Na antevéspera do Décimo Sexto Conec - Congresso Estadual dos Corretores de Seguros de São Paulo, conversei com três importantes corretores de seguros, responsáveis por algumas das maiores corretoras do país, para saber como eles veem o momento e o que esperam para o futuro.

A posição comum é que está difícil. O mercado está estagnado, os grandes segurados adiam os planos de investimentos, começa a crescer o desemprego entre as pessoas mais bem remuneradas, a inflação compromete o resultado dos investimentos e não é certeza que as seguradoras consigam aumentar o preço de seus seguros de automóveis, ainda que esta sendo a única solução.

2014 terminará como um ano complicado. E a certeza comum é que 2015 tem tudo para ser mais complicado ainda. Nada que não esteja nas páginas dos jornais e nos noticiários do rádio e da TV. O setor de seguros não é um ente atípico, fora da realidade da economia brasileira. Ao contrário, ele existe para dar a proteção necessária para que a economia cresça e o desenvolvimento social se consolide através da possibilidade da manutenção dos investimentos, ainda que atingidos por eventos capazes de gerar algum tipo de perda.

Além dos pontos comuns acima, os três profissionais fizeram análises de problemas que parecem mais ou menos importantes para cada um deles.

Entre os comentários mais interessantes está o fato de que o seguro de vida em grupo, o seguro tradicionalmente oferecido pelas empresas para seus funcionários, está em queda. E a razão para isso é a demanda menor por parte das empresas, quer por estarem despedindo, quer por não estarem contratando.

A contrapartida à diminuição do ritmo do seguro de vida em grupo é o aumento da demanda por produtos financeiros. Ainda que com o país crescendo menos do que nos anos anteriores, estes seguros estão tendo forte saída, em função da sofisticação da atividade empresarial e da importância de contar com eles para proteger as empresas e seus acionistas das variações e oscilações do dia da dia do país e do mundo.

O que chama a atenção nas suas colocações é que as empresas médias são um canal de crescimento importante e que elas são a bola da vez, até para uma corretora de grande porte, famosa por suas grandes contas.

Sem outra alternativa a não ser tocar em frente, estas companhias, até pela falta de tradição na contratação de seguros, são uma alternativa para compensar a estagnação dos grandes negócios e também para a queda de rentabilidade dos seguros de veículos.

Num cenário volátil, com a certeza de que a inflação, ao longo do ano que vem, ficará mais próxima da banda superior do que do meio da meta, cabe aos corretores de seguros ler cuidadosamente os sinais do mercado e oferecer produtos desenhados para novas necessidades, que estavam fora da pauta há alguns anos.

Como as seguradoras, em função dos diferentes focos de atuação, estão mais seletivas, é essencial que o corretor de seguros reforce seus laços com elas, isto é, que ele crie ou consolide parcerias confiáveis, capazes de lhe dar suporte ao longo do período de vacas magras.

Não adianta mais querer colocar tudo numa única companhia. Ela pode não ser o endereço certo para determinados tipos de seguros que, em caso da ocorrência de sinistro, sejam capazes de comprometer o patrimônio ou a capacidade de atuação do segurado.

Atualmente, as seguradoras se dividem em seguradoras nacionais, representadas pelas companhias ligadas aos grandes conglomerados financeiros, cuja atuação se dá em praticamente todo o território do país; seguradoras regionais, que têm atuação parecida com as seguradoras

nacionais, mas que trabalham em uma zona geográfica delimitada; seguradoras especializadas em nichos de mercado, que atuam apenas em determinados ramos de seguros; seguradoras de grandes riscos, cuja atuação se dá quase que subordinada aos contratos apresentados pelas resseguradoras; e seguradoras de pessoas.

Não adianta querer violentar o desenho. O corretor tem que conhecer o mercado e saber navegar nele. Como as seguradoras estão mais seletivas, também não é esperteza oferecer gato por lebre. O tiro sairá fatalmente pela culatra, seja por não encontrar cobertura para o risco, seja por não receber a indenização, seja pela não renovação do seguro.

Em outras palavras, a hora é dos verdadeiros profissionais.

Fonte: SindSegSP, em 26.09.2014.