

ENTREVISTA | **WALTER POLIDO**

“A LEI DO SEGURO NÃO AUMENTA A CULTURA DO MERCADO”

NO DIA 11 DE DEZEMBRO DE 2025, passou a valer, na prática, a Lei nº 15.040/2024, que é tratada como o divisor de água regulatório do mercado de seguros brasileiro. A nova legislação promete modernizar o setor, reposicionando a atuação de seguradoras e corretores, e visa simplificar e gerar transparência na hora da comercialização dos produtos.

Nesta entrevista, o Diretor da Conhecer Seguros, professor Walter Polido, faz uma análise minuciosa e inédita do texto que vai guiar o comportamento da indústria nos próximos anos. Além de afirmar que os agentes do mercado ainda não estão preparados para absorver essas mudanças, Polido desconstrói a narrativa de que a nova lei vai impulsionar a cultura da proteção no país.

Seguro Nova Digital - Um dos principais objetivos da nova lei é facilitar o trabalho de seguradores e corretores e, de quebra, dar mais transparência para o consumidor final. O setor de seguros é considerado um setor pouco transparente?

Walter Polido - As estruturas das condições de coberturas comercializadas pelo mercado de seguros nacional, na grande maioria, são obsoletas. Complexas em demasia, criam conflitos que deixariam de acontecer se as bases fossem modernizadas. O modelo de Condições Gerais + Condições Especiais + Condições Particulares, utilizado massivamente pelas seguradoras no Brasil, é arcaico e não transmite absoluta transparência.

Não funciona dessa forma no exterior, inclusive em relação às seguradoras estrangeiras que operam aqui dessa forma, diferentemente dos modelos que elas comercializam nos países de origem. Isso precisa mudar, inquestionavelmente. Uma apólice com mais de 50 páginas não representa, de forma alguma, que os riscos estão mais bem garantidos pelo contrato. Geralmente, a multiplicidade de textos enseja “gaps” de coberturas entre um e outro, por exemplo, prejudicando os segurados. É possível mudar. É mandatória a atualização.

SND - O mercado de seguros brasileiro busca constantemente aumentar sua penetração nas famílias brasileiras. No seu ponto de vista, a Lei 15.040/2024 pode facilitar esse processo?

SEGURO NOVA DIGITAL | 12

> **“Não vejo nenhuma relação da Lei de Seguros com o aumento da produção dos seguros no Brasil, contrariando mesmo essa narrativa”.**

Ora, o brasileiro não tem cultura de seguros e é muito comum atrelá-lo a uma despesa necessária, ao invés de percebê-lo como uma garantia, como um elemento de prevenção e segurança, inclusive para a continuidade dos negócios. Já fomos piores em relação a este cenário, mas ainda falta muito para alcançarmos a percepção dos europeus, dos japoneses e dos norte-americanos acerca da garantia de conforto propiciada pelo contrato de seguro.

Desse modo, não consigo imaginar que algum cidadão tenha deixado de contratar seguro durante a vigência do Capítulo XV do Código Civil por pura desconfiança do respaldo legal que ele oferecia e agora, o mesmo cidadão, se sentindo extremamente seguro em face da Lei de Seguros, passe a contratar! Não é por aí. Precisamos melhorar os produtos, barateando-os inclusive. Os seguros de pessoas no Brasil são caros e não oferecem atratividade de consumo. São pouco publicizados, inclusive. As seguradoras devem criar mais produtos a partir dos consumidores e não delas para os consumidores. Há muito o que explorar ainda nesse caminho do incremento da produção de seguros no Brasil.

SND - Um ano para se adaptar. Você acredita que o mercado de seguros como um todo está pronto para as novas regras?

WP - Não está.

SND - Para o corretor de seguros, quais mudanças estão sendo as mais significativas para a sua operação?

WP - Há corretores, eu diria incautos, que alardeiam que a Lei de Seguros pouco ou nada tratou a respeito deles e, dessa forma, pode não os atingir! Não é verdade. Embora de fato a figura do corretor tenha passado por poucos artigos, a presença e a necessária intervenção dele na intermediação, quer na fase pré-contratual, quer durante a execução do contrato, quer no sinistro é inquestionável. Já comentei anteriormente que o Questionário passou a ser um instrumento contratual de muita importância e ele deve ser preenchido pelo proponente (seguro novo) ou pelo segurado (renovação) sempre com o olhar profissional atento do corretor de seguro.

Em razão do agravamento de risco, uma situação que de fato pode acometer o local ou a pessoa segurada, importa em acompanhar o “estado do risco” durante a vigência da apólice e somente o corretor pode orientar esse tipo de coisa, assim como no momento crucial do sinistro, iniciando pelo Aviso de Sinistro e/ou de sua iminência.

No tocante ao “iminente acontecimento do sinistro”, art. 66, caput, da Lei de Seguros, que também importa na obrigação de avisá-lo à seguradora, como o corretor pode se distanciar? De forma alguma. Além disso, tem o corretor a função primordial – enquanto analista de riscos - de conhecer todos os produtos disponibilizados pelo mercado de seguros e selecionar aquele que melhor se adequar às especificidades dos interesses e riscos seguráveis do seu cliente, de modo a tornar o contrato de seguro o mais eficaz possível.

SND - Existe uma mudança significativa que ainda está sendo pouco explorada?

SEGURO NOVA DIGITAL | 13

Seguro Nova Digital – Um dos principais objetivos da nova lei é facilitar o trabalho de seguradores e corretores e, de quebra, dar mais transparência para o consumidor final. O setor de seguros é considerado um setor pouco transparente?
Walter Polido – As estruturas das condições de coberturas comercializadas pelo mercado de seguros nacional, na grande maioria, são obsoletas. Complexas em demasia, criam conflitos que deixariam de acontecer se as bases fossem modernizadas. O modelo de Condições Gerais + Condições Especiais + Condições Particulares, utilizado massivamente pelas seguradoras no Brasil, é arcaico e não transmite absoluta transparência.

Não funciona dessa forma no exterior, inclusive em relação às seguradoras estrangeiras que operam aqui dessa forma, diferentemente dos modelos que elas comercializam nos países de origem. Isso precisa mudar, inquestionavelmente. Uma apólice com mais de 50 páginas não representa, de forma alguma, que os riscos estão mais bem garantidos pelo contrato. Geralmente, a multiplicidade de textos enseja “gaps” de coberturas entre um e outro, por exemplo, prejudicando os segurados. É possível mudar. É mandatória a atualização.

Leia aqui o artigo na íntegra.

Fonte: Conhecer Seguros, em 07.05.2026