

Por Antonio Penteado Mendonça



Não há como se pensar o setor de seguros brasileiro sem incluir na conta o corretor de seguros. Durante várias décadas da segunda metade do século 20, o corretor de seguros foi considerado uma peça menos importante. Pelo desenho do mercado à época, com o IRB (Instituto de Resseguros do Brasil) como senhor onipotente, o corretor era uma figura menor, que o IRB se recusava receber. As conversas do ressegurador eram apenas com as seguradoras, o que enfraquecia os corretores, inclusive frente aos seus clientes, já que quem falava oficialmente por eles não era o corretor, mas a seguradora.

Desde metade da década de 1980 esta situação passou a mudar mais rapidamente. Não que os corretores, antes desta data, não estivessem empenhados em ganhar o espaço que por direito seria seu. Eles estavam, e seus esforços podiam ser sentidos desde os primeiros CONEC's, o Congresso Estadual dos Corretores de Seguros de São Paulo.

Acontece que, a partir da década de 1980, o IRB mudou sua postura, flexibilizando a intransigência em não receber os corretores. Além disso, o produto chave do mercado mudou do seguro de incêndio para o seguro de veículos e aí a figura do corretor adquiriu relevância pela necessidade da sua atuação para a captação de novos segurados.

Ao longo destas décadas, o corretor de seguros foi se profissionalizando, muitos deles tornando-se especialistas nos produtos que comercializam. Foi uma mão na roda importante para as seguradoras, que passaram a vê-los não apenas como um mero vendedor de apólices, mas como profissionais sérios e competentes, capazes de atender adequadamente as necessidades de proteção de seus segurados.

Tanto isso é verdade que o movimento das seguradoras ligadas a conglomerados financeiros, no sentido de venderem diretamente suas apólices através das agências dos bancos, perdeu muito de sua força, com os corretores de seguros ocupando o espaço da intermediação de forma mais eficiente e mais barata, inclusive dentro das agências de algumas instituições.

Atualmente, os corretores de seguros são peça fundamental para o setor. São indiscutivelmente o canal de vendas mais importante e os responsáveis pela capilaridade da atividade, atingindo pessoas e empresas em regiões que de outra forma não seriam alcançadas, nem teriam de quem comprar seguros.

Em grande número de países, a comercialização de seguros não é feita quase que exclusivamente através de corretores de seguros, como acontece no Brasil. Neles, além dos corretores, existe a figura do agente de seguros e a venda direta, adotada por seguradoras que preferem atingir seu público sem intermediários.

Ao contrário do que se pensa, a lei brasileira não dá o monopólio da comercialização para os

corretores de seguros. A lei permite a venda direta. O que a lei determina é que apenas corretores de seguros podem receber comissões de corretagem. Além disso, a nossa legislação não contempla a figura do agente de seguros, o que causa certa distorção, porque vários corretores de seguros, em verdade, atuam muito mais como agentes do que como corretores.

A diferença entre o corretor e o agente de seguros é que o corretor é um profissional independente, sem vínculo com a seguradora, que representa o segurado, ao passo que o agente é um representante da seguradora, normalmente numa região delimitada. Como a lei brasileira não contempla esta distinção, aqui todos são chamados de corretores de seguros, o que não é verdade e causa confusão, inclusive no Poder Judiciário.

Em breve estas questões terão que ser enfrentadas e normatizadas, afinal, num mundo cada vez mais digital são necessárias regras claras para proteger o consumidor e dar transparência aos negócios. Mas, independentemente disto, com agente ou sem agente, a comercialização de seguros no Brasil continuará, em boa escala, dependendo dos corretores de seguros efetivamente profissionais e que se enquadram na definição internacional da profissão.

Fonte: O Estado de S. Paulo, em 05.09.2016.