Segundo dia do evento reforçou papel consultivo do corretor de seguros no planejamento financeiro e patrimonial dos clientes

Encerramento do CMVP

O segundo dia do Congresso Minha Vida Protegida, realizado em São Paulo de 6 a 7 de março, aprofundou o debate sobre o papel do corretor de seguros no planejamento financeiro das famílias brasileiras. A programação reuniu especialistas para discutir temas como previdência pública e privada, planejamento financeiro, investimentos internacionais, reforma tributária, tecnologia e inteligência artificial no mercado de proteção financeira.

Idealizador do movimento e fundador do Instituto Minha Vida Protegida, o corretor de seguros Rogério Araújo reforçou o propósito da iniciativa de ampliar a cultura de proteção financeira no país e fortalecer a atuação consultiva dos profissionais do setor. “O movimento Minha Vida Protegida nasceu para lembrar algo fundamental: o seguro de vida não é apenas um produto financeiro, é uma ferramenta de cuidado com as famílias. Nosso objetivo é formar profissionais cada vez mais preparados para orientar as pessoas em decisões que impactam diretamente o futuro de quem elas amam”, afirmou.

Ao longo das apresentações, os palestrantes destacaram que o futuro da profissão passa por uma atuação cada vez mais consultiva, na qual o corretor deixa de ser apenas um vendedor de produtos e passa a atuar como orientador estratégico na organização financeira dos clientes.

Proteção social, planejamento tributário e previdência complementar

Abrindo a programação do segundo dia, o painel “O quarteto fantástico: INSS + IRPF + Previdência Privada + Benefícios de Renda”, conduzido por Anderson Mathias e Luciano Tane, apresentou como a integração entre proteção social, planejamento tributário e previdência complementar pode ampliar oportunidades de atuação para corretores de seguros.

Durante a apresentação, Anderson Mathias ressaltou que muitos profissionais ainda analisam o sistema previdenciário de forma superficial, sem compreender seu papel dentro da estrutura de proteção financeira. “Antes de falar mal do INSS, precisamos entender que ele não é opcional, mas uma obrigação legal. Além disso, oferece benefícios importantes, como renda por incapacidade, pensão por morte e auxílio-doença”, afirmou.

Segundo ele, o sistema público deve ser visto como base da proteção financeira, enquanto os produtos privados funcionam como complementos estratégicos no planejamento patrimonial. “O INSS garante o básico da sobrevivência. O restante da proteção e da construção patrimonial pode e deve ser estruturado com os produtos que o mercado oferece”, explicou.

Luciano Tane reforçou que o desconhecimento sobre o funcionamento do sistema previdenciário ainda limita a atuação consultiva dos profissionais do setor. “Quando alguém morre e deixa uma pensão para a família, isso precisa ser considerado como patrimônio. Muitas vezes as pessoas dizem que pagaram o INSS e não acumularam nada, mas esquecem que essa proteção existe”, destacou.

Para ele, a análise da declaração de Imposto de Renda pode se tornar uma poderosa ferramenta de diagnóstico financeiro. “Na declaração de Imposto de Renda está praticamente toda a vida financeira do cliente. Quem aprende a ler esse documento passa a ter uma visão muito mais completa para orientar decisões”, afirmou.

Ao final do painel, os especialistas defenderam que o domínio desses temas amplia significativamente a capacidade consultiva do corretor. “Quando o profissional entende todo esse

ecossistema, ele deixa de ser apenas um vendedor de apólices e passa a atuar como um verdadeiro consultor financeiro", concluiu Tane.

Planejamento financeiro exige disciplina e visão de longo prazo

Na sequência da programação, o especialista Ricardo Tarantella apresentou a palestra "Planejamento Financeiro – Estratégias combinadas", destacando a importância de integrar proteção, controle de gastos e investimentos dentro de uma estratégia estruturada de longo prazo.

Logo no início de sua apresentação, ele provocou o público a refletir sobre hábitos financeiros e planejamento. "O brasileiro investe em várias coisas, mas muitas vezes não por conhecimento. A gente precisa aprender a poupar e, principalmente, escolher os produtos financeiros de acordo com os objetivos", afirmou.

Tarantella utilizou a analogia da construção de um edifício para explicar o funcionamento do planejamento financeiro. "O planejamento financeiro é como a construção de um prédio. Primeiro vem a fundação, que ninguém vê. Essa fundação é a proteção: os seguros e a mitigação de riscos. Sem essa base sólida, todo o restante fica comprometido", explicou.

Entre as recomendações apresentadas, ele destacou a importância de separar a renda mensal entre despesas essenciais, estilo de vida e construção patrimonial. "Hoje já falamos em guardar cerca de 20% da renda, porque vamos viver muito mais", afirmou.

