

Por Márcia Alves



Em almoço do CVG-SP, o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo (foto), destacou que a corretagem de seguros está prestes a entrar em um novo ciclo de evolução, que exigirá a transformação da categoria. A mudança começa, segundo ele, pelas oportunidades que os corretores não podem desperdiçar, como o rentável seguro de vida e os novos produtos Universal Life e Prev Saúde, que em breve chegarão ao mercado.

Recebido pelo presidente do CVG-SP, Dilmo B. Moreira (foto), e diretoria em almoço realizado na última quarta-feira, 30 de março, no Terraço Itália, o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, apresentou palestra sobre o tema “O seguro de vida pela perspectiva dos corretores”. Ele se mostrou convicto de que diversificar a carteira é uma necessidade para os corretores de seguros no atual momento econômico. E mais: que o seguro de vida e os novos produtos que chegarão ao mercado, como o Universal Life e o Prev Saúde, além do seguro auto popular, que também está prestes a ser lançado, são oportunidades que os corretores não podem deixar passar.

Porém, em vez de insistir em críticas destrutivas ou de apenas “cobrar” a categoria pelas oportunidades perdidas, Camillo foi além ao explicar as razões da necessidade de mudança, sem deixar de reconhecer todas as conquistas dos corretores até o momento. Segundo ele, a concentração no ramo automóvel foi a melhor alternativa, na época, para uma geração de corretores, na qual se inclui, que, apesar disso, prosperou e fez o mercado de seguros crescer. Mas, a crise econômica antecipou um novo ciclo de evolução que, em sua visão, começa agora. “Bem ou mal, chegamos até aqui. Foram 25 anos de um ciclo de crescimento, que completou um ciclo. Agora, precisamos evoluir”, disse.

Nessa transição para um novo ciclo de evolução, Camillo ressalta que o corretor precisa se “reinventar”. Esta é a mensagem que o Sincor-SP tem transmitido em seus eventos, sobretudo na série de fóruns de empreendedorismo. “A proposta do Sincor-SP é conscientizar o corretor de que precisa se reinventar. Tanto os que prosperaram, como os que ainda lutam pelo sucesso, todos precisam se adaptar, quer queiram, quer não”, disse. Embora as oportunidades e desafios estejam visíveis, ele entende que cabe aos corretores enxergá-las. “A solução não virá de terceiros, mas de nós, que somos o mercado”, disse.

### **Enxergar as oportunidades**

A julgar pela atual composição da carteira de clientes das corretores, 70% pessoas físicas e 30% pessoas jurídicas, Camillo acredita que há muito espaço para desenvolver novos negócios no ramo de pessoas. Ainda que o automóvel responda por 58% da receita dos corretores, essa preferência está diminuindo, haja vista a participação de outros ramos (25%), do seguro de vida (7%) e do seguro saúde (10%). De um ponto de vista positivo, ele analisa que os corretores de menor porte, que até então preferiam o automóvel, agora estão mais capacitados para atuar em outros ramos.

Por isso, em matéria de oportunidades, indica as duas melhores: seguro de vida e seguro saúde.

Para contextualizar sua indicação, Camillo apresentou o exemplo hipotético de uma corretora com 500 clientes em seguro de automóvel; prêmio líquido médio de R\$ 1.500,00; comissão média de 16%; e faturamento anual de R\$ 120.000,00. De acordo com sua projeção, caso essa corretora consiga vender 50 contratos de seguro de vida em um ano (quatro por mês), com prêmio líquido mensal de R\$ 100,00 (R\$ 1.200,00 por ano) poderá obter uma receita adicional de R\$ 18.000,00.

O presidente do Sincor-SP trouxe, ainda, outro exemplo relacionado ao potencial do seguro saúde, o mesmo que expôs no congresso de corretores, em Foz do Iguaçu (PR). Segundo ele, se o corretor tiver em sua carteira três veículos de um dono de padaria, por exemplo, com comissão média de 20%, terá o faturamento anual de R\$ 1.200,00. Mas, se incrementar sua carteira com o seguro saúde para os cerca de 30 funcionários da padaria (número médio de empregados), com prêmio estimado de R\$ 6.000,00 poderá ganhar R\$ 18.000,00 por ano. “Ele demoraria 15 anos para ganhar o mesmo valor apenas com o seguro de automóvel”, afirmou.

