam esse apoio, aproximando a entidade das necessidades dos associados.

Esse trabalho fortalece a atuação de um profissional que orienta escolhas, identifica necessidades de proteção e acompanha o cliente em momentos decisivos, contribuindo para ampliar a cultura do seguro na sociedade.





Jantar comemorativo dos corretores de seguros pela regulamentação em 1964



Visão panorâmica do edifício Conde de Prates, atual sede do Sincor-SP, por volta de 2010



Letreiro #SincorSPRumoAos100Anos no Conec 2025

Rumo ao centenário

Lançada no Conec 2025, no encerramento das celebrações dos 90 anos, a campanha “Rumo ao Centenário” abriu uma nova etapa da história do Sincor-SP. **Com os 100 anos a serem completados em 2034**, a proposta é mobilizar a categoria em torno de um futuro de união, inovação e desenvolvimento.

A campanha dá continuidade à mensagem “**Unidos para proteger, juntos para existir**”, apresentada nas comemorações das nove décadas. Mais do que a contagem até uma data histórica, representa um convite à participação dos corretores na construção dos próximos anos da entidade e da profissão.

Ao celebrar seus 92 anos, o Sincor-SP reconhece a contribuição das diferentes gestões, dos profissionais e das equipes que ajudaram a construir essa trajetória. E segue olhando para frente: **a Casa do Corretor de Seguros continua sendo construída todos os dias**, pela união da categoria e pela capacidade de responder aos desafios de cada época.

RUMO AOS 100 ANOS

segura

A infraestrutura de IA para o mercado de seguros



Atendimento

Ágil, humano e com resposta em até 2 minutos



Helena IA

Disponível 24h no WhatsApp para responder seus clientes



Sistema de Gestão

Simple e completo para gerir apólices e clientes



DISPONÍVEL NO
Google Play



Disponível na
App Store



Sincor-SP lança aplicativo para facilitar o dia a dia dos corretores de seguros

App Sincor Digital reúne serviços, benefícios e ferramentas, com funcionalidades exclusivas para associados

O Sincor-SP lançou, no dia 6 de outubro, o novo aplicativo Sincor Digital, que reúne, em um único ambiente, serviços, benefícios, informações e ferramentas para facilitar o dia a dia dos corretores de seguros. O lançamento marcou a data em que a entidade completou 92 anos.

O aplicativo permite acesso às Plataformas de Serviços do Sincor-SP, como HUB de Soluções, ClubeSin, Relaciona+, Academia Sincor-SP, SINCO e RSC. Também oferece acesso rápido personalizável, Calculadora de Benefícios, Carteirinha Digital e o novo ConectaCor, que conta com a inteligência artificial Helena, especializada em seguros e com consulta em tempo real às diretrizes da Susep.

Entre as funcionalidades do ClubeSin, o aplicativo exibe os números para os sorteios da Campanha Capitalização Sincor-SP – Associativa Premiada, realizada em parceria com a Liderança Capitalização, empresa do Grupo Silvio Santos. Os corretores que mantêm a Contribuição Associativa em dia concorrem mensalmente a R\$ 5 mil, já líquidos do Imposto de Renda, além de um boneco colecionável do Silvio Santos.

“O Sincor-SP tem uma responsabilidade muito grande com os corretores de seguros de todo o Estado. Representar essa categoria significa estar próximo, ouvir suas necessidades e trabalhar para defender seus interesses

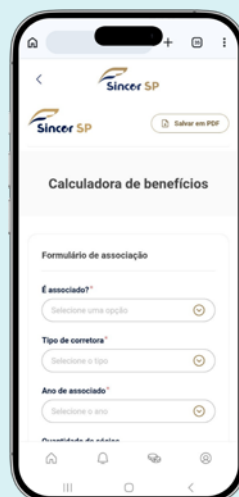
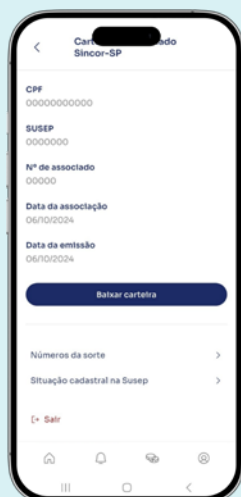
e criar condições para que possam desenvolver seus negócios. São 92 anos de história construídos ao lado dos corretores, e queremos continuar evoluindo para que essa representação seja cada vez mais presente, útil e conectada à realidade dos profissionais”, afirma o presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

Como acessar

O APP Sincor Digital já está disponível para download nas lojas oficiais de aplicativos: Google Play (Android) e App Store (iOS). **A nova versão substitui o aplicativo anterior**, por isso é necessário baixar e instalar o Sincor Digital, mesmo que o usuário já tenha o app antigo no celular.

Os associados podem acessar o aplicativo com o mesmo login e senha utilizados no site do Sincor-SP. Em caso de esquecimento, é possível solicitar a redefinição da senha pelo próprio app. A nova senha também será válida para acesso ao site.

Os profissionais que precisarem de apoio podem acionar diretamente as Regionais do Sincor-SP.





12 DE OUTUBRO
DIA DO CORRETOR



TODA A NOSSA
ADMIRAÇÃO

POR QUEM CUIDA
DE VIDAS, FAMÍLIAS
E SONHOS
DIARIAMENTE.



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.

UMA HOMENAGEM

DO GRUPO BRADESCO SEGUROS

AO DIA DO CORRETOR.



Resolução CNSP 493/2026: o que as corretoras de seguros precisam observar

Norma consolida regras da atividade e atualiza requisitos para sócios e administradores; revisão cadastral e societária deve ser feita com antecedência

A Resolução CNSP nº 493/2026 reúne regras sobre a atuação dos corretores de seguros e traz pontos que merecem atenção na organização das corretoras. Com entrada em vigor prevista para janeiro de 2027, o período de preparação deve ser aproveitado para conferir informações cadastrais, documentos societários e requisitos aplicáveis aos profissionais que integram e administram as empresas.

Segundo a Susep, a resolução consolida disposições anteriormente previstas em 13 normas do Conselho Nacional de Seguros Privados. Entre os temas disciplinados estão o registro dos corretores, as condições aplicáveis a sócios, diretores e administradores e as hipóteses de suspensão e cancelamento do registro.

Para Priscila Figueiredo, advogada e corretora de seguros, consultora da Via Internet Insurance Consulting, CEO da Open Power SPOC e integrante da Comissão Jurídica do Sincor-SP, compreender a diferença entre mudanças e regras já existentes é o primeiro passo para avaliar os impactos. “Obrigações como habilitação, registro, responsabilidade técnica, atualização cadastral e devolução proporcional de comissões em determinadas situações já existiam. Por isso, é importante distinguir o que representa uma mudança do que apenas foi consolidado”, explica.

Entre os pontos atualizados, a especialista destaca os requisitos para sócios e administradores, a capacitação de quem dirige a corretora e a atuação na proteção patrimonial mutualista, respeitada a legislação específica dessa atividade.

Atenção à estrutura da corretora

As exigências não se restringem ao responsável técnico. Segundo Priscila, a resolução também estabelece condições para sócios, diretores e administradores, envolvendo impedimentos relacionados a determinados vínculos profissionais, reputação e condições pessoais e financeiras. Quem administra a empresa deve ter capacitação compatível com a função e com a atuação da corretora. Essa exigência, porém, precisa ser diferenciada da habilitação técnico-profissional necessária ao responsável técnico. “Isso não significa que todo sócio precise obter habilitação de corretor. Já o responsável técnico deve manter registro regular e ativo e habilitação adequada aos segmentos em que a corretora atua”, esclarece.

A distinção é relevante para que as empresas avaliem sua estrutura societária e administrativa sem interpretar que todos os integrantes precisam cumprir exatamente os mesmos requisitos.

Revisão antes da vigência

Para as corretoras já registradas, a orientação é conferir o cadastro, o contrato social e o atendimento às condições aplicáveis à empresa, aos sócios, aos administradores e ao responsável técnico.

Priscila ressalta que a resolução não exige um novo registro de todas as corretoras. A Susep, entretanto, poderá estabelecer regras complementares e procedimentos de recadastramento. Por isso, além da revisão interna, será necessário acompanhar as orientações da autarquia. “A resolução não exige um novo registro de todas as corretoras, mas a Susep poderá estabelecer regras complementares e procedimentos de recadastramento. Independentemente disso, as empresas já registradas precisam observar as exigências aplicáveis e avaliar eventuais ajustes”, afirma.

Capacitação, autorregulação e comissões

Outro ponto que merece esclarecimento é a atualização dos conhecimentos profissionais. Conforme a especialista, a resolução prevê essa obrigação, mas não estabelece, por si só, um curso anual obrigatório ou uma carga horária específica. Da mesma forma, a previsão de registro pela Susep ou por entidade autorreguladora não representa uma obrigação de filiação de todos os corretores a uma dessas entidades.

Priscila também chama a atenção para os efeitos da suspensão ou do cancelamento do registro sobre as comissões. O tema, assim como os requisitos societários e a capacitação dos administradores, deve ser analisado com cuidado por seu impacto na organização e na receita das corretoras.

Preparação com informação

A recomendação inicial é organizar a documentação e verificar a regularidade da corretora com antecedência, acompanhando os esclarecimentos da Susep e as orientações do Sincor-SP. Os ajustes devem considerar a realidade de cada empresa e as exigências aplicáveis à sua atuação. “É importante se preparar, mas evitar decisões precipitadas com base em informações incompletas ou interpretações que ainda precisam de esclarecimento”, orienta Priscila.

Seguro Prestamista abre novas oportunidades para corretores no mercado de crédito



RODRIGO RICCIARDI

GERENTE COMERCIAL
CANAL BROKER DA
CNP SEGURADORA

Financiamentos, consórcios e operações de parcelamento podem se tornar portas de entrada para parcerias comerciais e receitas recorrentes

O cliente de uma corretora pode ter oportunidades de negócios que vão além dos seguros que contrata para proteger sua empresa. Se ele oferece crédito, financiamento ou parcelamento aos próprios consumidores, vale olhar também para essa operação. É nesse ponto que o Seguro Prestamista pode ampliar a atuação do corretor de seguros.

Vinculado a uma obrigação financeira, o produto pode contribuir para quitar ou amortizar uma dívida quando ocorre um evento previsto nas coberturas contratadas. A proteção depende das condições da apólice e deve ser adequada ao perfil de cada operação. Para o consumidor, pode reduzir o impacto financeiro de um imprevisto; para a empresa parceira, acrescenta uma camada de proteção à jornada de crédito.

