

Por Antonio Penteado Mendonça



A lei brasileira nem sempre é um primor. Ao contrário, ela peca na confusão da redação, na imprecisão técnica, na falta de objetividade e na crença de que basta a lei para mudar a realidade.

Infelizmente, parte do mundo funciona em outra sintonia, com outros objetivos e formas de alcançá-los. O resultado é o Brasil permanentemente patinar no mesmo lugar, quando não escorrega para trás, desperdiçando tempo e dinheiro anteriormente investidos, mas jogados fora pela incapacidade de sair do buraco.

Entre as profissões que amargam a imprecisão da lei está a corretagem de seguros, uma atividade que exige alto grau de conhecimento, profissionalismo e dedicação de quem nela milita.

O corretor de seguros é equiparado ao corretor de imóveis, quando, em verdade, as duas atividades têm em comum apenas a palavra corretor.

Enquanto o corretor de imóveis faz a aproximação entre o vendedor e o comprador de um imóvel, acabando sua responsabilidade no momento da venda, o corretor de seguros tem uma jornada muito mais longa, que se estende ininterruptamente desde antes da escolha do seguro até a renovação da apólice.

Ao contrário do corretor de imóveis, que deixa de trabalhar assim que a venda é realizada, o corretor de seguros acompanha seu cliente pelo menos por um ano, que é o prazo médio de vigência dos seguros nacionais.

Seu trabalho começa com a prospecção do cliente e a identificação de suas necessidades de seguros. Prossegue na apresentação das seguradoras ideais e na escolha da que garantirá o risco a ser segurado. Em seguida ele elabora a proposta de seguro e a protocola na seguradora. Depois confere os dados da apólice emitida, cláusulas, valores, prêmio, etc. e, se for o caso, solicita as correções necessárias, e encaminha o documento para o segurado.

Mais importante do que tudo, todavia, é o acompanhamento da regulação dos sinistros. Cabe ao corretor, tão logo tome conhecimento do fato, informá-lo para a seguradora ou verificar se o aviso diretamente feito pelo segurado está seguindo a rotina. Mais do que isso, compete a ele verificar todos os passos dados pela companhia para assim garantir ao segurado o recebimento do valor correto a que ele tem direito a título de indenização.

Mas seu trabalho vai além. Em se tratando de uma perda parcial, compete ao corretor de seguros tomar as medidas necessárias para verificar como ficou a apólice depois do desembolso da indenização. Sendo uma perda total, cabe a ele contratar um novo seguro para proteger o novo bem reposto pelo segurado.

E para quem acha que a longa jornada termina neste ponto, o corretor de seguros segue em frente, ao lado do seu segurado, com a missão importantíssima de alertá-lo sobre o vencimento do seguro e tomar as providências necessárias para a renovação da apólice.

É uma jornada árdua e longa, na qual o corretor de seguros deve aliar competência de vendedor com competência de técnico em seguro, paciência, capacidade negocial, profissionalismo, firmeza, empreendedorismo e muito conhecimento do seu campo de atuação.

Ele é um homem de vendas e um gestor. Um técnico e um comercial. Alguém que toca vários instrumentos ao mesmo tempo, todos com o objetivo de atender da forma mais eficiente possível as necessidades do seu cliente, ao mesmo tempo que respeita as regras das seguradoras com as quais trabalha.

Um bom corretor de seguros é competente, transparente e altamente profissional. Suas responsabilidades o fazem um guardião, ou protetor da sociedade. É da sua atuação que depende a capacidade de pessoas e empresas darem a volta por cima depois de um evento, ou revés, que lhe causa uma perda.

Não há mais espaço para amadores nessa atividade. Cada vez mais o setor de seguros se sofisticava para atender as demandas da sociedade. O corretor que não acompanhar estas mudanças está condenado a ficar para trás, ou seja, é o próprio mercado que faz a seleção e separa o joio do trigo, permitindo a permanência apenas dos bons profissionais, porque são eles que têm capacidade para tocar o negócio, ajudar a sociedade a se proteger e o setor a ganhar e se consolidar.

Fonte: [SindSegSP](#), em 27.04.2018.