

Por Antonio Penteado Mendonça



As pessoas mais velhas vão se lembrar da verdadeira guerra que pautava as relações entre seguradoras e corretores de seguros até coisa de 30 anos atrás. Haverá inclusive quem se lembre que durante muitas décadas, na época do monopólio do resseguro, o IRB se recusava a receber corretores de seguros. As conversas para acertar eventuais resseguros avulsos eram exclusivamente com as seguradoras.

Os congressos e seminários de corretores de seguros tinham invariavelmente um momento de gala, a hora em que os executivos das seguradoras sentavam na mesa em frente da plateia composta por corretores enraivecidos, que, sem papas na língua, falavam as maiores barbaridades, descendo o pau nas companhias de seguros.

Normalmente as acusações eram contra as seguradoras ligadas a bancos, mas havia também grita contra seguradoras que atrasavam o pagamento das comissões, ou que não davam as mesmas condições para todos os corretores, ou que quebravam, deixando seus corretores na mão, sem comissão e sem as indenizações para seus segurados.

Hoje, quem participa dos atuais congressos ou outras formas de eventos vê uma realidade bastante diferente. É evidente que existem diferenças mais ou menos marcantes entre os corretores e as seguradoras, mas, perto do que era, o cenário é francamente amigável e, mais importante, proativo.

Tanto as seguradoras como os corretores de seguros trabalham juntos para encontrar soluções para uma série de problemas decorrentes da evolução do mercado. Aliás, este é um ponto importante para explicar a parceria atualmente extremamente bem sucedida entre as companhias de seguros e seus corretores.

Não há como se vencer uma guerra se não houver armas e ferramentas capazes de sobrepujar as forças inimigas. Melhor ainda, fica mais fácil chegar rapidamente à vitória se acontecer a união das forças interessadas naquele determinado resultado.

É isso que nós vemos hoje no setor de seguros. As lideranças dos seguradores e dos corretores entenderam que trabalhar junto era muito mais eficiente do que um bater no outro. E foi isso que elas buscaram fazer e, depois de um tempo, consolidaram como forma de atuação.

As diferenças são parte do jogo. Ninguém imagina que os corretores e as seguradoras estarão permanentemente de acordo sobre todos os pontos e que as diferenças não possam inclusive gerar atritos de certa gravidade.

Mas o que vale no mercado é a premissa maior de que a cooperação ainda é a melhor forma de se

chegar lá.

Se isso vale para épocas de vacas gordas, como foram as duas últimas décadas, vale muito mais para os tempos duros, das secas e das vacas magras, que já são nossa realidade e que devem se estender pelos próximos dois anos.

A hora é de criar mecanismos de ganha/ganha. Criar confusões ou desavenças, arrumar pretextos para críticas descabidas, num momento como o atual, é sem sentido e não acrescenta nada para ninguém.

Muito mais do que o momento do herói solitário que salva o planeta, as crises são a hora da soma, da união de esforços, da humildade para aceitar que todos são importantes e que ninguém é mais do que ninguém.

O setor de seguros vir fazendo isso ao longo das últimas décadas é prova de inteligência e explica o crescimento vertiginoso do setor, desde a implantação do Plano Real até os dias de hoje.

Mais do que isso, reforça, agora, na hora da onça beber água, quando o país está em recessão, a inflação em alta e as forças políticas sem conexão com a sociedade, a importância da manutenção das parcerias, tanto para o dia a dia, como para enfrentar os problemas maiores que afetam toda a atividade.

Eu não diminuo a importância ou a necessidade de ganhar dinheiro, de pagar as contas, de sobreviver e - por que não? - mesmo crescer, aproveitando as oportunidades e nichos gerados por uma crise.

É assim que as coisas são. Mas elas ficam melhores ainda quando todos somam suas forças e seus esforços para viabilizar o fim comum, no caso, a consolidação e o crescimento do setor de seguros. Uma atividade com enorme potencial, esperando para ser integralmente explorada.

Fonte: [SindsegSP](#), em 31.07.2015.