



Sincor RJ

Revista

Previdência & Seguros



ANO 85 • Nº 704 • SETEMBRO/OUTUBRO DE 2025

SINCOR-RJ



**Dois meses para a
vigência da Lei 15.040/24.
E agora?**

**Novidade no “Dia do Corretor de Seguros”:
Sincor-RJ irá realizar seis encontros**

**Este anúncio
é uma homenagem
a vocês, corretores,
que fazem parte
da nossa história.**

12 de outubro.

Dia do Corretor de Seguros.

Uma homenagem do Grupo Bradesco Seguros.



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.





Previdência & Seguros

Diretoria Efetiva

Diretor Presidente: Ricardo Faria Garrido
Diretor Vice-presidente: Nilo Ferreira da Rocha Filho
Diretor Secretário: Affonso D'Anzicourt e Silva
Diretor 2º Secretário: Mauro Bacherinni dos Santos
Diretor Administrativo e Financeiro: Jorge Alberto Mariano Leite
Diretor Social: Ozir Zimmermann Vieira
Diretor Procurador: Ademir Fernandes Marins

Diretoria Suplente

1º Membro: Carlos Alberto de Almeida Santiago
2º Membro: Emílio Rodrigues Gomes
3º Membro: Fernando Conceição Vieira
4º Membro: Luiz Henrique S. Souza
5º Membro: Marcelo de Almeida Vianna Reid

Diretorias Especiais

Diretor de Eventos: Ozir Zimmermann Vieira
Diretora de Tecnologia: Iris Ferreira Sampaio
Diretora de Ouvidoria: Vera Lúcia dos Santos Alves
Presidente da Comissão Feminina: Ana Cláudia Fontenelle S. Deveza

Conselho Fiscal

1º Membro: Pedro Paulo Thimóteo
2º Membro: Marco Antonio Lopes
3º Membro: Rosana de Fátima Fernandes de Souza

Delegados Representantes - Fenacor

1º Nilson Garrido Cardoso
2º Sinval Vieira Filho

Suplente de Delegados - Fenacor

Ana Cláudia Fontenelle Soeiro Deveza

Delegados Regionais

Elis Mantovani
Jonas Marques
Luiz Henrique S. Souza
Marcelo de Almeida Vianna Reid
Roberto Nonato
Robson Albuquerque

Representantes

Adevaldo de Freitas Souza
Ivo Ferreira Leal
Jefferson do Carmo Oliveira
Jorge Luiz de Souza Nascimento

Redação

Coordenação editorial e redação: Suma Econômica
Tel: (21) 3923-5817
Email: redação@copeditora.com.br

Diagramação: Erika Filgueiras Silva (erikafilgueirasm@gmail.com)
Fotografias desta edição: arquivo Sincor-RJ, Mirian Fichtner e banco de imagens Storyblocks.

Impressão: Cop Gráfica e Editora

Tel: (21) 2501-2001 – grafica@copeditora.com.br

Nesta edição

CAPA

Corretores de seguros e seguradoras têm apenas dois meses para concluir o processo de adequação às novas regras e avaliarem os possíveis impactos da Lei 15.040/24, que estabelece novo marco regulatório para o mercado. A Susep promete ouvir o mercado sobre os seus temores, seja por meio de consulta pública, reuniões ou eventos. **12**

ENTREVISTA

Nesta edição, a Revista Previdência & Seguros publica entrevista exclusiva com o vice-presidente Corporativo da Icatu Seguros, Alexandre Vilardi, para quem o Rio de Janeiro é um mercado com grande potencial para ampliar a proteção das famílias nos segmentos de vida e previdência. Vilardi explica ainda a estratégia da empresa para reforçar a proximidade com os corretores de seguros. **6**

MERCADO

A arrecadação de prêmios de seguros (excluindo o VGBL) atingiu a marca de R\$ 126,8 bilhões de janeiro a julho. Esse valor é 7,5% maior, em termos nominais, que o registrado nos sete primeiros meses de 2024. Os seguros de danos acumularam R\$ 83,1 bilhões em receitas até julho. Na comparação com o mesmo período de 2024, houve crescimento nominal de 7,32% e real de 2,04%. **8**

EVENTOS

A diretoria do Sincor-RJ e um número expressivo de corretores de seguros do Rio de Janeiro estiveram presentes na edição 2025 do Conec, que reuniu 10 mil pessoas entre os dias 25 e 27 de setembro, no Distrito Anhembi, em São Paulo. O evento contou com as participações de lideranças do setor, autoridades, representantes de seguradoras e até uma delegação de mais de 20 profissionais de Buenos Aires. **21**

ESPAÇO DO CORRETOR

Novidade na comemoração do "Dia do Corretor de Seguros". Em vez de um único evento na capital, o Sincor-RJ irá realizar seis encontros em diferentes regiões do estado. Todos os eventos - marcados para o dia 10 de outubro - serão para corretores de seguros associados ao Sindicato. **24**

Novidade para o Dia do Corretor de Seguros



No dia 12 de outubro, celebramos o “Dia do Corretor de Seguros”, uma data especial para homenagear os profissionais que desempenham um papel fundamental no mercado e que tem como missão primordial assegurar a proteção e amparo das famílias, o futuro das pessoas, a continuidade dos negócios e a conclusão das grandes obras.

Como presidente do Sincor-RJ, quero expressar minha admiração e respeito por todos os corretores de seguros que trabalham com dedicação e profissionalismo.

Este ano, estamos preparando uma programação especial para comemorarmos juntos o “Dia do Corretor de Seguros”. No dia 10 de outubro, realizaremos vários eventos em diferentes regiões do estado, com o objetivo de reunir os corretores de seguros locais e celebrar essa data tão importante.

Será uma oportunidade única para se conectar com colegas, compartilhar experiências e aproveitar as oportunidades de networking.

O Sincor-RJ tem trabalhado incansavelmente para oferecer serviços e benefícios que

atendam às necessidades dos corretores de seguros.

Nossa missão é fortalecer a categoria e preparar o corretor para que possa atuar como o grande protagonista do processo de desenvolvimento do mercado de seguros, especialmente no nosso Rio de Janeiro.

Para isso, oferecemos cursos e treinamentos que visam aprimorar a capacitação dos corretores de seguros, além de promover eventos e atividades que fomentam a integração e o networking entre os profissionais.

Esse processo é fundamental para que todos estejamos prontos para enfrentar novos desafios que surgem, inclusive no aspecto regulatório.

Nesse contexto, lembro que a Lei 15.040/24 entrará em vigor no dia 11 de dezembro, trazendo novidades importantes para o mercado de seguros e para a nossa categoria.

O Sincor-RJ estará trabalhando arduamente para garantir que os corretores de seguros estejam preparados para essas mudanças e possam aproveitar as oportunidades que surgirão.

Por fim, agradeço a todos os corretores de seguros pela sua dedicação e trabalho árduo.

Vocês são fundamentais para o sucesso do mercado de seguros, e o Sincor-RJ está comprometido em apoiá-los e representá-los da melhor forma possível.

Feliz Dia do Corretor de Seguros a todos!

Venham com a gente!

RICARDO GARRIDO
PRESIDENTE

Sabe o que o corretor Icatu pode fazer com o tempo que ganha com a A.V.I.? *Mais clientes.*

A.V.I., quanto vou receber de comissão esse mês?

10:41 ✓

O valor total de comissionamento a receber este
mês é de R\$ 25.568,00.

10:41

A.V.I., quero fazer uma cotação para um cliente.

10:43 ✓

Ótimo! Para iniciar a simulação do seguro de vida
para o seu cliente, por favor me informe os
seguintes dados:

1. Sexo
2. Data de nascimento
3. Profissão
4. Produto desejado
5. Capitais segurados e coberturas desejadas

10:43

A única inteligência artificial do mercado
a favor do seu tempo e dos seus negócios.

Tudo pelo Whatsapp. Simples, rápido, inovador.



Acesse o QR Code
e conheça agora.

ICATU
SEGUROS

OUTUBRO | MÊS DO CORRETOR ICATU

Hora de proteger ainda mais as famílias e o futuro



Alexandre Vilardi: ampliar a educação financeira e securitária da população é um desafio que exige uma atuação conjunta do setor.

O Rio de Janeiro é um mercado com grande potencial para ampliar a proteção das famílias nos segmentos de vida e previdência. A afirmação é do vice-presidente Corporativo da Icatu Seguros, Alexandre Vilardi, que, em entrevista para a Revista Previdência & Seguros, aponta a estratégia da empresa para reforçar a proximidade com os corretores de seguros.

Leia, abaixo, a entrevista, na íntegra:

Previdência & Seguros – Após a pandemia, a sociedade passou a ter maior consciência sobre a importância de contar com uma proteção para as pessoas, a perda de renda e o futuro. Esse cenário vai permanecer?

Alexandre Vilardi - A pandemia provocou uma mudança de mentalidade das pessoas e aumentou a percepção da necessidade de estar protegido contra imprevistos.

Esse efeito não se dissipou com o fim da pandemia, mas ainda há muito o que avançar. Atualmente, apenas 18% da população contam com um seguro de vida e 9% com uma previdência privada.

Por outro lado, a adesão vem crescendo de forma consistente: até junho, a procura pela modalidade individual cresceu 13,2%.

Esse movimento, a meu ver, é irreversível.

P&S – A educação financeira é vista como prioridade. Quais passos o setor precisa dar para atingir essa meta?

AV - Ampliar a educação financeira e securitária é um desafio que exige uma atuação conjunta do setor. Ainda existem muitas dúvidas e mitos que cercam o seguro de vida e a previdência privada — frequentemente vistos como um custo, e não como um instrumento de planejamento e proteção. Para mudar essa percepção, precisamos ampliar o acesso à informação de forma clara e acessível; simplificar a compreensão dos produtos; e estimular a cultura de longo prazo.

Cabe às seguradoras comunicar de forma clara, inovar e investir em soluções mais simples e conectadas com a realidade das pessoas; aos órgãos

reguladores e associações, fomentar campanhas de conscientização e criar um ambiente que estimule a proteção financeira. Os corretores têm um papel insubstituível nesse processo. São eles que escutam, entendem as necessidades de cada cliente e traduzem essas demandas em soluções de proteção e planejamento, levando o seguro de vida e a previdência para as famílias.

P&S - O que espera da regulamentação do seguro universal?

AV - A regulamentação abre um potencial significativo de crescimento para o setor.

A Icatu foi pioneira ao desenvolver o Equilíbrio, um produto inspirado no conceito do Vida Universal, que oferece prêmio nivelado, contribuição flexível, reserva financeira com rentabilidade garantida e participação nos resultados financeiros.

Ele permite portabilidades, aportes e resgates, proporcionando ao cliente uma gestão mais autônoma da sua apólice de seguro de vida. Um dos grandes diferenciais é que o cliente pode interromper temporariamente os pagamentos, sem que sua cobertura seja cancelada, utilizando a reserva acumulada para cobrir os prêmios.

Para nós, apostar nesse tipo de produto está em sintonia com o objetivo de democratizar o acesso à proteção financeira, a partir de um portfólio completo que atenda às diferentes necessidades e realidades socioeconômicas.

P&S – A inovação tecnológica também desempenha um papel fundamental. A Icatu tem investido para adequar o corretor de seguros ao novo contexto?

AV - A inovação permeia nossas iniciativas em soluções, produtos e processos. Um dos nossos cases mais recentes é a A.V.I., Assistente Virtual da Icatu disponível para mais de 10 mil corretores e que reduz em até 85% o tempo gasto na cotação de produtos de vida e oferece suporte no gerenciamento da carteira de clientes. Essa frente de tecnologia e IA é uma prioridade estratégica para nós.

Fazemos investimentos contínuos e estruturados. Parte do nosso time de tecnologia e experiência digital é dedicada exclusivamente à jornada dos corretores. Temos especialistas em TI, design, metodologias ágeis, experiência do usuário (UX) e arquitetura, além de pesquisadores focados em entender as necessidades e expectativas deles.

P&S – Quais os argumentos podem convencer o corretor de seguros a investir mais no ramo de pessoas e na previdência complementar?

