

O superintendente da Susep defende que, para o corretor trabalhar na era digital, deve haver um preparo do ponto de vista tecnológico. Assim como vê com bons olhos o crescimento do setor nos próximos anos. A entrevista de Roberto Westenberg inova em informações de produtos e conquista o leitor com aspectos importantes da indústria do seguro. Coeso e dinâmico dá uma amostra do trabalho na própria gestão.

Armando Luis Francisco: O senhor acredita que a indústria do seguro diminuirá a perspectiva de crescimento para os próximos anos?

Roberto Westenberg: Não. Há muito espaço para crescer não só pelo crescimento do próprio setor, por meio do lançamento de novos produtos, como pela ampliação das atividades, e também pela conquista de novos nichos. O seguro, se comparado com outros países com economia semelhante a nossa, ainda é muito pouco difundido no Brasil e esse espaço tende a ser ocupado pelas empresas.

Armando Luis Francisco: Nos últimos anos o setor de seguros cresceu em Normas e Regulamentações. Quais foram as contribuições na edição de Normas, na sua gestão? E qual foi o ápice desta sua colaboração?

Roberto Westenberg: Posso citar como principais as normas de capital mínimo requerido para fins de solvência; a auditoria atuarial independente, que fortalecem a solidez das empresas supervisionadas, proporcionando maior segurança para os consumidores; e o seguro viagem que veio preencher uma lacuna do mercado com novas coberturas mínimas obrigatórias.

Armando Luis Francisco: A era digital tem feito o seu caminho. No Brasil, cresce o número de corretoras contando com a venda online. A indústria de seguro mudou e está mais dinâmica, e os canais de venda proliferam. Neste contexto, como o senhor enxerga o papel exercido pelo corretor de seguro?

Roberto Westenberg: Tem que ser um corretor mais preparado do ponto de vista tecnológico para estar apto a trabalhar com essas novas ferramentas que o mundo moderno oferece em favor do relacionamento dele com os clientes e com as seguradoras.

Armando Luis Francisco: Temos visto a proliferação das Associações de Proteção Veicular, ou seguradoras marginais, em todos os cantos do Brasil. No RS, por exemplo, existe caso de publicidade de venda não somente para caminhão, mas para auto, também. Infelizmente, corretores têm perdido milhares de segurados. Efetivamente, não seria um momento para um Simpósio visando à erradicação do chamado seguro pirata? Que medidas concretas e ações foram desenvolvidas contra os seguros ilegais?

Roberto Westenberg: A Susep desenvolveu um grupo de trabalho para tratar todos os casos envolvendo essa questão. O trabalho consiste basicamente na necessidade de que o produto seja caracterizado pelos técnicos da Susep como de seguro, para, a partir daí, contarmos com apoio do Ministério Público nessa iniciativa.

Armando Luis Francisco: Que tema na sua agenda de trabalho tem sido extensa e complexa o suficiente para exigir um aprofundamento na sua gestão, ou nas que vierem sucessivamente?

Roberto Westenberg: O estabelecimento de um novo marco regulatório para o mercado de seguros, que inclua o fortalecimento da Susep, a estabilidade de seus dirigentes e a modernização de seus processos internos.

Armando Luis Francisco: A identidade profissional é uma solicitação de uma parcela numerosa

dos corretores de seguro. Na sua gestão, como bem propagada, é uma promessa. O senhor crê que isto ocorra em quanto tempo?

Roberto Westenberg: Estamos envidando esforços para isso. Tenha a certeza de que a carteira do corretor vai sair, peço apenas um pouco mais de tempo, mas esse documento é uma das minhas prioridades.

Armando Luis Francisco: Algum projeto particular desenvolvido na autarquia que o senhor gostaria de apresentar para a indústria do seguro?

Roberto Westenberg: O Laboratório de Produtos foi outra iniciativa desse ano, tendo como objetivo estimular o mercado com a criação de normas para produtos que ainda não estão sendo comercializados. Já se encontram em análise e em fase de desenvolvimento quatro propostas de normativo que deverão ser colocadas em consulta pública e posteriormente servirão para o lançamento dos produtos: Seguro Auto Popular, Universal Life, VGBL Saúde e Risco de Longevidade para Fundos de Pensão.

Armando Luis Francisco: Deixe uma mensagem final para os corretores de seguro, seguradores e consumidores:

Roberto Westenberg: Falar da importância do corretor de seguros para o desenvolvimento efetivo do mercado segurador e para o seu crescimento contínuo, geralmente calcado em dois dígitos, acima de outros segmentos da economia, me parece redundância. Mostrar que a atuação desse profissional chega a ser vital, condição sine qua non para a sobrevivência do setor de seguros, em um país onde muito pouco se sabe sobre esse segmento, onde praticamente nada se conhece a respeito dos benefícios e vantagens decorrentes dos respectivos contratos e, mais que isso, onde se desconhece o papel fundamental que essa indústria representa na economia nacional, é um reconhecimento que os corretores merecem.

Fonte: [SEGS](#), em 15.12.2014.