



Não há dúvida, o setor de seguros atravessa um momento especial.

Em função da crise, a retomada dos antigos níveis de contratação de determinados seguros, entre elas veículos, deve demorar um pouco mais. Segundo especialistas, a volta aos patamares pré-crise só deve ocorrer em 2020.

De outro lado, o fim da crise abre para seguradoras e corretores de seguros uma longa avenida, capaz de dobrar o atual faturamento do setor num prazo de cinco anos. É número para encher os bolsos de todos os que se prepararem para o desafio, adotando as medidas necessárias para atuar no novo cenário de forma profissional, tanto na comercialização, como na gestão das ações.

Atualmente, seguro tem pouca penetração na sociedade brasileira. É assim que apenas um terço da frota de veículos está segurada. Mais de dezoito milhões de imóveis não têm qualquer tipo de seguro. A maioria das pequenas e médias empresas ou não são seguradas ou possuem garantias impróprias e insuficientes. O universo possível para as operadoras de planos de saúde comporta pelo menos mais vinte milhões de pessoas. A previdência complementar tem espaço para novos produtos e forte expansão. A retomada do crescimento econômico automaticamente abre importante porta para os seguros de vida, já que milhares de empresas oferecem este benefício para seus empregados. Os seguros de crédito, garantia e responsabilidade civil estão apenas engatinhando. A necessidade de novas obras de infraestrutura cria oportunidades importantes para seguros de riscos de engenharia. O seguro de transporte tem amplo potencial de crescimento e a mesma verdade vale para os seguros de lucros cessantes.

Para não falar na imensa seara representada pelas mudanças climáticas e seus impactos na sociedade e na vida econômica nacional, notadamente no agronegócio, responsável pelos números positivos que impediram a crise de ser ainda mais profunda.

E há o campo social. As camadas mais pobres da população devem ser alvo de ações inclusivas, capazes de debelar ou pelo menos minimizar os atuais índices de miséria, não apenas através de programas assistenciais como o Bolsa Família, mas principalmente através de ações afirmativas, no campo da saúde e da educação, destinadas a melhorar as condições mínimas de vida, além de programas de desenvolvimento desenhados para elas, pautados no microcrédito e no microseguro, atualmente inexistentes no país.

Se as oportunidades são enormes, a necessidade de qualificação profissional não fica atrás. Seguradoras que não se preparam para o novo cenário serão engolidas pelas congêneres que fizerem a lição de casa, capacitando seus quadros e contratando gente habilitada para navegar no novo oceano.

E a afirmação é ainda mais verdadeira para os corretores de seguros. Não há dúvida, eles continuarão sendo o grande canal de distribuição de seguros no país. E haverá espaço para todos, desde as grandes corretoras, que atuam em todas as áreas, até os pequenos corretores de

seguros, que representam a maiorias da categoria e, basicamente, trabalham com seguros de veículos.

O que não é possível dizer é quem serão os corretores que estarão no mercado. Se grande parte dos corretores atuais não melhorar suas competências administrativas e comerciais, outros, de outra geração, que estão chegando mais preparados e habituados com as novas tecnologias e formas de comunicação, ocuparão seus espaços, em todas as linhas de negócios, dos mais simples aos mais sofisticados.

Não adianta pretender que os órgãos de classe garantam a sobrevida de quem não se atualizar. O sistema sindical simplesmente não tem como fazer isso e, mesmo que o quisesse, não é sua competência ou obrigação engessar o mercado para proteger quem perdeu competitividade.

Os sindicatos podem e devem abrir portas, oferecer espaço para discussões e até parcerias. Mas eles não podem se meter no negócio de cada um. As decisões são intransferíveis e competem apenas aos gestores. Afinal, não existem duas realidades iguais.

Fonte: SindsegSP, em 27.10.2017.