A oportunidade não se limita às grandes instituições financeiras. Administradoras de consórcio, empresas que oferecem financiamento e negócios com operações estruturadas de parcelamento também podem ser potenciais parceiros. O ponto de partida é identificar onde existe uma obrigação financeira e compreender como ela é assumida pelo cliente.

“O Prestamista amplia o campo de atuação do corretor porque permite olhar para o seguro dentro de uma jornada maior. Onde existe crédito, financiamento ou uma obrigação financeira recorrente, pode existir uma oportunidade de discutir proteção”, afirma Renata Oliveira Silva, superintendente Comercial Canal Broker da CNP Seguradora.

Começar pela própria rede de contatos

Para encontrar essas oportunidades, o corretor pode examinar sua carteira e sua rede de relacionamentos. Um cliente empresarial que já contrata seguros tradicionais, por exemplo, pode manter uma operação de crédito ou parcelamento que ainda não foi analisada sob a perspectiva da proteção financeira.

“Na prática, o corretor pode começar olhando para a própria rede de relacionamentos. Existem clientes e parceiros que trabalham com financiamento, consórcio, crédito ou parcelamento e que talvez nunca tenham sido abordados sob a perspectiva do Seguro Prestamista”, diz Rodrigo Ricciardi, gerente Comercial Canal Broker da CNP Seguradora.

Identificada a possibilidade, o próximo passo é conhecer a operação. Quem são os consumidores? Como ocorre a contratação? Qual é o valor médio das obrigações e por quanto tempo elas permanecem ativas? As respostas ajudam a avaliar quais riscos precisam ser considerados e como o seguro poderia fazer parte da jornada, de forma clara para o consumidor. “O corretor não precisa chegar com uma solução pronta. O mais importante é identificar a oportunidade, entender a necessidade do parceiro e trabalhar junto com a seguradora na construção do modelo mais adequado”, orienta Ricciardi.

Uma parceria que acompanha o negócio

Quando a proteção é incorporada a uma operação que origina novos contratos continuamente, o corretor pode desenvolver um fluxo de negócios ligado à atividade do parceiro. Esse potencial de recorrência depende do volume da operação, da adesão dos consumidores e do modelo comercial adotado.

Para Renata, a atuação exige uma abordagem consultiva. “Antes de falar de produto, o corretor precisa entender como funciona a operação, quem são os clientes, quais são os compromissos financeiros e onde a proteção pode efetivamente agregar valor.”

Essa análise também é essencial para construir uma parceria duradoura. O seguro precisa fazer sentido para a empresa, atender às necessidades do público e ser apresentado com informações claras sobre coberturas, condições e custos. Com o apoio técnico da seguradora, o corretor pode participar da estruturação de uma solução compatível com a dinâmica do parceiro.

Assim, o Seguro Prestamista oferece ao profissional uma possibilidade de diversificar o portfólio e ampliar suas fontes de receita. O primeiro movimento é próximo da rotina de qualquer corretora: conhecer melhor os negócios dos clientes e perceber onde há uma jornada financeira que pode se beneficiar de proteção.



Seja uma corretora parceira

Quer conhecer as soluções da CNP Seguradora para o canal corretor?

Acesse cnpseguradora.com.br/corretoras.





Fórum Fenaprevi destaca papel consultivo dos corretores na ampliação da proteção financeira

Painel sobre os desafios da distribuição reuniu lideranças do mercado para discutir capacitação, especialização e novas estratégias para ampliar o acesso aos seguros de vida e à previdência privada

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, participou, no dia 16 de setembro, do XII Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência Privada, promovido pela Fenaprevi, em São Paulo. Durante o painel “Os Desafios da Distribuição”, ele ressaltou o papel estratégico dos corretores de seguros na ampliação da proteção financeira dos brasileiros.

O debate reuniu ainda o presidente da Fenacor, Armando Vergílio; o 1º vice-presidente da Fenaprevi e diretor-presidente da Bradesco Vida e Previdência, Bernardo Castello; o vice-presidente da Fenaprevi e CEO da Icatu Seguros, Luciano Soares; e o Senior Managing Director e Business Head para a América Latina e o Caribe da LIMRA|LOMA, Marcelo Assunção. A mediação foi conduzida pela jornalista Leila Sterenberg.

Em sua participação, Boris fez uma análise dos desafios enfrentados pelos profissionais que desejam ampliar a atuação nos segmentos de Vida e Previdência. Para ele, a formação de especialistas dentro das corretoras pode ser um caminho para aproveitar melhor as oportunidades desse mercado. “O corretor precisa investir na formação de um departamento ou contar com alguém especializado e de confiança para cuidar desse negócio. Hoje, temos produtos, coberturas em vida e ferramentas muito mais completas, mas é necessário ter foco, treinamento e capacitação”, afirmou.

O presidente do Sincor-SP lembrou que a comercialização do seguro de vida se tornou mais consultiva e deve partir do conhecimento das necessidades, da realidade familiar e dos objetivos de cada cliente. Nesse sentido, defendeu que o corretor amplie seu posicionamento profissional. “O corretor precisa se apresentar não apenas como corretor de seguros, mas como consultor e planejador financeiro. O seguro de vida é uma solução de longo prazo, que exige acompanhamento, pós-venda e um relacionamento contínuo com o cliente”, destacou.

Segundo Boris, os seguros de pessoas oferecem respostas para diferentes situações, desde a proteção da renda e o planejamento familiar até a organização sucessória de empresas e patrimônios. Para que essas soluções cheguem a mais brasileiros, no entanto, o assunto precisa ser incorporado de maneira natural à conversa com o consumidor. “É obrigação do profissional corretor de seguros puxar esse assunto. Se não tomar a iniciativa, fazer a oferta ou ao menos perguntar ao cliente se ele já possui alguma proteção, não vamos avançar. Precisamos ter uma atitude propositiva, conhecer os produtos, capacitar a equipe e estar preparados”, reforçou.

Ao abordar a previdência privada, Boris observou que as incertezas relacionadas ao futuro da previdência social também ampliam a necessidade de orientação e planejamento. Na avaliação do presidente, cabe ao corretor ajudar o cliente a compreender os riscos e construir uma estratégia de proteção adequada para o longo prazo.

Durante o painel, Armando Vergílio destacou o protagonismo dos corretores de seguros e apresentou iniciativas destinadas a preparar a categoria para os novos cenários da distribuição. Ele ressaltou a importância da atuação conjunta entre corretores, seguradoras e entidades representativas para identificar tendências e construir soluções para o futuro da intermediação.

Marcelo Assunção apresentou dados sobre o comportamento dos consumidores e chamou a atenção para o potencial das gerações mais jovens. Segundo os estudos compartilhados, existe interesse na contratação do seguro de vida, mas ainda há falta de conhecimento sobre os produtos e uma percepção equivocada sobre os preços. Ele também destacou que os consumidores buscam informações nos canais digitais, mas continuam valorizando a orientação de um especialista no momento da contratação.

Bernardo Castello reforçou que o corretor precisa ampliar seus conhecimentos para acompanhar as mudanças na legislação, na tributação e no comportamento da sociedade. Para o executivo, mais do que oferecer um produto, o profissional deve compreender o contexto de cada cliente e identificar as soluções de proteção mais adequadas às diferentes fases da vida.

Luciano Soares ressaltou a importância da educação financeira, da evolução dos produtos e da simplificação dos processos. Em sua avaliação, as informações precisam ser apresentadas de formas diferentes para consumidores e distribuidores, enquanto as ferramentas oferecidas aos corretores devem reduzir as tarefas operacionais e facilitar a explicação das soluções aos clientes.

Sob o tema “O Amanhã se Constrói Agora”, o XII Fórum Fenaprevi reuniu lideranças, autoridades e especialistas para discutir os desafios impostos pelo envelhecimento da população, pelas mudanças nas relações de trabalho e pelo gap de proteção financeira no Brasil. A programação foi dividida em cinco painéis e também abordou o Seguro de Vida Universal, a necessidade de novos modelos de previdência e os caminhos para proteger uma sociedade que vive por mais tempo.

O evento contou ainda com a apresentação da quarta edição da pesquisa Fenaprevi/Datafolha, dedicada às percepções dos brasileiros sobre proteção e planejamento ao longo da vida, e com o lançamento do Prêmio Fenaprevi, voltado a iniciativas que contribuíam para disseminar a relevância da proteção securitária e previdenciária.

Com Boris Ber, fórum da Rádio Bandeirantes e Mapfre destaca papel do corretor na cultura de seguros e na longevidade

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, participou, em 23 de setembro, do 3º Fórum Bandeirantes de Seguros, realizado pela Rádio Bandeirantes com apoio da Mapfre. Transmitido ao vivo pelo rádio e pelo YouTube, o encontro reuniu profissionais do mercado de seguros e especialistas de outras áreas para discutir a cultura de proteção no Brasil e os desafios de uma população que vive cada vez mais.

Mediado pelo jornalista Pedro Campos, o primeiro painel abordou o acesso ao seguro, a confiança do consumidor, a legislação e o uso da tecnologia. Ao lado de Boris estiveram Luiz Padial, diretor executivo técnico da Mapfre; Tatiana Cerezer, diretora de Cliente, Comunicação e Marketing da companhia; e Márcio Malfatti, advogado especialista em direito de seguros.

Boris ressaltou que a contratação começa pela compreensão das necessidades de cada pessoa ou família. “O corretor de seguros tem que analisar a real necessidade daquele segurado”, afirmou. Segundo ele, cabe ao profissional avaliar os riscos, explicar as opções disponíveis e ajudar o cliente a encontrar uma proteção compatível com seu orçamento.

O presidente do Sincor-SP também chamou atenção para os efeitos do seguro além da indenização individual. Ao citar o caso de uma indústria atingida por um incêndio, explicou que a recuperação da atividade pode preservar empregos. No seguro de vida, acrescentou, a proteção pode permitir que os filhos continuem estudando após a perda de um responsável financeiro. “Nós ainda temos um desafio pela frente de mostrar todas essas vantagens do seguro além da própria apólice”, disse.

Para Boris, o trabalho do corretor continua após a contratação. Ele destacou a atuação desse profissional no atendimento ao segurado e na busca de soluções junto às companhias. Como exemplos do trabalho realizado pelo Sincor-SP, mencionou o Disque Sincor, as iniciativas de melhoria contínua e a Comissão Intersindical, que mantém o diálogo com as seguradoras sobre dificuldades identificadas no dia a dia.

Na avaliação de Luiz Padial, o mercado precisa mostrar que existem soluções de proteção ajustáveis às diferentes necessidades e possibilidades financeiras. Ele abordou a baixa penetração dos seguros Auto, Vida e Residencial e citou o papel das indenizações na retomada da vida de famílias e empresas após eventos climáticos. Padial também apresentou exemplos de como a tecnologia pode facilitar a contratação, a assistência e o atendimento em caso de sinistro.

