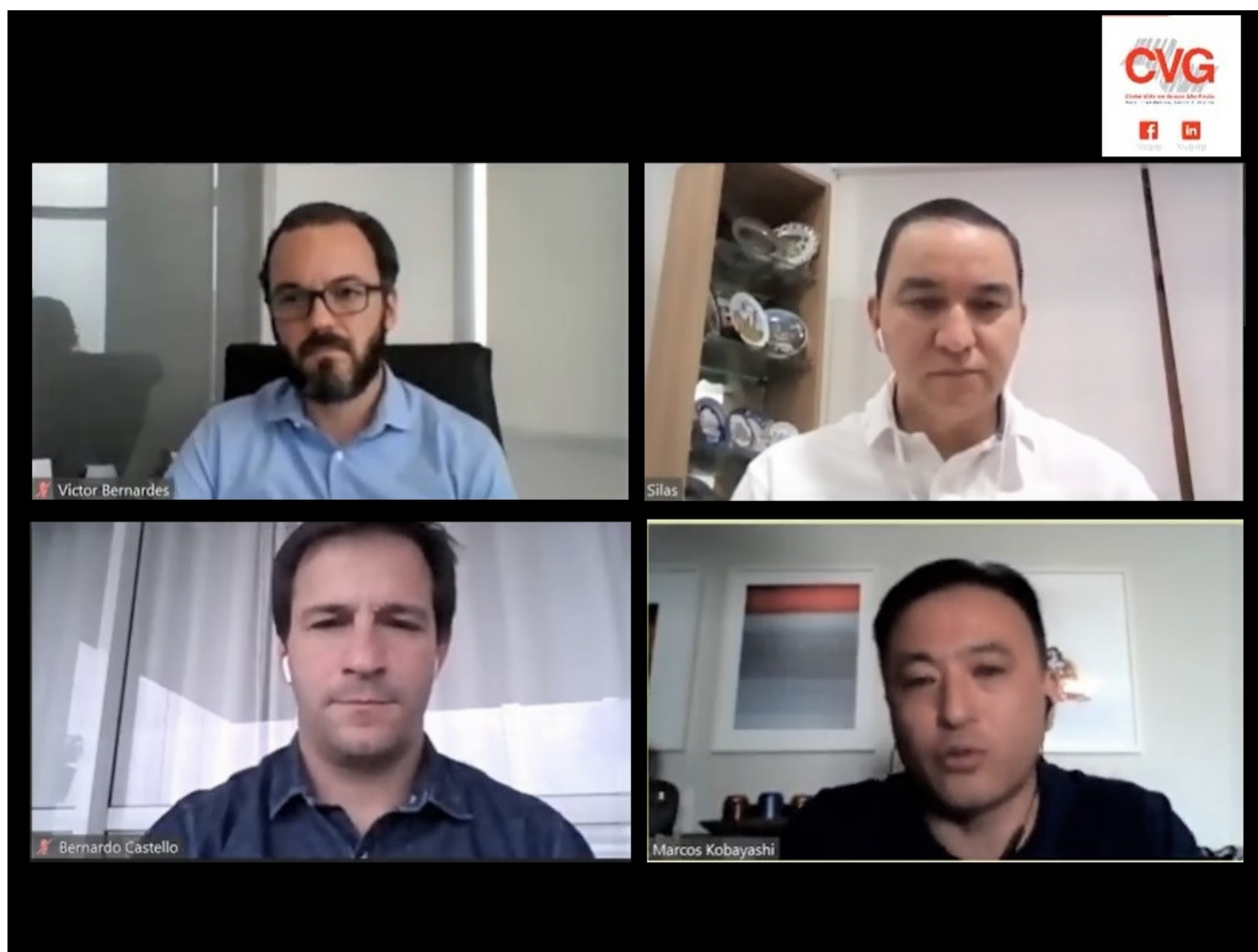


Diretores da Bradesco, SulAmérica e Tokio Marine relatam como a transformação digital está acelerando o desenvolvimento de produtos e a capacitação de corretores

O CVG-SP realizou a 3ª Rodada do Encontro com Especialistas no dia 19 de agosto, com a participação de executivos das seguradoras associadas Bradesco, SulAmérica e Tokio Marine, que relataram as respectivas iniciativas para o desenvolvimento do mercado de seguro de pessoas. No almoço virtual, os destaques foram o bom desempenho do ramo e a inovação em produtos e serviços, acelerada pela transformação digital.

