

Por Antonio Penteado Mendonça



Apesar da lei não dizer nada parecido, ao longo dos anos, a distribuição dos seguros foi se concentrando nos corretores de seguros. O processo não aconteceu de graça, nem pelos belos olhos de Madalena. Ao contrário, é mérito da jornada de milhares de profissionais que assumiram a frente da distribuição das apólices no território nacional e o fizeram melhor e mais barato do que os outros canais, ao ponto das instituições financeiras, que, em determinado momento, decidiram vender seguros diretamente em suas agências, jogarem a toalha e se comporem com os corretores.

É uma história longa e bonita, com vários líderes se destacando nos diferentes momentos, sempre carregando a bandeira da venda através dos corretores de seguros. Em 1964, entrou em vigor a Lei dos Corretores de Seguros, regulamentando a profissão, e, em 1966, entrou em vigor o Decreto-Lei 73/66, que criou o Sistema Nacional de Seguros Privados, que incluiu o corretor entre seus integrantes.

A partir daí, uma leitura equivocada da legislação deu a entender que o corretor de seguros é obrigatório. Não é. O que é obrigatório é o pagamento das comissões de corretagem apenas aos corretores de seguros devidamente registrados.

O corretor de seguros faz parte dos canais de distribuição de seguros na maioria dos países. Mas, normalmente, ele não é o mais importante. Além deles, a venda direta, a venda através de agentes e, mais recentemente, a venda através de canais digitais são ferramentas com as quais as seguradoras contam para colocar seus produtos no mercado.

O Brasil é um país com baixa penetração de seguros. Menos de 30% da frota de veículos é segurada, a maioria das residências não tem seguro, grande parte das empresas ou não tem seguros ou contrata para inglês ver. Boa parte do transporte nacional não é segurado, responsabilidade civil é risco desconhecido etc.

Além disso, a péssima distribuição da renda impede que perto de 50% da população possa contratar seguros porque prioriza outras necessidades mais importantes. Isso limita, além da contratação de seguros gerais, a contratação de seguros de vida, planos de saúde privados e previdência complementar.

Mas o mundo está cada vez mais disruptivo e digital e novas formas de fazer negócios vão se espalhando e mudando a cara de setores inteiros. O setor de seguros brasileiro não está imune ao processo e já é comum se ouvir sobre a criação de novas empresas com desenhos de negócios que visam públicos não atendidos, produtos inexistentes, venda direta, uso da internet e de outras formas de aproximação com o público.

Nos próximos anos, a corrida deve se acirrar e os corretores de seguros terão concorrência em áreas que são quase que exclusivamente suas. Por outro lado, há espaço de sobra para crescer explorando públicos, produtos e canais que hoje não são atendidos. Quer dizer, o corretor de seguros que entender o momento não está ameaçado, mas quem não se profissionalizar será engolido.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 14.03.2022.