

Presidente da FenaPrevi aprova projeto criado pela CNseg e avalia impactos para Previdência Privada

O presidente da FenaPrevi, Osvaldo do Nascimento, avalia positivamente o programa de Certificação Profissional da CNseg, criado para diplomar méritos e competências no mercado segurador. Ele afirma que esta iniciativa é relevante para, no mercado de Vida e Previdência, assegurar vendas mais qualificadas e reduzir ruídos na comunicação com o consumidor. Veja a íntegra da entrevista abaixo:



**Quais os impactos esperados pelo programa de Certificação Profissional da CNseg para os seguros de Pessoas e planos de Previdência Privada?**

Na verdade, a certificação profissional já fazia parte do projeto de desenvolvimento da previdência idealizado pela Fenaprevi há 20 anos. Logo, esta ação da CNseg é louvável e oportuna. Isso porque o crescimento da previdência está muito ligado à transparência, com foco no cidadão. Então, depois de vencida a etapa de criação de produtos padronizados, PGBL e VGBL, permitindo a tomada de decisão mais assertiva pelo cidadão, por conhecer informações relevantes de resgate, portabilidade, perfil de risco, etc, subsequentemente havia dois vetores pendentes: o da educação financeira e o de certificação dos stakeholders. Eu diria que a certificação é dos vetores fundamentais, dentro desse projeto iniciado há 20 anos, para fortalecer o sistema, dando mais foco e proteção ao cidadão. E mais importante ainda à medida que o setor caminha para a simplificação de produtos.

**No caso específico da comunicação com o consumidor, a certificação terá impactos nesta relação de consumo, aperfeiçoando-a com a perspectiva de melhora da qualificação dos stakeholders da área de previdência privada?**

Certamente, porque, ao certificar os profissionais, você uniformiza a base de conhecimento das pessoas envolvidas na comercialização. E, assim, evita-se que o consumidor receba informações difusas, assimétricas ou difusas. Com isso, o processo de venda alcança um patamar mais qualificado.

**No plano operacional, dispor de um profissional mais bem qualificado pode fazer a diferença?**

O crescimento do mercado de Previdência Privada e de seguros de Vida está muito associado à qualificação de suas vendas. Nós temos projetos em curso para aperfeiçoar canais de distribuição e projetos para educar o participante. A certificação faz com que o mercado se desenvolva, até porque muitas pessoas não adquirem produtos de Vida e Previdência por puro desconhecimento. Em razão disso, a partir da certificação, podemos falar em um novo estágio no relacionamento com os consumidores.

**Como a FenaPrevi planeja divulgar a ação da CNseg entre suas associadas?**

No primeiro momento, vamos trabalhar a comunicação dessa iniciativa entre as empresas associadas e todo o mercado, estimulando a adesão ao projeto da CNseg. Como a certificação vai passar a ser um diferencial competitivo, não tenho dúvidas de que a adesão será plena no mercado de Previdência e Vida. Será um caminho natural que o mercado buscará, já que empresas cujos corretores e agentes não tiverem certificados terão mais dificuldades na competição. Este processo veio para ficar e consolidar mais um estágio importante no mercado de Pessoas

**Essa melhor qualificação profissional pode também elevar a venda e contribuir para uma compra mais consciente pelo consumidor?**

Nosso objetivo é melhorar qualidade de venda, porque nós sabemos que, quando o consumidor entende claramente o produto, ele fica naturalmente mais aderente, fazendo mais aportes, mais contribuições mensais. Ou seja, o segurado acaba consumindo mais nossos produtos, ainda que este não seja o principal propósito da certificação.

**Fonte:** [CNseg](#), em 26.06.2015.