Tatiana Cerezer defendeu uma comunicação mais simples para que o público compreenda o valor do seguro antes de precisar utilizá-lo. Segundo ela, a confiança depende tanto da clareza na apresentação das coberturas

quanto da experiência do cliente ao longo do relacionamento com a seguradora. A executiva também destacou o conhecimento que o corretor acumula sobre as necessidades de seus clientes ao longo do tempo.

Márcio Malfatti abordou a nova legislação de seguros e a importância de ampliar o conhecimento sobre o tema, inclusive fora do setor. Para ele, a relação com o consumidor se constrói em todas as etapas, da proposta ao atendimento, e não apenas quando ocorre um sinistro.

Ao final do primeiro painel, Boris convidou os corretores a conhecerem as soluções e os benefícios do Sincor-SP. Aos consumidores, recomendou buscar um profissional que invista em atualização e acompanhe o cliente quando ele precisar de orientação. “Procure um bom corretor de seguros”, afirmou.

Proteção para uma vida mais longa

O segundo painel, dedicado ao tema “Seguros e longevidade: os desafios de uma sociedade que vive mais”, reuniu Hilca Vaz, diretora de Vida e Previdência da Mapfre; Andréa Nogueira, diretora de Seguros Massificados da companhia; Dr. Egídio Lima Dórea, coordenador do programa de envelhecimento ativo da USP; e Sérgio Duque Estrada, especialista em economia prateada.

Hilca destacou a necessidade de planejar a renda para os anos adicionais de vida e recomendou que as famílias conversem sobre suas necessidades de proteção com um corretor de seguros. Andréa abordou a importância de proteger a residência para preservar a segurança e a autonomia de quem deseja continuar vivendo em casa ao envelhecer.

Egídio defendeu que o planejamento para a longevidade comece cedo e inclua hábitos de saúde, vínculos sociais e atenção à vida financeira. Sérgio apontou oportunidades para o mercado de seguros diante do envelhecimento da população, especialmente em previdência, proteção patrimonial e serviços voltados às pessoas com mais de 60 anos.



Saiba mais

A gravação do Fórum Bandeirantes de Seguros está disponível no YouTube.





Boris Ber e Sady Viana, do Sincor-SP, e
Luís Alberto Nogueira (Bebeto), da Segura

Segura integra Helena a serviços do Sincor-SP para ampliar acesso de corretores à IA no mercado de seguros

Parceria leva assistente inteligente da Segura para corretores associados da entidade, com suporte para dúvidas operacionais e painel de gestão de atendimentos

A Segura, infraestrutura de IA para o mercado de seguros, acaba de firmar uma parceria com o Sincor-SP para integrar a Helena, sua assistente inteligente, aos serviços da entidade. Com a novidade, mais de 9 mil corretores de seguros associados à entidade passam a ter acesso a uma ferramenta de inteligência artificial desenvolvida para apoiar a rotina operacional, responder a dúvidas sobre produtos e processos e facilitar o acesso a informações relevantes para o dia a dia da profissão.

A integração amplia o alcance da Helena para uma nova base de corretores e reforça a estratégia da Segura de levar inteligência artificial aos pontos em que o mercado de seguros já opera. **A nova versão do APP Sincor Digital conta com a assistente integrada ao ConectaCor**, sistema que apoia os corretores em consultas e dúvidas recorrentes, com uma experiência conversacional simples e adaptada ao contexto do setor.

Além do atendimento via IA, a parceria também inclui uma camada de gestão para o próprio Sincor-SP. Por meio de um painel administrativo, a entidade poderá acompanhar as principais demandas realizadas, visualizar métricas de uso, entender quais temas geram mais dúvidas entre os corretores e identificar se as demandas foram ou não resolvidas pela Helena. A ferramenta também permite classificar e resumir os atendimentos, criando uma visão mais estruturada sobre as necessidades da base.

“Para a Segura, poder colocar a Helena à disposição dos mais de 9 mil corretores que o Sincor-SP representa é, antes de tudo, um privilégio. A profissão do corretor de seguros é inerentemente técnica, e construir tecnologia de verdade para esse mercado só é possível ao lado

de quem entende a profissão por dentro. Quando o corretor ganha em produtividade e precisão, quem ganha no fim da linha são os milhões de consumidores que dependem dele para entender, comprar e usar um seguro”, afirma Luís Alberto Nogueira (Bebeto), cofundador e CEO da Segura.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, destaca o compromisso da entidade em oferecer novas tecnologias aos corretores. “O ConectaCor já é uma ferramenta consolidada entre os corretores e, agora, com esta parceria, conseguiremos agregar mais assertividade nas respostas, principalmente em um setor tão dinâmico como o de seguros”, aponta.

Para a Segura, a parceria também representa um avanço na construção de uma infraestrutura de IA conectada ao ecossistema de seguros. Ao integrar a Helena a canais já utilizados por entidades do setor, a empresa fortalece seu papel como aliada de corretores, seguradoras e instituições que buscam modernizar fluxos de atendimento, reduzir gargalos operacionais e melhorar a qualidade da experiência oferecida aos profissionais.

A Helena já faz parte da plataforma da Segura e foi desenvolvida para apoiar corretores em tarefas do dia a dia, como consulta de informações, organização de demandas e suporte a dúvidas operacionais. Com a integração ao portal do Sincor-SP, a tecnologia passa a atuar também como uma frente de relacionamento e inteligência para o sindicato, oferecendo uma visão mais clara sobre as principais necessidades dos corretores parceiros.

A expectativa é que a integração contribua para tornar o atendimento aos corretores mais ágil, organizado e mensurável, além de abrir caminho para novos usos de IA em entidades representativas do setor de seguros.



12 de outubro

... Dia do Corretor de Seguros



Corretores
Parceiros da
CAPEMISA.

No cuidado com a
vida, você é protagonista.

“

O Corretor de Seguros tem um papel social extraordinário. Mais do que vender ou orientar sobre o melhor seguro, ele está ao lado das famílias no momento em que elas mais precisam, apoiando-as no acesso à indenização e à proteção contratada.

ROBERTO HERINGER
Consultec Corretagem de Seguros

“

O Corretor de Seguros é o super-herói da vida real. No momento do caos, é quem está ao lado da família, oferecendo amparo e ajudando a dar continuidade aos seus sonhos e projetos.

LUCIANO GUEDES
Amparo Corretora

“

Na sociedade contemporânea, o Corretor de Seguros deixou de ser simplesmente um intermediador de contratos. Hoje somos gestores de patrimônios.

ELIS REGINA
Muth Corretora

Neste 12 de outubro, homenageamos quem faz parte do Jeito de C CAPEMISA. Afinal, mais do que um(a) parceiro(a), você é parte do nosso propósito. Obrigado por viver essa história com a gente.

Feliz Dia do Corretor de Seguros!

 **CAPEMISA**
SEGURADORA



Sua corretora deveria crescer sem depender de você



**ANDREW
DINIZ**

ESPECIALISTA EM
ESTRUTURAÇÃO COMERCIAL
PARA CORRETORAS
DE SEGUROS

Existe um momento na trajetória de uma corretora em que trabalhar mais deixa de ser suficiente. O empresário busca novas indicações, tenta contratar, investe em divulgação, cobra a equipe e continua cada vez mais presente na operação. Ainda assim, o crescimento encontra um limite.

Surge então uma pergunta que todo corretor deveria fazer: **Se eu parar de vender amanhã, minha corretora continua crescendo?** Para muitos, não. A empresa pode ter chegado ao teto do modelo que a trouxe até aqui.

Durante anos, a experiência e o relacionamento do corretor foram suficientes para construir uma carteira. Mas chega um ponto em que o esforço individual deixa de sustentar o próximo nível. Se a empresa continuar fazendo as mesmas coisas da mesma maneira, dificilmente terá resultados diferentes. O próximo nível exige estrutura.

O corretor não abriu uma empresa para passar a vida correndo atrás de indicação, cobrando vendedor e resolvendo tudo. Ele quer crescer e conquistar liberdade. Tempo com a família, tranquilidade e liberdade para se afastar da operação. Para isso, a corretora precisa deixar de depender exclusivamente do dono e começar a funcionar como uma operação comercial.

O primeiro passo é construir uma aquisição previsível. A indicação continuará sendo importante, mas não pode ser a única fonte de crescimento. É preciso estruturar um funil capaz de gerar novas oportunidades continuamente, com estratégia e processos definidos.

Mas gerar oportunidades é apenas o começo. É preciso transformar oportunidades em vendas, com um processo claro de abordagem, diagnóstico, proposta, acompanhamento e fechamento.

Quando cada vendedor trabalha de uma maneira, o resultado fica dependente do talento individual. Quando existe um processo, aquilo que funciona pode ser treinado, acompanhado e aprimorado. O mesmo vale para a equipe. O conhecimento que hoje está concentrado no dono precisa se transformar em método, com metas, indicadores e rotina comercial.

Existe uma diferença entre ensinar e transformar. Não basta entregar conhecimento. É preciso implementar. O funil precisa ser estruturado, as ferramentas configuradas, a equipe treinada e os indicadores acompanhados. É assim que uma corretora sai de um modelo baseado em esforço individual para uma operação capaz de produzir resultados de forma consistente.

Essa visão não nasceu apenas da teoria. São mais de 15 anos de experiência no mercado, incluindo atuação como Head Comercial na área de aquisição do maior banco privado da América Latina.

Hoje, essa experiência é aplicada em uma consultoria que atua há mais de 10 anos na estruturação de operações comerciais para corretoras de seguros. Ao longo dessa trajetória, mais de 200 corretoras já passaram por processos de estruturação comercial envolvendo aquisição, vendas, equipes e gestão.

Resultados previsíveis não dependem de uma pessoa extraordinária. Dependem de uma operação previsível. Quando aquisição, processo, equipe e gestão trabalham juntos, o dono deixa de ser o centro de todas as decisões. A equipe ganha clareza e as oportunidades passam a ser geradas com mais consistência.

O empresário começa a recuperar aquilo que muitas vezes perdeu enquanto construía a empresa: tempo para pensar estrategicamente, estar com a família e crescer sem participar de cada venda. Uma operação comercial previsível não existe apenas para vender mais. Existe para permitir que a empresa continue crescendo sem exigir a presença do dono em tudo.

O verdadeiro sinal de maturidade não é quanto a corretora vende quando o dono trabalha o dia inteiro. É quanto consegue crescer quando ele decide sair mais cedo, viajar ou estar com a família. O próximo nível talvez não esteja em trabalhar mais. Talvez esteja em construir uma empresa que permita trabalhar menos, sem crescer menos.

