

O novo cenário dos Seguros de Vida no País, a importância da tecnologia para o trabalho dos corretores e as novidades que estão surgindo no mercado foram alguns dos temas debatidos no quarto encontro do circuito de lives "[ENS Empreendendo e Aprendendo](#)", promovido pela Escola de Negócios e Seguros (ENS).

O convidado foi o docente da Escola e fundador da Movida Seguros, Renato Gonçalves, que conversou com o gerente Regional São Paulo, Ronny Martins, na última quinta-feira, 28 de abril.

Mercado preparado

Tendo o Seguro de Vida como um dos principais produtos de sua carteira, Gonçalves comentou os reflexos da pandemia da Covid-19 neste ramo e explicou como a doença mudou a percepção do potencial cliente em relação ao seguro.

Segundo o executivo, a pandemia trouxe vários ensinamentos para o setor. "Para o corretor, no que diz respeito à atividade, se não estivéssemos preparados em relação aos canais digitais, como o mercado de seguros ia continuar suas atividades? O Brasil estava muito bem preparado, continua muito bem equipado e conseguiu transformar a operação dos corretores em poucos dias".

O especialista lembrou que o aumento dos sinistros nos Seguros de Vida impactou negativamente as seguradoras, que precisaram pagar indenizações bilionárias. Mas esse cenário também teve um reflexo positivo. "O lado positivo veio por conta da procura e da conscientização sobre os seguros. Com a pandemia, os produtos que mais tiveram crescimento foram os de assistência funeral e de diagnóstico de doenças graves".

Maior conscientização

Esse maior interesse também veio em relação às coberturas. "Hoje em dia, antes de contratar um seguro, as pessoas perguntam se há cobertura para Covid-19. Antes da doença não ouvíamos esse tipo de objeção, até porque a pandemia era um risco excluído. Mas com a Covid, as seguradoras passaram a considerar as mortes pela doença como uma cobertura segurável. Isso acabou sendo um movimento muito positivo e bem-visto pelos corretores", destacou o fundador da Movida.

Outro paradigma quebrado durante a pandemia, de acordo com o executivo, foi que o público mais jovem também passou a se conscientizar acerca da importância do Seguro de Vida. "Jovens entre 18 e 35 anos representavam cerca de 7% das vendas e, durante a pandemia, saltou para praticamente 30%".

A tendência é que o segmento de Seguros de Pessoas continue crescendo pelos próximos anos. "Ainda há uma grande lacuna a ser preenchida. Temos um grande trabalho para levar a consciência para os brasileiros, sobre a necessidade de se ter uma proteção familiar".

Tecnologia como aliada

Sobre o avanço tecnológico que o setor tem experimentado, Renato Gonçalves aposta que novas as soluções digitais continuarão surgindo e apoiando seguradores e corretores, especialmente no momento do sinistro. "O corretor deve pesquisar as seguradoras que disponibilizam ferramentas que vão facilitar o seu trabalho". As ferramentas digitais, para ele, auxiliam o corretor nas vendas pelos melhores produtos, e este profissional tem que estar preparado para utilizá-las. "Precisamos do apoio de novos canais de tecnologia que facilitem a contratação na palma da mão do cliente. Hoje, temos muitas oportunidades, com open bank, o open insurance e o sandbox, que tem colocado grandes empresas atuando no mercado e oferecendo soluções inovadoras. Os corretores devem procurar seguradoras e empresas que facilitem o B2B2C (business to business to consumer)", finalizou Gonçalves.

Fonte: [ENS](#), em 06.05.2022.