

Por Antonio Penteado Mendonça



De acordo com o recente recadastramento dos corretores de seguros, o Brasil tem perto de cinquenta mil profissionais habilitados. Não cabe aqui discutir seu número dentro de um país das dimensões brasileiras e com mais de duzentos milhões de habitantes. O dado importante é que há espaço para quem quiser entrar numa atividade que nos próximos cinco anos deve dobrar de tamanho.

A maioria dos corretores de seguros é composta por profissionais com produção de prêmios até quinhentos mil reais por ano, que trabalha só ou com a ajuda de familiares ou de um ou dois empregados. O grosso de seus negócios envolve seguros de veículos e grande parte deles está contente assim.

Apesar das mudanças aceleradas que atingirão o setor de seguros nos próximos anos, o pequeno corretor deve continuar existindo e ocupando seu espaço. Eles têm custo muito barato. Assim, alguns automóveis por mês são suficientes para pagar suas despesas e remunerar sua atividade. Onde o cenário não fica claro é quem será o pequeno corretor de amanhã.

O uso das ferramentas de TI (Tecnologia da Informação) está disseminado por todas as classes sociais e não é mais privilégio de ninguém ter acesso a elas. Estão disponíveis e ao alcance de todos. Da mesma forma, os programas de treinamento se multiplicam e oferecem aprimoramento profissional por custo muito barato.

Atualmente, os pequenos corretores de seguros usam as redes sociais para contatar seus clientes, mas a maioria usa muito pouco as ferramentas de gestão e os programas de treinamento profissional. Isto pode se transformar numa ameaça para o seu futuro. As novas gerações estão familiarizadas com a internet e as novas possibilidades profissionais geradas pelos seus avanços, o que os torna concorrentes mais habilitados.

Então, a questão fundamental deixa de ser se haverá futuro para os pequenos corretores, mas quem será o pequeno corretor de seguros do futuro? Com certeza, o profissional melhor preparado tem todas as vantagens a seu favor e, num mundo cada vez mais competitivo, será ele quem irá prevalecer.

Mas e os outros corretores de seguros, os médios e os grandes, será que eles têm o futuro garantido? Com certeza têm. Mas as premissas acima permanecem válidas e a pergunta, com base nelas, é quem será o corretor médio e grande de amanhã.

É preciso dizer que a maior parte dos corretores médios atende seus clientes de forma mais abrangente do que o pequeno. Ainda que tendo boa parte de sua produção gerada pelos seguros de automóveis, eles trabalham com outros tipos de seguros, como seguros residenciais, seguros empresariais e seguros de vida em grupo e acidentes pessoais. Este portfólio lhes dá a vantagem

de já conhecerem outros ramos de seguros, o que lhes permite atuar com menos dependência de um único produto que, ainda por cima, deve sofrer modificações que podem complicar sua venda nos próximos anos.

Os grandes corretores são empresas capazes de concorrer de igual para igual com as seguradoras. Não apenas em volume de prêmios gerado, mas especialmente no campo da técnica do seguro. As grandes corretoras têm corpo próprio de funcionários altamente treinados para suas funções, sejam na área comercial, no desenvolvimento de produtos, na regulação e liquidação de sinistros ou nas tarefas administrativas.

Além deles, existe o corretor de seguros especializado. Ele pode estar em qualquer das categorias acima. O que o distingue é o conhecimento técnico do instituto do seguro, especialmente das apólices altamente complexas, como responsabilidade civil, lucros cessantes, riscos de engenharia e seguros de garantia.

O segurado que contratar uma destas apólices sem a assessoria de um corretor especializado corre o risco de, na hora da indenização, receber, em vez de um pagamento, um sonoro não da seguradora.

Finalmente, temos as distribuidoras de planos de saúde privados e as administradoras de seguros de vida em grupo consequentes das convenções trabalhistas. Aqui, também, profissionalismo é tudo.

Fonte: O Estado de S. Paulo, em 27.11.2017.