

## **Bancos voltam a valorizar corretor**

De patinhos feios a cisnes. Em meio à forte competição e à expectativa de um maior crescimento do mercado, as seguradoras voltaram a apostar nos corretores para aumentar as vendas de seguro. **A mudança mais radical foi no Banco do Brasil, que, depois de uma resistência de mais de 20 anos, resolveu permitir a venda de suas apólices também por meio de corretores.**

Mas outras seguradoras também resolveram ampliar e melhorar o relacionamento com esses profissionais, entre elas, Unibanco AIG, SulAmérica e MetLife.

Só a Bradesco Seguros atraiu mais de cinco mil novos corretores nos últimos dois anos.

Mais recentemente, algumas seguradoras vinham privilegiando a estratégia de fazer acordos com grandes redes de varejo para a venda de seguros nas lojas e deixaram os corretores de lado.

O interesse no varejo continua, mas os corretores voltaram a ocupar papel de destaque.

Viagens internacionais, fins de semana no Nordeste, ingressos grátis para jogos da seleção brasileira, seguros mais baratos e convites para shows e pelas de teatro.

Estes são alguns dos incentivos que as grandes seguradoras oferecem para os corretores que vendem mais. O país tem atualmente 68 mil corretores ativos, dos quais 45 mil são pessoas físicas.

**O BB começa nas próximas semanas um projeto-piloto em algumas capitais para testar a venda dos seguros com corretores. Em 2009, o projeto já deve ser adotado comercialmente, segundo Ricardo Flores, ex-diretor de seguridade do BB e um dos atuais vice-presidente do banco. “Os corretores vão nos ajudar a aumentar as vendas.”**

**Só o BB tem cinco seguradoras para cada tipo de produto e sempre era alvo de críticas dos corretores por permitir a venda das apólices apenas pelos profissionais do próprio banco.**

**Armando Vergílio, presidente da Superintendência de Seguros Privados (Susep), ficou animado com a decisão do BB. Vergílio é um corretor e foi presidente da federação do setor, a Fenacor. “É uma mudança histórica.” A Fenacor criou um grupo de trabalho para ajudar o projeto do BB. “Há mais de 20 anos a categoria vinha lutando por essa reivindicação”, diz o atual presidente da Fenacor, Roberto Barbosa.**

A Bradesco Seguro e Previdência, a maior seguradora do país, aumentou de 12 mil para 17 mil a base de corretores com quem trabalha em dois anos, considerando apenas os profissionais que fazem negócios regularmente. “Nossa estratégia é crescer pela distribuição”, afirma Ricardo Saad, diretor geral da Bradesco Auto/RE.

Já a Unibanco AIG redefiniu toda a estratégia para operar com corretores. Criou uma segmentação de profissionais, bônus, prêmios e a meta de aumentar as vendas por esse canal, de R\$ 1 bilhão ao ano para R\$ 2 bilhões. A seguradora tem 14 mil corretores ativos.

O objetivo com o novo programa é aumentar esse número em, pelo menos, 50%, disse André Rutowitsch, diretor da Unibanco AIG.

O objetivo é atrair principalmente as pequenas e médias corretoras de seguro. Um dos incentivos serão dois anos de conta corrente no Unibanco, sem tarifas e com condições diferenciais para empréstimos.