AV - O seguro de vida e a previdência privada representam hoje um dos segmentos de maior oportunidade de crescimento do setor. Os cenários de adversidades dos últimos anos, somados ao aumento da longevidade da população, fortaleceram a percepção sobre a importância da proteção individual e do planejamento financeiro de longo prazo, impulsionando a demanda nesses segmentos,

que vem crescendo de forma consistente.

Para o corretor, oferecer esses produtos aos clientes significa ampliar seu campo de atuação e gerar novas oportunidades de relacionamento. A porta de entrada pode ser um cliente que já possui um seguro auto ou residencial. A partir desse vínculo de confiança, o corretor pode atuar de maneira consultiva, mostrando que proteger o patrimônio é importante, mas proteger a vida, a renda e o futuro da família é essencial.

P&S - Qual a estratégia da Icatu para crescer junto com os corretores do Rio de Janeiro?

AV - O Rio é um mercado com grande potencial para ampliar a proteção das famílias nos segmentos de vida e previdência. Nossa estratégia passa por reforçar a proximidade com os corretores, oferecendo capacitação contínua e suporte consultivo para que eles se posicionem como planejadores financeiros de seus clientes; ampliar o acesso a ferramentas digitais que simplifiquem o dia a dia de vendas e atendimento; e, por fim, investir em soluções adaptadas à realidade socioeconômica da população carioca, equilibrando produtos com alternativas de longo prazo para quem busca acumulação e aposentadoria.

P&S - Quais ferramentas e treinamentos são oferecidos aos corretores?

AV - Os corretores são parceiros estratégicos e, por isso, temos investido continuamente em ferramentas e iniciativas que valorizam e fortalecem a atuação desses profissionais.

Realizamos diversas campanhas de incentivo como forma de reconhecer, valorizar e estimular o desenvolvimento desses profissionais que estão na linha de frente na missão de ampliar a proteção financeira no Brasil.

A principal delas é a “Campanha Antônio Carlos de Almeida Braga”, que ficou ainda mais robusta este ano. Além de novas categorias, ampliamos os critérios de elegibilidade e aumentamos o número de premiados, reforçando nosso compromisso em criar mais oportunidades de reconhecimento para diferentes perfis de corretores.

Além disso, disponibilizamos canais de relacionamento e capacitação voltados exclusivamente para esse público: um hub de conteúdo para corretores parceiros; o IcatuNews, nossa newsletter semanal com um compilado das principais notícias do setor; o IcatuCast – Corretor que Inspira, videocast mensal com debates sobre tendências do mercado; e o perfil no Instagram @ comunicatu_corretor, que traz conteúdos de forma mais ágil e interativa.

Outro destaque é o Educatu, nossa plataforma de treinamento online já consolidada no setor, que oferece mais de 40 cursos gratuitos com temas que vão desde produtos até técnicas de vendas e inovação.

Para 2026, seguiremos fortalecendo esse ecossistema de apoio ao corretor, com nossas campanhas de

incentivo, além de novos conteúdos e ferramentas digitais ainda mais personalizadas, capazes de ampliar a eficiência, simplificar processos e apoiar esses profissionais em sua missão consultiva junto aos clientes.

P&S - Há espaço para aumentar a participação do corretor no microsseguro?

AV - Todo brasileiro precisa de proteção, independentemente da renda. Mas é fato que, para uma parte considerável da população em situação de maior vulnerabilidade, essa proteção se torna ainda mais relevante para garantir segurança e tranquilidade diante de imprevistos.

O mercado de microsseguros tem se consolidado no mundo como uma resposta a essa necessidade.

Para o corretor, esse é um mercado de grande potencial. Estima-se que cerca de 80% dos brasileiros fazem parte de grupos que podem se beneficiar fortemente de soluções acessíveis de proteção. Ao oferecer microsseguros, o corretor não apenas amplia sua carteira e fideliza clientes, mas também fortalece sua missão consultiva, levando inclusão, proteção e tranquilidade financeira para camadas que historicamente estiveram à margem do sistema de seguros.

P&S - As mudanças climáticas preocupam o mercado no mundo inteiro. Qual deve ser a abordagem do setor visando a evolução constante dos produtos e soluções?

AV - As mudanças climáticas e os eventos extremos têm se tornado mais frequentes, e isso impacta a operação das seguradoras e o trabalho dos corretores. A Icatu atua nos segmentos de seguro de vida, previdência e capitalização, que foram menos expostos aos riscos climáticos diretos. Mas, sem dúvida, esses eventos reforçam a importância da proteção financeira e do planejamento para que as famílias possam se reerguer em momentos desafiadores.

O seguro de vida fornece recursos imediatos em situações adversas, garantindo amparo financeiro, enquanto a previdência atua como ferramenta de economia de longo prazo, oferecendo estabilidade diante de imprevistos fora do controle das famílias.

P&S - O que representa o corretor de seguros para a Icatu?

AV - Representam o elo fundamental com os clientes, garantindo que nossas soluções cheguem de forma adequada e que nossos produtos se adaptem às necessidades atuais da sociedade. Além dos contínuos investimentos em tecnologia, procuramos estar sempre próximos desses profissionais por meio dos nossos times comerciais.

Para os próximos anos, seguiremos ampliando nossa proximidade, investindo em soluções que facilitem o dia a dia do corretor, apoiem seu desenvolvimento profissional e reforcem nosso propósito de levar planejamento e proteção financeira para os lares brasileiros.

Arrecadação de seguros cresceu 7,5% até julho



Dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep) indicam que a arrecadação de prêmios de seguros (excluindo o VGBl) atingiu a marca de R\$ 126,8 bilhões de janeiro a julho deste ano. Esse valor é 7,5% maior, em termos nominais, que o registrado nos sete primeiros meses de 2024. Em termos reais (já descontada a inflação acumulada), houve um avanço da ordem de 2,14%

Os seguros de danos acumularam R\$ 83,1 bilhões em receitas no ano, até o mês de julho. Na comparação com o mesmo período de 2024, houve crescimento nominal de 7,32% e real de 2,04%.

Maior carteira desse segmento, o seguro de veículos arrecadou pouco menos de R\$ 34,6 bilhões até julho, montante 5,9% superior ao registrado no mesmo período de 2024, em termos nominais.

Essa linha de negócios respondeu por 42% dos prêmios dos seguros de danos no acumulado do ano.

Os demais seguros de danos arrecadaram cerca de R\$ 48,6 bilhões de janeiro a julho.

Destaque para os seguros compreensivos (residencial, condominial e empresarial), que apresentaram crescimento nominal de 12,7% e real de 7,17% na comparação com o mesmo período do ano anterior.

Já o seguro rural, que representou 9% do volume dos seguros de danos até julho de 2025, teve queda, em termos reais, de 7,84% na arrecadação, quando comparado ao mesmo período de 2024.

De janeiro a julho, as indenizações de seguros pagas pelas seguradoras somaram R\$ 46,6 bilhões. Esse valor é 2,2% maior, em termos nominais, ao montante desembolsado pelo mercado nos sete primeiros meses do ano passado. Contudo, em termos reais, houve queda de 2,9%.

SEGURO DE PESSOAS

Relatório elaborado pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida — FenaPrevi, com base nas informações da Susep, destaca que os prêmios de seguros de pessoas somaram R\$ 44,5 bilhões até julho, um crescimento de 7,8% na comparação com os mesmos meses de 2024.

Ao detalhar o resultado por produto, verificou-se que 48% do total de prêmios foram apurados nos seguros de Vida (modalidades individual e coletiva), 28% no Prestamista, 12% em Acidentes Pessoais e outros 12% nos demais produtos.

As maiores altas ocorreram no segmento de Doenças Graves (18,4%), na modalidade Vida Individual (12,9%) e no seguro Viagem (11,9%).

Ainda nos seguros de pessoas, foram pagos aproximadamente R\$ 10 bilhões em indenizações para os segurados nos sete primeiros meses de 2025. Isso representa uma expansão de 7,6% quando comparado ao resultado dos sinistros pagos no mesmo intervalo do ano passado.

O documento aponta que 52% dos benefícios pagos correspondem ao ramo de Vida (modalidades individual e coletiva), 22% no

seguro Prestamista, 11% no de Acidentes Pessoais e 14% nos demais produtos.

Ao mesmo tempo, as indenizações no seguro Funeral foram as que apresentaram a maior variação no período, com alta de 25,1%, seguido pelo seguro Educacional (22,5%) e o Doenças Graves (11,2%).

Aportes em previdência aberta recuam 11,7%

Os aportes em planos de previdência privada aberta, realizados até julho, somaram R\$ 100,5 bilhões, uma retração de 11,7% na comparação com o mesmo período do ano passado.

Segundo a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida — FenaPrevi, de janeiro a julho, os resgates totalizaram R\$ 88,9 bilhões, crescimento de 15,3% no intervalo analisado.

O setor administra R\$ 1,7 trilhão em ativos, o equivalente a 13,7% do PIB brasileiro.

Esse patrimônio é distribuído entre os mais de 13,6 milhões de planos de previdência privada no país.

Desses, 8,5 milhões são do tipo VGBL — Vida Gerador de Benefício Livre — (63% do total de planos), enquanto 3,1 milhões (23% do total) são PGBL — Plano Gerador de Benefício Livre.

Os demais, cerca de dois milhões de planos se referem aos Tradicionais.

Em termos de participantes, os produtos pertencem a 11,2 milhões de pessoas, das quais 8,9 milhões possuem planos individuais e 2,3 milhões têm planos coletivos.

O relatório da FenaPrevi destaca ainda que quase a totalidade - 92% da arrecadação dos sete primeiros meses do ano - foi gerada por planos VGBL (R\$ 92,1 bilhões); outros 7% em

planos PGBL (R\$ 6,7 bilhões) e o restante em planos Tradicionais (R\$ 1,6 bilhão).

CAPITALIZAÇÃO

No segmento de capitalização a arrecadação registrada de janeiro a julho atingiu a marca de R\$ 19,8 bilhões.

Essa soma é 10,71% maior que a apurada nos sete primeiros meses do ano passado, em termos nominais. Já em termos reais, houve um avanço de 5,15% na comparação com o mesmo período em 2024.

A capitalização gerou, até julho, o equivalente a 7% de toda a receita do mercado supervisionado pela Susep.

Segundo a Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), o crescimento contínuo do setor reflete uma combinação de fatores como a segurança dos títulos, o aspecto lúdico dos sorteios de prêmios em dinheiro e a maior conscientização da sociedade sobre a importância de formar reservas para conquistar um sonho ou tirar um projeto do papel.

Para a entidade, esse movimento tem ampliado o alcance do produto, atraindo perfis variados de clientes, como mulheres chefes de família e jovens que buscam planejar o futuro.



Incidentes Cibernéticos: plataforma registra 250 incidentes

A plataforma de Compartilhamento de Incidentes Cibernéticos (CIC), da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) registrou, somente no primeiro semestre deste ano, 253 alertas de incidentes. O dado indica que a era digital, embora tenha potencializado avanços inéditos e relevantes, também impôs uma nova camada de vulnerabilidade.

De acordo com a CNseg, dos incidentes, o “Alerta de Vulnerabilidade” se destaca como o tipo mais comum de comunicação, com 43% do total, somando 108.

Notícias sobre incidentes, Curiosidades e Fatos de cyber estão em segundo com 17%; e Campanhas de Phishing ou Fraudes em terceiro, com 16%.

O CIC promove a troca de informações sobre ataques entre empresas com confidencialidade garantida, visando reduzir o tempo de resposta e aumentar a resiliência do setor.

A notificação das vulnerabilidades, com agilidade, ajuda as organizações a tomarem ações preventivas, como o isolamento de sistemas em risco ou a aplicação imediata de correções.

No ano passado, o Brasil registrou 356 bilhões de tentativas de ataques cibernéticos, movimentando cerca de R\$ 17 bilhões em investimentos em segurança digital. Ainda assim, os prejuízos estimados chegaram a mais de R\$ 2,3 trilhões, afetando cerca de 40 milhões de brasileiros.

