



“Sou corretor de seguros na era digital, e agora?”, foi o tema do segundo painel da programação deste último dia de 20º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros. O debate, mediado por Érico Melo, diretor de Comunicação e Comitê de Inovação e Tecnologia da Fenacor, contou com a participação do presidente da entidade, Armando Vergilio, Claudia Simplicio, corretora de Seguros e CEO da Ragaz Assessoria e Treinamentos; e João Silveira, CEO da Wiz, empresa parceira da Fenacor responsável pelo Zim, plataforma de inclusão digital e de negócios em seguros.

Armando Vergilio mencionou pesquisa feita pela Federação há dois anos, segundo a qual 65% do tempo dos corretores de seguros era usado em atividades de meio e apenas 35% era destinado às atividades fins, ou seja, às vendas e relacionamento com o cliente. “A partir deste cenário, houve a necessidade de a Fenacor desenvolver soluções inteligentes para os profissionais do mercado de seguros”, afirmou.

Durante sua fala, Armando Vergílio reafirmou o posicionamento da Federação em relação à Youse, empresa que atua ilegalmente vendendo seguros online, e respondeu questões levantadas pelos corretores de seguros. “A Fenacor se contrapõe firmemente a qualquer empresa que falte com o respeito com os corretores de seguro e que atuem de forma ilegal em nosso mercado”, afirmou.

Ao mencionar a parceria firmada com a empresa Wiz, responsável pelo desenvolvimento da plataforma Zim, o presidente da Fenacor reafirmou que a união só foi possível devido à congruência de ideais de ambas, principalmente em relação à importância do papel do corretor de seguros. “A Fenacor jamais será conivente e parceira de algo que não seja a favor do corretor”, afirmou.

Segundo Armando, a adesão à plataforma é voluntária, mas aqueles que tiverem interesse contarão com todo suporte jurídico para a formatação do contrato. “A Fenacor assegura todas as garantias, como, principalmente, a preservação e segurança dos dados inseridos na plataforma”, explicou.

João Silveira, CEO da Wiz, finalizou o painel detalhando as possibilidades oferecidas pela plataforma Zim. “A intenção é ter o corretor como centro desse atendimento, permitindo que ele tenha relacionamento com o cliente 24 horas por dia”, explicou.

Segundo Silveira, a finalidade é reduzir todo trabalho que não tenha a ver com relacionamento e

não geram novas vendas. "O corretor terá acesso a um escritório virtual, em que poderá fazer gestão de todo o seu negócio, além de gerar conteúdos para serem compartilhados nas redes sociais. O cliente hoje é multicanal e o corretor de seguros também precisa ser", afirmou.

"O futuro da distribuição de seguros se apoia na tecnologia, mas, principalmente, se sustenta nos corretores de seguros que acompanham a evolução do mercado e atua como consultor, conselheiro, assumindo um papel indispensável para o consumidor", concluiu o CEO da Wiz.

Claudia Simplicio, que também atua como youtuber, falou sobre a indispensável transformação do corretor de seguros para acompanhar a evolução tecnológica. "O corretor de seguros que só vende será substituído por máquinas. É preciso oferecer algo a mais do que o seguro, orientar, focar nas necessidades e tocar o lado emocional e racional do cliente. Quando o cliente sentir que precisa de você e reconhecer a importância do seu trabalho, significa que você está no caminho certo", explicou.

Para a corretora de seguros, o melhor caminho para otimizar o atendimento ao cliente é investir em automação, que significa oferecer assistência de excelência ao consumidor sem a intervenção humana. "A automação no atendimento é algo que o consumidor já espera que você proporcione a ele", afirmou.

Até o dia 31 de dezembro, o aplicativo estará disponível gratuitamente. Para profissionais associados aos SINCOR's filiados à Fenacor, a plataforma não terá custos durante os próximos dois anos.

Fonte: Ampli, em 14.10.2017.