

Por Antonio Penteado Mendonça

Em 29 de dezembro de 1964 foi promulgada a Lei 4.594/64, que regulamenta a profissão de corretor de seguros. Dois anos depois, em 1966, foi promulgado o Decreto-lei 73/66, atualmente erigido a Lei Complementar, que criou e regulamenta o Sistema Nacional de Seguros Privados e, em capítulo expresso, dispõe sobre os corretores de seguros. Ainda que hierarquicamente diferentes e sendo o Decreto-lei 73/66 mais recente, as duas leis nunca entraram em conflito, até porque ele, no capítulo dos corretores de seguros, praticamente repete as disposições contidas na Lei 4.594/64.

Meio século de existência é um marco importante. Por isso, é justo que os corretores de seguros comemorem o cinquentenário da lei que regulamentou e consolidou sua profissão, ainda que atualmente ela esteja bastante defasada e por isso não atenda mais com a eficiência desejada as necessidades da própria categoria, do setor e, principalmente, dos segurados.

É verdade, o momento histórico deve ser entendido no seu tempo e não relido com os olhos da sociedade 50 anos depois. Quando promulgada, a lei dos corretores de seguros representou um avanço importantíssimo para a categoria e para a atividade seguradora. Graças a ela os corretores de seguros se desenvolveram, se profissionalizaram e se consolidaram como o grande canal de distribuição de seguros, permitindo ao setor atingir parte importante da sociedade.

Lei tipicamente brasileira, ela se estende em detalhes muitas vezes inconcebíveis ou mesmo contraditórios, capazes de ferir outras disposições legais, criando certa insegurança jurídica, que a SUSEP (Superintendência de Seguros Privados) vem corrigindo ou minimizando dentro de suas atribuições no campo infra-legal com relativo sucesso.

Em 1964 a atividade seguradora representava muito pouco dentro da economia da nação. O país mal e mal tinha os seguros mais elementares e, mesmo assim, com tarifas únicas, válidas para todas as seguradoras, impostas pelo IRB (Instituto de Resseguros do Brasil), o todo poderoso ressegurador monopolista e xerife do mercado, que então se recusava a receber os corretores de seguros.

Hoje é impensável um ressegurador não conversar com os corretores das contas para as quais ele garante capacidade. Mas, naquela época, o IRB se dava ao luxo de falar apenas com as seguradoras, não admitindo a participação dos corretores, por mais capacitados que fossem, na discussão das garantias e condições que seriam oferecidas ao segurado.

Além de outras questões menores, a lei dos corretores de seguros e o Decreto-lei 73/66 pecam em dois pontos da maior relevância para o correto posicionamento do corretor de seguros no mercado.

O primeiro é que, de acordo com as duas leis, o corretor de seguros é o intermediário legalmente autorizado a angariar e promover contratos de seguros entre as seguradoras e as pessoas físicas ou jurídicas de direito privado.

Nos países desenvolvidos, com forte tradição de seguros, o corretor de seguros é o representante do segurado. Ou seja, ele tem lado. Tanto é assim que quem paga a comissão de corretagem, ao contrário do que muita gente ainda imagina, é o segurado e não a seguradora.

O segundo pecado é que a lei determina que a comercialização de seguros só pode ser feita ou pelo corretor de seguros, ou diretamente entre a seguradora e o segurado.

A legislação brasileira não contempla o agente de seguros, figura normal nos países com mais tradição na área e que é um profissional com atribuições e responsabilidades diferentes das do corretor. Se o corretor tem lado e defende o segurado, o agente também tem lado e representa a seguradora, sendo o encarregado das vendas e eventualmente da regulação dos sinistros,

normalmente num determinado território.

Como no Brasil não existe a figura do agente, o resultado foi o mercado se adaptar do jeito que deu. A maioria dos chamados “corretores de seguros” atua muito mais como agentes das seguradoras do que como representantes dos segurados.

Seria muito importante que estas distorções fossem sanadas. O setor atualmente representa mais de 6% do PIB e tem tipicidades que exigem desenhos comerciais não previstos na legislação. A sua adequação não é apenas importante para padronizar quem é quem, mas, principalmente, para reduzir custos e dar eficiência a uma rede cuja capilaridade precisa atender todas as camadas da sociedade.

Fonte: [LegisCor](#), em 29.12.2014.