

Por Márcia Alves

Durante sua participação em almoço do CVG-SP, Alexandre Camillo afirmou que os corretores de seguros estão aptos a fazer o seguro de vida crescer, como fizeram com o seguro de automóvel

No que depender do Sincor-SP, a maioria dos segurados que possui seguro de automóvel terá também seguro de vida. “O corretor de seguros se torna a cada ano mais especializado e focado em relação ao conjunto de necessidades dos seus clientes. Por isso, o momento é muito, muito oportuno para que o corretor seja também o fomentador do seguro de vida, como o foi no seguro de automóvel”, disse Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP, durante sua participação em almoço do CVG-SP. No evento, realizado na última terça-feira, 22 de setembro, no Terraço Itália, com a presença de convidados, ele apresentou o tema “O Seguro de Vida pela perspectiva dos Corretores”.

Camillo não discorda do argumento recorrente de que o seguro de automóvel não é vendido, mas comprado. Porém, analisa a questão de um ponto de vista diverso e observa que não há demérito algum. “O mercado se tornou comprador porque o nosso trabalho assim o fez e o corretor teve papel decisivo na construção dessa demanda”, disse. Em sua opinião, o mercado de seguros se “desmerece” ao deixar de reconhecer suas conquistas. Tanto que, neste momento em que o país enfrenta adversidade econômica e instabilidade política, ele observa que o setor “continua pujante, um ponto fora da curva” e que “isso é mérito de todos que compõem a cadeia produtiva”.

Em vez de se preocupar com possíveis ameaças da crise econômica à corretagem de seguros, o presidente do Sincor-SP prefere manter o foco nas oportunidades. Da mesma forma que o setor se transformou nos últimos 20 anos e prosperou, ele acredita que haverá um novo ciclo de mudanças. “Estamos, novamente, diante de uma nova, rica e próspera transformação, uma transição”, afirmou. Para chegar a essa conclusão, ele analisou a trajetória do setor nas últimas décadas e concluiu que, no início, o seguro era elitista, seja em produtos, seja na forma de distribuição. Foi então que, ao longo desse tempo, surgiram os produtos para a grande massa e o número de corretores saltou de pouco menos de dois mil, em São Paulo, para 37 mil, atualmente.

Nesse período de 20 anos, os corretores também se consolidaram como canal de distribuição. “Os corretores se qualificaram e se capacitaram ao mesmo tempo em que o mercado segurador construiu produtos para atender a demanda do consumidor”, explicou. Ambos os fatores foram responsáveis, a seu ver, pela expansão do seguro automóvel, dos seguros patrimoniais, que incorporaram novidades, como os riscos nomeados e os multirriscos, além do seguro residencial. Um pouco mais tarde, o seguro saúde também entrou no foco de venda categoria.

Mas, nessa fase, que o dirigente classifica de consolidação, o seguro de vida ficou à margem do canal corretor. “Talvez, porque os bancos, devido à proximidade com cliente, se tornaram o canal de distribuição desse produto”, ponderou. Hoje, porém, o presidente do Sincor-SP não vê obstáculo à venda do seguro de vida pelos corretores. Essa “virada de chave” dos profissionais, representada pela venda de seguro de vida para os clientes de automóvel, em sua concepção, será a “transição mágica”, viabilizada por fatores convergentes. “As pessoas certas, nos lugares certos e com disposição para produzir e fazer o seu melhor, tornam o momento atual extremamente oportuno para essa convergência”, disse.

Para Camillo, a base dessa transição é a capacitação e qualificação da categoria. Neste ponto, o presidente do CVG-SP, Dilmo Bantim Moreira, não apenas concordou como relatou o aumento da procura de corretores pelos cursos oferecidos pela entidade. “Nos últimos quatro anos, temos notado a presença cada vez mais marcante de empregados de corretoras de seguros, buscando se aprimorar para atingir o nível de oferecimento ótimo de trabalho”, disse. Ele também destacou o preparo dos corretores a ponto de contribuírem para o desenvolvimento de produtos. “Percebemos que os corretores estão cada vez mais especializados e focados em relação às necessidades dos

seus clientes. Estão trabalhando de maneira mais holística em relação ao segurado”, disse.

O maior interesse da categoria em aprimorar seus conhecimentos foi constatado por Camillo, principalmente, na série de eventos que o Sincor-SP tem promovido em sua gestão. Segundo ele, na Oficina de Empreendedorismo, realizada em Atibaia, e no Fórum de Oportunidades, que percorre o estado, já passaram cerca de 4 mil corretores. “Na Oficina, foram 12 horas de aulas em que os corretores se mostraram dispostos a aprender de maneira acadêmica o princípio de empreender”, disse. Para ele, o corretor está mais consciente da diversidade de sua carteira. “O corretor sabe que sua carteira de automóvel, independentemente do número de clientes, é a sua maior riqueza e fonte de novos negócios”, acrescentou.

Na visão do dirigente, a carteira de automóvel do corretor representa rica terra inexplorada. “Entendo que o mercado segurador tem pressa, mas peço um voto de confiança, de parceria contínua, e que insistam e apostem no corretor, que nunca esteve tão preparado como hoje em dia. Acreditem que ele será também o fomentador do seguro de vida, que no futuro será tão demandado quanto o seguro de automóvel”, disse. O presidente do CVG-SP manifestou sua confiança na previsão de Camillo. “Queremos ver a carteira de pessoas como a maior do mercado e, acredito, em pouco tempo vamos chegar lá”, disse Dilmo B. Moreira.

Representantes dos corretores

Compondo a mesa de autoridades, o presidente da Aconseg-SP, Jorge Teixeira Barbosa, ressaltou que os corretores são competentes para vender seguro de vida, mas cobrou o apoio das seguradoras. “Temos de perseverar nesse caminho”, disse. Em seguida, o presidente da Camaracor-SP, Pedro Barbato Filho, comentou sobre a importância do seguro de vida e aproveitou a ocasião para reconhecer o trabalho realizado pelo CVG-SP. “Parabenizo o CVG-SP pelo longo trabalho realizado em prol do seguro de vida”, disse.

Adevaldo Calegari, mentor do CCS-SP, destacou a evolução profissional dos corretores, que a seu ver “estão preparados para atuar em todos os ramos”, e lembrou que os novos consumidores, que ascenderam de classe social, também precisam ser alvo da oferta de produtos de seguros. “Vale a pena nos esforçamos para atender a essa classe com os produtos e serviços que merecem”, disse. Marcelo Guirao, presidente da UCS, elogiou a postura otimista de Camillo diante da crise. “Concordo com ele: temos de olhar para frente, ver o potencial do mercado e o quanto podemos fazer”, disse.

Paulo Meinberg, sócio fundador, ex-presidente do CVG-SP e atual membro do Conselho Consultivo, observou a presença majoritária de representantes da categoria de corretores de seguros na mesa de autoridades. “Parabenizo e agradeço as entidades representativas dos corretores, que olham para o segmento de seguro de pessoas com a devida importância que tem. Precisamos fortalecer os CVGs, dando mais espaço para a participação dos corretores de seguros”, afirmou.

Fonte: [CVG-SP](#), em 25.09.2015.