

Por Antonio Penteado Mendonça



A indústria automobilística teve o pior semestre dos últimos dez anos. Houve uma retração no acumulado de vendas de 21% em relação aos números de junho de 2015. Dentro do mix, os ônibus tiveram uma retração de 42% e os caminhões de 31%.

São números muito delicados porque além de indicarem perdas para um setor importante da economia nacional, significam também o aumento do desemprego, que já atinge quase 12 milhões de pessoas, com impacto dramático na vida de mais de 30 milhões de brasileiros.

Com mil falências apenas no Estado de São Paulo, o primeiro semestre do ano aponta um quadro dramático para 2016. Ainda que possa acontecer uma improvável recuperação da atividade econômica até dezembro, ela estará muito abaixo do ritmo da inflação.

E para completar o quadro de terror, em 2015 mais de cem mil estabelecimentos comerciais fecharam as portas e o bis é quase certo em 2016.

É evidente que neste cenário, expurgando os planos de previdência privada complementar, não há como ser diferente, o setor de seguros também sente a crise e apresenta crescimento negativo, ou inferior a inflação do período.

Entre os diversos players, os corretores de seguros são os mais afetados. E não por culpa deles, mas por causa do cenário nacional, onde a quebra de duas ou três empresas clientes de um único corretor pode significar também a sua quebra.

Normalmente, o corretor de seguros que atende uma empresa atende além dela, os sócios e os funcionários. Quer dizer, além dos seguros patrimoniais da empresa, ele é o responsável pelos seguros de vida e planos de saúde privados dos sócios e funcionários. Faz os seguros de veículos da empresa e de seus colaboradores. E faz os seguros patrimoniais das residências dessas pessoas.

Com o fechamento da empresa, ele perde de saída os seguros patrimoniais. Com a dispensa dos funcionários, perde os seguros de vida e os planos de saúde privados. Perde os seguros de veículos. E perde os seguros residenciais.

Quer dizer, o estrago na sua carteira pode ser vultoso e a situação piora muito se, no mesmo período, mais uma ou duas seguradoras, pressionadas pela crise, fecharem as portas.

A perda de receita pode ser de tal ordem que o corretor não consiga mais girar seu negócio. Ele que não tinha nada com a crise, acaba mais uma vítima dela.

O cenário não é ficção. Isto está acontecendo. Vários corretores estão amargando perda de

faturamento em função da redução dos seguros contratados por seus segurados. Mas crise não significa apenas prejuízos e perdas. O outro lado da moeda é o aparecimento de oportunidades importantes para quem estiver atento e souber capitalizar o momento ruim para fazer dele o diferencial no negócio, transformando as perdas em ganhos expressivos.

Basta prestar atenção nos números para ver que muito próximo da indústria automobilística ocorre um movimento interessante para os corretores de seguros. Se a queda nas vendas dos carros novos é uma realidade, ela aqueceu o mercado de carros usados e a venda de seminovos dispararam.

Parte importante da venda destes veículos tem financiamento, ou seja, os compradores necessitam fazer seguro para garantir a quitação do financiamento do bem junto ao agente financeiro, no caso de uma perda total.

Apoiado no seguro do automóvel usado, o corretor tem como oferecer outras opções de seguros de vida mais baratos, para substituir o que o segurado perdeu em função da crise.

Também os seguros patrimoniais podem ter seus custos reduzidos, após uma análise criteriosa dos riscos efetivamente gravosos e que necessitam ser segurados. Não é o caso de simplesmente cancelar ou diminuir as coberturas, é o caso de otimiza-las. Vale lembrar que seguro mal feito é sempre caro. E que, por outro lado, uma crise como a atual é ideal para o bom corretor mostrar sua competência, através da revisão e adequação dos seguros já existentes e da contratação de nova apólices, como alternativas com melhor custo/benefício.

Ninguém discute, a crise está aí e é brava. Justamente por isso pode ser um bom momento para o corretor profissional ganhar dinheiro com iniciativas que atendam às novas necessidades dos segurados numa hora de caixa baixo.

Fonte: [SindSegSP](#), em 15.07.2016.