CeciCuida: associados têm ferramenta gratuita de saúde mental e novas oportunidades de negócios

Os corretores de seguros associados ao Sincor-SP passam a contar com acesso gratuito à plataforma CuidaSM, da CeciCuida, voltada à gestão de saúde mental. A ferramenta ajuda as corretoras a identificar fatores do ambiente de trabalho que possam afetar o bem-estar dos colaboradores e a organizar ações para lidar com os problemas encontrados.

A iniciativa ganha relevância diante das exigências da NR-1 relacionadas à gestão de riscos ocupacionais. A plataforma oferece subsídios para esse trabalho, que deve considerar a realidade e as responsabilidades de cada empresa.

A parceria também prevê condições especiais de contratação dos serviços de acesso à saúde da CeciCuida para corretores, sócios e colaboradores. Há duas opções:

CeciCuida Essencial: R\$ 99,90 por pessoa ao mês. Inclui consulta on-line 24 horas, descontos em consultas, exames e medicamentos, além de coberturas de seguro que podem totalizar até R\$ 200 mil. Disponível para empresas a partir de duas vidas.

CeciCuida Plus: R\$ 159,00 por pessoa ao mês. Inclui consulta on-line 24 horas, descontos em consultas, exames e medicamentos, além de coberturas de seguro que podem totalizar até R\$ 300 mil. Disponível para pessoas físicas e empresas a partir de duas vidas, com cobertura nacional, sem reajuste por idade e correção pelo IPCA.

Os serviços de acesso à saúde vêm acompanhados de coberturas securitárias e não substituem um plano de saúde. Antes da contratação, é importante consultar as condições gerais, os capitais segurados, as carências e os critérios de elegibilidade de cada produto.

Uma nova possibilidade de negócios

Além de utilizar os serviços, o corretor associado pode oferecê-los aos clientes. **A parceria estabelece três modalidades de comissionamento:** 25% de comissão recorrente para apólices próprias de corretoras associadas ou de corretores individuais associados ao Sincor-SP; 20% nas vendas do produto Vida Individual; e 18% nas vendas do produto Vida em Grupo para empresas clientes, na modalidade PME.



Para acessar a plataforma gratuita de saúde mental: **cuidasm.com.br**



Para conhecer os produtos e coberturas: **cecicuida.com.br**



Para se cadastrar como corretor parceiro: **cecicadastra.com.br**



Mais informações: WhatsApp (11) **5283-1445**



12 de outubro

Dia do corretor de seguros

O Sindseg SP homenageia os corretores de seguros, profissionais que constroem confiança, ampliam a proteção das famílias e das empresas e fortalecem o mercado de seguros.

Com diálogo, compromisso e atuação conjunta, seguimos lado a lado impulsionando o setor todos os dias.

Obrigado pela parceria.

Intersaúde debate pós-venda, capacitação e melhorias no atendimento aos corretores

O Sincor-SP realizou, no dia 14 de agosto, mais uma reunião da Comissão Intersaúde, reunindo representantes da entidade e de operadoras para avançar na discussão de questões que impactam diretamente o dia a dia dos corretores de seguros que atuam com saúde suplementar. Entre os principais temas estiveram a necessidade de maior suporte no pós-venda, a capacitação das equipes comerciais e de atendimento e o aperfeiçoamento dos portais disponibilizados pelas companhias.

Coordenada pela 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Fávoro, a Intersaúde tem como proposta criar um canal permanente de diálogo entre corretores e operadoras, permitindo que dificuldades identificadas na operação sejam discutidas coletivamente e transformadas em oportunidades de melhoria.

Na abertura, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, reforçou a importância da Intersaúde como espaço permanente de diálogo e construção conjunta entre corretores e operadoras. Para ele, a troca de experiências permite identificar dificuldades comuns e avançar em soluções que contribuam para melhorar os processos e o relacionamento no segmento de saúde suplementar. “A gente pode construir muita coisa juntos. Estamos aqui para ouvir, entender os problemas e buscar caminhos que ajudem a melhorar o mercado”, destacou.

Simone Fávoro destacou que uma das principais dificuldades relatadas atualmente pelos corretores está no pós-venda, sobretudo nos contratos empresariais. Segundo ela, enquanto o processo comercial costuma contar com amplo suporte, depois da contratação ainda existem situações em que o profissional encontra dificuldades para obter informações, acompanhar movimentações ou solucionar demandas de seus clientes. “O corretor precisa de respaldo no pós-venda. Muitas vezes, ele é quem indicou a operadora, acompanha o cliente e responde por essa relação, mas encontra dificuldade para conseguir informação e atendimento quando surge uma necessidade”, destacou Simone.

A discussão mostrou que o desafio envolve diferentes etapas, desde inclusões e exclusões de beneficiários até autorizações, movimentações de apólices e situações específicas que exigem orientação técnica. Representantes das operadoras reconheceram a importância do tema e apresentaram iniciativas em andamento para melhorar os processos, incluindo revisão e treinamento das equipes de atendimento e criação ou fortalecimento de estruturas específicas de relacionamento.

Um dos pontos levantados foi a necessidade de ampliar a capacitação sobre o pós-venda. Os participantes observaram que o mercado oferece muitos treinamentos voltados à apresentação e comercialização dos produtos, mas ainda existe espaço para conteúdos que ensinem, de forma prática, como operar as ferramentas e conduzir as demandas após a contratação.

Nesse contexto, Boris Ber colocou a estrutura de comunicação e capacitação do Sincor-SP à disposição para apoiar iniciativas das operadoras, inclusive com a produção de conteúdos, vídeos e encontros voltados à orientação dos corretores e de suas equipes. “A gente pode ajudar nessa divulgação, tratando os fluxos e levando esse conhecimento para um grupo maior de corretores. Se ensinarmos melhor, também teremos vendas melhores e menos problemas depois”, ressaltou o presidente.

As próprias operadoras relataram iniciativas nessa direção. Entre elas estão projetos para levar profissionais especializados em pós-venda às corretoras, ampliar treinamentos e utilizar inteligência artificial para agilizar respostas a dúvidas operacionais. Também foi destacada a necessidade de preparar melhor os corretores que estão ampliando sua atuação do PME para contratos empresariais, já que produtos de diferentes portes possuem regras e processos distintos.

Outro tema da pauta foi a atuação das equipes comerciais das operadoras. Na avaliação apresentada pelo Sincor-SP, além de conhecer os produtos e apoiar a venda, esses profissionais precisam estar preparados para direcionar adequadamente as demandas de pós-venda ou contar com estruturas especializadas que façam essa ponte.



Representantes das companhias reconheceram que essa é uma questão relevante e relataram movimentos internos para aumentar a especialização das equipes. Uma das operadoras informou, inclusive, que está estruturando um time específico para capacitar corretores em processos de pós-venda, como movimentações, inclusões e outras rotinas operacionais.

A reunião também trouxe um exemplo concreto de avanço decorrente das discussões da Intersaúde. Uma das operadoras informou que está finalizando a implantação, em seu portal, de um ambiente que concentrará as campanhas comerciais vigentes, com informações sobre regras específicas e períodos de validade. A melhoria atende a uma demanda apresentada anteriormente pelo grupo e busca facilitar o acesso dos corretores às informações atualizadas. “É muito importante quando trazemos uma demanda para a mesa e conseguimos enxergar uma solução sendo construída. É justamente esse o objetivo da Intersaúde”, avaliou Boris.

Portais precisam acompanhar as necessidades do corretor

As dificuldades de acesso e utilização dos portais das operadoras também tiveram espaço importante no encontro. Foram relatadas situações envolvendo instabilidade dos sistemas, dificuldade para localizar informações e limitações para consultar dados básicos necessários à gestão das carteiras.

Para Simone, ferramentas mais intuitivas e completas são fundamentais para que o corretor possa exercer adequadamente seu papel no atendimento ao cliente. “Precisamos que os portais sejam mais dinâmicos e que coloquem à disposição informações básicas para o nosso trabalho. Não podemos depender de uma solicitação por e-mail e esperar dias por uma informação que poderia estar disponível no sistema”, afirmou.

A Intersaúde também retomou a discussão sobre a judicialização de contratos PME, tema tratado nos encontros anteriores. O grupo demonstrou preocupação com situações em que contratos empresariais são questionados judicialmente como se fossem planos familiares, além da disseminação de orientações inadequadas aos consumidores e aos próprios corretores. O Sincor-SP estuda produzir conteúdo de orientação sobre o assunto, com caráter educativo e sem citar empresas ou casos específicos, apresentando os cuidados necessários e os possíveis riscos envolvidos. A proposta será avaliada também sob o ponto de vista jurídico antes de avançar.

Ao final, Simone destacou a importância das trocas promovidas pela comissão e dos resultados que começam a surgir a partir das demandas apresentadas pelos corretores. “Foi uma reunião bastante importante e válida para os dois lados. Nós aprendemos mais, as operadoras também conseguem conhecer melhor as dificuldades enfrentadas pelos corretores e, com essa troca, podemos construir melhorias”, concluiu.



Intersindical avança em soluções para demandas de corretores e seguradoras

Lideranças dos corretores de seguros e das seguradoras participaram, dia 18 de setembro, de mais uma reunião da Comissão Intersindical entre o Sincor-SP e o Sindseg-SP. Realizado de forma on-line, o encontro discutiu questões que impactam a rotina dos profissionais e segurados, com destaque para assistência 24 horas, valores de franquias, renovação do seguro Automóvel e mudanças envolvendo os seguros de Automóvel e Transportes. Na abertura, a 1ª vice-presidente do Sincor-SP e coordenadora da Comissão Intersindical, Simone Fávaro, reforçou a importância do diálogo entre corretores e seguradoras para identificar dificuldades e buscar soluções conjuntas.

Um dos temas que ganhou destaque foi a necessidade de maior alinhamento diante das mudanças que envolvem os seguros de Automóvel e Transportes. Os participantes relataram dúvidas e preocupações, principalmente entre pequenos e médios corretores e transportadores, sobre as novas regras e seus reflexos na contratação, subscrição e regulação dos riscos. O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, defendeu uma atuação conjunta das entidades e áreas técnicas das seguradoras. “É um assunto extremamente complexo e delicado, principalmente para os pequenos e médios corretores. Precisamos primeiro entender como esse mecanismo vai funcionar e alinhar o mercado para depois levar uma orientação clara aos profissionais”, afirmou.

Como encaminhamento, a Comissão propôs uma reunião extraordinária da Intersindical, reunindo representantes das áreas de Automóvel e Transportes das seguradoras e das respectivas comissões técnicas do Sincor-SP, para aprofundar o tema e buscar um entendimento que possa orientar o mercado.

