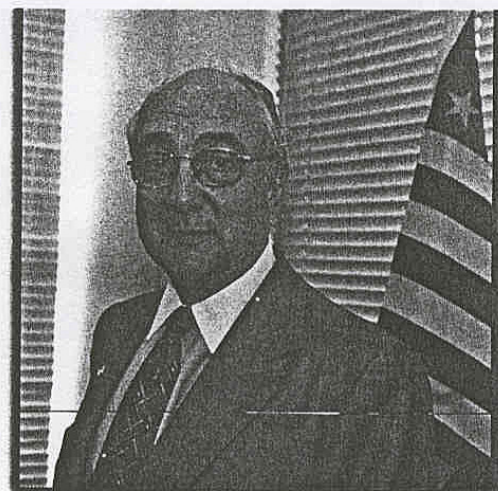


# O que é preciso para melhorar o relacionamento entre corretores e seguradores?

## A resposta a essa pergunta será dada no próximo Conec, em setembro, no Anhembi.



Como contribuição a esse tema que ocupará um dos principais painéis do X Conec, gostaria de antecipar algumas considerações.

A relação Corretor/Seguradora é uma das questões fundamentais do mercado de seguros hoje no Brasil.

Por que? Porque estamos falando de duas pontas estratégicas de nosso setor. De um lado, o Corretor como principal canal de produção. Do outro, a Seguradora como fornecedora de produtos e serviços. Duas forças voltadas para o mesmo objetivo: atender bem o consumidor final, ou seja, o segurado.

Como se vê, estamos diante de uma parceria perfeita. Entretanto, como as próprias pesquisas do Sincor-SP vêm demonstrando nos últimos meses, através das diferentes ações do **Projeto Grandes Parcerias**, nem sempre a relação entre as partes é harmoniosa.

Alguns pontos ainda aguardam novos e melhores encaminhamentos. Destaco apenas alguns:

### POLÍTICA DE COMISSIONAMENTO

Como todos sabemos, ainda há muito o que avançar em direção a um consenso sobre uma comissão referencial satisfatória.

Nesse sentido, é fundamental conseguirmos um padrão de

remuneração justa para o corretor poder prestar um bom atendimento ao segurado.

### APOIO NA SOLUÇÃO DE SINISTROS

Principalmente para o corretor de porte pequeno e médio, este tem sido um constante fator de conflito. Como "advogado" de seu cliente, é natural que o corretor busque agilizar eventuais processos em andamento e muitas vezes não encontra reciprocidade nas áreas burocráticas de uma seguradora.

### NECESSIDADE DE TREINAMENTO CONSTANTE

O corretor sabe que o mundo está mudando e quer ficar em dia com as novas tecnologias, produtos e serviços que, a todo momento, chegam ao mercado de seguros.

Atento a essa nova realidade, o corretor está ávido por novas informações

O Sincor-SP faz a sua parte, investindo cada vez mais em cursos, eventos, seminários e outros programas de atualização e reciclagem.

Mas é imprescindível que a Seguradora também colabore com o seu indispensável apoio.

### BOM SENSO NA DEVOLUÇÃO DE PROPOSTAS

Nada é mais desagradável para o corretor do que ver recusada uma proposta sem justificativa razoável. Esse fato é ainda pior quando a devolução acontece de última hora, deixando o corretor extremamente vulnerável diante do segurado. É fundamental bom senso e sensibilidade para essa questão.

Os pontos acima não esgotam os obstáculos que ainda precisam ser removidos para uma nova fase da relação Corretor/Seguradora, mas já apontam alguns fatores críticos.

Afinal, o que é preciso para melhorar o relacionamento entre corretores e seguradores?

Vamos juntos, no Conec, encontrar a resposta certa.

**João Leopoldo Bracco de Lima**  
Presidente do Sincor-SP

**PS: Os temas acima serão abordados no X Conec, no painel Tempo de Dúvida, mediado por Leoncio de Arruda, no dia 06 de setembro às 14:00 horas. Participe!**