

Os canais de distribuição de seguros são os mais variados, entre os quais destacam-se: varejistas, agências de viagem, empresas de assistência, concessionárias, bancos etc.

Esses players realizam parcerias com seguradoras mediante a celebração de contratos de representação de seguros ou de estipulação de seguros, conforme o caso. Referidos contratos costumam conter metas agressivas para estimular a oferta de seguros atrelados aos produtos/serviços oferecidos, prevendo multas em caso de descumprimento e, em algumas situações, até mesmo a previsão de término da relação contratual.

A aplicação da multa ou o término da relação contratual não ocorre de forma automática, já que esses contratos costumam conter previsão para ajuste de metas e revisão de valores recebidos a título de remuneração para a oferta de seguros, de acordo com a sua produção.

Os potenciais efeitos econômicos causados pela COVID-19 já preocupam as empresas que atuam nos mais diversos setores. Diariamente, tem sido noticiado o aumento de desemprego e a tendência de empobrecimento da população. Além de uma diminuição na renda, de forma geral, é esperado um aumento de inadimplência e, em um pior cenário, o fechamento de empresas.

Nesse contexto, entendemos que as parcerias comerciais com seguradoras na forma de representação para a oferta de seguros nos canais de distribuição tais como varejistas, agências de viagem, empresas de assistência e concessionárias, sofrerão grande impacto, especialmente se a quarentena for prolongada. É fundamental, desde já, que esses contratos sejam analisados e que as metas sejam ajustadas para o cenário atual.

Em algumas situações, o término da relação poderá ser inevitável, mas é muito importante que as empresas negociem com as seguradoras a melhor forma desse término, evitando prejuízos aos segurados.

Quanto aos seguros vendidos nos canais bancários, geralmente estruturados sob a forma de estipulação de seguros, o aumento da inadimplência de clientes vai impactar a sinistralidade em alguns ramos e diversas discussões poderão surgir, sendo recomendável que essas parcerias também sejam analisadas com cuidado para prever o novo cenário que está por vir.

Fonte: TozziniFreire, em 27.03.2020