Por **Antonio Penteado Mendonça**

Em véspera de Conseguro, que deve acontecer de vinte e sete de setembro a primeiro de outubro, é importante resgatar algumas verdades simples, que, justamente por serem simples, numa época em que as pessoas querem complicar, ficam meio esquecidas.

Como disse o grande craque antes da derrota do seu time: “comigo ou sem migo, nois acabemo fondo”. E o time perdeu porque as explicações do “professor” não foram bem compreendidas e faltou integração, combinar com os amigos, esquecer os russos e jogar para ganhar. Numa explicação com “elipses”, “pontos futuros” e “metas” ninguém entendeu nada e o resultado foi um desastre.

Faz parte da vida e é muito mais comum do que se imagina. As pessoas, especialmente no Brasil, estão convencidas que ter talento é tudo e basta usá-lo para conseguir chegar lá. Não é bem assim. O talento é importante, mas, se não conhecer a técnica e as razões que fazem ser ou não ser, só o talento é pouco, num mundo cada vez mais competitivo.

Para dar certo, para fazer bem-feito, antes de tudo é preciso conhecer o assunto, saber como tratá-lo, como desviar dos buracos e aproveitar as descidas porque “para baixo todo santo ajuda”. É aí que a porca torce o rabo.

Se o Brasil não é para amadores, o setor de seguros é para profissionais com pós-graduação. As particularidades nacionais são completamente diferentes das particularidades de outros países, nos quais o seguro pode ser mais avançado, mas as regras são outras. Portanto, importar soluções ou inventar a roda pode acabar mal. Desconsiderar isso é correr o sério risco de cair no buraco. Já vi acontecer várias vezes, com diferentes companhias e executivos imaginando que bastava importar ou traduzir alguma coisa para dominar o mercado e acabarem perdendo dinheiro como gente grande.

Para não falar nos estragos feitos nas redes de colaboradores, com os corretores parceiros de anos sendo preteridos por outros, sem maiores fidelidades ou compromissos com a companhia. Invariavelmente, os que tentam a tacada, imaginando que estão criando novas parcerias mais rentáveis, acabam ficando com os riscos ruins, enquanto os riscos bons são colocados nas companhias que não inventam e prestigiam os corretores, trabalhando profissionalmente e com lealdade.

É este o ponto que precisa ser visto com muita cautela. O setor de seguros brasileiro tem a particularidade de ter o corretor de seguros como o maior canal de distribuição. São os corretores que colocam a maioria das apólices e fazem isso, normalmente, com competência e sucesso.

Pode-se dizer que o sistema é caro e que não alcança os públicos mais pobres e que, por isso, os seguros brasileiros são para as classes média e alta. É verdade, mas será que as classes menos

favorecidas, hoje, teriam condições de contratar seguros? Será que, com os índices de desemprego, número de pessoas ganhando na faixa de um salário-mínimo e os milhões de famílias em situação de fome, há espaço para se vender seguros para eles?

Na terra não tem vácuo, se as coisas funcionam de uma maneira é melhor entender por que é assim do que fazer experiências sem bases mais sólidas para tentar mudar. A regra é acabar mal.

Não há razão para a tentativa teimosa de alijar os corretores de seguros das grandes decisões do setor e muito menos colocar barreiras para o seu trabalho. O corretor de seguros não está onde está de graça. Em primeiro lugar, ele conseguiu essa posição em função de décadas de trabalho sério junto à sociedade. Em segundo, ele faz parte do arcabouço legal do sistema nacional de seguros privados. E em terceiro, quem sabe angariar seguros é ele e as seguradoras, pelo menos para uso externo, estão satisfeitas com o modelo.

O Brasil já tem problemas demais, por conta de uma série de fatores, que criaram uma tempestade perfeita, que já está caindo em nossas cabeças. Para que mexer numa coisa que está dando certo? Pode-se melhorar? Ótimo! Mas é bom não esquecer que a experiência mostra que não se mexe em time que está ganhando.

Fonte: SindSeg SP, em 24.09.2021.