

Por Antonio Penteadó Mendonça



Nos dias 10, 11 e 12 próximos acontece, na Costa do Sauipe, na Bahia, o Vigésimo Primeiro Congresso Brasileiro de Corretores de Seguros. Depois dele, o futuro tem tudo para seguir em frente com outra cara.

Ao longo dos últimos vinte anos, o setor de seguros saltou de menos de 1% do PIB para quase 6%. Foi das atividades que mais cresceu no país e mesmo nos anos de crise aguda manteve um crescimento importante, ainda mais se comparado com os demais setores econômicos nacionais.

Se o país retomar o crescimento, mesmo em níveis modestos, o setor tem tudo para dobrar de tamanho nos próximos cinco anos. Para se atingir este patamar não é necessário mais do que investir nos produtos atuais e fazer a projeção lógica de seu desdobramento no tempo.

Atualmente, a frota segurada não chega perto da metade dos veículos em circulação. Os seguros residenciais têm espaço para absorver pelo menos dezoito milhões de imóveis seguráveis que hoje não são protegidos. A imensa maioria das empresas não tem seguros ou tem garantias insuficientes. Os seguros de transporte de carga e pessoas estão longe de seu potencial. Os seguros de vida estão longe de cobrir a massa segurável da população brasileira. Os planos de saúde privados têm espaço para crescer e os planos de previdência complementar, depois da reforma da previdência, iniciam nova fase que tem tudo para turbiná-los.

Se incluirmos no rol os novos riscos decorrentes das mudanças na economia, da inserção de novas tecnologias, das novas formas de se fazer negócios, veremos que o potencial, então, é muito maior.

Os riscos cibernéticos e as responsabilidades civis são suficientes para alavancar bilhões de reais em novos prêmios. E se incluirmos na cesta os riscos decorrentes das mudanças climáticas, a conta, mas uma vez, cresce significativamente.

Ao longo das últimas décadas, o corretor de seguros foi o grande responsável pela distribuição dos seguros no país. Pode-se dizer, tranquilamente, que mais de oitenta por cento das apólices são colocadas através dos corretores. Este desempenho não aconteceu por acaso, foi fruto da constante profissionalização e aprimoramento destes profissionais.

Agora é hora de rever o que foi feito e desenhar o que precisa ser feito para manter o setor aquecido e as projeções acima terem espaço para se concretizarem. A grande questão que se coloca é: como fica o corretor de seguros no novo cenário? E a resposta passa, evidentemente, pelo relacionamento com as seguradoras.

O problema é que não há uma única resposta. E não há porque não há apenas um corretor de seguros padrão que serve de modelo a todos os outros. Os corretores podem ser divididos em individuais, pequenos, médios, grandes e muito grandes.

Adotando apenas este critério, cada um tem sua realidade e elas não se confundem, nem padronizam a atividade. Mas o quadro é mais complexo. Dentro de cada grupo de corretores existem diferenças importantes, conseqüentes da forma de trabalhar de cada profissional.

É por isso que participar da Vigésimo Primeiro Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros faz todo o sentido. O grande tema que estará sempre presente é justamente como se dará o relacionamento entre os corretores de seguros e as seguradoras.

Com as novas formas de comunicação abrindo canais comerciais inimagináveis poucos anos atrás, como fica o relacionamento dos diferentes tipos de corretores com os diferentes tipos de seguradoras?

A resposta é crucial para todos. Não há dúvida de que muito do que é feito atualmente estará completamente fora do mercado em breve. Quer queira, quer não, a internet impactará as relações de consumo envolvendo seguros.

Isto exigirá novas escolhas e estas escolhas terão que ser feitas tanto pelos corretores de seguros, como pelas seguradoras. Quem não entender as regras do jogo será inexoravelmente excluído do mercado. Já os que ficarem, estes terão o céu como limite.

**Fonte:** SindsegSP, em 04.10.2019.