Para o presidente do CVG-SP, Silas Kasahaya, o seguro de pessoas, em especial o seguro de vida individual, está conquistando evidência no momento atual. “Sempre lutamos por essa maior conscientização, que, infelizmente, ocorreu em meio à pandemia”, disse. Por outro lado, ele reconheceu a importância do seguro de pessoas. “Para as famílias, é muito importante contar com essa proteção”, disse.

Ambiente favorável

Bernardo Castello, diretor da Bradesco Vida e Previdência, observou que a pandemia está mudando a percepção das pessoas em relação aos riscos e abrindo espaço para a venda consultiva do corretor de seguros. Ele destacou o crescimento de 30% no seguro de vida individual neste semestre e a maior demanda do seguro para doenças graves.

Em relação às iniciativas da Bradesco Seguros, Castello citou a plataforma “Com Você Corretor”,

que oferece informação e capacitação aos corretores. A seguradora também avançou no processo de transformação digital e, hoje, além da proposta de seguro, o aviso de sinistro é 100% digital.

O executivo ressaltou, ainda, a iniciativa da Bradesco e também de muitas seguradoras de indenizarem as mortes por covid-19. Até o momento, a seguradora já liquidou cerca de mil sinistros e indenizou mais de R\$ 100 milhões. “Essa decisão é hoje um divisor de águas, porque garante a função social do seguro de proteger pessoas”, disse.

Momento importante

Victor Bernardes, diretor de Vida e Previdência da SulAmérica Seguros, comentou o desafio de acelerar o processo digital na empresa. Hoje, segundo ele, a distribuição de vida e previdência é 100% digital. Com as vendas em crescimento, fez a diferença, a seu ver, o lançamento do guia de vendas digital, uma ferramenta interativa. “Permite ao corretor estar sempre atualizado”, disse.

Bernardes lembrou que a SulAmérica está atravessando um momento importante com a conclusão da venda da carteira de automóvel. Ele afirma que agora a empresa está mais focada em pessoas e benefícios. Daí porque desenvolveu um olhar integral sobre a saúde do cliente, inclusive a financeira.

Novo cenário

O seguro de pessoas ultrapassou pela primeira vez o faturamento do seguro de automóvel, em 2016, segundo o vice-presidente do CVG-SP, Marcos Kobayashi, diretor Comercial Nacional Vida da Tokio Marine Seguradora. Ele ressaltou que, no final de 2019, o seguro de pessoas também superou a carteira de saúde, atingindo a primeira colocação no ranking de seguros. “Isso é muito relevante e merece destaque”, concluiu.

Apesar dos desafios da pandemia, Kobayashi enxerga um novo cenário para o seguro de pessoas. Prova disso é o aumento significativo de corretores que migraram para o ramo. A Tokio Marine, segundo ele, que em 2014 tinha 3,4 mil corretores ativos, atingiu em julho deste ano a marca de 14 mil corretores.

Durante a pandemia, a seguradora promoveu ações sociais importantes, como a homenagem aos profissionais de saúde no Hospital das Clínicas e a doação para leitos de UTI na Santa Casa. Na área de produtos, uma das inovações foi a telemedicina. Ele comentou, ainda, a iniciativa da Tokio Marine e demais companhias de indenizarem a covid-19. “Isso foi possível graças à solidez financeira do mercado”, disse.

Inovação

A inovação foi o tema de uma das perguntas dos participantes respondida por Castello, que apontou a telemedicina como exemplo. “Já se foi o tempo de vender o mesmo produto para todos os clientes”, disse. Já Bernardes observou que o mundo digital ampliou as alternativas de capacitação para os corretores. A SulAmérica, por exemplo, já treinou mais de 30 mil corretores.

Kasahaya aproveitou a oportunidade para informar que o CVG-SP em parceria com FECAP lançou neste mês o seu primeiro curso de ensino à distância na área de riscos pessoais. “Temos muito orgulho dessa iniciativa que irá beneficiar o mercado”, disse. Ele também divulgou o encontro nacional dos CVGs, que acontecerá em outubro com a participação de sete entidades. O presidente do CVG-SP encerrou o evento com um minuto de silêncio e oração em homenagem às mais de 100 mil vítimas fatais da covid-19.

Fonte: Márcia Alves, em 21.08.2020