

Por Antonio Penteado Mendonça



A operação de seguro é pouco conhecida no Brasil. Apesar do setor responder por algo próximo de 6% do PIB, o número de brasileiros que contratam seguros ainda é pequeno. Basta dizer que mais de 18 milhões de imóveis não têm qualquer tipo de seguro e apenas 25% da frota de veículos nacional está segurada para não deixar dúvida a respeito disso.

O resultado é que poucos estão familiarizados com o clausulado do contrato e com a forma de funcionamento da operação. Se, de um lado, o relativamente baixo número de problemas envolvendo segurados e seguradoras é um sinal claro da seriedade das companhias de seguros, de outro, a falta de familiaridade do segurado com o assunto pode levar a equívocos importantes.

É comum pensarem que seguro é uma coisa só. Isso pode levar a conclusões incorretas, fazendo com que o interessado contrate de forma errada ou deixe de contratar porque entendeu de forma errada. As duas situações são ruins, para ele, que fica sem a proteção adequada para seu risco, e para a seguradora, que deixa de fazer um novo negócio.

É aí que a presença do corretor de seguros faz toda a diferença. O corretor de seguros é o profissional que conhece os meandros do negócio: os produtos, sua abrangência e finalidade; pagamento do prêmio; forma de funcionamento; o que fazer no caso da ocorrência do sinistro; liquidação do sinistro e pagamento da indenização, etc.

As chances de um seguro contratado através de um corretor dar problemas são infinitamente menores do que nos casos em que a apólice é comprada numa agência de banco, loja de varejo, posto de gasolina, etc.

Todavia, existem ainda outros seguros com os quais maioria dos corretores não está familiarizada. São seguros fora do circuito “veículo, residência, pequena e média empresa e vida em grupo”. Apólices que exigem um grau de conhecimento especializado mais profundo e que eles não possuem.

Entre eles, se destacam os seguros de responsabilidade civil, garantia, crédito, riscos de engenharia, rural, transporte de valores e grandes obras. Há outros ainda mais complexos, como os riscos nucleares e gás e óleo.

Estes seguros não podem ser tratados de forma simplista ou simplificada porque os riscos envolvidos são complexos, os prejuízos possíveis elevados e a regulação dos sinistros altamente técnica.

Quer dizer, o brasileiro médio não tem o menor conhecimento do seu funcionamento, aliás, como acontece com as pessoas no mundo todo. Assuntos específicos, altamente técnicos e complexos

são para profissionais, não para amadores, ou meros clientes de produtos mais simples.

Mas mesmo os seguros ao alcance do cidadão médio, aquelas apólices com as quais ele tem certa familiaridade, não são iguais ou mesmo semelhantes. E as diferenças são suficientes para fazer uma indenização não ser paga ou um risco não ter cobertura, ainda que o segurado imaginando que está tudo bem.

Por exemplo, existem seguros proporcionais e seguros não proporcionais. E existem apólices em que a seguradora oferece garantias proporcionais e garantias não proporcionais, com resultados completamente diferentes no pagamento de uma indenização. É o exemplo de um pacote de seguro empresarial com cobertura para incêndio, danos elétricos e roubo de bens. São garantias diferentes, baseadas em conceitos diferentes. Cada uma, no caso da ocorrência de sinistro, levará em conta as tipicidades de seus clausulados e os pagamentos, em função das diferenças entre eles, poderão variar significativamente de garantia para garantia.

Ou é o caso do seguro de veículos, onde a seguradora oferece três coberturas distintas, com condições completamente diferentes. O seguro do veículo tem uma regra; o seguro de danos a terceiros tem outra; e o seguro para o motorista e os passageiros tem uma terceira. Além disso, cada uma tem capitais segurados próprios, que não se acumulam em caso de sinistro.

Como dificilmente o segurado entende como isso funciona, o melhor que ele faz é contratar seguros através de um corretor de seguros.

Fonte: O Estado de S. Paulo, em 25.04.2016.