

Por Antonio Penteadó Mendonça



Nos países desenvolvidos, o corretor de seguros é o representante do segurado na relação com a seguradora. Ele tem lado. Compete a ele defender os interesses do segurado, desde a escolha do seguro até a renovação da apólice, passando pela contratação, reclamação da indenização e pagamento do prejuízo. O corretor de seguros tem a obrigação de defender o segurado, cabendo a ele assessorar seu cliente em todos os passos na relação com a seguradora.

No Brasil, é um pouco diferente. A profissão de corretor de seguros é regulamentada por legislação específica, a lei 4594/1964, conhecida como “Lei do Corretor de Seguros”, e o Decreto-Lei 73/1966, que regula o “Sistema Nacional de Seguros Privados”. De acordo com a “Lei do Corretor de Seguros”, “o corretor de seguros, seja pessoa física ou jurídica, é o intermediário legalmente autorizado a angariar e a promover contratos de seguros, admitidos pela legislação vigente, entre as Sociedades de Seguros e as pessoas físicas ou jurídicas, de direito público ou privado”.

Assim, no Brasil, o corretor de seguros é o único profissional autorizado a angariar seguros, mas ele não tem lado. Legalmente, ele não defende o segurado, nem a seguradora. Ele intermedeia os contratos e, com seus melhores esforços, aproxima as partes para a concretização do negócio.

Não basta a pessoa querer ser corretor de seguros para atuar no mercado. Não, ser corretor de seguros exige uma série de requisitos, que começa com a obrigatoriedade da aprovação no “Curso de Formação de Corretores de Seguros”, ministrado exclusivamente pela ENS (Escola de Negócios e Seguros) e, depois de preenchidas as demais exigências, a realização do seu registro na SUSEP (Superintendência de Seguros Privados).

Com o registro nas mãos, o corretor de seguros pode atuar como pessoa física ou pode abrir ou integrar uma corretora de seguros, a pessoa jurídica autorizada a operar na intermediação dos contratos.

Aqui cabe uma informação curiosa: o corretor de seguros não tem a exclusividade da colocação dos seguros no Brasil. A seguradora pode colocar seus produtos diretamente no mercado, sem necessidade do intermediário, mas as comissões de corretagem só podem ser pagas a corretores devidamente habilitados ou a um fundo específico, no caso da venda direta.

Como o Brasil é o Brasil e as leis, aqui, pegam, não pegam ou quase pegam, a realidade do mercado tem um desenho um pouco diferente das disposições legais. Como acontece nos países desenvolvidos, o corretor de seguros é aceito como o representante do segurado, na sua relação com a seguradora, inclusive em outras leis sobre o tema.

Como, na prática, ele é o representante do segurado, sua missão profissional se inicia com a apresentação dos diferentes seguros aos seus segurados. Prossegue com o aconselhamento da

melhor solução. Avança com a contratação da apólice. Se estende para o assessoramento do segurado no caso de reclamação da indenização, cabendo a ele zelar pela melhor solução a favor de seu cliente. E termina com a renovação do seguro. Por isso tudo, “seguro só com corretor de seguros”.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 26.02.2024