No contexto corporativo, o aumento da superfície de exposição, impulsionado pela transformação digital, uso de serviços em nuvem e terceirização de processos, exige mais do que ferramentas tecnológicas: requer uma abordagem estratégica de gestão de riscos.

Nesse cenário, o seguro de riscos cibernéticos vem ganhando protagonismo. Voltado exclusivamente para empresas, o produto oferece proteção

contra danos causados por ataques virtuais, como vazamento de dados, interrupção de serviços, perdas financeiras e até ações judiciais por uso indevido de informações.

Essa necessidade não se limita às grandes corporações. As médias empresas, embora em crescimento e cada vez mais digitalizadas, enfrentam desafios ainda maiores diante da falta de estrutura para mitigar incidentes cibernéticos. Estudo da AON mostra que 55% delas ainda não buscam nenhuma proteção contra riscos digitais.

Segundo o especialista, Victor Perego, membro da subcomissão de Linhas Financeiras da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), o seguro precisa estar alinhado à estratégia de gerenciamento de risco da empresa: “A interrupção do negócio, por exemplo, é uma das coberturas mais sensíveis. Mas é preciso entender qual o tempo de paralisação que a empresa consegue suportar antes de sofrer perdas irreversíveis. Essa análise define o melhor desenho de apólice e o período de carência de lucros cessantes”, acentua.

A legislação brasileira também evoluiu. Exemplo disso é Circular 638/21 da Susep, que inseriu a cibersegurança no centro do sistema de controle interno das seguradoras.

A norma exige que todas as supervisionadas tenham políticas compatíveis com seu porte, grau de exposição e complexidade operacional.

Além disso, também impõe o registro e comunicação de incidentes, capacitação contínua e monitoramento de terceiros com acesso a dados sensíveis.

Saiba mais sobre o CIC neste endereço eletrônico: <https://portaldesolucoes.cnseg.org.br/>



ESPECIALISTAS EM PROTEGER O QUE IMPORTA.

Todos os dias, milhares de brasileiros confiam no olhar atento dos nossos Especialistas em Proteção Financeira.

Neste **12 de outubro, Dia do Corretor de Seguros**, celebramos quem transforma confiança em proteção e reforçamos nosso compromisso de oferecer segurança e tranquilidade a todos os brasileiros.

MAG
SEGUROS

ESPECIALISTAS EM PROTEGER
SEU FUTURO, **HOJE.**

Faltam dois meses para vigência do novo marco. Estamos preparados?



Jéssica Bastos: vamos ouvir o mercado para entender as dores do setor e minimizar impactos.

O início da vigência da Lei 15.040/24, que estabelece novo marco regulatório para o mercado de seguros, está marcado para 11 de dezembro. Isso significa que corretores de seguros e seguradoras têm apenas dois meses para concluir o processo de adequação às novas regras e, mais que isso, avaliarem os possíveis impactos da lei, que é fruto de um projeto que tramitou por longos 20 anos antes de ser aprovado no Congresso e sancionado.

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) está atenta aos temores demonstrados pelo mercado e promete agir, quando for necessário. “Vamos ouvir o mercado, seja por meio de consulta pública, reuniões ou eventos, para entender as dores do setor e minimizar impactos”, assegurou a diretora da autarquia, Jéssica Bastos, ao participar de podcast promovido pela Associação Internacional de Direito de Seguro - Seção Brasil (AIDA Brasil), com o tema “Atualizações da Susep: estudos para revisão do arcabouço infralegal diante da Lei 15.040”, no dia 09 de setembro.

Ela garantiu que a Susep vai manter a mesma postura quanto à regulação de grandes riscos, oferecendo um “tratamento diferenciado”, sem necessariamente seguir os moldes da Resolução

407/21, e mantendo a liberdade contratual como princípio central. “O conceito de grandes riscos será tratado de forma diferenciada. A liberdade contratual continuará sendo privilegiada”, assinalou Jéssica Bastos.

Nesse podcast, foram discutidos os caminhos que a Susep está avaliando para atualizar o arcabouço infralegal referente à Lei 15.040/24, as mudanças nos processos de regulação de sinistros, prescrições e autorizações. O objetivo foi entender como essas alterações podem transformar o dia a dia do mercado de seguros.

Houve, na ocasião, uma preocupação especial como a aplicação efetiva do artigo 97, segundo o qual “os seguros contra os riscos de morte e de perda de integridade física de pessoa que visem a garantir direito patrimonial de terceiro ou que tenham finalidade indenizatória submetem-se, no que couber, às regras do seguro de dano”.

Já o presidente da Fenacor, Armando Vergilio, tem destacado o fato de as ponderações dos corretores de seguros terem sido “aceitas e acatadas” no processo de tramitação, no Congresso Nacional, do projeto que resultou na Lei 15.040/24.

Segundo ele, os Corretores de Seguros foram, de fato, ouvidos na Câmara, no Senado, no Ministério da Fazenda e na Susep. Com isso, foi possível corrigir alguns pontos que preocupavam.

Entre os seguradores, a expectativa também é grande. Contudo, o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Dyogo Oliveira, pontua que a lei incorpora muitos dispositivos que já estavam em decisões judiciais ou em resoluções da Susep.

Ele lembra que o prazo para pagamento de sinistro, por exemplo, já é uma resolução antiga da Susep. “Mas essa lei tem o grande mérito de juntar todas essas informações e permitir um manual de funcionamento do seguro”, pondera.

Oliveira destaca ainda o fato de a lei obrigar as seguradoras a informarem o motivo da recusa do risco, e não apenas negar, o que, na visão dele, traz uma nova disciplina sobre troca de informações. “O segurado tem que prestar informações mais precisas, tanto durante a contratação quanto no processo de vigência e da ocorrência. A seguradora também tem muito mais obrigações de prestar informações para esse segurado”, frisa o presidente da CNseg.

O que a lei 15.040 mudou no contrato de seguro?

A Lei 15.040/24 estabelece um marco jurídico para contratos de seguro no Brasil, revogando dispositivos do Código Civil – instituído pela Lei 10.406/02 - e do Decreto-Lei 73/66. A intenção dos legisladores foi trazer para o mercado maior transparência, segurança jurídica e previsibilidade ao setor.

Entre as principais mudanças constam a proibição do cancelamento unilateral de seguros, a exigência de interpretação contratual favorável ao segurado em caso de ambiguidades, a padronização de cláusulas e prazos para o pagamento de sinistros, e a criação de questionários de risco mais objetivos.

Dessa forma, a seguradora não poderá mais cancelar o contrato de seguro por qualquer motivo, como acontece atualmente.

Em casos de dúvidas ou ambiguidades em relação às cláusulas do contrato, a interpretação deverá sempre favorecer o segurado.



Aluizio Barbosa Jr: o corretor de seguros precisa ficar muito atento aos efeitos da Lei 15.040/24.

As seguradoras deverão aplicar um questionário detalhado para avaliar o risco na contratação do seguro, evitando “acusações vagas”.

A lei 15.040 estabelece ainda diretrizes claras sobre o dever de informação da seguradora ao segurado, antes e durante o contrato.

Haverá ainda padronização de cláusulas obrigatórias e limitativas nos contratos de seguro, com foco na transparência.

Deverão ser estabelecidos critérios objetivos para a negação de sinistros, bem como prazos para o pagamento.

Já o segurado terá a obrigação de informar a seguradora sobre o aumento do risco coberto.

A lei prevê também a aceitação automática de propostas. Caso a seguradora não se manifeste sobre uma proposta de seguro em um prazo definido, será considerada aceita automaticamente.

ATENÇÃO

Para o advogado e professor Aluizio Barbosa Jr, que coordena a Cátedra de Assuntos regulatórios da ANSP - Academia Nacional de Seguros e Previdência – o corretor de seguros precisa ficar muito atento aos efeitos da Lei 15.040/24, que traz diversas mudanças. “Destaco, dentre outras, o processo de regulação de sinistro que passará agora a poder ser suspenso apenas duas vezes para solicitação de documentos complementares, sendo esse limite reduzido para uma vez em seguros de automóveis e em seguros de até 500 salários mínimos”, alerta Barbosa.

Ele acrescenta ainda que os riscos deverão ser descritos de forma mais clara e precisa, tanto os cobertos quanto os excluídos. “Outro ponto é a necessidade constante de atualização de dados cadastrais, já que a nova lei considera válidas as notificações endereçadas ao segurado para o último endereço que estiver cadastrado na seguradora ou em instituições financeiras”, frisa o advogado, que participou, inclusive, de uma etapa do “Sincor em Movimento”, realizada em

Niterói, onde abordou as possíveis consequências da nova lei do mercado de seguros.

Já sobre a Lei Complementar 213/25, ele afirma que, embora esteja sendo associada apenas à regularização das atividades de proteção patrimonial, traz mudanças expressivas para o mercado de seguros como um todo. Dentre elas, destaca o aumento do limite de multas que a Susep pode aplicar, que passará de até R\$ 1 milhão para até R\$ 35 milhões. “Além disso, a lei abre a possibilidade de os corretores de seguros também comercializarem proteção patrimonial mutualista o que, inclusive, está sendo debatido perante a sociedade com a edição, pela Susep, da Consulta Pública 05/25”, completa Barbosa.

Possibilidade de judicialização é um risco iminente

Em palestra sobre o tema “A Nova Lei do Seguro – Inovações e Impactos da Lei 15.040/2024”, realizada no Clube da Bolinha do Rio de Janeiro, dia 09 de setembro, a presidente da Sou Segura, Liliana Caldeira, fez alguns alertas sobre possíveis desdobramentos da lei que podem trazer apreensão para o mercado, incluindo o risco de judicialização em razão de dispositivos polêmicos. “A coexistência com normas anteriores pode gerar conflitos interpretativos e a consequente judicialização, até que os conceitos e novos modelos da lei sejam sedimentados pela jurisprudência nacional”, afirmou Liliana Caldeira, que é advogada com foco em advocacia corporativa, voltada para gestão de jurídicos, e professora da Escola de Negócios e Seguros (ENS).

Na avaliação dela, também serão necessários novos investimentos em inovação. “A nova lei exige uma postura mais colaborativa e comunicativa entre os atores do mercado. A pressão por eficiência e conformidade regulatória também exigirá investimentos em tecnologia, especialmente em IA, para regulação de sinistros, automação de apólices e combate a fraudes”, salientou.

Para Liliana Caldeira, a lei exige uma revisão profunda dos contratos, produtos e processos internos.



Além disso, com o reforço do dever de informação e da transparência, “haverá necessidade de reavaliação dos modelos de subscrição e precificação de risco”.

CNseg promove encontro com magistrados

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) promove, dia 9 de outubro, na Escola da Magistratura Federal, em Brasília (DF), nova edição do Seminário Jurídico de Seguros, que vai debater exatamente os possíveis efeitos da Lei 15.040/24.

Segundo o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, a proposta do encontro é fomentar o diálogo entre o Poder Judiciário e os representantes do mercado de seguros. “O seguro se destaca por sua capacidade de oferecer proteção para as mais diversas necessidades de pessoas e empresas, abrangendo desde pequenos até grandes riscos. Por essa razão, o setor é essencial para a economia nacional e busca expandir sua relevância, especialmente diante do aumento dos eventos climáticos extremos e da nova regulamentação do setor”, ressaltou.

A coordenação acadêmica do seminário é do vice-presidente do Superior Tribunal de Justiça (STJ), ministro Luis Felipe Salomão, segundo o qual o seminário é fundamental para garantir a segurança jurídica do setor e o desenvolvimento econômico do mercado de seguros. “A área de seguros é uma área super regulada e ainda assim enfrenta a judicialização. É por isso que o debate é importante”, salientou.

Unindo forças pelo futuro do mercado



Luiz Philipe Baeta Neves*

Entre as parcerias da Aconseg-RJ a que temos com o Sincor-RJ é de extrema relevância, pois representa uma união de forças para o desenvolvimento do mercado de seguros no estado do Rio de Janeiro. Mais do que entidades representativas, ambas compartilham a missão de preparar os corretores para os desafios de um setor em constante transformação, em sintonia com as novas tecnologias e com a crescente exigência dos consumidores.