O especialista também destacou que o papel do corretor pode ser decisivo na organização financeira das famílias. "O cliente quer alguém em quem confie, que escute suas necessidades e apresente as melhores soluções de forma independente. Nosso papel é ser esse profissional", afirmou.

Ao concluir a palestra, Tarantella reforçou que o futuro financeiro depende das escolhas feitas no presente. "Seu futuro financeiro não é definido pelo que você tem hoje, mas pelas decisões que escolhe tomar agora."

Diversificação internacional amplia estratégias de proteção patrimonial

A internacionalização do patrimônio foi tema da palestra "Investimentos no exterior e diversificação patrimonial", apresentada por Marcelo Cantieri. Durante sua exposição, o especialista destacou que a diversificação geográfica deixou de ser uma estratégia restrita a grandes fortunas e passou a fazer parte do planejamento financeiro de um número crescente de investidores brasileiros. "Existem estudos que mostram que, se você tiver menos de 20% do seu patrimônio dolarizado, você perde poder de compra. O consumo da classe média alta é, em grande parte, dolarizado", explicou.

Segundo ele, o Brasil representa menos de 2% do mercado global de capitais, o que evidencia a importância de acessar oportunidades internacionais. "Quem mantém todo o patrimônio no Brasil deixa de ter acesso a 98% das oportunidades de investimento globais", afirmou.

Cantieri ressaltou que o movimento de internacionalização ocorre independentemente da atuação do consultor financeiro. "O seu cliente vai guardar dinheiro fora do Brasil com ou sem a sua ajuda. A pergunta é se ele fará isso com a orientação de um consultor ou não", destacou.

Ao final da palestra, o especialista reforçou que a diversificação internacional é uma estratégia de proteção patrimonial de longo prazo. "Não deixe o patrimônio do seu cliente refém de fronteiras. A diversificação internacional é uma ferramenta importante para proteger e preservar riqueza ao longo do tempo."

Nova Lei do Seguro amplia responsabilidades e fortalece papel do corretor

As mudanças trazidas pela Lei 15.040/2024, que institui o novo marco legal do contrato de seguros no Brasil, foram analisadas pelo advogado Dr. Landulfo Ferreira Jr., em palestra seguida de painel com a participação da corretora e professora Dagliane Santos.

Segundo Landulfo, a nova legislação representa a atualização mais ampla das normas que regem o contrato de seguro nas últimas décadas. “Hoje nós temos uma lei própria do contrato de seguros, com mais de 130 artigos que tratam de forma inovadora e atualizada das normas que regem esse contrato”, explicou.

Um dos principais pontos destacados foi o reconhecimento formal do papel do corretor dentro da relação contratual. “A lei reconhece a importância do corretor de seguros. Ele deixa de ser apenas um intermediário legalmente autorizado e passa a ser entendido como um verdadeiro consultor técnico na contratação do seguro”, afirmou.

Esse reconhecimento, segundo ele, também amplia a responsabilidade profissional. “A informação não deve ser apenas transmitida ao consumidor. Ela também deve ser compreendida. O corretor precisa explicar coberturas, riscos excluídos e limitações do contrato de forma clara”, destacou.

Dagliane Santos enfatizou que a nova legislação exige maior organização e formalização dos processos dentro das corretoras. “A lei não trata apenas de cláusulas e artigos. Ela trata de posicionamento profissional, responsabilidade e valorização do corretor”, afirmou. O registro formal das orientações prestadas ao cliente passa a ser fundamental. “O WhatsApp serve, o e-mail serve. O importante é guardar as conversas e manter registro das orientações prestadas ao cliente”, explicou Landulfo.

Na avaliação dos especialistas, a nova legislação eleva o nível de profissionalização do setor. “Essa lei aumenta o nível de responsabilidade, mas também eleva o patamar da profissão. Quem se qualificar e atuar de forma consultiva terá um diferencial competitivo no mercado”, concluiu o advogado.

Reforma tributária exige atualização profissional

A reforma tributária e seus impactos no planejamento financeiro foram tema do painel conduzido por Viviane Barbosa e Luciana Cirelli. Segundo Viviane, a mudança no sistema tributário exige atualização constante dos profissionais que atuam na orientação financeira dos clientes. “Nós nos tornamos responsáveis pelos nossos clientes. Precisamos buscar conhecimento para sermos excelentes naquilo que entregamos”, afirmou.

Ela explicou que a implementação da reforma será gradual e ocorrerá até 2033.

“Essa reforma começou em 2026 e só será concluída em 2033. Até aproximadamente 2029 ainda estaremos vivendo um período de transição”, destacou.

