



Corretor: O caminho seguro da distribuição

Alexandre Camillo - Presidente do Sincor-SP



**Realidade do corretor de seguros
nos últimos 50 anos...**



**Venda de porta em porta
Poucos tipos de seguros
Coberturas muito simples**

**Realidade do corretor de seguros
nos últimos 50 anos...**



O corretor de seguros em 2015...



O corretor de seguros em 2015...

Demandas do cliente

Sendo, na maioria das vezes, para seguro automóvel

Variedade de produtos

Tecnologias x Administração do Tempo

Comunicação veloz x feroz

Responsabilidades

Modelos de distribuição de seguros



Independentes, Cativas, Ligadas a Conglomerados Financeiros, Internacionais, Assessorias de Seguros ou Plataformas, Sociedades Cooperativas de Corretores de Seguros, Venda por Internet, entre outros

30 mil

empresas corretoras
de seguros no Brasil



14 mil

Corretoras de Seguros Pessoa Jurídica

120 mil

pessoas vivendo
diretamente da
distribuição de seguros

25 mil

Corretores de seguros Pessoa Física



Modelos de distribuição de seguros

Independentes, Cativas, Ligadas a Conglomerados Financeiros, Internacionais, Assessorias de Seguros ou Plataformas, Sociedades Cooperativas de Corretores de Seguros, Venda por Internet, entre outros

É responsável por gerar **4x** mais empregos em comparação ao mercado segurador

30 mil

empresas corretoras
de seguros no Brasil



3% das empresas
faturam até
R\$ 100 mil
corretoras de seguros Pessoa Jurídica

25 mil

Corretores de seguros Pessoa Física

120 mil

pessoas vivendo
diretamente da
distribuição de seguros



SINCORSP



Modelos de distribuição de seguros

80%

dos seguros vendidos no País são gerados por
corretores de seguros independentes



R\$ 20 bilhões

Comissões de seguros totais
Em 2014

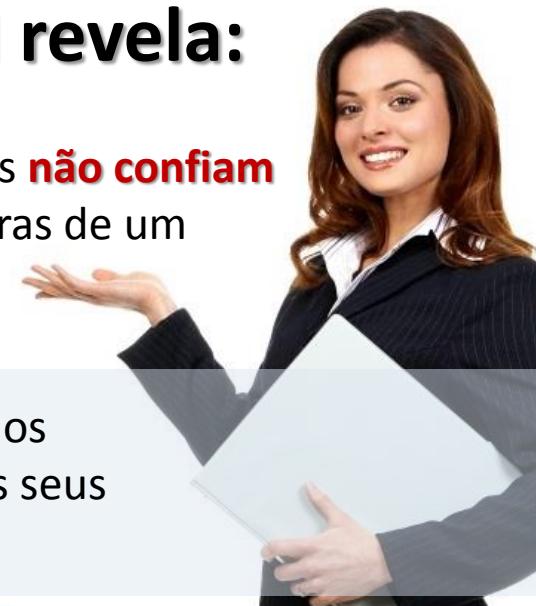


R\$ 16 bilhões

Faturamento dos corretores de
seguros independentes

Pesquisa IBM revela:

56% dos segurados **não confiam**
nas seguradoras de um modo geral



67% dos segurados **confiam** nos seus corretores

Fonte: Rating de Seguros

SINCORSP



O **Corretor de Seguros** foi o responsável
pelo crescimento das vendas do **seguro automóvel**,
que nos trouxe até aqui...



Cliente



Seguradora

E é ele quem irá **fomentar as vendas de novos ramos**, que nos levarão para o futuro...

Desafios



- 1. Seguros mais populares**
- 2. Produtos combo**
- 3. Criação de novos seguros**
Responsabilidade Civil, Garantias...
- 4. Facilitação para pagamento**
- 5. Combate a cooperativas**
- 6. Remuneração adequada
e justa para todos**



Independente dos novos meios que deverão surgir para facilitar a distribuição de seguros, o **Corretor de Seguros** continuará sendo o meio mais **confiável** e **seguro** para o mercado e o consumidor.



Obrigado.
Alexandre Camillo
presidencia@sincorsp.org.br