A Aconseg-RJ, referência no apoio e fortalecimento das assessorias, tem se destacado por sua atuação em capacitação através da Universidade Aconseg, que já formou centenas de profissionais, ampliando o conhecimento técnico, comercial e estratégico dos corretores de seguros. A cada ano

prepara nova programação de cursos, iniciativa que reforça o compromisso da Universidade em oferecer ferramentas modernas e conteúdos relevantes que possibilitam maior competitividade e desempenho no mercado.

Por sua vez, o Sincor-RJ, desempenha papel fundamental na defesa dos interesses da categoria e na promoção de programas voltados à valorização e atualização profissional. Atuação que garante que os corretores tenham voz ativa em pautas que impactam diretamente o futuro da atividade, fomentando a integração e o networking entre os profissionais do setor.

Ao alinhar esforços, Aconseg-RJ e Sincor-RJ, criam uma rede de suporte que promove um futuro sustentável para o mercado de seguros. Corretores mais bem preparados, atualizados e conectados com as tendências globais são capazes de oferecer um suporte de excelência, atendendo às demandas específicas de cada segurado.

Esse movimento resulta em maior satisfação dos clientes, consolidação da imagem do corretor como consultor de confiança e fortalecimento de todo o mercado segurador, fazendo com que o setor siga crescendo com profissionalismo, inovação e responsabilidade. Juntos, somos mais fortes!

***Presidente da Aconseg-RJ**

 Porto

CORRETOR
é pra **SEMPRE**



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

Hoje, falamos sobre como vamos navegar
juntos rumo ao futuro. Na Porto, é você
que transforma tecnologia em confiança.

 Porto
Bank

 Porto
Saúde

 Porto
Seguro

 Porto
Serviço

CNSP vai consolidar normas para atuação do corretor



A Susep receberá, até o dia 1º de novembro, sugestões e comentários de profissionais e entidades do mercado relacionados à minuta de futura resolução do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) que trará novas regras para a atuação de corretores de seguros, das autorreguladoras e da proteção patrimonial mutualista. O objetivo é consolidar regras previstas em outras 13 resoluções e adequar o texto às alterações legislativas recentes, como a Lei 14.430/22 e a Lei Complementar 213/25.

No que se refere ao corretor de seguros, o texto estabelece, entre outros pontos, que será vedado o registro de filial de empresas corretoras de seguros.

Também não poderá ser registrado o corretor que exerce cargo ou emprego em pessoa jurídica de direito público, inclusive entidades paraestatais, nas seguradoras, sociedades cooperativas de seguros, administradoras de operações de proteção patrimonial mutualista ou associações a que seus grupos estejam vinculados, sociedade de capitalização ou entidade aberta de previdência complementar.

A Susep e as entidades autorreguladoras poderão efetuar recadastramento periódico dos membros do mercado de corretagem, observando as regras definidas pela Susep para a validação do registro.

As entidades autorreguladoras deverão permitir à Susep o livre e imediato acesso aos dados atualizados dos membros do mercado de corretagem.

As cooperativas de corretores de seguros deverão atender aos princípios da adesão e recesso voluntários dos sócios, do controle democrático, sendo vedado o voto múltiplo, da participação econômica, e da autonomia, independência e intercooperação em relação a outras entidades.

Será vedado o registro de cooperativa de corretores de seguros que tenha entre seus associados pessoas naturais ou jurídicas sem registro devidamente regular e ativo.

Os sócios de corretor de seguros pessoa jurídica que participe de cooperativa de corretores de seguros deverão igualmente ter registro devidamente regular e ativo.

O corretor de seguros, integrante de cooperativa de corretores de seguros, que tiver seu registro suspenso ou cancelado, deverá ser imediatamente excluído da cooperativa pelo conselho de administração ou pela diretoria.

As seguradoras, sociedades cooperativas de seguro, administradoras de operações de proteção patrimonial mutualista, sociedades de capitalização e entidades abertas de previdência complementar não poderão pagar comissões à cooperativa de corretores de seguros que tenha entre seus integrantes corretores de seguros com registro suspenso ou cancelado.

Com relação às entidades autorreguladoras, buscou-se realizar uma revisão dos atuais normativos, com o intuito de adaptá-los, não apenas às alterações promovidas pelas leis, mas também para refletir as medidas de modernização dos processos de autorizações, à luz do cenário regulatório atual, orientado para simplificação, desburocratização, e pelo fomento à concorrência.

Por fim, a minuta colocada em consulta pública ainda trata da revisão dos regramentos referentes às instituições de ensino autorizadas a promover o exame nacional de habilitação técnico-profissional e/ou o curso de habilitação técnico-profissional para corretores de seguros.

A consulta pública está disponível no Sistema de Consultas Públicas da Susep.

Grupo de trabalho discute cobertura para catástrofes

A Susep publicou a Portaria 8.432/25, que constituiu grupo de trabalho, de natureza consultiva, com a finalidade de discutir e propor diagnósticos e recomendações para o aperfeiçoamento regulatório e legal relacionadas a Seguros Catástrofe.

De acordo com a autarquia, essa iniciativa está em linha com o “Plano de Regulação” aprovado para o ano de 2025, que definiu o tema “Cobertura de Alagamento e Inundação” como um dos seus principais assuntos.

Nesse sentido, o grupo de trabalho tem por objetivo trazer contribuições sobre como o setor securitário pode auxiliar o país na prevenção e atuação em casos de catástrofes naturais.

O grupo será composto por representantes da Susep, dos corretores de seguros (indicados pela Fenacor), seguradores (CNseg), segurados e outros participantes do mercado, além de especialistas e autoridades públicas.

Dessa forma, a Susep pretende estabelecer um canal de interlocução, diálogo e busca de consensos entre os envolvidos, visando à construção de alternativas capazes de pensar o seguro como um aliado do poder público na prevenção e mitigação de danos com relação às catástrofes climáticas.

Ainda de acordo com a Susep, a constituição desse grupo de trabalho também está inserida no propósito maior de aumentar o diálogo com a sociedade civil, “para que segurados, beneficiários e outros participantes do mercado supervisionado tenham participação cada vez mais ativa na regulação da autarquia”.

O grupo será coordenado pelo próprio superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, e funcionará por meio de reuniões periódicas, devendo concluir os seus trabalhos em até 60 dias, contados a partir da publicação da portaria de instituição, podendo ser prorrogado por igual período.

De acordo com a portaria, além dos participantes relacionados, a coordenação poderá convidar outros participantes externos para participar de suas atividades.

Os trabalhos se darão presencialmente, de forma remota, por videoconferência, ou híbrida.

A participação no Grupo de Trabalho será considerada atividade de relevante interesse público e não remunerada.

Além da Fenacor e da CNseg, irão indicar representantes para o grupo de trabalho entidades como a Confederação Nacional da Indústria - CNI; Confederação da Agricultura e Pecuária no Brasil - CNA; Confederação Nacional do Transporte - CNT; Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo - CNC; Associação Nacional das Resseguradoras Locais - ANRe; Associação Internacional de Direito de Seguro - AIDA; Instituto Brasileiro de Direito de Seguro - IBDS; e Instituto dos Advogados de São Paulo - IASP.

Toda a diretoria da Susep irá participar dos debates. Também estarão representados os Ministérios da Fazenda; do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços; dos Portos e Aeroportos; e dos Transportes; o Tribunal de Contas da União - TCU; e a Agência Brasileira de Gestora de Fundos Garantidores e Garantias - ABGF.

Susep participa de evento internacional

O diretor de Supervisão Prudencial e de Resseguros da Susep, Carlos Queiroz, participou da 22ª Assembleia Geral e da 29ª Conferência da Associação de Supervisores de Seguros Lusófonos (ASEL), realizadas de 16 a 19 de setembro, na cidade de Maputo, em Moçambique.

Na ocasião, Queiroz apresentou como destaques do mercado brasileiro a expansão dos segmentos supervisionados pela Susep no ano de 2024, tanto em volume de prêmios e provisões como em quantidade de novos supervisionados; o novo marco legal do contrato de seguros (Lei 15.040/24) e a atualização do marco legal do Sistema Nacional de Seguros Privados (Decreto-Lei 73/66, por meio da Lei Complementar 213/25); e o foco em inovação

e sustentabilidade das últimas atualizações regulatórias promovidas pela Susep e o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP).

O ingresso de cooperativas de seguros e da proteção patrimonial mutualista no arcabouço supervisor da Susep foi objeto de grande interesse pelos demais membros da ASEL.

Outro ponto de destaque na conferência foram as discussões relativas à necessidade de reestruturação dos órgãos supervisores da maioria das jurisdições e das possibilidades de modelos em estudo.

Além da Susep, participaram representantes da Agência Angolana de Regulação e Supervisão de Seguros (ARSEG); do Banco de Cabo Verde (BCV); da Autoridade Monetária de Macau (AMCM); do Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique (ISSM); da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões de Portugal (ASF); do Banco Central de S. Tomé e Príncipe (BCSTP); e do Banco Central de Timor-Leste (BCTL).

Além disso, foram apresentados, por cada país, os principais desenvolvimentos do setor de seguros e de fundos de pensão ocorridos em 2024, além dos desafios de cada jurisdição.

Já na Conferência Anual, que contou com a participação, na abertura, do Secretário de Estado de Tesouro e Orçamento de

Moçambique, Amílcar Paia Tivane, houve a apresentação do relatório de estudo sobre a distribuição (intermediação) de seguros nas jurisdições da ASEL, seguida de uma série de painéis temáticos.

Foram discutidos temas como a promoção do desenvolvimento sustentável do mercado de seguros nos projetos de petróleo e gás; mudanças climáticas; e inteligência artificial como forma de dinamizar o mercado segurador.

Carlos Queiroz foi o moderador do painel "Mudanças Climáticas: que implicações no mercado segurador?".

Como mensagem final do painel, Queiroz destacou que as mudanças climáticas afetam a todos e, por esta razão, cabe a todos (Estado e iniciativa privada) adotarem iniciativas para mitigar os seus impactos.

Como frase-síntese do painel, concluiu-se que uma seguradora que não se preocupa com mudanças climáticas é uma "seguradora incompleta".

A ASEL foi fundada em 2004 com o objetivo de promover a troca de informações e a cooperação entre os seus membros, que incluem Angola, Brasil, Cabo Verde, Macau, Moçambique, Portugal, São Tomé e Príncipe, e Timor-Leste.



Carlos Queiroz e demais autoridades do mercado de seguros de países lusófonos discutiram o futuro do setor em Moçambique.

Conec discute o “Futuro Inteligente do Corretor de Seguros”



Conec 25: organização estima que evento reuniu mais de 10 mil pessoas.

A diretoria do Sincor-RJ e um número expressivo de corretores de seguros do Rio de Janeiro estiveram presentes na edição 2025 do Conec, que reuniu mais de 10 mil pessoas entre os dias 25 e 27 de setembro, no Distrito Anhembi, em São Paulo, segundo estimativa dos organizadores.

Realizado pelo Sincor-SP, o evento contou com as participações de lideranças do setor, autoridades, representantes de seguradoras e convidados internacionais – incluindo uma delegação de mais de 20 profissionais de Buenos Aires.

De acordo com o Sincor-SP, esta edição, que teve como tema central “Sinergia Digital – O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros”, consolidou o Conec como o maior encontro do setor na América Latina, oferecendo três dias de intensa programação.

Foram quatro talk shows, duas grandes palestras e 29 trilhas de conteúdo, que exploraram tendências de negócios, inovação tecnológica, regulação, sustentabilidade, transformação digital e novos modelos de relacionamento com clientes.

Mais de 200 palestrantes e debatedores compartilharam diferentes visões sobre o futuro do corretor de seguros, reunindo executivos de seguradoras, especialistas em tecnologia, economistas, comunicadores e acadêmicos.

Segundo o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, o Conec 2025 refletiu o espírito de transformação que move a categoria: “O futuro do seguro não tem uma resposta pronta. Depende da nossa capacidade de integrar o conhecimento do passado com os aprendizados que vêm da inovação. O Conec

mostrou que os corretores estão preparados para esse desafio, com união, conteúdo de qualidade e muito relacionamento”, declarou, celebrando ainda o sucesso da edição, ressaltando o zelo da organização e o engajamento dos participantes.

