



# **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

**25 mil**

Corretores de seguros Pessoa Física

**120 mil**

peças vivendo diretamente da distribuição de seguros





# 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



10% das empresas fazem até

R\$ 400 mil

corretoras de seguros Pessoa Jurídica

25 mil

Corretores de seguros Pessoa Física

**120 mil**

pessoas vivendo diretamente da distribuição de seguros





# 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

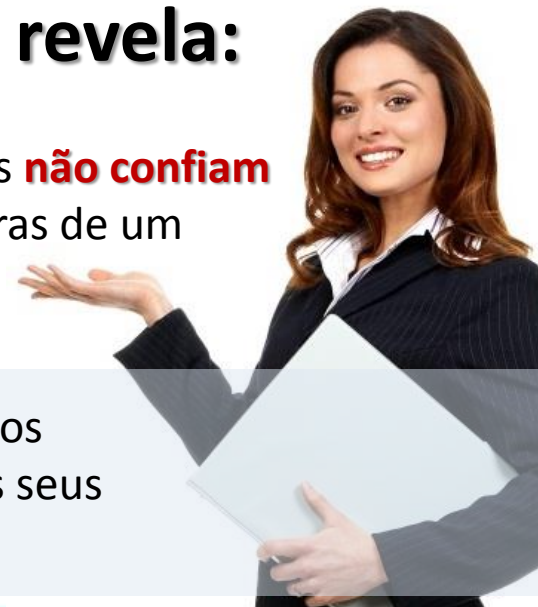
## Pesquisa IBM revela:

**56%**

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

**67%**

dos segurados  
**confiam** nos seus  
corretores



Fonte: Rating de Seguros





Cliente



Seguradora

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](mailto:presidencia@sincorsp.org.br)