

Para presidente do Sincor-SP, corretor está pronto e com ferramentas necessárias para a distribuição do microsseguro

O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, participou ontem (24/11) da I Conferência Nacional de Microseguros, evento online organizado pela Associação Nacional das Microseguradoras (ANM) e a Educa Seguros. No painel “Sucesso na distribuição de Microseguros”, estiveram ainda Maurício Faggion (77Seg Insurtech) e Enio Miraglia (Milenium Consultoria), sob a mediação de José Luis Ferreira da Silva (GC do Brasil e ANM).

Camillo pontuou que o microsseguro é o acesso da população mais carente ao seguro. “É a democratização ao seguro e, sem dúvidas, uma oportunidade de negócios para os corretores”. Para ele, o produto que foi regulamentado no Brasil em 2012 ainda não havia deslanchado porque há natural curva de aprendizado, mas com o tempo e as ferramentas tecnológicas, agora o corretor está pronto para trazer esses produtos em seu portfólio. “Antes da pandemia o corretor via a tecnologia mais como ameaça do que como parceira de sua carteira, e ele pôde ver a realidade, estando entre os profissionais que melhor e mais rápido se adaptaram ao home office. A tecnologia pode ajudar nas oportunidades, especialmente na distribuição de um produto de ticket baixo, de busca de um custo administrativo que seja viável, uma remuneração que sustente a operação. A comissão do microcrosseguro não é baixa se tiver uma visão da distribuição, uma ação coletiva, focada. Não é um produto para ser vendido de porta em porta, um a um, mas pode apresentar uma belíssima remuneração dependendo da estratégia e ação desenvolvidas”.

Camillo ressaltou as iniciativas do Sincor-SP com o Sincor Digital, para capacitar e oferecer ferramentas para o corretor atuar no ambiente online. “O Sincor Digital traz essa visão para que o corretor possa diversificar sua carteira e atuar online, inclusive com microsseguros”.

Maurício Faggion corroborou que Camillo trouxe o produto do microsseguro para ser comercializado no Sincor Digital utilizando a ferramenta que ele oferece na 77Seg Insurtech. Enio Miraglia apresentou a evolução do produto em regulamentações, estando pronto para o mercado. “Precisamos dos experts no assunto, como o Enio, e da tecnologia, como a do Mauricio, pois o corretor está pronto, muito mais antenado, ávido por isso. Existe uma sucessão natural nas corretoras, os mais jovens já estão contextualizados essa tecnologia de simplificação. O microsseguro oferece uma expectativa muito grande, principalmente para aqueles que se atualizarem. É fundamental atualizado, fazendo uso de uma plataforma como o Sincor Digital, senão vai perder o bonde”.

Camillo frisa que o microsseguro será distribuído pelos corretores. “Outros segmentos buscam os corretores por conta da força de sua distribuição, porque se não chegar ao consumidor não adianta ser o melhor produto, e é o corretor de seguros quem fará o trabalho social do microsseguro, será o grande canal de distribuição também do microsseguro”.

Fonte: Sincor-SP, em 25.11.2020