Entre os destaques, estiveram os debates sobre a autorregulação, o uso de inteligência artificial no setor e o impacto das mudanças climáticas no desenho de produtos.

RECORDES

Os organizadores comemoraram ainda o fato de o Conec 2025 ter registrado recorde de apoio institucional e comercial, reunindo mais de 80 marcas patrocinadoras em diversas ativações.

A Exposeg 2025, feira de negócios paralela ao congresso, registrou intensa movimentação, reunindo dezenas de expositores e oferecendo oportunidades de networking, geração de parcerias e apresentação de soluções inovadoras.

Caravanas de todas as regiões do Brasil marcaram presença, demonstrando a força e a união da categoria. A diversidade também esteve em evidência, com maior engajamento feminino e a chegada de novos players, que ampliaram a pluralidade de vozes no debate.

Os congressistas tiveram diversos momentos para fortalecer conexões, além da Exposeg, como os almoços no Espaço Gastronômico e os jantares com shows musicais.

A programação cultural animou as noites: na sexta-feira, com o samba do cantor Péricles, e no sábado, com o sertanejo raiz de Matogrosso & Mathias.



Auditório lotado na abertura do evento, que inclui quatro talk shows, duas grandes palestras e 29 trilhas de conteúdo.

Dessa forma, a 20ª edição do Conec entra para a história como símbolo de inovação, pluralidade e protagonismo do corretor, reafirmando a importância do evento como referência para o mercado de seguros brasileiro e latino-americano. E já prepara o terreno para a próxima edição, marcada para 2027.

Abertura com prefeito de São Paulo



Boris Ber: Estamos vivendo mais uma revolução, principalmente na relação entre corretores, seguradoras e consumidores.

A cerimônia de abertura, após um animado “Esquenta Conec”, foi conduzida pelo presidente do Sincor-SP, Boris Ber, que destacou a capacidade do congresso de refletir sobre as transformações do seu tempo. “Cada edição do Conec sempre refletiu o espírito do seu tempo. Estamos vivendo mais uma revolução – na sociedade, nos serviços financeiros, na forma de consumir, e principalmente na relação entre corretores, seguradoras e consumidores”, afirmou.

Ele enfatizou que o futuro do seguro não tem uma resposta pronta, e sim depende da capacidade dos corretores de integrar o conhecimento do passado com novos aprendizados, preparados para a grande transformação que já começou. Boris Ber agradeceu à diretoria, aos colaboradores e à Prefeitura de São Paulo pelo apoio, além de saudar a presença da delegação argentina.

Já o prefeito de São Paulo, Ricardo Nunes, agradeceu a oportunidade de falar com a categoria, reconhecendo o trabalho fundamental dos corretores de seguros na orientação dos clientes e no fomento de setores essenciais, como a saúde, que beneficia a população e alivia os serviços públicos.

SEGUNDO DIA

No segundo dia do Conec 2025, um dos destaques foi o painel que discutiu as recentes mudanças

regulatórias, os impactos da transformação digital no futuro dos corretores de seguros.

O debate contou as presenças dos presidentes do Sincor-SP, Boris Ber (mediador); da Fenacor, Armando Vergilio dos Santos Júnior; da ENS, Lucas Vergilio; e da CNseg, Dyogo Oliveira.

Armando Vergilio pontuou que a Lei Complementar 213/2025 trouxe para o mercado um novo ecossistema e lembrou que mais de 2.200 associações já se cadastraram, embora o número deva cair após o processo de regularização.

Anunciou ainda que a federação irá lançar um plano diretor para o desenvolvimento da distribuição de seguros, voltado para a capacitação e requalificação dos corretores.

Por fim, alertou que, para permanecer relevante, o corretor de seguros precisa se transformar em um provedor de soluções, diversificar sua atuação e se atualizar continuamente.

Já Lucas Vergilio sublinhou que ferramentas como big data, inteligência artificial generativa e automação trarão maior eficiência nos processos, redução de custos e personalização em tempo real do atendimento, permitindo que o corretor de seguros atue com o foco totalmente direcional para a venda e o relacionamento com os clientes.

“O Corretor terá que estar antenado a tudo isso. Open Insurance e SPOC serão consequências, ferramentas que podem ou não ser diferenciais nesse mercado”, acentuou.

Por sua vez, Dyogo Oliveira destacou a importância do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS), que tem como principal objetivo ampliar a participação do seguro na economia, atingindo a marca de 10% do PIB em arrecadação. “Hoje temos aproximadamente 6,5% do PIB de arrecadação e 4,5% de pagamento. São metas ambiciosas, mas confiamos que, dentro desse trabalho conjunto, conseguiremos alcançá-las”, projetou, acrescentando que o PDMS é um plano dinâmico e precisa ser constantemente alimentado por novas ideias, sendo um espaço aberto à participação de todos.

Grandes executivos discutem sucessão

No terceiro dia do Conec, houve espaço para muita emoção em um painel que discutiu um dos temas mais relevantes para o futuro do mercado: a sucessão nas empresas do setor.

Para esse debate, a organização convidou duas das maiores lideranças históricas do mercado -



Painel reuniu dois grandes líderes do mercado e os filhos, que já comandam suas empresas.

Jayme Garfinkel (acionista controlador da Porto Seguro) e Nilton Molina (presidente do Instituto de Longevidade MAG e do Conselho Deliberativo da MAG Fundo de Pensão) - e seus filhos, Bruno Garfinkel e Helder Molina, que já pontuam como importantes líderes do setor.

Jayme Garfinkel revelou, emocionado, que a grande decisão da sua vida foi tomada logo após a morte do seu pai. "Não quis vender o sonho do meu pai", afirmou, lembrando que o pai, Abraão Garfinkel, fundador da Porto Seguro, tinha 55 anos quando comprou a companhia sem ter dinheiro e morreu seis anos depois. "Mantive o sonho com base na confiança. Nosso mercado vive de confiança; é a confiança do consumidor no corretor e a do corretor na seguradora. Esse é o resumo da Porto Seguro e da paixão que eu tenho", destacou.

Para Jayme Garfinkel, quando deve ser visto "como um prazer" o fato de o setor de seguros ser um prestador de serviços que vai ao encontro da necessidade das pessoas. "Estamos presentes no dia a dia. Essa vantagem traz uma cultura de interesse do cidadão", salientou.

Já Nilton Molina - que, aos 90 anos, ainda é visto como forte influenciador do mercado - lembrou que começou sua trajetória no mercado como corretor de seguros aos 30 anos. A minha porta de entrada no mercado de seguros foi o GBOEX, em 1966. Foi lá que aprendi a vender seguros. Ajudei a criar a Bradesco Saúde, a Bradesco Vida e Previdência, depois criei a Mombas e, mais tarde, comprei a Mongeral", narrou, acrescentando que gosta muito do negócio e classificou como "muito difícil ser meu filho".

Na visão de Nilton Molina, o seguro de vida tem uma característica diferente. "A venda desse seguro,

mesmo que muito bem feita, é forçada. Mas, o momento da entrega do cheque do benefício é absolutamente gratificante para o segurador e, principalmente, para o corretor que vendeu a apólice", ressaltou.

O filho, Helder Molina - atual chairman e CEO do Grupo MAG - reconheceu o empenho do pai e confessou que aprendeu "por osmose", desde o início da trajetória, com apenas 14 anos. "Meu pai me criou para liderar. Não é fácil. Temos de nos esforçar cada vez mais. Muitas vezes o mais importante é conseguir fazer o meu melhor, e você me deu ferramentas para isso. Eu aprendi em casa com você e com a minha mãe", disse Helder, pontuando ainda que poucos os "seguradores-raiz" continuam com a barriga no balcão hoje.

Por sua vez, Bruno Garfinkel, atual presidente do Conselho da Porto Seguro, classificou como "amor profissional" o processo sucessório na companhia. "Meu pai absorveu o sonho do pai. E o sucesso da Porto foi resultado da capacidade de engajar muitas pessoas em torno de um sonho", frisou.

Curso sobre sucessão estratégica

Diante da relevância desse tema, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) anunciou que irá realizar, dia 26 de novembro, um Master Class gratuito sobre a sucessão em corretoras de seguros.

No evento, especialistas vão discutir a importância de planejar a sucessão com antecedência, as estratégias mais eficazes para estruturar esse processo e os caminhos que podem assegurar a longevidade e a competitividade das empresas de corretagem.

A inscrição pode ser feita neste endereço: <https://sl1nk.com/ESvVY>

Novidade na comemoração do “Dia do Corretor de Seguros”

Região Sul Fluminense

Almoço

COMEMORATIVO EM HOMENAGEM AO DIA DO CORRETOR DE SEGUROS

10.10.2025 12h00

RESTAURANTE TOCA DO PINTADO
RUA DEZENOVE-A, 278 - BELA VISTA, VOLTA REDONDA-RJ

Participação mediante inscrição obrigatória:
www.sincor-rj.org.br/nossos-eventos
VAGAS LIMITADAS!

Evento exclusivo para associados ao Sincor-RJ, que residem na Região Sul Fluminense.
*em dia com suas mensalidades associativas

bradesco seguros
ICATU seguros Porto
Allianz SulAmérica
Assis CAPARELLA MDI Velum
Sincor RJ

Região Norte Fluminense

Almoço

COMEMORATIVO EM HOMENAGEM AO DIA DO CORRETOR DE SEGUROS

10.10.2025 12h00

ILHOTE SUL RESTAURANTE
AV. ATLÂNTICA, 2620 - CAVALHEIROS, MACAÉ-RJ

Participação mediante inscrição obrigatória:
www.sincor-rj.org.br/nossos-eventos
VAGAS LIMITADAS!

Evento exclusivo para associados ao Sincor-RJ, que residem na Região Norte Fluminense.
*em dia com suas mensalidades associativas

bradesco seguros
ICATU seguros Porto
Allianz SulAmérica
Assis CAPARELLA MDI Velum
Sincor RJ

Região Serrana

Almoço

COMEMORATIVO EM HOMENAGEM AO DIA DO CORRETOR DE SEGUROS

10.10.2025 12h00

LAGO SUL CHURRASCARIA
R. REPÚBLICA DA ARGENTINA, 259 - QUITANDINHA, PETRÓPOLIS

Participação mediante inscrição obrigatória:
www.sincor-rj.org.br/nossos-eventos
VAGAS LIMITADAS!

Evento exclusivo para associados ao Sincor-RJ, que residem na Região Serrana.
*em dia com suas mensalidades associativas

bradesco seguros
ICATU seguros Porto
Allianz SulAmérica
Assis CAPARELLA MDI Velum
Sincor RJ

Região Central (Niterói)

Almoço

COMEMORATIVO EM HOMENAGEM AO DIA DO CORRETOR DE SEGUROS

10.10.2025 12h00

MOCELLIN CHURRASCARIA
AV. QUINTINO BOCAIÚVA, 151 - SÃO FRANCISCO, NITERÓI

Participação mediante inscrição obrigatória:
www.sincor-rj.org.br/nossos-eventos
VAGAS LIMITADAS!

Evento exclusivo para associados ao Sincor-RJ, que residem nas cidades de Niterói, São Gonçalo, Itaboraí e adjacências.
*em dia com suas mensalidades associativas

bradesco seguros
ICATU seguros Porto
Allianz SulAmérica
Assis CAPARELLA MDI Velum
Sincor RJ

Baixada Fluminense

Almoço

COMEMORATIVO EM HOMENAGEM AO DIA DO CORRETOR DE SEGUROS

10.10.2025 12h00

CHURRASCARIA OÁSIS DUTRA
R.D. PRES. DUTRA, S/Nº - COELHO DA ROCHA, SÃO JOÃO DE MERITI

Participação mediante inscrição obrigatória:
www.sincor-rj.org.br/nossos-eventos
VAGAS LIMITADAS!