A assistência 24 horas, tema recorrente nos últimos encontros, também voltou à pauta. Simone destacou que os casos encaminhados diretamente ao Sincor-SP vêm sendo solucionados e reconheceu avanços das seguradoras, que intensificaram o diálogo com prestadores e redes de credenciamento. Ainda assim, reclamações continuam chegando por meio das Regionais e da Comissão de Automóvel, principalmente sobre os atendimentos nos finais de semana e durante a madrugada. “Estamos vendo uma evolução e um ajuste importante. As seguradoras estão olhando de uma forma diferente para a assistência, realizando reuniões e aproximando os prestadores. Os casos que chegam diretamente ao Sincor-SP têm sido resolvidos, mas ainda existem situações pontuais que precisamos acompanhar”, explicou Simone.

Outro ponto de atenção foram os valores das franquias de lanternas e faróis. Há situações em que o consumidor encontra a peça no mercado por valor inferior ao da franquia prevista na apólice, gerando questionamentos sobre a utilização da cobertura. “Quando a peça custa menos do que a franquia, fica difícil até para o corretor explicar ao cliente a vantagem daquela cobertura. É um tema que já havíamos levado às seguradoras, houve melhora, mas voltou a aparecer com frequência e precisa ser revisitado”, afirmou Simone.

Representantes das seguradoras reconheceram que mudanças de modelos, peças e tecnologias podem provocar distorções e solicitaram o

compartilhamento dos casos para análise das áreas de produto. O Sincor-SP passará a reunir os exemplos identificados e encaminhá-los às companhias.

As franquias dos seguros Empresariais também foram debatidas. Corretores vêm relatando aumentos expressivos em algumas coberturas nas renovações, dificultando a manutenção das apólices. As seguradoras explicaram que os ajustes podem estar relacionados à atividade do segurado, severidade do risco, sinistralidade e recomendações de melhorias não implementadas. A análise de casos concretos foi apontada como caminho para identificar eventuais distorções.

A competitividade nas renovações do seguro Automóvel foi outro tema levantado. Segundo Simone, corretores têm identificado clientes com vários anos de relacionamento e sem histórico recente de sinistros que recebem propostas de renovação significativamente superiores às encontradas em outras companhias e, em alguns casos, até aos valores obtidos em uma nova cotação.

“Estamos observando uma migração de carteira que antes não era tão comum. Temos clientes com classes de bônus altas e vários anos de renovação que acabam precisando trocar de seguradora por uma diferença muito grande de preço. É importante entender o que está acontecendo e avaliar essas renovações”, ressaltou.

A Comissão também alertou para diferenças relevantes entre preços apresentados pelo canal corretor e por instituições bancárias para seguros da mesma companhia e com condições semelhantes. Para o Sincor-SP, discrepâncias expressivas podem prejudicar a relação de confiança construída pelo corretor com o segurado e merecem atenção das seguradoras.

Outro assunto envolveu sinistros do seguro de Responsabilidade Civil Facultativo em que o terceiro utiliza um veículo de locadora e, por força contratual, precisa arcar com uma franquia em razão do acidente. A Comissão questionou como as seguradoras tratam esse valor na indenização por danos materiais, considerando sua relação direta com o sinistro. Como foram apresentados diferentes entendimentos, as companhias ficaram de consultar suas áreas de sinistros e compartilhar seus posicionamentos com a Comissão.

Na parte institucional, Boris Ber também abordou a reforma tributária e destacou que ainda existem dúvidas sobre os procedimentos que deverão ser adotados pelas empresas e corretoras. O Sincor-SP acompanha o assunto em conjunto com outras entidades do mercado e reforçou a importância da troca de informações com as seguradoras para preparar o setor para as mudanças.

Ao encerrar o encontro, Simone agradeceu a participação das companhias e reforçou o caráter colaborativo da Comissão Intersindical. “É um trabalho que fazemos a quatro mãos. O Sincor-SP traz as demandas dos corretores, as seguradoras nos ajudam a analisar e solucionar os casos e, juntos, conseguimos aprimorar processos que impactam diretamente o atendimento ao segurado.”

Conexões que fortalecem os negócios

Entre agosto e outubro, as Regionais do Sincor-SP promoveram mais uma edição do **"Imersão com Parceiros de Negócios"**. Corretores de seguros de várias regiões do Estado compartilharam experiências, estreitaram o relacionamento com seguradoras e impulsionaram novas oportunidades de negócios.



5 de agosto de 2026
Marília e HDI Seguros



6 de agosto de 2026
Franca e CAPEMISA Seguradora



12 de agosto de 2026
Sorocaba e Allianz



19 de agosto de 2026
São José do Rio Preto e SulAmérica



20 de agosto de 2026
Franca e Allianz



26 de agosto de 2026
Guarulhos e HDI Seguros



10 de setembro de 2026
São José do Rio Preto e Allianz



15 de setembro de 2026
Taubaté e Allianz



16 de setembro de 2026
Jundiaí e Maxpar



16 de setembro de 2026
Nova Alta Paulista e Bradesco Seguros



17 de setembro de 2026
Araraquara e Porto



18 de setembro de 2026
Piracicaba e Maxpar



22 de setembro de 2026
Bauri e Maxpar



23 de setembro de 2026
Fernandópolis e Allianz



23 de setembro de 2026
Nova Alta Paulista e Yelum Seguros



24 de setembro de 2026
Araçatuba e HDI Seguros



24 de setembro de 2026
Assis e Maxpar



24 de setembro de 2026
Piracicaba e Bradesco Seguros



24 de setembro de 2026
São João da Boa Vista e Bradesco Seguros



30 de setembro de 2026
Sorocaba e Porto



1º de outubro de 2026
Jundiaí e Yelum Seguros



1º de outubro de 2026
São Carlos e Bradesco Seguros



7 de outubro de 2026
Marília e CAPEMISA Seguradora

Novo Entre Amigos promove diálogo sobre sucessão nos negócios

As Regionais do Sincor-SP promoveram encontros do “Entre Amigos”, iniciativa com foco na sucessão como estratégia de negócios. O evento abordou a preparação de novas lideranças e os desafios desse processo para garantir a continuidade e o crescimento sustentável das corretoras de seguros.



25 de agosto de 2026
Osasco



26 de agosto de 2026
ABCDMR



27 de agosto de 2026
Fernandópolis



3 de setembro de 2026
Taubaté



4 de setembro de 2026
Barretos



10 de setembro de 2026
Araraquara



16 de setembro de 2026
Marília



23 de setembro de 2026
Jundiaí



24 de setembro de 2026
Mogi das Cruzes



25 de setembro de 2026
São José do Rio Preto



30 de setembro de 2026
Campinas



1º de outubro de 2026
Piracicaba



8 de outubro de 2026
Araçatuba



8 de outubro de 2026
São Paulo Oeste

Diálogo

Sincor-SP reúne jovens corretores para ampliar integração com a entidade

O Sincor-SP promoveu, no dia 30 de setembro, um encontro da Comissão de Jovens Corretores com profissionais das novas gerações da corretagem de seguros. A iniciativa buscou aproximá-los da entidade, apresentar sua estrutura e criar um espaço de integração e diálogo.

Na abertura, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, destacou a importância de aproximar as gerações e compreender como os jovens analisam a profissão. “O principal objetivo é integrar os jovens à realidade do Sincor-SP. Estreitar o relacionamento com essa geração sempre foi um desafio. Ao ver tantos jovens reunidos aqui, percebo que esse sonho se tornou uma possibilidade concreta”, afirmou.

A 1ª vice-presidente, Simone Fávoro, ressaltou o interesse dos participantes pela carreira e sua contribuição para o futuro da atividade. “Fico muito feliz ao ver tantos jovens interessados em exercer esta profissão. Durante um período, parecia que essa carreira não despertava interesse entre as novas gerações. Esses profissionais terão um papel importante no futuro da corretagem de seguros”, declarou.

O 2º secretário, Rogério Freeman, destacou a formação de novas lideranças e o espírito coletivo que orienta a entidade. “Sempre tive o desejo de contribuir para a formação de novas lideranças que atuem em defesa dos corretores de seguros. O Sincor-SP trabalha com base no espírito coletivo, que também contribui para o desenvolvimento profissional, principalmente entre os jovens”, afirmou.

Durante o encontro, o diretor de Operações, Márcio Pires, apresentou o organograma da entidade, sua atuação na defesa dos interesses dos corretores e as plataformas de serviços disponíveis aos mais de 9 mil associados. “A proposta é organizar os serviços da entidade em plataformas que facilitem o acesso dos corretores às soluções disponíveis e ampliem a percepção de valor das iniciativas do Sincor-SP”, explicou.



Gestores de diferentes áreas apresentaram suas atividades e esclareceram dúvidas sobre os serviços oferecidos. A programação incluiu um tour pelas instalações, com visitas aos espaços de atendimento e aos estúdios de Comunicação.

Espaço para os jovens

Os participantes também compartilharam percepções sobre a relação entre o Sincor-SP e as novas gerações, discutindo formas de ampliar a identificação com a entidade, atrair profissionais para a atividade e integrar novos associados.

O diálogo permitiu aos diretores ouvir demandas e expectativas que poderão orientar iniciativas voltadas à participação dos jovens na categoria e à formação de novas lideranças.

Calendário de Obrigações

Vencimentos das obrigações mensais para os corretores de seguros.
Fonte: Grupo CAOM e Comitê Contábil e Tributário do Sincor-SP.



O Sincor-SP oferece consultoria contábil gratuita para os associados.
Acesse pelo site usando o QR Code ao lado ou procure pelo CORTabiliza no Hub de Soluções.

