

Banco do Brasil vai vender seguro por corretor

Depois de anos de resistência, vendendo seguro apenas na rede de agências, o Banco do Brasil vai começar a vender apólices também por meio de corretores. Os testes começaram no segundo semestre em algumas capitais do país, segundo Ricardo Flores, diretor da área de seguridade do BB. Flores anunciou ontem que está deixando a área de seguros do banco. Foi nomeado como

vice-presidente de governo do BB. Funcionário de carreira do banco, na casa desde 1978, o executivo foi escolhido em 2007 para coordenar a atuação do BB no mercado de seguro, previdência e capitalização.

O banco tem cinco empresas para operar no segmento: Brasilprev (previdência complementar), Brasilveículos (seguros de automóveis), Brasilcap (títulos de capitalização), Brasilsaúde (seguro saúde) e Aliança do Brasil (vida e ramos elementares). Delas, a única que vendia produtos por meio de corretores era a Brasilsaúde, que começou ano passado a operar com alguns corretores especializados.

Sobre a operação com corretores, o BB começa os testes com algumas apólices no segundo semestre. A idéia é em 2009 já estar operando “em sua plenitude” dentro desta nova estratégia. O banco espera aumento das vendas com a ajuda dos corretores, que sempre criticavam a atuação das seguradoras do BB, por usar as agências da instituição como principal canal de distribuição.

A previsão de vendas para 2008 é de R\$ 1 bilhão, considerando todos os segmentos. “Para as corretoras de seguro é uma decisão histórica”, afirma Armando Vergílio, titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), que também é um corretor de seguros.

Para o presidente da Fenacor, Roberto Barbosa, a decisão do Banco do Brasil de utilizar o trabalho dos corretores na venda de seguros, previdência e capitalização é “uma conquista também histórica”.

Fonte: Jornal Nacional de Seguros – Edição 191 – Junho/08 – Circula em julho