

Conhecer Seguros participa de podcast do Sincor-SP sobre aceitação de riscos e apólices



O diretor da Conhecer Seguros, Walter Polido, participou do [SinPodOuvir](#) , podcast produzido pelo Sincor-SP. A conversa da pasta “Acadêmico” foi conduzida pelo apresentador Thiago Fecher. É possível assistir pelo canal da TV Sincor-SP, no [Youtube](#) , como também ouvir nas principais plataformas de áudio.

Polido abordou, entre outros assuntos, as questões de aceitação de riscos e cláusulas das apólices de seguros. Com visão técnica apurada, ele criticou o modo como o mercado opera em algumas situações. “Somos um mercado ainda hoje, no século XXI, que cobre o risco de incêndio e não cobre fumaça. Isso não existe, é dos anos 70, quando o IRB determinava no monopólio se cobria ou não. Isso acabou, mas o mercado ainda traz com ele esse tipo de coisa

nas apólices”, indicou.

Segundo ele, em qualquer país desenvolvido, essas “pegadinhas” dos clausulados é coisa do passado. “Como a Colômbia, por exemplo, os clausulados são de primeiro mundo e causam vergonha no mercado brasileiro. O Chile abriu o mercado em 1980 e de lá para cá o setor se atualizou, mas nós ainda estamos patinando com situações dos anos 70”, criticou.

“Fora as pegadinhas do mercado”, Polido continuou. “Temos cláusula para enchente e outra para inundação. Isso não existe em mercado maduro. Nas apólices portuguesa, espanhola, francesa ou alemã, o risco é de água. Se vai ser proveniente de água de chuva, adutora, rio, neve, é o mesmo dano. O segurado compra alagamento, mas não sabe que tem um rio próximo que inunda. Quando dá o sinistro, a seguradora nega a cobertura, porque foi inundação e não água de chuva, ora, mas inundou porque choveu. Então fica uma discussão desnecessária e precisamos ultrapassar isso”, apontou.

Ao falar sobre a flexibilização do mercado, promovida pela Susep, ele indicou o caminho da especialização para o corretor de seguros. “Hoje, ele precisa estudar mais e mudar totalmente o estilo de formação. Antes de ser um vendedor de seguros, primeiro tem que ser formado como analista de risco e, assim, saber quais são as necessidades dos seus clientes”, concluiu.

Fonte: Conhecer Seguros, em 12.04.2024