Outubro 2026

PJ – Simples Nacional	PJ – Lucro presumido	Pessoa Física
Dia: 01/10 - VR e VT	Dia: 09/10 - ISS para SP	Dia: 15/10 - INSS PF
Dia: 06/10 - Salário mensal	Dia: 15/10 - ISS para outros municípios	
Dia: 20/10 - DAS, FGTS, DARF Previdenciário (DARF Previdenciário e o DARF de IR na mesma guia), DAE (MEI e Doméstica)	Dia: 23/10 - PIS e COFINS	Dia: 30/10 - Carnê-Leão
Dia: 30/10 - Parcelamento do Simples Nacional	Dia: 30/10 - IRPJ e CSLL	

Novembro 2026

PJ – Simples Nacional	PJ – Lucro presumido	Pessoa Física
Dia: 03/11 - VR e VT	Dia: 10/11 - ISS para SP	Dia: 13/11 - INSS PF
Dia: 06/11 - Salário mensal	Dia: 13/11 - ISS para outros municípios	
Dia: 20/11 - DAS, FGTS, DARF Previdenciário (DARF Previdenciário e o DARF de IR na mesma guia), DAE (MEI e Doméstica)	Dia: 25/11 - PIS e COFINS	Dia: 30/11 - Carnê-Leão
Dia: 30/11 - Parcelamento do Simples Nacional		

Dezembro 2026

PJ – Simples Nacional	PJ – Lucro presumido	Pessoa Física
Dia: 01/12 - VR e VT	Dia: 10/12 - ISS para SP	Dia: 15/12 - INSS PF
Dia: 04/12 - Salário mensal	Dia: 15/12 - ISS para outros municípios	
Dia: 18/12 - FGTS, DARF Previdenciário (DARF Previdenciário e o DARF de IR na mesma guia), DAE (MEI e Doméstica)	Dia: 24/12 - PIS e COFINS	Dia: 30/12 - Carnê-Leão
Dia: 21/12 - DAS		
Dia: 30/12 - Parcelamento do Simples Nacional		



VOCÊ ESCOLHE O DESTINO **a gente te acompanha no caminho**

Nest Travel Seguro Viagem

**De pioneirismo a Nest Travel
entende: planos sob medida
para cada tipo de viajante.**

- Seguro Esportes **Somos Pioneiros**
- Seguro Mulher **Somos Pioneiros**
- Seguro Diversidade
- Corporativo, Lazer, Marítimo
- Nest Green Carbon Free **Somos Pioneiros**

Boris Ber participa de ações de comunicação no mercado de seguros

Presidente do Sincor-SP participou do ENSCast e de workshop da Seg News e foi homenageado no Insurance Corp Awards

Qualificação, inteligência artificial e relacionamento com os clientes marcaram recentes participações do presidente do Sincor-SP, Boris Ber, em debates do setor. O dirigente também foi homenageado por sua atuação no Programa Seguro, da TV Gazeta.



ENSCast: formação e atuação consultiva

Durante o 24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, realizado de 27 a 29 de agosto, no ExpoRio, no Rio de Janeiro, Boris participou do ENSCast, podcast da Escola de Negócios e Seguros (ENS). Conduzida por Fernando Gonçalves, assessor de Comunicação da instituição, a entrevista abordou a preparação dos profissionais para as mudanças do mercado.

“As mudanças que estão ocorrendo no mundo e no mercado de seguros vão requerer muito treinamento e uma volta aos estudos. Eu costumo dizer que estou voltando à cadeira de estudante, porque também preciso aprender”, afirmou.

Boris destacou que a parceria entre o Sincor-SP e a ENS tem ampliado o acesso a

curios, palestras e imersões para corretores, colaboradores e sucessores, com ações em diferentes regiões do Estado. “Essa parceria ajuda em pontos que considero fundamentais: a sucessão, a qualificação do corretor e a qualificação dos seus funcionários”, ressaltou.

Ao discutir a atuação consultiva, defendeu o conhecimento aprofundado dos riscos e a clareza das orientações ao segurado. “É preciso estar presente dentro da empresa seguradora e conversar com o contador e com o departamento de custos”, disse.

O dirigente também destacou a incorporação da inteligência artificial à rotina, a importância dos congressos para a atualização profissional e as novidades em preparação para o Conec 2027.



Insurance Corp Awards: reconhecimento pela comunicação

Boris foi homenageado na 8ª edição do Insurance Corp Awards – Melhores do Seguro e Resseguro, realizada em 15 de setembro, em São Paulo. O reconhecimento destacou sua atuação como gestor e apresentador do Programa Seguro, transmitido aos domingos pela TV Gazeta.

Promovida pela Revista Insurance Corp, a premiação reúne indicações de profissionais, empresas e entidades do mercado de seguros e resseguros. Ao receber a homenagem, Boris agradeceu ao publisher André Pena e à editora Marcia Kovacs.

“Recebo esta homenagem com muita alegria e gratidão. Agradeço ao André Pena e à Marcia Kovacs por esse reconhecimento e pelo trabalho que realizam em favor do nosso mercado”, declarou.

O Programa Seguro aborda proteção, prevenção, economia, saúde e outros temas do cotidiano, com a participação de especialistas, executivos e representantes de entidades, contribuindo para ampliar o conhecimento da sociedade sobre seguros.

agência
Segnews



Workshop Seg News: tecnologia e proximidade com o cliente

No 1º Workshop de Distribuição & Marketing no Mercado de Seguros, realizado on-line em 1º de outubro pela Agência Seg News, Boris apresentou aplicações da inteligência artificial nas corretoras, como comparação de propostas, análise de coberturas e franquias e acompanhamento de pendências.

Segundo ele, a redução de tarefas repetitivas abre espaço para aprofundar o atendimento consultivo. “A tecnologia, para atender melhor, vai trazer principalmente mais tempo para nós conhecermos ainda melhor o cliente e acompanhar esse cliente”, afirmou.

O presidente ressaltou que a adoção de ferramentas exige processos organizados e treinamento da equipe, além da conferência das respostas, verificação das fontes e proteção dos dados dos segurados. Também defendeu a preservação do atendimento humano, especialmente nas dúvidas sobre coberturas e no acompanhamento de sinistros. “Nós precisamos visitar, nós precisamos conversar”, destacou.

Coordenado por Ivanildo J. M. Sousa, CEO da Agência Seg News, o encontro contou ainda com Igor Sabino, da Agência Seg News e da EXB Agency; Marco Antônio Gonzaga, executivo, pesquisador e autor; e Robert Uhl, da Essor Seguros. As apresentações abordaram publicidade, transformação digital e os impactos da IA no mercado de seguros.



Corretor,
 você vende mais do que proteção:
é quem acalma, orienta e ajuda a proteger
histórias, planos e conquistas pra vida toda.

Temos orgulho de seguir nessa missão ao seu lado.

Hoje a homenagem é pra você.

Feliz Mês do Corretor!

 | **130** ANOS

Na sua vida. Pra vida toda.

Alexandre Camillo é eleito mentor do CCS-SP

Escolhido pelo voto dos associados, novo mentor retorna ao cargo após 14 anos e leva ao Clube a experiência adquirida na presidência do Sincor-SP e na superintendência da Susep

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) realizou, no dia 1º de setembro, no Circolo Italiano, assembleia para eleger a nova diretoria para a gestão 2026/2028. Com a participação da grande maioria dos associados, a chapa liderada pelo ex-mentor Alexandre Camillo obteve a maioria dos votos.

Ao receber o anúncio da vitória, feito pelo presidente da assembleia, o associado Braz Romildo Fernandes, Camillo destacou a emoção de voltar a ocupar uma posição de liderança na entidade. “É difícil traduzir a alegria e a emoção de ser escolhido pelos associados para protagonizar mais um capítulo da história do Clube. Retorno à mentoria com muito entusiasmo, senso de responsabilidade e disposição para trabalhar em favor dos corretores de seguros e do fortalecimento do nosso mercado”, afirmou.

Embora a realização de uma disputa eleitoral não seja inédita na entidade, o novo mentor ressaltou que a numerosa presença dos associados tornou o momento especialmente representativo. “A ampla participação dos associados demonstra a valorização da democracia e a maturidade de quem compreende a importância de exercer o seu direito ao voto. Independentemente da escolha de cada um, todos contribuíram para fortalecer o CCS-SP”, declarou.

Camillo também agradeceu a confiança recebida e defendeu a união dos integrantes do Clube na nova gestão. “Farei jus à confiança de todos e conduzirei a mentoria com respeito, diálogo e abertura para ouvir diferentes opiniões. A eleição terminou e, a partir de agora, devemos caminhar juntos, somando experiências e ideias para construir um Clube cada vez mais atuante, representativo e próximo dos associados”, disse.

O mentor Álvaro Fonseca cumprimentou Camillo e também elogiou a participação dos associados. “Parabéns ao Camillo e também aos associados, que demonstraram o entendimento da importância do Clube”, afirmou. Ele ainda definiu a eleição como um dos momentos mais emocionantes de sua gestão.

Álvaro Fonseca lembrou os desafios enfrentados nos últimos quatro anos, em uma mentoria iniciada no período pós-pandemia. “Minha diretoria conseguiu driblar diversas adversidades e, aos poucos, retomar o ritmo dos trabalhos no Clube. Contabilizamos muitas realizações e avanços ao longo desse período. Hoje, vejo o Clube vivendo um novo momento e fico feliz com o rumo que irá tomar. Desejo boa sorte ao Camillo. Conte comigo”, declarou.



Alexandre Camillo



Álvaro Fonseca (atual mentor), Henrique Elias (fundador e ex-mentor) e Alexandre Camillo

Fotos (crédito: Antranik Photos)

De volta ao Clube

Durante a apresentação de suas propostas, Camillo relembrou sua trajetória em cargos de liderança no mercado de seguros, iniciada com sua associação ao CCS-SP, em 2000, e sua atuação como secretário na gestão 2002/2004. Em 2005, tornou-se diretor Social do Sincor-SP, na gestão de Leoncio de Arruda, quando coordenou o bem-sucedido projeto “Corretor de Seguros – Agente do Bem-Estar Social”.

Em 2012, Camillo foi aclamado mentor do CCS-SP. Dois anos depois, venceu a eleição para a presidência do Sincor-SP, cargo que ocupou até 2021. Naquele mesmo ano, foi nomeado superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep), permanecendo na função até janeiro de 2023. “O que me traz de volta ao Clube são os mesmos propósitos que sempre orientaram a minha trajetória: trabalhar em favor do corretor de seguros, contribuir para o desenvolvimento do mercado e identificar oportunidades capazes de gerar avanços coletivos”, afirmou.

Segundo Camillo, a experiência acumulada em diferentes posições de liderança será colocada a serviço do CCS-SP e de seus associados. “Quero contribuir para que o Clube amplie sua relevância como espaço de relacionamento, troca de conhecimento e construção de ideias. O CCS-SP tem uma história muito importante no mercado de seguros, e nossa missão será honrar essa trajetória, ao mesmo tempo em que preparamos a entidade para novos desafios e oportunidades”, concluiu.

Nova diretoria do CCS-SP eleita para a gestão 2026/2028

Mentor: Alexandre Milanese Camillo

Secretário: David do Nascimento

Tesoureiro: Luciano Basílio

Junta Fiscalizadora: Josusmar Alves de Sousa, Erika Garcia de Paula e José Carlos Rossato



Eleição contou com a ampla participação dos associados



Nova diretoria: Luciano Basílio, Josusmar Sousa, Alexandre Camillo, David do Nascimento e José Carlos Rossato



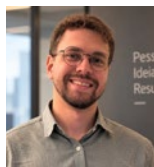
PARABÉNS A TODOS OS CORRETORES!