### **Formação e reciclagem**

Dilmo B. Moreira repercutiu alguns pontos da palestra de Camillo, iniciando pelo apoio das instituições ao mercado, realizado por meio da oferta de conhecimento e informação. “É um trabalho muito importante para que as pessoas enxerguem as nuances do mercado em que estão inseridas”, disse. Em relação à formação e reciclagem, seu ponto de vista é que não necessariamente o profissional precisa mudar de área. “Especialize-se naquilo que é o seu centro e, a partir disso, poderá obter novas oportunidades”, orientou.

O presidente do CVG-SP forneceu seu testemunho de que vale a pena os corretores investirem na venda de seguro de vida. Seu corretor de seguros, que o atende há 20 anos, passou a atuar na área de benefícios, graças aos seus conselhos, e foi além, ainda, ao iniciar a venda de capitalização. “Hoje, 60% da carteira dele é na área de benefícios. Sinto-me responsável por isso”, disse.

Pedro Barbato Filho, presidente da Camacor-SP, quis saber a opinião de Camillo sobre a possibilidade de os contribuintes deduzirem no Imposto de Renda o prêmio de seguro de vida. “Creio que iria alavancar o mercado”, justificou. Camillo respondeu que tudo é uma questão de política e que o setor ainda carece de mais representatividade política.

Paulo Kurpan Nogueira, superintendente da CNseg, que representou no evento o presidente Marcio Coriolano, opinou que pedir dedução à Receita talvez não seja uma boa opção, porque poderá haver a contrapartida de novas cobranças sobre o seguro. “Por isso, precisamos da aproximação com o Poder Público, uma iniciativa que representa um dos quatro pilares de gestão do Coriolano na CNseg. O caminho é o diálogo”, afirmou.

O presidente do Clube dos Corretores de Osasco e Região (CCS-OR), José Amélio de Souza, lembrou o último evento do CVG-SP, quando indagou o presidente da FenaPrevi, Edson Franco, sobre a atuação do agente. Em seguida, aproveitando a oportunidade para manifestar sua opinião. “O agente existirá apenas se o corretor não estiver preparado para atender as necessidades dos clientes”, disse.

Marcelo Guirao, presidente da União dos Corretores de Seguros (UCS), elogiou Camillo pela iniciativa de valorização da profissão de corretor. “É importante sairmos do papel de amadores. Sua mensagem, Camillo, refletirá no país inteiro”, disse. Concordou com ele o diretor do Clube dos Corretores de Seguros da Mata Atlântica, José Roberto de Souza Bonito. “O corretor tem de atuar em todos os ramos e cada entidade deve fazer a sua parte”, acrescentou.

Dilmo B. Moreira aproveitou o ensejo para informar que é cada vez maior a participação de corretores nos cursos do CVG-SP, bem como de gestores de RH. “Os corretores e gestores

adquirem mais conhecimento e todos ganham com isso", disse. O evento contou, ainda, com uma homenagem ao presidente do Sincor-SP, que recebeu o título de Sócio Honorário, e a divulgação da aprovação da contas da diretoria no exercício de 2015, durante assembleia realizada na manhã do mesmo dia.

## **Registro**

Autoridades presentes: Affonso Fausto (SBCS), José Amélio de Souza (CCS-OR), José Roberto de Souza Bonito (CCS Mata Atlântica), Marcelo Guirao (UCS), Marcello Hollanda (CVG-RJ), Osmar Bertacini (APTS), Paulo Cesar Kurpan Nogueira (CNseg) e Pedro Barbato Filho (Camaracor-SP).

Para acessar o trabalho apresentado no evento, clique [aqui](#). Para acessar as fotos, clique [aqui](#).

**Fonte:** [CVG-SP](#), em 01.04.2016.

Fotos: Antranik Photos