Evento exclusivo para associados ao Sincor-RJ, que residem na Baixada Fluminense.
*em dia com suas mensalidades associativas

bradesco seguros
ICATU seguros Porto
Allianz SulAmérica
Assis CAPARELLA MDI Velum
Sincor RJ

Cidade do Rio de Janeiro

Almoço

COMEMORATIVO EM HOMENAGEM AO DIA DO CORRETOR DE SEGUROS

10.10.2025 12h00

CHURRASCARIA FOGO DE CHÃO
AV. REPORTER NESTOR MOREIRA, S/N - BOIAFÓCO, RJ

Participação mediante inscrição obrigatória:
www.sincor-rj.org.br/nossos-eventos
VAGAS LIMITADAS!

Evento exclusivo para associados ao Sincor-RJ, que residem na cidade do Rio de Janeiro.
*em dia com suas mensalidades associativas

bradesco seguros
ICATU seguros Porto
Allianz SulAmérica
Assis CAPARELLA MDI Velum
Sincor RJ

O Sincor-RJ preparou uma ação especial para a comemoração do “Dia do Corretor de Seguros”. Em vez de um único evento, serão realizados vários encontros em diferentes regiões do estado.

Dessa forma, ouvimos o associado e o almoço comemorativo em homenagem ao corretor de seguros vai até a sua região.

Participe do nosso encontro e viva esse momento de plena conexão, reconhecimento e celebração.

Todos os eventos serão realizados dia 10 de outubro (sexta-feira), a partir das 12h.

Serão encontros exclusivos para corretores associados ao Sincor-RJ. As reservas serão agendadas previamente.

Assim, os corretores de seguros do Sul Fluminense serão recepcionados no Restaurante Toca do Pintado, em Volta Redonda.

Já os profissionais do Norte Fluminense irão comemorar sua data no Ilhote Sul Restaurante, localizado em Macaé (Cavalheiros).

Por sua vez, os corretores de seguros da Região Serrana terão seu almoço

comemorativo na Lago Sul Churrascaria, no bairro Quitandinha (Petrópolis).

Para corretores de seguros que residem ou atuam em Niterói, São Gonçalo, Itaboraí e adjacências, o almoço será realizado na Churrascaria Mocellin, em São Francisco (Niterói).

Na Baixada Fluminense, a homenagem aos corretores de seguros ocorrerá na Churrascaria Oásis, em São João do Meriti.

Por fim, no Rio de Janeiro, a churrascaria Fogo de Chão será o palco da comemoração dos corretores de seguros da capital do estado.

Sincor-RJ realiza encontro em Petrópolis



Elis Mantovani: acredito em propósito, em valor, e no quanto isso nos move para crescer.

O Sincor-RJ promoveu, dia 26 de agosto, em Petrópolis mais uma edição dos encontros regionais, reunindo corretores de seguros da Região Serrana para um momento de troca, aprendizado e fortalecimento do mercado local.

Na ocasião, a delegada do Sincor-RJ na Região, Elis Mantovani, conduziu uma dinâmica especial para liberar energias e preparar os participantes.

Segundo ela, esse ritual faz parte da sua vida pessoal e tem trazido grandes

transformações, por isso decidiu compartilhar com os colegas corretores: “Acredito em propósito, em valor, e no quanto isso nos move para crescer. O Sincor-RJ também tem esse propósito e é isso que quero reforçar: juntos, podemos muito mais”, frisou a delegada.

Ela ressaltou ainda a importância de liderar a região com coragem e autenticidade, “sem vitimismo, mas com a força de uma mulher que faz acontecer”.

Elis Mantovani também destacou o papel fundamental da contribuição e participação ativa dos associados, que vai muito além da mensalidade, traduzindo-se em representatividade, capacitação e união da categoria.

O encontro contou também com a presença dos diretores do Sincor-RJ, Mauro Bacherinni e Osir Zimmermann e o delegado de Três Rios, Jonas Marques, que reforçaram a importância estratégica da Região Serrana para o fortalecimento do mercado de seguros no estado.

Na sequência, o consultor técnico do Sincor-RJ, professor Sérgio Ricardo, apresentou a palestra “Prospecção Inteligente de Clientes”, na qual compartilhou técnicas sobre como cuidar e expandir a carteira de clientes, despertando reflexões e gerando diversas ideias práticas para aplicação no dia a dia dos corretores.

O resultado foi um encontro marcado pela união, aprendizado e expansão. “Esse evento mostrou o quanto os corretores da Região Serrana são fortes e estão comprometidos em levar o seguro para mais pessoas, impactando positivamente a vida de seus clientes”, afirmou a delegada.

O Sincor-RJ segue com sua agenda de encontros regionais, reafirmando seu compromisso de estar próximo dos corretores de todo o estado, promovendo conhecimento, integração e valorização da categoria.

Acompanhe nas redes sociais e fique por dentro!

Auditório lotado em evento da Comissão Feminina



Claudia Deveza: foi um momento muito especial, além de termos o prestígio de receber executivas representantes das seguradoras.

O auditório do Sincor-RJ mais uma vez ficou lotado para evento da Comissão Feminina do Sindicato, realizado dia 11 de setembro.

O encontro, exclusivo para as associadas, teve como tema central “Mulheres que Inspiram” e abordou práticas sobre questões que afetam a rotina profissional e pessoal das mulheres.

A palestrante foi a corretora de seguros e CEO da Excalibur Seguros, Fátima Silva. Ela convidou as demais mulheres presentes a refletirem sobre o triplo protagonismo profissional, envolvendo a área profissional, doméstica e cuidados; a aceleração da participação feminina no mercado, além de métodos de sucesso para vencer os desafios e investimentos na carreira.

Já a presidente da Comissão Feminina do Sincor-RJ, Claudia Deveza, salientou a relevância de se promover a união das mulheres do mercado de seguros no Sindicato. “Foi um momento muito especial, além de termos o prestígio de receber executivas representantes das seguradoras Bradesco Seguros, Icatu Seguros e

SulAmérica”, acentuou.

Durante a reunião, as mulheres debateram ainda os desafios e oportunidades profissionais no mercado de seguros.

Projeto “Cidades Seguras” une mercado e gestão pública

O projeto “Cidades Seguras”, iniciativa do Sincor-RJ que busca aproximar o mercado de seguros da gestão pública para trazer mais proteção, redução de riscos e benefícios diretos à população, tem como eixo central apresentar soluções e experiências positivas que, segundo o presidente do Sindicato, Ricardo Garrido, reforcem a cultura de proteção e tragam ganhos reais para o consumidor e para a sociedade como um todo”.

O projeto também fortalece o papel institucional do corretor de seguros. “O corretor é um agente de transformação, que leva proteção e benefícios diretamente ao consumidor, atuando como consultor independente e facilitador do acesso a soluções adequadas”, frisa Garrido.

Embora a segurança pública seja um dos pilares, o projeto vai além: com uso de tecnologia, informação e dados estatísticos, o setor de seguros poderá ajudar a mapear pontos críticos, indicar caminhos de reversão e colaborar na melhor utilização dos investimentos públicos.

“Isso significa obras concluídas, patrimônio público protegido, custos de seguro mais acessíveis e, no fim, mais qualidade de vida para a população”, detalha o presidente do Sincor-RJ.

O objetivo é expandir a iniciativa para todos os municípios que aderirem ao projeto com comprometimento. Cada cidade poderá contar com corretores locais, indicados entre os associados do Sincor-RJ, para atender tanto a prefeitura quanto os cidadãos.

Inovação e diálogo direto com os corretores

*Maria Clara Montanha

O projeto “Sincor em Movimento” segue consolidando sua presença em todas as regiões do estado, promovendo capacitação, representatividade e aproximação direta com os corretores de seguros.

Lançado como um dos principais projetos da diretoria, o “Sincor em Movimento” tem cumprido seu planejamento antes do prazo, conectando efetivamente o sindicato aos profissionais do setor.

A principal meta do projeto é conectar o sindicato ao corretor de seguros.

Existe uma inversão de papéis crucial que evidencia nosso reconhecimento em estar próximo aos corretores de seguros, independentemente das áreas onde se encontram.

Até o momento, cinco delegacias estratégicas foram inauguradas, com posse de delegados sindicais em locais de grande concentração de corretores.

Após esses eventos, os delegados vêm promovendo reuniões para estreitar a relação com os profissionais e fornecer à diretoria executiva elementos essenciais para fortalecer o principal canal de distribuição de seguros do mercado.

A posse foi só um início: os delegados estão organizando reuniões para abordar temas específicos das regiões e fornecer informações estratégicas para que o sindicato seja a voz do corretor.

As próximas etapas do projeto já estão definidas e incluem a cobertura das regiões dos Lagos e Noroeste, além da implementação de novos serviços na sede do Sincor-RJ, visando atender mais de 15 mil corretores no estado.

Tem impressionado a diretoria o número de visitas nas instalações do sindicato. Isso motiva a avançar com novas soluções para toda a categoria.

O conteúdo das palestras também se mantém alinhado às principais mudanças regulatórias do setor, como a Lei 15.040/24, que estabelece o novo Marco Legal dos Contratos de Seguros, e a Lei Complementar 213/25, que disciplina operações de associações de proteção patrimonial mutualista.

Para garantir que os corretores estejam sempre atualizados e preparados, o Sincor-RJ realiza eventos

presenciais e online para que o corretor esteja informado e preparado para essas mudanças, evitando ruídos e prejuízos causados pela desinformação.

Além da capacitação, os encontros funcionam como espaço de escuta ativa, permitindo ao sindicato mapear as demandas regionais. Entre os pontos mais mencionados pelos corretores estão a necessidade de maior transparência na comunicação, melhorias nos produtos e serviços, e agilidade nas subscrições para tornar os seguros mais acessíveis à sociedade.

O impacto do projeto é visível: maior adesão ao sindicato, interesse da categoria e fortalecimento da atuação do corretor no mercado.

A diretoria reforça o convite aos profissionais para participarem do “Sincor em Movimento”.

Afinal, aderir ao movimento de associação é aderir a si próprio enquanto proprietário de uma carteira de clientes de seguros. A diretoria está empenhada em aproximar seguradoras, corretores e sociedade, oferecendo benefícios e profissionalização de alto padrão com baixo custo para os associados.

O “Sincor em Movimento” reforça, assim, uma atuação estratégica no fortalecimento da categoria, aproximando corretores, promovendo debates relevantes e oferecendo conhecimento que abre portas para novas oportunidades de crescimento em todas as regiões do estado.



Parceria avança com novos resultados relevantes



Ricardo Garrido: as comissões têm se reunido frequentemente com a participação ativa de todos os membros.

*Maria Clara Montanha

A colaboração entre Sincor-RJ e SindSeg RJ/ES segue gerando resultados práticos e inovadores para o mercado de seguros do Rio de Janeiro.

Comissões técnicas atuam de forma constante em temas como Vida e Previdência, Automóvel, Ramos Elementares e Grandes Riscos e Saúde, promovendo simplificação de produtos, aprimoramento de processos e maior proximidade com o consumidor.

As comissões conjuntas de trabalho mantêm reuniões frequentes, com participação ativa de corretores e seguradoras, e já apresentam frutos concretos.

Segundo Ricardo Garrido, presidente do Sincor-RJ, "todas as comissões têm se reunido frequentemente com a participação ativa de todos os membros. A reunião das comissões já faz parte do calendário dos participantes,

que perceberam valor na dinâmica e no propósito, o que explica uma atuação com resultados bastante interessantes."

Entre as conquistas recentes, destacam-se os avanços na Comissão de Vida e Previdência, com modernização de coberturas e clausulados, e na Comissão de Automóvel, que debate questões emergentes como carros elétricos, motos, mapeamento de regiões de risco e produtos mais acessíveis.

A Comissão de Ramos Elementares e Grandes Riscos iniciou aperfeiçoamento do seguro de condomínio, envolvendo representantes de consumidores, como imobiliárias e síndicos. Já a Comissão de Saúde tem discutido temas estratégicos, como fraude e portabilidade.

Ronaldo Vilela, diretor-executivo do SindSeg RJ/ES, destaca o papel central do corretor nesse processo: "O corretor é quem conhece todos esses aspectos porque lida diretamente com o consumidor e segurado. Todas as questões discutidas e levadas a proposições concretas contam com a imprescindível participação do corretor, elemento fundamental na comercialização do seguro".