Neste Dia do Corretor de Seguros, a **Decole** e a **Universal Assistance** celebram com orgulho a confiança do Sincor-SP e de seus corretores, que nos escolheram como parceiros na missão de orientar e proteger seus clientes em viagens pelo Brasil e pelo mundo.

Aos corretores, nossa admiração e gratidão!

Nossos executivos de vendas estão sempre à disposição.
Entre em contato com a Decole.



**AKAD SEGUROS****ANDERSON SOUZA, GERENTE DE CANAIS PMC E ASSESSORIAS**

A Akad Seguros anunciou Anderson Souza como gerente de Canais PMC (Pequenos e Médios Corretores) e Assessorias. Com mais de oito anos de experiência em gestão e passagens por Stone e Mercado Pago, o executivo assume a missão de fortalecer o relacionamento comercial com corretores e assessorias. Entre suas prioridades estão a reorganização do atendimento, o desenvolvimento das carteiras e a integração de tecnologia aos processos comerciais.

**ALLIANZ SEGUROS****ANA QUINTELA, SUPERINTENDENTE DE MARKETING**

A Allianz Seguros promoveu Ana Quintela à superintendência de Marketing. Com mais de 20 anos de experiência em Marketing e Comunicação e passagens pela Zurich no Brasil e em Portugal, a executiva integra o grupo desde 2024, quando assumiu a gerência de Comunicação e Marketing para a América Latina na Allianz Commercial. Na nova função, será responsável por fortalecer a presença da marca e o relacionamento com clientes, corretores e parceiros.

**ROGER GARCIA, RESPONSÁVEL PELA ÁREA DE NOVOS PRODUTOS**

A Allianz Seguros anunciou a contratação de Roger Garcia para liderar a área de Novos Produtos. Com experiência nos mercados de seguros e financeiro, o executivo acumula passagem pelo Grupo Porto, onde atuou em desenvolvimento de produtos, transformação de processos e operações comerciais. Na nova função, terá como foco identificar oportunidades de crescimento e desenvolver soluções para clientes e corretores, reportando-se à vice-presidência de Automóvel, Massificados e Vida.

**ALPER SEGUROS****HILTON GOMES DOS SANTOS, DIRETOR DE SINISTROS E SERVIÇOS**

A Alper Seguros anunciou Hilton Gomes dos Santos como diretor de Sinistros e Serviços. Com mais de 20 anos de experiência no mercado de seguros e resseguros, o executivo acumula passagens por Swiss Re Corporate Solutions e Liberty Seguros, onde atuou na gestão de operações e sinistros complexos. Na nova função, será responsável por aprimorar processos, ampliar a eficiência operacional e fortalecer o atendimento a clientes e parceiros.

**JOÃO FORNARI JR., CHIEF DIGITAL OFFICER (CDO)**

A Alper Seguros anunciou João Fornari Jr. como Chief Digital Officer (CDO). O executivo assume a liderança da estratégia de transformação digital da companhia, com foco na integração entre negócios, tecnologia, dados e inovação. Entre suas prioridades estão a adoção de inteligência artificial, a automação de processos e o desenvolvimento de soluções digitais para ampliar a eficiência operacional e aprimorar a experiência de clientes e parceiros.

**AVLA****ANDRÉ ANDRADE SANTOS, HEAD GLOBAL DE MARKETING**

A Avla promoveu André Andrade Santos a head global de Marketing. À frente da área no Brasil desde 2024, o executivo passa a responder pela estratégia da companhia no Brasil, Chile, Peru, México e Estados Unidos. Na nova função, terá como foco integrar as operações, fortalecer o posicionamento da marca e ampliar sua presença nos diferentes mercados.

**THALITA CAMARGO, HEAD DE MARKETING DA AVLA CHILE**

A Avla promoveu Thalita Camargo a head de Marketing da operação chilena. Na companhia desde 2022, a executiva participou da estruturação da área no Brasil e acumula mais de sete anos de experiência em marketing, com passagens por Solfácil, Kovi e QuintoAndar. Na nova função, será responsável pelo fortalecimento da marca e pela integração das estratégias de comunicação.

**ARTHUR GREGOLINI, RESPONSÁVEL GLOBAL PELA ÁREA DE CONTEÚDO**

A Avla ampliou a atuação de Arthur Gregolini, que passa a responder globalmente pela área de Conteúdo. Com quase dez anos de experiência em comunicação e marketing, o executivo liderou a estruturação do Content Hub da companhia no Brasil. Na nova função, terá como foco integrar as estratégias de conteúdo e padronizar a comunicação entre os diferentes mercados.

**CAIXA CONSÓRCIO****DAVID LATTES, CEO**

A CAIXA Consórcio anunciou David Lattes como novo CEO. Com quase 30 anos de experiência no mercado de seguros, o executivo integra o grupo CNP Assurances desde 2015 e ocupava a presidência da CNP Iberia, na Espanha. Ao longo da carreira, atuou nas áreas de estratégia corporativa, desenvolvimento de negócios, transformação digital e distribuição. Agora, assume a liderança da companhia, constituída em parceria entre CAIXA Seguridade e CNP Assurances.

**GENERALI BRASIL****VANESSA VAN ENCK RAMOS, DIRETORA TÉCNICA E DE SINISTROS**

A Generali Brasil promoveu Vanessa van Enck Ramos a diretora Técnica e de Sinistros (Chief Insurance Officer), em 1º de outubro. Com mais de 20 anos de experiência no mercado de seguros, a executiva ocupava a Diretoria de Riscos da companhia e acumula trajetória nas áreas atuarial e de gestão de riscos. Na nova função, será responsável pelo aprimoramento técnico, desenvolvimento de produtos e eficiência na gestão de sinistros.

**GRUPO BRADESCO SEGUROS****DENIS NESI, CHIEF INFORMATION SECURITY OFFICER (CISO)**

O Grupo Bradesco Seguros anunciou Denis Nesi como Chief Information Security Officer (CISO). Com experiência em segurança da informação e atuação em empresas como Claro Brasil, IBM e KPMG, o executivo será responsável pelas áreas de Cibersegurança, Privacidade e Prevenção a Fraudes Digitais. Antes de assumir o cargo, atuou por quase quatro anos como diretor executivo e CISO da Claro, liderando iniciativas de segurança, antifraude e investigações.

**GRUPO MDS****PATRICK CHAN, SENIOR ADVISER, INTERNATIONAL DEVELOPMENT**

O Grupo MDS anunciou Patrick Chan como Senior Adviser, International Development. Com mais de 35 anos de experiência no mercado internacional de seguros, o executivo foi diretor-geral da Nova Insurance Group, em Hong Kong, e ocupou posições de liderança na Swire Insurance Brokers. Na nova função, apoiará o desenvolvimento de negócios na Península Ibérica, América Latina e África, com foco na identificação de oportunidades comerciais e no relacionamento com clientes.

**MAPFRE****WEDER MUNIZ, SUPERINTENDENTE COMERCIAL DO CANAL PARCEIRIAS**

A Mapfre promoveu Weder Muniz a superintendente comercial do Canal Parcerias. Com mais de 18 anos de experiência na área comercial, o executivo integra a companhia desde 2022, quando assumiu a gerência comercial. Na nova função, será responsável por ampliar as estratégias de distribuição de seguros massificados no modelo B2B2C, fortalecer parcerias com varejistas e distribuidores e desenvolver novos canais de negócios.

**MDS BRASIL****CESAR BALDAN, DIRETOR EXECUTIVO DE PLACEMENT**

A MDS Brasil anunciou Cesar Baldan como diretor executivo de Placement, na área de Benefícios. Com experiência em grandes corretoras, o executivo acumula atuação em gestão de riscos, negociação, consultoria e estruturação de áreas técnicas. Na nova função, será responsável pela inteligência de mercado em planos de saúde e odontológicos, relacionamento com operadoras e seguradoras e automação de processos para apoiar as negociações com clientes corporativos.

**TOKIO MARINE SEGURADORA****MARCELO GOLDMAN, PRESIDENTE A PARTIR DE JANEIRO DE 2027**

A Tokio Marine Seguradora anunciou Marcelo Goldman como novo presidente da operação brasileira, a partir de 1º de janeiro de 2027, em substituição a José Adalberto Ferrara. Com mais de 40 anos de experiência no mercado de seguros, o executivo integra a companhia desde 2008 e atualmente ocupa a vice-presidência Comercial e de Produtos Massificados. Na nova função, dará continuidade à estratégia de crescimento, com foco em inovação, eficiência operacional e fortalecimento do relacionamento com os corretores de seguros.

**ZURICH SEGUROS****CARLOS EDUARDO SILVA, DIRETOR DE SUBSCRIÇÃO, PRODUTOS E PORTFÓLIO DE PARCEIRIAS**

A Zurich Seguros promoveu Carlos Eduardo Silva a diretor de Subscrição, Produtos e Portfólio de Parcerias. Com mais de 20 anos de experiência nos mercados de seguros e serviços financeiros, sendo 15 deles na companhia, o executivo acumula atuação em desenvolvimento de produtos, precificação, subscrição e gestão de portfólio. Na nova função, terá como foco fortalecer a atuação da seguradora nos segmentos de afinidades e distribuição por meio de parcerias.

ABPS



NOVA ASSOCIAÇÃO BUSCA FORTALECER A ATUAÇÃO DOS PROFISSIONAIS DE SINISTROS

No dia 25 de setembro, a Associação Brasileira de Profissionais de Seguros em Sinistros (ABPS) foi apresentada oficialmente ao mercado, durante encontro em São Paulo que reuniu cerca de 40 participantes. A entidade, de abrangência nacional, nasce com o objetivo de representar, capacitar e valorizar reguladores, peritos, consultores e outros profissionais de sinistros. Entre as primeiras iniciativas estão a criação do Portal de Sinistros, para disseminação de conhecimento técnico, e uma parceria educacional com a FIA. "O principal objetivo da associação é formalizar, constituir e regulamentar a profissão de regulador de sinistros", destacou o presidente da ABPS, Fernando Flores, ao mencionar o reconhecimento da atividade pela nova legislação de seguros.

ACONSEG-SP



SUHAI ANUNCIA NOVIDADES EM CONSÓRCIO E SEGUROS DURANTE ENCONTRO

No dia 19 de agosto, a Aconse-SP recebeu executivos da Suhai Seguradora em seu tradicional almoço mensal, realizado em São Paulo. Durante o encontro, a companhia anunciou a entrada no segmento de consórcios, em parceria com a Âncora Consórcios, e a expansão do seguro compreensivo para motos, ambas previstas para setembro. Também foram apresentados os diferenciais do seguro residencial e os investimentos em tecnologia para aprimorar o atendimento. Participaram Fernando Pantaleão, vice-presidente comercial, e Eduardo Grillo, diretor executivo comercial da Suhai. "A Suhai é uma das principais parceiras da Aconse-SP há muitos anos e está em um processo crescente", destacou o presidente da entidade, Ricardo Montenegro.

