

O grande problema é a legislação, que faz com que todos os que comercializam seguros obrigatoriamente sejam corretores de seguros



Quando se fala em corretor de seguros no Brasil o tema é amplo, geral e irrestrito. O grande problema é a legislação, que faz com que todos os que comercializam seguros obrigatoriamente sejam corretores de seguros.

A alternativa é a seguradora colocar diretamente seus produtos no mercado, mas isso nunca foi eficiente, nem como canal de distribuição das apólices, nem como fidelização dos clientes. Além de acabar tendo um custo mais alto, acrescido do desgaste de imagem da seguradora, pela briga com os demais canais de distribuição que giram sob o nome de corretores de seguros.

O resultado é que, ao longo dos anos, os corretores de seguros foram se consolidando como o único canal eficiente de colocação de seguros, ainda que sob esta designação girem desde empresas ligadas a conglomerados financeiros até grandes corretoras internacionais, profissionais altamente capacitados, capazes de desenvolver sofisticados planos de proteção para as mais complexas atividades econômicas, passando pelo corretor de seguros "padrão", aquele que conhece bem o que faz e o mercado em que atua, que é quem carrega o piano nas costas e invariavelmente paga a parte mais salgada da conta todas as vezes que uma crise ameaça a economia nacional. O profissional que faz bem a sua parte, muito embora não seja um estudioso, nem um profundo conhecedor de todos os ramos de seguros.

O primeiro curso realmente eficiente criado para o setor foi o Curso de Formação de Corretores de Seguros. Nos anos 1970 e 1980, quem quisesse conhecer o que era seguro, independentemente de se tornando ou não corretor, tinha que fazer o Curso de Formação de Corretores de Seguros, sem o qual não teria uma noção mais abrangente do quadro geral da atividade, ainda que, à época, esta sendo bastante restrita e sujeita ao enorme poder do IRB, o então "dono" do mercado.

A obrigatoriedade da conclusão do curso de corretores de seguros ministrado pela FUNENSEG (Fundação Escola Nacional de Seguros), juntamente com a formação profissional prática dada pelas principais seguradoras para seus funcionários, foi a grande responsável pela elevação do nível profissional da força de trabalho do setor.

Mas se o curso foi útil também para os securitários que desejavam aprofundar seus conhecimentos profissionais, para os corretores de seguros ele foi o diferencial que fez com que a categoria ganhasse a importância que tem hoje, calcada no profissionalismo da maioria de seus integrantes, motivo mais do que lógico para que sejam prestigiados, inclusive por quem tem outros canais de distribuição, como é o caso das seguradoras ligadas a conglomerados financeiros.

O grande diferencial dos corretores de seguros não são as grandes corretoras com os mais diversos perfis, nem os canais de varejo, nem as agências bancárias. O grande diferencial é o corretor profissional de seguros, normalmente titular de uma empresa média ou pequena, que atende a

grande massa dos segurados brasileiros, num contato corpo a corpo, hoje mais eficiente graças aos modernos meios de comunicação.

Este profissional, em média, tem grande parte de sua produção baseada no seguro de automóveis. Como em épocas de vacas gordas o brasileiro compra automóveis, ele tem a capacidade de crescimento facilitada por um único produto que, em função do preço médio e do percentual da comissão, lhe remunera razoavelmente bem, sem necessidade de uma estrutura pesada e cara ou mesmo da atuação em outros ramos de seguros.

Esta particularidade faz com que este profissional, muito competente naquilo que faz, não tenha o mesmo desempenho na comercialização de outros tipos de seguros que, em época de crise, podem ser a alternativa para compensar o arrefecimento do seguro de auto.

Quanto corretores estão familiarizados com seguros para empresas de pequeno e médio porte? Quanto realmente conhecem as garantias básicas e acessórias para vender o máximo de proteção de forma eficiente para os segurados, se valendo do melhor de cada seguradora?

Em época de crise, diversificar pode ser um ótimo caminho.

Fonte: [SindsegSP](#), em 22.05.2015.