Novas propostas avançam

A parceria firmada pelo Sincor-RJ e o SindSeg RJ/ES também foca em iniciativas que podem beneficiar diretamente o consumidor. Entre elas, a inclusão do corretor em todas as mensagens enviadas ao segurado e a harmonização de materiais de divulgação

de cláusulas de seguros de doenças graves, propostas encaminhadas à FenaPrevi. Em Ramos Elementares, a atenção aos seguros obrigatórios, como o de condomínio, tem promovido diálogo com entidades do setor, reforçando a importância da cobertura para residências e imóveis comerciais.

Segundo Garrido, os próximos desafios da parceria permanecem dinâmicos e complexos, com foco em tornar o mercado de seguros mais atrativo e proporcionar experiências positivas para o consumidor. A Comissão de Automóvel tem o desafio de criar produtos mais inclusivos; no Saúde, a chegada de novos players e as consultas públicas da ANS merecem atenção; e na Comissão de Vida, o foco é melhorar o conhecimento e percepção de valor da

sociedade sobre a proteção familiar através da apólice de seguro de vida.

Com resultados tangíveis e debates constantes, a parceria mostra-se como modelo de cooperação para o setor. “É muito positivo perceber o engajamento dos participantes e as discussões totalmente alinhadas com o objetivo do projeto”, pontua Garrido.

Por sua vez, Vilela acrescenta que a experiência fluminense pode inspirar a replicação do modelo em outros estados, reforçando a importância do corretor como elo estratégico na construção de um mercado de seguros mais eficiente e próximo do consumidor.

Quem faz a jogada certa?

O parceiro que está sempre em campo!

Mês do Corretor, celebramos o craque que joga junto com a AXA para transformar a proteção em vitória para o cliente.

JUNTOS A CADA PASSO *da sua jornada*



Programa amplia capacitação de corretores



Sérgio Ricardo: objetivo é estruturar uma agenda que prepare os corretores para desafios futuros.

*Maria Clara Montanha

A educação continuada segue firme no Sincor-RJ, que tem investido em iniciativas para ampliar a capacitação dos corretores de seguros em um mercado cada vez mais dinâmico e desafiador.

Dentro do programa “Sincor Educa”, os associados vêm contando com cursos, palestras e programas especiais que tratam de temas técnicos e gerenciais estratégicos para a atividade.

Em agosto, o Ciclo de Conhecimento trouxe o curso “Sinistros em Seguros Patrimoniais”, realizado no dia 23, com transmissão ao vivo pela plataforma Zoom Meetings.

Mais de 100 corretores participaram da capacitação, que se tornou uma das mais concorridas do calendário do sindicato.

Em setembro, foi realizado o curso “Gestão da Corretora de Seguros”, no dia 23.

Em outubro, no dia 21, o tema será “Gerenciamento de Riscos em Seguros”.

Já em 18 de novembro, será a vez de um tema de muita relevância: “Seguro de Grandes Riscos – Nova Lei de Seguros”, preparando os profissionais para as mudanças regulatórias que estão por vir.

O professor e consultor técnico do Sincor-RJ, Sérgio Ricardo Souza, responsável pelo “Sincor Educa”, destaca que o objetivo é estruturar uma agenda que não apenas atenda às demandas imediatas, mas que prepare os corretores para desafios futuros, alinhados às transformações legais e mercadológicas.

Um dos destaques do segundo semestre é o lançamento do “Programa Ciclos”, fruto de parceria com a Bradesco Seguros.

Voltado ao planejamento sucessório e à formação de sucessores, o projeto terá início em 13 de outubro, com dez encontros on-line e um encontro presencial. “Trata-se da oportunidade de fechar uma lacuna importante que o Sincor-RJ queria oferecer aos associados, no sentido de formar sucessores para o legado construído com muito suor pelos corretores de seguros (...)”, explica Sérgio Ricardo.

Além disso, o “Sincor Educa” mantém iniciativas em EAD assíncrono, como o curso de Inteligência Artificial aplicada ao setor de seguros, disponível na área logada do site para associados.

Pesquisas identificam necessidades

O Sincor-RJ prepara outras novidades para os corretores de seguros, especialmente

baseadas em pesquisas que identificam as necessidades de capacitação dos profissionais.

Nesse contexto, as parcerias educacionais também ampliam o alcance das iniciativas.

Exemplo disso é a colaboração com a Escola de Negócios e Seguros (ENS), que garante descontos de até 40% para os associados, por meio do “Programa de Fidelidade” do sindicato.

Assim, os corretores de seguros do Rio de Janeiro têm acesso a uma ampla grade de cursos, que vai desde treinamentos rápidos até programas de graduação, pós-graduação e MBAs.

De acordo com Sérgio Ricardo, a missão do “Sincor Educa” vai além da oferta de conhecimento técnico, abrangendo também a atualização constante dos corretores em relação a mudanças regulatórias, tendências e boas práticas do mercado.

O programa utiliza diferentes formatos — cursos, talk-shows e eventos presenciais ou on-line — com o objetivo de garantir que os profissionais estejam sempre preparados

para orientar seus clientes com segurança e assertividade.

O consultor destaca ainda a integração com outras frentes do sindicato, como o “Sincor em Movimento” e o “Sincor Conecta”, que aproximamos associados por meio de eventos e grupos de discussão. “Essa integração tem trazido mais e mais associados por indicação dos que já participam, com um feedback muito positivo em relação à prestação de serviço de qualidade do sindicato.”, pontua.

Com uma agenda consistente e diversificada, o “Sincor Educa” evidencia a atuação do Sincor-RJ no apoio do desenvolvimento contínuo da categoria.

Seja pela oferta de cursos técnicos, programas de sucessão ou conteúdos digitais inovadores, a iniciativa destaca-se como um instrumento essencial de fortalecimento dos corretores de seguros em um cenário de constantes transformações.

“Ressalte-se que tudo isso só é possível pela preocupação do presidente e da atual diretoria em levar conhecimento aos corretores de seguros e apoiar a sua capacitação.”, conclui Sérgio Ricardo.



Presidente do Sincor-RJ recebe o Prêmio “Oscar do Seguro”



Ricardo Garrido: esse prêmio “Oscar do Seguro” mostra que nós estamos no caminho certo.

Eleito “Personalidade do Seguro 2024/2025”, o presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido, recebeu o prêmio “Oscar do Seguro”, em solenidade realizada pelo Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), dia 10 de setembro, no luxuoso hotel Copacabana Palace.

A homenagem reconhece o trabalho realizado pelo sindicato nos últimos meses e representa mais um passo importante na representatividade dos corretores de seguros do Rio de Janeiro. “Fiquei muito feliz com a homenagem e, ao mesmo tempo, surpreso, porque nosso trabalho à frente do Sincor-RJ é muito recente. Tenho apenas um ano e meio de gestão, ainda com muitas ideias e projetos para desenvolver. Mas esse prêmio mostra que estamos no caminho certo”, afirmou Garrido.

O presidente do Sincor-RJ assinalou ainda que o prêmio reflete o esforço de toda a diretoria e dos corretores engajados na instituição. “A grande alegria é perceber que o mercado de seguros reconhece e aprova o trabalho que está sendo realizado pelo time do Sincor-RJ”, pontuou Ricardo Garrido.

Na visão dele, esse reconhecimento somente foi possível porque o Sincor-RJ “tem pessoas engajadas em torno do propósito de entregar desenvolvimento, crescimento e aproximação com a sociedade”.

Garrido acrescentou ainda que todos os projetos iniciados no Sincor-RJ são resultados de inspiração, criatividade e “uma vontade enorme de avançar com o desenvolvimento e evolução do corretor de seguros”.

Pontuou também que o maior desafio, agora, é conscientizar o corretor de seguros quanto à importância de um comportamento institucional de interatividade e participação. “Juntos somos mais fortes e conseguiremos entregar para a sociedade produtos e serviços mais qualificados”, ressaltou.

Por fim, Garrido salientou que o prêmio mostra a importância do corretor de seguros como agente de transformação, aproximando a sociedade do produto Seguros, que é a forma mais inteligente de proteção para o patrimônio e para as famílias. O corretor é o principal responsável por essa missão, e o mercado reconheceu isso premiando as nossas iniciativas institucionais”, sublinhou o presidente do Sincor-RJ.

POSSE

O Salão Golden Room, do Copacabana Palace, foi o palco da 49ª edição do tradicional prêmio “Destaques do Ano” de 2024/25, considerado o “Oscar do Seguro”.

Durante o evento, foram apresentados os membros da nova diretoria e do conselho consultivo do CVG-RJ.

A nova presidente da entidade, Sonia Marra, é a primeira mulher a ocupar o cargo em toda a história do CVG-RJ. “É com imensa honra e emoção que assumo a presidência do CVG-RJ. Esta entidade, que há 59 anos contribuiu para o fortalecimento e a valorização do mercado de seguros de pessoas, me confia agora a responsabilidade de dar continuidade a uma trajetória marcada por conquistas, credibilidade e compromisso com a capacitação dos profissionais do setor”, discursou.

Já o novo presidente do Conselho Consultivo do CVG-RJ, Ademir Marins, saudou os presentes, parabenizou os homenageados e agradeceu aos patrocinadores pelo “indispensável e imensurável apoio” ao evento e às beneméritas. “São as grandes responsáveis, junto com os fundadores, dois dos quais ainda vivos - Pedro Paulo Borges Tavares e João Moreira da Silva - e todas as diretorias que por aqui passaram, pela história de sucesso do CVG-RJ nos seus 59 anos completados em 28 de junho”, frisou Marins, que também é diretor do Sincor-RJ.

CNseg inicia construção da “Casa do Seguro”



Faltando poucas semanas para o maior evento do Clima do Mundo, a Conferência das Nações Unidas sobre as Mudanças Climáticas, que este ano terá a 30ª edição realizada em Belém (PA), no final de novembro, a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) iniciou a construção da “Casa do Seguro”.

O espaço, que funcionará como a embaixada do mercado de seguros durante o evento, será instalado na Travessa Alferes Costa, 2828, bairro Pedreira, a poucos metros da entrada da blue zone.

Concebida para integrar um projeto amplo da CNseg, a iniciativa reúne capacitação, articulação com o poder público e advocacy, com o objetivo de destacar o seguro como instrumento central para a adaptação às mudanças climáticas. O espaço receberá autoridades, representantes da academia e da sociedade civil em discussões sobre financiamento verde, infraestrutura resiliente, eletrificação de frotas e outros temas estratégicos.

Segundo o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, a proposta amplia a visibilidade do

setor. “O destaque ao setor na COP30 projeta internacionalmente sua relevância como instrumento de adaptação climática, e o endosso da comunidade internacional contribui para orientar iniciativas públicas e privadas, fortalecendo e ampliando a capacidade de atuação do setor frente aos desafios das mudanças climáticas”, afirmou, em comunicado divulgado pela CNseg.

Oliveira acrescentou que o setor contribui não apenas para a proteção de empresas e famílias diante de riscos extremos, como enchentes e ondas de calor, mas também para estimular investimentos em projetos verdes, energias renováveis e ações de inclusão social. “Assim, contribui para que a transição para uma economia de baixo carbono seja abrangente e justa, beneficiando diferentes partes da sociedade, especialmente os mais vulneráveis”, destacou Oliveira.

A construção da Casa do Seguro conta com a parceria de oito empresas do setor: Allianz, AXA, Bradesco Seguros, MAPFRE, MarshMcLennan, Porto, Prudential e Tokio Marine Seguradora.

Cada uma delas abordará temas de sustentabilidade e transição climática alinhados às suas áreas de atuação, enriquecendo os debates.

“O papel dos empoderadores é promover discussões profundas e diversificadas ao longo de 11 dias de atividades, compartilhando boas práticas, experiências e soluções inovadoras. Ao agirem assim, ajudam a fortalecer o vínculo direto entre o setor e a agenda da COP30, evidenciando como as seguradoras contribuem para a resiliência climática, para uma transição justa e para o financiamento de uma economia mais sustentável”, reforçou Oliveira.