Entre as mudanças está a substituição de tributos atuais por um modelo baseado no IVA, com criação dos impostos CBS e IBS. Viviane também alertou para possíveis impactos na carga tributária de empresas de serviços. “Empresas que hoje pagam algo entre 11% e 14% de impostos podem passar para uma carga próxima de 26% ou 27%, dependendo da atividade”, explicou.

Luciana Cirelli destacou que o novo cenário exige mudança de postura dos profissionais do setor. “Não existe mais espaço para quem quer apenas vender produto. O profissional precisa se posicionar como consultor de risco e planejamento patrimonial”, afirmou.

Segundo ela, a análise da declaração de Imposto de Renda pode funcionar como um verdadeiro diagnóstico financeiro. “O imposto de renda traz praticamente um raio-x da vida financeira do cliente”, explicou.

Ao final do painel, Viviane reforçou o papel multidisciplinar do planejamento patrimonial. “O

corretor precisa se posicionar como um arquiteto patrimonial, alguém capaz de integrar diferentes soluções para oferecer tranquilidade financeira ao cliente.”

Inteligência artificial amplia produtividade, mas não substitui relação humana

A evolução tecnológica e o avanço da inteligência artificial no mercado de seguros foram tema da palestra de João Paulo (JP) Bottecchia. Durante a apresentação, o especialista destacou que o receio diante de novas tecnologias sempre acompanhou as grandes transformações econômicas. “Quem aqui, quando começou a ouvir falar de inteligência artificial, não teve medo de perder o trabalho? Toda mudança gera esse sentimento”, afirmou.

Para ele, o principal risco não está na tecnologia, mas na falta de adaptação dos profissionais. “Se a mudança externa for maior do que a sua mudança interna, você está correndo risco”, disse, citando o executivo Jack Welch.

Segundo Bottecchia, a tecnologia deve ser utilizada para automatizar tarefas operacionais e liberar tempo para aquilo que realmente agrega valor: o relacionamento com o cliente. “A inteligência artificial não substitui confiança, empatia e responsabilidade. A responsabilidade continua sendo do profissional”, afirmou.

Ele também destacou que o diferencial competitivo continuará sendo a capacidade de construir relacionamentos. “O mercado hoje é human to human – pessoas falando com pessoas. É relacionamento, confiança e propósito”, afirmou.

Ao encerrar sua participação, o especialista resumiu o futuro do setor. “O futuro do seguro de vida não é artificial. Ele é humano, consultivo e tecnológico.”

“O mercado é nosso”

Encerrando a programação do evento, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, apresentou o painel “O mercado é nosso: o posicionamento do corretor de seguros”.

Em sua fala, ele destacou que o setor vive um momento de grandes oportunidades, mas exige mudança de postura profissional. “Minha Vida Protegida é muito mais do que um congresso ou uma campanha. É um projeto que traz protagonismo para o corretor e reforça a importância do nosso papel na sociedade”, afirmou.

Com mais de quatro décadas de atuação no mercado, Boris compartilhou reflexões sobre a evolução da profissão. “Quando comecei havia praticamente uma tabela: morte natural, morte acidental, capital segurado e pronto. Era assim que nos ensinavam a vender”, recordou.

Segundo ele, o modelo atual exige abordagem consultiva e relacionamento com o cliente. “Quem conquista confiança consegue tratar de um tema tão sensível como o seguro e o planejamento financeiro”, afirmou.

O dirigente também alertou para a importância de ampliar a atuação dentro da própria carteira de clientes. “A gente vende seguro de vida e não vende viagem. Vende viagem e não vende odontológico. O cross-sell ainda é muito pouco utilizado”, destacou.

Na avaliação de Boris, o mercado ainda possui enorme potencial de crescimento. “O potencial do nosso mercado é inesgotável. A oportunidade está toda aí”, afirmou.

Ao concluir sua participação, ele reforçou o impacto social da profissão. “Nós somos verdadeiros anjos da guarda das famílias. Cabe a nós desenvolver esse mercado e levar proteção para a sociedade.”

O evento teve como apoiadores Allseg Seguradora, ANADEM, Bradesco Vida e Previdência,

Capemisa Seguradora, Ceci Cuida, Centauro Seguradora, FF Seguros, Icatu Seguros, Lizzi Prime Financial, MAG Seguros, Omint, Peper, Porto Seguro, Seguros Unimed, SulAmérica Seguros, Tokio Marine Seguradora e Zurich Seguros, além do apoio institucional da São Paulo Negócios.

Devido ao sucesso da primeira edição, foi anunciado no encerramento que o Congresso Minha Vida Protegida terá nova edição em 2027, reforçando a proposta do movimento de ampliar a cultura de proteção financeira no país e fortalecer o papel consultivo dos profissionais do setor.

Fonte: Congresso Minha Vida Protegida/Ruco Assessoria e Comunicação, em 09.03.2026.