

Marco Antonio Rossi destaca nova abordagem para encantar a geração Y

Os profissionais que participaram do **19º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros**, encerrado neste sábado, após três dias de debates, em Foz do Iguaçu, levam para casa alguns dos ingredientes que não podem faltar na receita de crescimento do mercado segurador. O presidente da CNseg, Marco Antonio Rossi, ratificou aos corretores que há muitas oportunidades de expansão em seguros, apesar de o atual cenário ser mais complexo e desafiador. Rossi participou do talk show que encarregou lideranças e autoridades do mercado de identificar oportunidades de negócios.

Segundo ele, o consumo de seguros ainda reduzido abre as portas para inúmeras oportunidades- o Brasil é nona economia mundial, mas 43º em seguros pelo critério consumo per capita-, mas os corretores deverão rever a forma de abordar os clientes. “É um mundo novo, que consome produtos e serviços de forma diferente daquela que conhecemos no passado”, declarou ele.

Em 2016, mais de 50% da população economicamente ativa será formada pela geração Y (a chamada geração da internet), e nosso desafio será justamente a forma adequada de abordar as pessoas que só usam os meios eletrônicos, assinalou Rossi. “Você, corretor, e nós, seguradores, teremos de ser mais modernos, mais ágeis, proativos, para encantar essas pessoas e tornar mais fáceis as contratações de nossos produtos. Vale lembrar que essas pessoas do mundo novo cobram a presença de um consultor, papel a ser exercido pelo corretor, e querem ouvir sua opinião, o que é melhor e pior em cada oferta. O seguro, não resta dúvida, continuará presente na vida dos novos consumidores, complementando tudo aquilo que o governo não consegue suprir”, afirmou ele.

Para Rossi, outro fator importante para o setor é a presença do secretário executivo do Ministério da Fazenda, Tarcísio Godoy, “uma pessoa que conhece o mercado segurador em profundidade e tem clara ideia das contribuições que podemos dar para atenuar as atuais dificuldades”. “Estamos vivendo um momento ímpar e importante para o fortalecimento do mercado, por ter um secretário com profundo conhecimento de nosso setor. É uma demonstração de que o governo considera nosso mercado relevante”, disse.

Em sua fala, o secretário deixou claro que gostaria de ampliar a utilização das reservas financeiras do mercado segurador, alocando-as em investimentos federais e, com isso, aumentando o papel de seguros. Isso porque, além de cuidar da proteção de pessoas e das empresas, os projetos com eventual participação de recursos das seguradoras contribuem para a busca do equilíbrio fiscal.

O secretário, contudo, ratificou que a medida mais importante do ajuste fiscal é a aprovação da CPMF, mecanismo para alcançar mais rapidamente o equilíbrio das contas públicas. Para ele, a CPMF, ainda que “machuque” a curto prazo, é fundamental para a retomada do crescimento mais à frente. O governo não tem um plano B para recuperar a economia que não se inicie pelo ajuste fiscal, admitiu ele. Ou seja, “receita menos despesa é o nosso ajuste fiscal. Não é mágica, é aritmética. Qualquer outra coisa significará mais impostos para os mais pobres”, afirmou Tarcísio Godoy, durante o talk show.

Para ele, a conclusão do ajuste fiscal é o passo mais relevante para recuperar a confiança dos investidores e, na sequência, a partir da melhoria do cenário macroeconômico, haver redução dos juros, gradual aumento da oferta de crédito e recuperação da demanda.

Ao mesmo tempo, o secretário destacou algumas outras ações para criar um ambiente mais amigável para os investimentos. Citou a retomada da reforma do ICMS e os acordos bilaterais de livre comércio.

Há ainda um esforço para reduzir o nível de proteção da indústria, uma das fontes de desequilíbrio.

Na agenda de produtividade, estuda-se um programa de infraestrutura e logística que atraia investidores, incluindo-se aí concessões para aeroportos e a venda de outros ativos.

Ele sublinhou a necessidade de maior segurança jurídica para os investidores, o avanço do processo de simplificação tributária, além de um amplo programa de revisão de gastos públicos. Tudo para melhorar o ambiente de negócios. Nesse sentido, lembrou a chamada agenda Brasil, com mais de 60 itens, inclusive o segmento de seguros, citando a aprovação do VGBL Saúde e diversas reformas em vários segmentos econômicos.

Outro participante do talk show foi o superintendente da Susep, Roberto Westerberger. Ele reconheceu que o quadro econômico é mais difícil para um crescimento muito elevado. Mas afirmou que uma atitude mais proativa dos corretores é fundamental. “A metáfora de que o corretor é a linha de frente de um exército de venda, que luta para conquistar novos territórios, é muito oportuna nesse momento. Ou seja, ele deve deixar de lado aquela postura reativa, de ficar limitado às fronteiras já conquistadas”.

Nesse sentido, pede aos corretores que discutam com maturidade a figura do agente de seguros. Para ele, esta opção pode ser uma arma para proteger o mercado da ação das vendas piratas, por exemplo.

Afirmou que a educação continuada do corretor é outro ponto importante. Isso porque, mesmo havendo proatividade, o mundo torna-se cada vez mais complexo, as surpresas no campo tecnológico não param, exigindo produtos de proteção mais sofisticados e um distribuidor de seguros mais bem preparado para identificar mercados potenciais. Sobre a autorregulamentação dos corretores, ele garantiu que a Susep apoia a medida, reconhecendo que a credibilidade desse profissional pode ser afetada por uma ação desleal isolada. “Um em 80 mil não tendo um comportamento ético pode afetar a reputação de toda uma classe. Daí porque os corretores é quem devem proteger-se. Essa vigilância profissional que interessa a classe é bem-vinda, porque a Susep não tem estrutura para olhar todos. Mas só deve existir uma autorreguladora, que possa atuar como auxiliar da Susep, e não várias”, acrescentou ele.

Outros participantes do painel foram os vice-presidentes da CNseg, Jayme Garfinkel (Porto Seguro) e Patrick de Larragoiti Lucas (SulAmérica) e o presidente da Fenacor, Armando Vergílio. Os dois dirigentes de seguradoras concordam que o mercado segurador vai manter a evolução. “Somos uma indústria privilegiada, na qual 75% dos clientes continuam renovando seus contratos”, afirmou Garfinkel.

“O caminho do crescimento é simples, mas desafiador - menos pelos aspectos macroeconômicos do que pela dedicação necessária ao relacionamento com o cliente. O contato próximo é fundamental para conhecê-lo bem e assim poder oferecer os melhores produtos e serviços”, destacou Larragoiti.

A capacitação e o aprendizado constante têm papel fundamental na ampliação dos horizontes do corretor, acrescentou Larragoiti, para que este profissional possa expandir sua atuação aos diversos segmentos de seguros e ofertar um amplo leque de produtos para a proteção completa do cliente e de sua família.

O presidente da Fenacor, Armando Vergílio, assinalou que neste momento as pessoas precisam mais ainda de proteção e de garantias, e os corretores devem aproveitar as oportunidades trazidas com este cenário. “Nós precisamos consolidar nossa base de representação, de conhecimento, e apoiar o fortalecimento da Susep, que deve ter melhores estruturas. Isso porque a autarquia hoje só consegue fazer a supervisão punitiva, mas não a preventiva, o que seria ideal”, destacou ele, que também cobrou a aprovação do seguro popular de automóvel.

Fonte: [CNseg](#), em 13.10.2015.

