

***Centauro-ON, Capemisa e MBM fizeram balanço das mudanças e aprendizados trazidos pela pandemia e analisaram o futuro do ramo***

A pandemia e o isolamento social provocaram grandes mudanças no mercado de seguros de pessoas, que, apesar dos desafios, cresceu acima de outros ramos. Como as seguradoras enfrentaram essas mudanças e o que esperam do futuro foram alguns dos assuntos abordados na 4ª edição do Encontro com Especialistas, almoço virtual promovido pelo CVG-SP com a participação de seguradoras associadas e transmissão ao vivo pela internet, no dia 23 de setembro.

Sob a mediação do presidente do CVG-SP, Silas Kasahaya, o encontro contou com a participação de Márcio Magnaboschi, diretor Comercial da Centauro-ON, Fábio Lessa, diretor Comercial da Capemisa, e Alexander Kaufmann, superintendente Comercial da MBM. Para o trio, Kasahaya perguntou sobre as principais ações das respectivas empresas para o desenvolvimento do mercado de seguro de pessoas.

**Trabalho humanizado**

Magnaboschi contou que está atuando na Centauro-ON desde 1º de setembro, mas que já se surpreendeu com os valores incorporados pela empresa, como o trabalho humanizado. “São valores que prezo e que estão em linha com os meus próprios”, disse.

No período de isolamento social, segundo ele, a empresa impulsionou o treinamento e a interação digital com corretores de seguros. A Centauro-ON está no grupo de seguradoras que passaram a indenizar sinistros por covid-19, e que foi além ao não estabelecer carência para novos contratos.

Em relação aos projetos, Magnaboschi adiantou que a seguradora pretende intensificar atuação nos seguros coletivos, com foco no pequeno e médio mercados e atuação com corretores generalistas.

“Além de reforçar a base em São Paulo e de dar expressão de caráter nacional para a empresa, meu desafio é priorizar o trabalho com corretores, investindo em tecnologia, novos portais e ferramentas para torná-los mais eficientes”, disse.

O executivo adiantou que a seguradora já tem prontas novidades para o próximo ano. “Nosso propósito é desenvolver parcerias com corretores, tornando a jornada deles e dos consumidores mais amigável, e também com seguradoras que possam complementar o nosso modelo de negócio de distribuição”, disse.

## **Crescimento**

Na opinião de Fábio Lessa, o mercado de seguros demonstrou resiliência e se reinventou para achar soluções positivas durante a pandemia. O corretor de seguros também se reinventou para manter o relacionamento com a sua base de clientes. O estágio avançado de automação das seguradoras ajudou nesse sentido e os resultados já estão surgindo.

Lessa trouxe os dados mais recentes do levantamento da Susep referente a julho, destacando o crescimento do seguro de pessoas de 16,8% entre junho e julho deste ano. O seguro de vida cresceu 10,2% até julho de 2020 em comparação com julho de 2019. “Esse crescimento é bastante significativo porque é fruto do trabalho que o mercado vem desenvolvendo”, disse.

Para Lessa, o papel do corretor é de transformação social. “Porque vender seguro é um ato de amor”, disse. Ele avalia que o seguro de vida evoluiu ao incorporar novas coberturas, além das tradicionais. A Capemisa, especializada no segmento de vida para pequenas e médias empresas, segundo Lessa, está atenta ao atual momento de empreendedorismo. “O fato de se tornar MEI não elimina a exposição aos riscos. O mercado está pronto para oferecer proteção”, disse.

## **Resultados**

Alexsander Kaufmann iniciou na MBM um ano depois de a seguradora remodelar a sua área comercial e expandir nacionalmente, há cinco anos. Com sede no Rio Grande Sul, a seguradora completou 70 anos de atuação e, hoje, está presente em doze capitais e mais o Distrito Federal. Ele relatou que pandemia obrigou a MBM a se reinventar por meio de home office, lives, videoconferências etc.

Segundo Kaufmann, o isolamento social trouxe a oportunidade para a MBM olhar para dentro e descobrir como poderia melhorar as ferramentas tecnológicas, os produtos e a proteção ao cliente. Essas ações vieram ao encontro da maior demanda pelo seguro de vida, que, ele espera, não acabe com o fim da pandemia. “Cabe ao mercado e aos corretores não deixarem que isso se apague”, disse.

Na sua visão, o trabalho remoto trouxe alguns resultados positivos, como a percepção de que as reuniões presenciais não são tão necessárias. Para o executivo, a pandemia acelerou a transformação tecnológica do mercado. Kaufmann contou que além de preparar o lançamento de novos produtos para este ano, a MBM também está cada vez mais online. “Queremos estar mais próximos dos corretores, levando soluções e fomentando o mercado”, disse.

## **Talentos**

Kasahaya transmitiu aos convidados as perguntas dos participantes recebidas pelo chat. Uma delas sobre o modelo de relacionamento dos corretores no pós-pandemia. Magnaboschi utilizou o exemplo da Centauro-ON, que contratou profissionais para trabalharem remotamente, inclusive de locais distantes, como Manaus (AM), para concluir que o “paradigma do presencial foi quebrado pela pandemia”. Mais do que a presença, para ele o importante são os talentos.

Fábio Lessa afirmou que hoje fala mais com os corretores do que antes, graças à tecnologia. “Sempre motivamos os corretores a repensarem os seus modelos de negócio e a tecnologia é uma

aliada. Mas, nada substitui o talento das pessoas”, disse. Em seguida, o presidente do CVG-SP encerrou o evento, lamentando as inúmeras vidas perdidas e manifestando o seu desejo de que a humanidade melhore.

Assista ao vídeo do evento no canal do CVG-SP: <http://YouTube.com/c/CVGSP>

**Fonte:** Márcia Alves, em 25.09.2020