



O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, participou, nesta quarta-feira, 16 de setembro, do XII Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência Privada, promovido pela Fenaprevi, em São Paulo. Durante o painel “Os Desafios da Distribuição”, ele ressaltou o papel estratégico dos corretores de seguros na ampliação da proteção financeira dos brasileiros.

O debate reuniu ainda o presidente da Fenacor, Armando Vergílio; o 1º vice-presidente da Fenaprevi e diretor-presidente da Bradesco Vida e Previdência, Bernardo Castello; o vice-presidente da Fenaprevi e CEO da Icatu Seguros, Luciano Soares; e o Senior Managing Director e Business Head para a América Latina e o Caribe da LIMRA|LOMA, Marcelo Assunção. A mediação foi conduzida pela jornalista Leila Sterenberg.

Em sua participação, Boris fez uma análise dos desafios enfrentados pelos profissionais que desejam ampliar a atuação nos segmentos de Vida e Previdência. Para ele, a formação de especialistas dentro das corretoras pode ser um caminho para aproveitar melhor as oportunidades desse mercado. “O corretor precisa investir na formação de um departamento ou contar com alguém especializado e de confiança para cuidar desse negócio. Hoje, temos produtos, coberturas em vida e ferramentas muito mais completas, mas é necessário ter foco, treinamento e capacitação”, afirmou.

O presidente do Sincor-SP lembrou que a comercialização do seguro de vida se tornou mais consultiva e deve partir do conhecimento das necessidades, da realidade familiar e dos objetivos de cada cliente. Nesse sentido, defendeu que o corretor amplie seu posicionamento profissional. “O corretor precisa se apresentar não apenas como corretor de seguros, mas como consultor e planejador financeiro. O seguro de vida é uma solução de longo prazo, que exige acompanhamento, pós-venda e um relacionamento contínuo com o cliente”, destacou.

Segundo Boris, os seguros de pessoas oferecem respostas para diferentes situações, desde a proteção da renda e o planejamento familiar até a organização sucessória de empresas e patrimônios. Para que essas soluções cheguem a mais brasileiros, no entanto, o assunto precisa ser incorporado de maneira natural à conversa com o consumidor. “É obrigação do profissional corretor de seguros puxar esse assunto. Se não tomar a iniciativa, fazer a oferta ou ao menos perguntar ao cliente se ele já possui alguma proteção, não vamos avançar. Precisamos ter uma atitude propositiva, conhecer os produtos, capacitar a equipe e estar preparados”, reforçou.

Ao abordar a previdência privada, Boris observou que as incertezas relacionadas ao futuro da previdência social também ampliam a necessidade de orientação e planejamento. Na avaliação do presidente, cabe ao corretor ajudar o cliente a compreender os riscos e construir uma estratégia de proteção adequada para o longo prazo.

Durante o painel, Armando Vergílio destacou o protagonismo dos corretores de seguros e apresentou iniciativas destinadas a preparar a categoria para os novos cenários da distribuição. Ele ressaltou a importância da atuação conjunta entre corretores, seguradoras e entidades representativas para identificar tendências e construir soluções para o futuro da intermediação.

Marcelo Assunção apresentou dados sobre o comportamento dos consumidores e chamou a atenção para o potencial das gerações mais jovens. Segundo os estudos compartilhados, existe interesse na contratação do seguro de vida, mas ainda há falta de conhecimento sobre os produtos e uma percepção equivocada sobre os preços. Ele também destacou que os consumidores buscam informações nos canais digitais, mas continuam valorizando a orientação de um especialista no momento da contratação.

Bernardo Castello reforçou que o corretor precisa ampliar seus conhecimentos para acompanhar as mudanças na legislação, na tributação e no comportamento da sociedade. Para o executivo, mais do que oferecer um produto, o profissional deve compreender o contexto de cada cliente e identificar as soluções de proteção mais adequadas às diferentes fases da vida.

Luciano Soares ressaltou a importância da educação financeira, da evolução dos produtos e da simplificação dos processos. Em sua avaliação, as informações precisam ser apresentadas de formas diferentes para consumidores e distribuidores, enquanto as ferramentas oferecidas aos corretores devem reduzir as tarefas operacionais e facilitar a explicação das soluções aos clientes.

Sob o tema “O Amanhã se Constrói Agora”, o XII Fórum Fenaprevi reuniu lideranças, autoridades e especialistas para discutir os desafios impostos pelo envelhecimento da população, pelas mudanças nas relações de trabalho e pelo gap de proteção financeira no Brasil. A programação foi dividida em cinco painéis e também abordou o Seguro de Vida Universal, a necessidade de novos modelos de previdência e os caminhos para proteger uma sociedade que vive por mais tempo.

O evento contou ainda com a apresentação da quarta edição da pesquisa Fenaprevi/Datafolha, dedicada às percepções dos brasileiros sobre proteção e planejamento ao longo da vida, e com o lançamento do Prêmio Fenaprevi, voltado a iniciativas que contribuam para disseminar a relevância da proteção securitária e previdenciária.

Fonte: Sincor-SP, em 17.09.2026