



PENTEADO MENDONÇA E CHAR  
— ADVOCACIA —



**Antonio Penteado Mendonça,**  
Sócio de Penteado Mendonça  
e Char Advocacia, presidente  
da Academia Paulista de Letras  
e Articulista do Jornal  
O Estado de S.Paulo

A profissão de corretor de seguros é antiga. Para dar uma noção de sua importância, o Lloyds de Londres é operado por corretores desde sua criação. E para quem quer exemplo mais moderno, mas nem tanto, o herói da série de TV “Papai Sabe Tudo”, o pai, era corretor de seguros.

No Brasil sempre tivemos corretores da mais alta capacidade profissional. Não só executivos das grandes corretoras internacionais, mas brasileiros, donos de corretoras brasileiras. E a regra vale até hoje.

Houve um tempo, coisa entre 50 e 40 anos atrás, que os corretores de seguros eram genericamente menosprezados porque acontecia dos parentes e afins incompetentes dos grandes empresários receberem as contas de seguros de suas empresas como forma de lhes dar dinheiro sem parecer que era uma mesada.

Esta percepção está morta e enterrada faz bastante tempo. Atualmente a corretagem de seguros é um negócio cada vez mais profissionalizado, com concorrência acirrada, que faz com que os profissionais do setor busquem seu aprimoramento permanentemente.

É verdade que maioria dos corretores de seguros atua principalmente no ramo de veículos. Nada de errado, ou de diferente do que ocorre no resto do mundo. E é verdade também que estes profissionais não necessitam a sofisticação profissional de corretores especializados em grandes riscos empresariais, ou seguros de responsabilidade civil. O que também está certo.

Os seguros de veículos são seguros de massa, por isso as seguradoras têm interesse em simplificar

seus produtos, fazendo da venda uma ação quase automática, com regras de comercialização, formulários e questionários padronizados.

Isto não acontece nos grandes riscos empresariais. Dada sua diversidade e tipicidades, as propostas são individualizadas, e, ainda que sigam regras pré-estabelecidas e sejam expostas em formulários padrões, as informações, caracterização dos riscos, garantias, cláusulas particulares e especiais podem variar muito de uma proposta para outra.

São diferenças importantes que desenharam campos de atuação específicos, mas nem por isso mais importantes. Cada um é cada um. E no mundo dos negócios o que vale é conhecer o seu segmento. Trabalhar com seguros de massa ou trabalhar com seguros individualizados é uma opção do profissional, que, naturalmente, vai buscar o campo em que é mais eficiente.

Depois da crise – que vai passar – o Brasil tem um enorme universo a ser conquistado pelo setor de seguros. São milhões de residências sem qualquer tipo de proteção; dezenas de milhares de empresas de todos os portes e segmentos mal seguradas ou sem qualquer tipo de seguro; dezenas de milhões de brasileiros sem seguros de vida e acidentes pessoais; milhões de famílias almejando um plano de saúde privado; o agrobusiness praticamente sem cobertura; o sistema de logística necessitando ser modernizado e ampliado, enfim, há muito, mas muito mesmo, a ser feito. E o corretor de seguros tem um papel importantíssimo no novo cenário.

É evidente que não dá para imaginar que ele será o único canal de distribuição de seguros. Venda direta, bancos, redes varejistas, postos de gasolina, aeroportos, máquinas automáticas, internet, etc. ocuparão seus espaços. Não adianta imaginar que tem como ser diferente do resto do planeta. Não tem.

Então, é hora do corretor de seguros, que hoje tem uma enorme vantagem sobre todos os outros canais de distribuição, se preparar para ocupar estes espaços. Cada vez mais as empresas se dedicam a sua atividade fim e terceirizam a gestão de outros negócios que geram receitas para elas. Não há razão lógica para que corretores de seguros não assumam as operações de vendas dos produtos de proteção comercializados nas redes varejistas, nos postos de gasolina, nos aeroportos ou na internet.

É mais fácil e mais barato criar parcerias com quem conhece o negócio do que montar uma máquina específica para gerenciar uma atividade periférica. Os custos de gestão não compensam e dificilmente ela conseguirá a eficiência de quem já atua no mercado e domina as particularidades e pulos do gato do setor.

Mas a expansão da capacidade de atuação não é a única alternativa. A especialização e a sofisticação são avenidas que oferecem oportunidades quase ilimitadas. Serviços diferenciados, atendimento personalizado, administração da necessidade de seguros são serviços que com certeza recompensam quem investe neles.

Como se vê, e este é um pequeno desenho do futuro, o corretor de seguros tem seu amanhã garantido. Quem investir nele irá longe.

Novembro de 2015