Open Insurance é feito sem discussão adequada

“O Open Insurance é uma resposta, não necessariamente adequada, para uma ideia legitima”. Foi o que afirmou Edson Franco, CEO da Zurich no Papo com Presidente, que aconteceu no Fórum de Oportunidades, promovido pelo Sincor SP, na tarde da última quarta-feira (21). Murilo Riedel, CEO da HDI Seguros; Alexandre Camillo, presidente do Sincor SP e Marcelo Homburger, CEO da Aon Brasil, também participaram da discussão que teve a mediação de Boris Ber, primeiro vice-presidente do Sincor SP.

Edson continuou a dar sua visão acerca do Open Insurance. Ele disse acreditar que o que não está sendo adequado é a pressa com que isso está sendo colocado porque não está sendo permitido um debate mais profundo sobre o assunto. “Há uma comparação com o que é feito no setor bancário, mas vale a pena lembrar que o segmento bancário não é intermediário, mas o seguro sim. Nós já promovemos o Open Insurance, principalmente no Varejo. Essa concorrência que tanto se fala já existe entre as seguradoras. Queremos criar um novo ambiente, do ponto de vista mais tecnológico, mas não precisamos criar novos agentes de intermediação nesse processo”, ponderou.

Além do Open Insurance, circulares que dispõem sobre regras do mercado, foram publicadas pela Susep nos últimos meses. Marcelo afirmou que as novas regras da Susep levam ao mercado alguns movimentos importantes que estão ligados à conectividade, tecnologia. “Independente de novas regulações que a Susep tem criado, o que fica latente é a atividade dos Corretores de apoiar as transformações pelas quais o mercado está passando. Creio que entender a necessidade e o segmento onde o profissional está inserido é importante, à medida que ele pode começar a desenvolver soluções que estarão mais conectadas às necessidades das empresas e das pessoas”.

O CEO da HDI pontuou que, nas mudanças propostas pela Susep, enxerga um novo ambiente de negócios sendo aberto, apesar de ver problemas que precisam ser resolvidos. “Há novas perspectivas de negócios, de arquitetura de negócios, que devem, tanto na área de varejo, quanto na área de riscos industriais, abrir outras margens de atendimento aos nossos clientes e dar para o Corretor uma instrumentalização maior, com produtos mais específicos e que tem

consonância com as necessidades atuais”.

Nesse contexto de mudança, Alexandre Camillo ressaltou a resiliência dos Corretores de Seguros ao longo dos anos. “O nosso papel é orientar a categoria quanto a tudo de novo que surgir porque problemas e desafios sempre existirão, não tem como mudar a dinâmica do mundo atual, mas que não perdemos a visão de achar uma janela de oportunidade, que sempre estará a disposição dos Corretores que vem vencendo, ao longo das décadas, todos os desafios que surgem. Basta nós acreditar naquilo que somos, fizemos e continuaremos sendo e fazendo daqui a muitos e muitos anos”.

Fonte: Sincor-SP/ Fenacor , em 22.09.2021