

Por Antonio Penteado Mendonça

A lei brasileira, ao contrário da posição internacional, sempre considerou o corretor de seguros um intermediário, como os demais corretores. Aliás, o único intermediário autorizado a promover a angariar seguros. Tanto é assim que nós não temos a figura do agente de seguro, parte importante nos canais de distribuição nos países mais desenvolvidos.

No mercado internacional, a comercialização de seguros se dá, basicamente, através de três canais. A venda direta, pela seguradora, o agente de seguro, que é um representante da seguradora, e o corretor de seguros, que é o representante do segurado. O Brasil adotou um desenho diferente e a nossa legislação previa apenas a venda direta e a venda através do corretor de seguros. Curiosamente, na venda direta a lei determinava que a comissão de corretagem fosse paga a um fundo destinado a financiar a formação de mão de obra especializada para a atividade. Em outras palavras, com venda direta ou venda através de corretor havia sempre a obrigação do pagamento da comissão de corretagem.

Esse desenho fez com que as seguradoras preferissem se acertar com os corretores de seguros e, em vez de pagar ao fundo, pagar a eles, incluindo-os nos seus negócios diretos em troca da colocação de produção do corretor na seguradora. Esse desenho funcionou muito bem durante décadas, permitindo, inclusive, que os corretores de seguros se profissionalizassem e se tornassem o principal canal de distribuição de seguros do país.

Apesar da lei equiparar o corretor de seguros ao corretor de imóveis, por exemplo, o trabalho do primeiro é completamente diferente do segundo. Enquanto o corretor de imóveis aproxima as partes, assessora as negociações e recebe sua comissão com a venda, o corretor de seguros tem uma jornada bastante mais abrangente, que começa antes da contratação da apólice e termina na sua renovação, passando pela assessoria nos processos de regulação e liquidação das indenizações.

Os custos de um corretor de seguros são muito mais elevados do que os custos de um corretor de imóveis, então, nada mais justo do que as comissões serem diferentes. Afinal, o corretor de seguros trabalha ao longo de um ano e, invariavelmente, a parte mais barata de sua missão é a venda da apólice. Então a sua comissão de corretagem ser mais alta é lógico e justo.

Com o “jabuti” incluído na Lei 14.430/22, que modificou a “Lei do Corretor de Seguros”, de 1964, as regras para a profissão foram bastante modificadas e a comissão da corretagem de seguros não escapou às mudanças. A partir da entrada em vigor da nova lei, em 2022, a comissão de corretagem de seguros só pode ser paga a corretor devidamente habilitado. Ou seja, acaba o pagamento de comissão também nos seguros diretos. Não há mais subsídio para o fundo para o financiamento da formação de mão de obra e as comissões passam a ser negociadas com os corretores ou deixam de existir nas vendas diretas. É uma mudança significativa e que, em algum momento, terá impacto pelo menos na venda dos seguros mais simples, como seguros viagem, seguros de acidentes pessoais de curto prazo, garantia estendida etc. Já os seguros mais sofisticados, estes seguirão sendo distribuídos pelos corretores de seguros. Afinal, o assunto é sério demais para ser feito sem a assessoria de um especialista.

Fonte: [SindSeg SP](#), em 01.04.2024.