

Evento abordou o avanço das coberturas em vida e o papel do corretor na conscientização da população e ampliação da oferta do seguro



Marcos Salum, Karina Batistuti, Anderson Mundim, Bernardo Castello, Fabio Magalhães, Ricardo Tarantello e Bernardo Ribeiro

A terceira edição do Café CVG-SP, realizado no dia 14 de setembro, nas dependências da Bradesco Vida e Previdência, analisou o tema “Vida Individual – Proteção em Movimento”. O evento trouxe visões distintas de seguradores e corretores sobre as recentes transformações no seguro de vida individual, que evidenciam a evolução do produto e as perspectivas de expansão. As coberturas em vida foram destaque, assim como o papel do corretor, mas o grupo também discutiu a baixa penetração e a falta de oferta.

Após as boas-vindas do diretor-presidente da Bradesco Vida e Previdência, Bernardo Castello, e do presidente do CVG-SP, Anderson Mundim, superintendente Executivo na mesma seguradora, o diretor de Relações com o Mercado do CVG-SP, Marcos Salum, que atuou como mediador, destacou as transformações no seguro. “Hoje, não falamos mais sobre o fim, mas sobre a jornada de vida do cliente”, disse.

Venda consultiva

Karina Batistuti, superintendente de Negócios da MAG, considera possível aumentar a penetração do seguro de vida. “Há muito espaço para crescer e o caminho é a venda consultiva pelo corretor”, disse. No entanto, considera que falta especialização. “A venda consultiva gera mais confiança, relacionamento e rentabilidade, abrindo espaço para a oferta de mais produtos”, disse. Ela revelou que após o falecimento do pai, aos 39 anos, sua mãe conseguiu manter o padrão de vida da família por causa do seguro. “Graças a um corretor que convenceu meu pai a contratar, hoje estou aqui”, disse.

Visão otimista

Globalmente, o seguro de pessoas tem um histórico de bom desempenho, com market share de 44% e crescimento de 2,5% ao ano. No Brasil, os resultados são bem mais modestos, mas Fabio Magalhães, diretor de Mercado da Bradesco Vida e Previdência, é otimista. Em 2025, o segmento cresceu 13,4% no país e neste ano ficou pouco abaixo de 10%. Embora a penetração tenha aumentado apenas 1%, entre 2021 e 2025 (de 17% para 18%), ele avalia que é preciso comemorar.

Fabio Magalhães observou que os maiores receios da população, como morte, doença, invalidez e perda de renda, de acordo com pesquisas da CNseg e Limra, podem ser cobertos pelo seguro de vida. A seu ver, a população tem recursos para adquirir seguro. “O prêmio mensal de uma apólice pode custar o mesmo que um serviço de streaming”, disse.

O novo papel do corretor

Diretor do Instituto MVP (Minha Vida Protegida), Ricardo Tarantello falou sobre o orgulho de atuar para conscientizar sobre o seguro de vida. Para melhorar a oferta, ele avalia que o corretor deve ir além da especialização, se tornando nexalista, assumindo a oferta de seguros distintos e até de investimentos. Na sua avaliação, o mercado está em transformação e as novas coberturas em vida têm contribuído para isso. “Hoje, não precisamos mais falar em morte, ficou gostoso falar de seguro de vida”, disse.

Vida em transformação

O mediador Marcos Salum perguntou aos convidados como resolver o problema da baixa penetração. Karina Batistuti reconheceu que ainda falta cultura do seguro. “Temos de levar o seguro para as escolas”, disse. Outra questão debatida foi sobre como aumentar o número de corretores no ramo. Para Fabio Magalhães, os corretores detêm a confiança do cliente. “Então, aproveitem e façam a oferta”, disse.

No encerramento, Marcos Salum avaliou o debate: “Estão chegando novas modalidades e coberturas em vida, que tangibilizam o produto e derrubam o antigo tabu de se falar sobre seguro de vida”. Para o presidente do CVG-SP, o evento foi excelente. “O Café CVG-SP mostrou a evolução do seguro de vida e as mudanças nos processos para facilitar a venda do corretor”, disse Anderson Mundim.

Fonte: Márcia Alves, em 17.09.2026

Foto: Antranik Photos