O pavilhão funcionará de 10 a 21 de novembro, recebendo autoridades governamentais, lideranças empresariais, representantes de organizações internacionais e contrapartes estrangeiras da CNseg.



Evento discute uso de dados no ramo auto

A Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) marcou presença na 3ª edição do Conexão Corporativa, que reuniu seguradoras associadas e especialistas para debater os impactos da transformação digital e da inteligência de dados no mercado de seguros.

O painel inaugural, “Tecnologias para o Ramo Auto: a importância do uso estratégico de dados para expandir negócios e prevenir fraudes”, contou com a participação do presidente da FenSeg, Ney Ferraz Dias, que abordou os múltiplos vetores de transformação que impactam o seguro de automóvel, desde a evolução tecnológica dos veículos — como os sistemas ADAS e a popularização dos elétricos — até mudanças de comportamento do consumidor, maior demanda por personalização e o avanço da inteligência artificial.

O dirigente também ressaltou que a conectividade, o uso de bases externas de dados e a automação na precificação já estão moldando um mercado mais eficiente, sustentável e alinhado às expectativas do cliente.

“O uso inteligente de dados e novas tecnologias permite não só precificação mais justa e assertiva, mas também melhora a experiência

do cliente e fortalece o combate às fraudes”, afirmou o presidente da FenSeg. Segundo ele, quando o setor trabalha de forma colaborativa, compartilhando informações, todos ganham — seguradoras, consumidores e a sociedade como um todo.

FRAUDE

O evento também trouxe ao palco Fábio Korb, presidente da Comissão de Prevenção e Combate a Fraudes da FenSeg, que destacou os avanços obtidos pelo setor nos últimos anos, com apoio da CNseg, no monitoramento e investigação de tentativas de fraude.

Segundo ele, a atuação conjunta entre seguradoras já evitou prejuízos bilionários e resultou em denúncias criminais e prisões de fraudadores, reforçando o papel estratégico da colaboração e do uso de tecnologia na proteção do mercado e dos consumidores.

Na sequência, o Painel 2 abordou os benefícios do uso de dados em Vida, Previdência e Saúde, com a participação de Felipe Votto Ferreira (Prudential) e Marco Bandeira (MetLife Brasil). O Painel 3, conduzido pelo professor e cientista Silvio Meira, discutiu a cultura data-driven e os impactos da inteligência artificial sobre os modelos de negócio, ressaltando os desafios de adaptação diante de rupturas tecnológicas irreversíveis.

ESTÁ NO AR A CAMPANHA TOKIO ACELERA!



A campanha que turбина seus resultados continua. Com a Tokio Acelera, vender Auto Individual rende muito mais!

Por que participar?



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

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

Conheça a Fórmula do Acelerar:

O QUE VOCÊ PRECISA FAZER:

Meta
% Crescimento

+

Prêmio Emitido
Líquido Mínimo

E O QUE VOCÊ GANHA:

1% do total do Prêmio Emitido Líquido

ou

Comissão extra mínima

O VALOR MAIS VANTAJOSO ENTRE OS DOIS.

Bora acelerar, Corretor!

Acesse o Portal do Corretor em tokiomarine.com.br, veja o regulamento e acompanhe seu desempenho.



TOKIO MARINE
SEGURADORA

NOSSA TRANSPARÊNCIA. SUA CONFIANÇA

tokiomarine.com.br

[Tokio Marine Seguradora](#)

[/TokioMarineSeguradora](#)

[tokiomarineseguradora](#)

Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Automóvel - SUSEP 15414.100335/2004-74. Consulte as condições Gerais em www.tokiomarine.com.br. Para abertura de sinistro, Assistência 24 horas ou outras informações, ligue para 0800 31 TOKIO (0800 31 86546). O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. A aceitação da proposta de Seguro está sujeita à análise do risco. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico www.susep.gov.br. Outubro/2025.

Certificação Digital: tecnologia que fortalece o trabalho do corretor

O mercado de certificação digital vive um momento de expansão no Brasil. Em 2024, a Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira (ICP-Brasil) ultrapassou a marca de 10,5 milhões de certificados emitidos, um crescimento superior a 11% em relação ao ano anterior. O avanço reforça a confiança nas transações eletrônicas e mostra que a certificação digital já se tornou parte essencial da vida de empresas e cidadãos.

Mais do que números, o setor passa por um processo de modernização: a ampliação dos atendimentos remotos, a consolidação da assinatura eletrônica qualificada e a simplificação de processos regulatórios estão tornando a certificação mais acessível, segura e prática.

Esse movimento abre novas possibilidades para os corretores de seguros. Ao incorporar a certificação digital em sua rotina, o corretor reduz burocracias, agiliza processos, aumenta a segurança jurídica de contratos e se posiciona de forma competitiva em um mercado cada vez mais digital.

Além disso, a certificação digital também representa uma oportunidade de negócio. Corretores podem ampliar seu

portfólio de serviços ao se tornarem uma Autoridade de Registro (AR) vinculada à AC SINCOR RIO, oferecendo a certificação digital diretamente a seus clientes. Dessa forma, agregam valor ao seu trabalho, fortalecem o relacionamento e fidelizam clientes.

O crescimento da certificação digital é uma boa notícia para todo o setor, mas especialmente para os corretores de seguros. Afinal, são eles que traduzem as novidades tecnológicas em soluções reais para os clientes.

No próximo 12 de outubro, celebramos o “Dia do Corretor de Seguros”, data que reforça a importância desses profissionais para a proteção de pessoas e patrimônios. Parabéns a todos os corretores e corretoras do Rio de Janeiro e do Brasil.

Desejamos que a tecnologia continue sendo uma aliada para fortalecer ainda mais esse trabalho essencial!

Se você deseja fazer parte desse mercado e ampliar as oportunidades do seu negócio, torne-se uma Autoridade de Registro vinculada à AC SINCOR RIO. Para saber mais, entre em contato pelo e-mail contato@acsincorrio.com.br.

Entre em contato conosco:
www.acsincorrio.com.br
contato@acsincorrio.com.br



Decreto tira sede da Susep do Rio de Janeiro



O Governo publicou, dia 09 de setembro, o Decreto 12.616/25, que fixa Brasília como sede da Superintendência de Seguros Privados (Susep), retirando a autarquia do Rio de Janeiro.

Em nota, a Susep explicou que a medida, definida no âmbito das competências do Poder Executivo, está alinhada ao movimento de fortalecimento da presença da Autarquia na capital federal.

Segundo a autarquia, entre os objetivos estão a ampliação da integração com outros órgãos da administração pública; maior eficácia no acompanhamento de pautas legislativas e políticas públicas federais; e o apoio ao desenvolvimento de projetos estratégicos da Susep e do mercado supervisionado, como o Sistema de Registro de Operações (SRO), o Open Insurance e outras iniciativas que envolvem uso intensivo de tecnologia, big data e cooperação interinstitucional.

A reação foi imediata no mercado e no Congresso Nacional.

O deputado Hugo Leal (PSD/RJ), por exemplo, apresentou Projeto de Decreto Legislativo que susta a aplicação e os efeitos do Decreto 12.616/25. Segundo o parlamentar, a proposta busca corrigir “um grave erro que o Governo Federal cometeu”, ao transferir a sede da Susep.

Já o prefeito do Rio de Janeiro, Eduardo Paes, anunciou ter ouvido do ministro da Fazenda, Fernando Haddad, a promessa de avaliar o pleito de manutenção da autarquia na cidade.

HDI anuncia reposicionamento de marca

A HDI Seguros apresentou ao mercado, em parceria com a Anacouto, agência referência em branding, seu novo posicionamento de marca, consolidando uma estratégia que reflete a essência da companhia e seu compromisso com um seguro que entrega o que promete, proporcionando uma experiência sem surpresas para segurados, corretores e parceiros.

Tradicional no setor e com forte presença no Brasil, a HDI reafirma valores como confiança, transparência e eficiência, agora com uma abordagem ainda mais precisa, acessível e conectada à realidade das pessoas.

A marca se conecta com pessoas que buscam uma solução acessível e eficaz — um seguro confiável, transparente e que realmente funciona. Por isso, a nova tagline traduz esse compromisso com clareza: ‘Certeza que te deixa seguro’.

O reposicionamento busca potencializar a principal proposta da companhia: oferecer certeza em um mundo cheio de inseguranças, posicionando-se como a resposta segura, com a garantia de que funciona se algo sair do planejado. Esse mote é mais que um atributo técnico, é também emocional, traduzindo a tranquilidade do segurado em saber que tudo vai correr bem e que pode contar com a empresa.

Com um portfólio completo de seguros para Auto, Vida, Patrimonial e Grandes Riscos, a HDI segue sua atuação com base na confiança construída ao longo dos anos,

mas com um olhar atualizado, que considera as transformações do comportamento dos consumidores, acompanha as mudanças e evoluções dos parceiros e do mercado, e responde à necessidade de uma entrega eficiente e justa.

Sompo entre as “Empresas que Melhor se Comunicam”



Alfredo Lalia Neto: a imprensa desempenha um papel essencial na disseminação de informações relevantes para o mercado.

A Sompo foi reconhecida como uma das empresas que melhor se comunicam com jornalistas na categoria “Seguros”, segundo a 15ª edição da Pesquisa Empresas que Melhor se Comunicam com Jornalistas (PEMCJ), realizada pela Plataforma Negócios da Comunicação e pelo Cecom – Centro de Estudos da Comunicação.

O reconhecimento é especialmente significativo por se tratar de uma pesquisa sem estímulo, na qual jornalistas de todo Brasil indicam espontaneamente as marcas que consideram referência em termos de relacionamento com a imprensa. “Esse reconhecimento é motivo de grande orgulho para todos nós da Sompo. Acreditamos que a imprensa desempenha um papel essencial na disseminação de informações relevantes para a sociedade e para o mercado. Estar entre as empresas que melhor se comunicam com jornalistas reforça nosso compromisso com a transparência e com a valorização do jornalismo como agente democrático”, destaca Alfredo Lalia Neto, CEO da Sompo.

A pesquisa contou com a participação de jornalistas de diferentes regiões do país. A escolha dos vencedores é feita com base exclusivamente na percepção dos profissionais de imprensa, o que confere ainda mais legitimidade à premiação.

Videocast estreia com foco em saúde feminina

A rede Meu Doutor Novamed, da Bradesco Seguros, lançou no seu canal do YouTube o videocast “Momento com Especialistas”, com a proposta de abordar temas relevantes sobre saúde, trazendo orientações e alertas em um bate-papo acessível a todas as idades. No episódio de estreia, a ginecologista Paula Galvão, especializada em infância e adolescência, fala sobre a menarca e os cuidados na primeira fase da vida reprodutiva.

Na entrevista com a apresentadora Jéssica Leão, a Dra. Paula Galvão ressaltou a importância do diálogo dos pais com as meninas desde cedo, a partir dos 8 anos ou do surgimento dos primeiros sinais da puberdade.

A conversa ajuda a criar um ambiente seguro para que elas compreendam as mudanças que estão vivendo, evitando insegurança ou vergonha. “Preparar as adolescentes com informações adequadas é essencial, já que a menstruação pode ocorrer em momentos inesperados”, afirma a ginecologista.

A especialista, que atua na unidade de Niterói da Meu Doutor Novamed, no Rio de Janeiro, reforçou ainda que a rede conta com médicos de família, ginecologistas, pediatras e psicólogos, que, junto com o acompanhamento familiar, conseguem orientar a respeito desses primeiros ciclos menstruais e as mudanças psicológicas nas jovens.

**A VOCÊS QUE CONSTROEM
HISTÓRIAS DE VIDAS
TODOS OS DIAS O NOSSO
MUITO OBRIGADO!**

12 DE OUTUBRO | DIA DO CORRETOR DE SAÚDE

SAÚDE
ASSIM

ANS - nº 309222





**CONQUISTE
NOVOS CLIENTES
E AUMENTE SUAS
RECEITAS COM A
CERTIFICAÇÃO
DIGITAL**



ACSINCORRIO

www.acsincorrio.com.br

uma iniciativa **SINCOR-RJ**