

Durante o painel "**Distribuição de Seguros - Massificados**", apresentado na 7ª Conseguro, o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, ressaltou o corretor de seguros como o principal canal de distribuição do mercado. "Defendo o profissional corretor de seguros 24 horas por dia e 365 dias por ano, porém com toda lucidez que me permite conversar com os demais participantes do mercado, como neste encontro", declara.

De acordo com a argumentação, todos os participantes do mercado de seguros vivem um momento mágico de evolução do setor. "Saímos de 1% do PIB há 20 anos e estamos agora em quase 6%, justamente porque quase todos os seguradores entenderam que a distribuição deveria ser feita pelo corretor de seguros e fomentaram esse canal. Não podemos nos desmerecer, somos artífices desse desenvolvimento".

Camillo também explicou alguns aspectos preocupantes dos canais alternativos. "A rede varejista é uma grande distribuidora, mas não sai barato. Além disso entramos no risco da má venda de seguros. Por exemplo, um jovem que acabou de comprar seu smartphone ou um tablet e se sente pressionado pelo vendedor a adquirir seguro. Ele compra, mas não estamos formando um consumidor de seguros corretamente, pelo contrário, gera aversão e vontade de se vingar e, quando pode, em vez de defender o bem que nós estamos garantindo, joga no chão para usar o seguro".

O painel também contou com a participação de Paulo dos Santos, presidente do Ibracor (representando Armando Vergílio, presidente da Fenacor), Marco Antonio Gonçalves, diretor gerente comercial da Bradesco Seguros, e Miguel Solana, especialista técnico da OIT Impact Insurance, além da mediação de Antonio Penteado Mendonça, advogado.

**Fonte:** [Sincor-SP](#), em 21.09.2015.