ANSP



ACADEMIA INTEGRA GRUPO DE TRABALHO DA SUSEP SOBRE SEGUROS DE INFRAESTRUTURA

Em setembro, a ANSP passou a integrar o Grupo de Trabalho Seguro e Infraestrutura, instituído pela Susep por meio da Portaria nº 8.588, de 17 de setembro de 2026. A iniciativa reúne representantes de diferentes entidades para discutir o aperfeiçoamento do ambiente legal e regulatório dos seguros de infraestrutura, com reuniões previstas para outubro. A Academia será representada por Bárbara Bassani, diretora de Responsabilidade Civil Geral, como titular, e João Alfredo Di Girolamo Filho, diretor de Comunicação e especialista em seguro garantia, como suplente. A participação reforça a contribuição técnica da ANSP para o desenvolvimento do mercado de seguros e a formulação de recomendações regulatórias.

CIST

WORKSHOP DEBATE PERDAS EM CARGAS A GRANEL E SOLUÇÕES DIGITAIS PARA TRANSPORTES

No dia 16 de setembro, o CIST reuniu especialistas em seguros, transportes, logística e tecnologia, em São Paulo, para discutir a caracterização de perdas naturais em cargas a granel e o uso de dados na gestão de riscos. O primeiro painel abordou critérios de medição, responsabilidades contratuais e coberturas securitárias, a partir de um caso de divergência de 2,5% no peso de uma carga. Na sequência, representantes da Prodesp apresentaram possibilidades de utilização de dados oficiais para prevenir fraudes, verificar informações de veículos e condutores e aprimorar a avaliação de riscos. O encontro também destacou a importância da rastreabilidade das informações e da integração entre os diferentes profissionais envolvidos nas operações.



CNSEG

FERRAMENTA DE RISCOS CLIMÁTICOS PASSA A AVALIAR DESLIZAMENTOS E RAIOS

No dia 29 de setembro, a CNseg anunciou a ampliação de sua Ferramenta de Riscos Climáticos, que agora permite consultar gratuitamente, por CEP, a exposição de endereços a deslizamentos e raios, além de inundações. Lançada durante a COP30, em 2025, a plataforma integra dados climáticos, geológicos e históricos para classificar os riscos em cinco níveis, de muito baixo a muito alto. Até dezembro, estão previstos novos módulos para vendavais, granizo, secas e geadas. "A inclusão contínua de novos riscos amplia a capacidade do país de agir de forma preditiva e preventiva diante dos desafios climáticos", destaca a diretora de Sustentabilidade da CNseg, Claudia Prates.



ENS

MBA EXCLUSIVO PARA EXECUTIVOS DA SULAMÉRICA REÚNE 40 LIDERANÇAS

No dia 13 de agosto, a ENS e a SulAmérica realizaram, em São Paulo, a aula magna do MBA em Gestão de Seguros, desenvolvido exclusivamente para a companhia. O programa reúne 40 executivos em cargos de alta liderança, com aulas presenciais e conteúdo adaptado aos desafios da organização. A abertura contou com a participação de dirigentes da Rede D'Oro, controladora da SulAmérica, e aula inaugural conduzida pela professora Angélica Carlini. "Este MBA representa um marco importante para a ENS, não apenas pela longa parceria que mantemos com uma empresa da dimensão da SulAmérica, mas, principalmente, pela possibilidade de construir uma experiência educacional totalmente conectada às necessidades de seus líderes", destaca a diretora-geral da ENS, Paola Casado.



FENACOR

24º CONGRESSO REÚNE MAIS DE 3 MIL PARTICIPANTES E DEBATE FUTURO DA DISTRIBUIÇÃO DE SEGUROS

Entre os dias 27 e 29 de agosto, a Fenacor realizou, no Rio de Janeiro, o 24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, reunindo mais de 3 mil participantes, cerca de 80 painéis e 110 palestrantes. Com o tema "A Nova Era da Distribuição de Seguros no Brasil", o encontro abordou inteligência artificial, inovação, regulação, capacitação e oportunidades de negócios. Um dos destaques foi o Plano Diretor do Mercado de Intermediação de Seguros (PDMIS), que propõe fortalecer a atuação consultiva dos corretores e ampliar sua participação no mercado. "O corretor não está apenas acompanhando a transformação. Ele é parte essencial dela", destacou o presidente da Fenacor, Armando Vergílio.



UCS

GRUPO HDI APRESENTA OPORTUNIDADES DE DIVERSIFICAÇÃO AOS CORRETORES

No dia 6 de outubro, a UCS realizou, em São Paulo, a 6ª edição de 2026 do Trocando Ideias, com a participação de Paul Canarin, diretor do Grupo HDI. Com o tema "Um Oceano de Oportunidades", o encontro apresentou o portfólio de quase 80 produtos da companhia, as mudanças na precificação do seguro automóvel e as aplicações da inteligência artificial para apoiar a atuação comercial. A programação também destacou a importância de diversificar a carteira e identificar novas necessidades de proteção dos clientes. "O Trocando Ideias permite que o corretor conheça melhor as oportunidades oferecidas pelo mercado e converse com quem está à frente delas", afirmou o presidente da UCS, Augusto Esteves.





O corretor de seguros e o valor de proteger histórias



**ROGÉRIO
ARAÚJO**

CORRETOR DE SEGUROS
DA TGL CONSULTORIA E
PRESIDENTE DO INSTITUTO
MINHA VIDA PROTEGIDA

Conhecimento, proximidade e orientação fazem da corretagem uma atividade essencial à proteção das famílias e de seus projetos de vida

Por trás de cada cliente existe uma história. Há pessoas construindo uma família, profissionais que dependem da própria renda e empresários que dedicaram décadas a um negócio. O corretor de seguros participa dessas trajetórias ao ajudar a proteger o que cada pessoa conquistou e deseja realizar.

Neste mês em que celebramos o Dia do Corretor de Seguros, merece reconhecimento o profissional que escuta, orienta e acompanha seus clientes. Seu trabalho pode contribuir para que uma família preserve a moradia, mantenha a educação dos filhos e tenha recursos para atravessar uma situação difícil. É uma atuação com consequências concretas na vida das pessoas.

Esse valor começa a ser construído antes da contratação. Está na conversa que identifica uma preocupação, na explicação que esclarece uma dúvida e na orientação que ajuda alguém a perceber uma necessidade de proteção. A proximidade permite transformar conhecimento técnico em decisões que fazem sentido para cada realidade.

Uma das contribuições do corretor é trazer ao planejamento questões que nem sempre fazem parte das conversas familiares. O que aconteceria com os projetos de uma pessoa se sua renda fosse interrompida? Por quanto tempo seus dependentes conseguiriam manter as despesas? Que recursos estariam disponíveis?

Ao abordar essas perguntas com sensibilidade, o profissional ajuda o cliente a compreender sua situação e avaliar prioridades. Conhecer seus compromissos, suas reservas e seus objetivos permite construir uma orientação consistente.

Uma família com filhos pequenos e financiamento imobiliário tem necessidades diferentes das de alguém cujos filhos já conquistaram independência financeira. Um empresário pode precisar considerar também a continuidade da empresa diante da ausência de um sócio. A atuação consultiva reconhece essas diferenças e as relaciona às alternativas de proteção.

O seguro de vida ganha significado quando associado a esses objetivos. A família deseja preservar sua estabilidade e ter condições de seguir adiante. O corretor estabelece essa conexão e explica como as coberturas podem contribuir, esclarecendo valores, condições e limites.

Formar uma reserva exige tempo. A proteção securitária pode complementar esse processo ao prever um capital para os eventos cobertos, conforme as condições do contrato. Ao explicar essa relação, o profissional ajuda a incorporar o seguro ao planejamento financeiro.

O acesso à informação ampliou as possibilidades de pesquisa e comparação. Nesse cenário, o corretor oferece uma contribuição valiosa: organiza informações, esclarece diferenças e ajuda o cliente a compreender o que se aplica à sua vida.

Uma apresentação baseada nas necessidades da pessoa torna mais claro o valor da proteção. A conversa sobre a manutenção da casa ou a continuidade de um negócio permite compreender por que determinada cobertura merece ser considerada.

A educação financeira, securitária e previdenciária faz parte desse trabalho. Ao compartilhar conhecimento, o corretor contribui para que as pessoas reconheçam suas vulnerabilidades e participem das decisões com mais segurança.

Essa orientação exige respeito às prioridades e às possibilidades de cada cliente. Apresentar situações e suas consequências financeiras, esclarecer dúvidas e permitir uma escolha consciente são atitudes que fortalecem a confiança na profissão.

O relacionamento construído pelo corretor também permite acompanhar mudanças. Casamentos, nascimento de filhos, abertura de empresas e novos compromissos financeiros alteram as necessidades de proteção. A revisão do planejamento ajuda a avaliar se as escolhas anteriores continuam adequadas.

Na própria carteira, há oportunidades de ampliar esse cuidado. Um cliente atendido no seguro de automóvel pode encontrar no mesmo profissional apoio para discutir proteção da renda ou aposentadoria. A confiança existente favorece uma conversa mais abrangente sobre seu futuro.

O intraempreendedorismo na corretagem pode se expressar nessa capacidade de identificar necessidades e aperfeiçoar o atendimento dentro do próprio negócio. O conhecimento acumulado, aliado à escuta e ao acompanhamento, amplia a contribuição do corretor para seus clientes.

Celebrar o Dia do Corretor de Seguros é valorizar essa presença. É reconhecer quem dedica seu trabalho a ajudar pessoas a compreender riscos, proteger conquistas e manter projetos. Cada família mais preparada para enfrentar uma adversidade demonstra a importância social da nossa profissão.

Para apoiar essa atuação, o Instituto Minha Vida Protegida oferece oficinas gratuitas sobre seguro de vida, planejamento e desenvolvimento profissional. A programação segue até 15 de dezembro, às quintas-feiras e em algumas terças-feiras, das 17h30 às 18h30, pelo YouTube do Instituto.



Assista quando quiser!

Gravações e materiais estão disponíveis no canal do YouTube do Instituto Minha Vida Protegida. Aprenda no seu tempo.



Mês do **Corretor**

Para a Porto, o **Corretor** é o hoje,
o amanhã e para sempre.

Dê um Max no seu seguro



Com as assistências da Maxpar, você deixa
o seguro do seu cliente ainda mais seguro.
Perfeito para pequenos danos no dia a dia.

**Inclua as Maxassistências
nas apólices dos seus clientes.**

➤ Saiba mais em maxpar.com