

Por Antonio Penteado Mendonça



Faz pouco tempo, publicaram uma pesquisa analisando o desempenho das startups do setor de seguros. Nos últimos três anos, estas empresas apresentaram o significativo crescimento de 50%. O dado interessante é que 60% delas atuam na área de suporte, ou seja, são parceiras das seguradoras, oferecendo serviços e produtos para o backoffice das companhias, enquanto apenas 30% se dedicam à distribuição de produtos, sejam próprios, sejam das seguradoras tradicionais.

Pouco antes da pandemia do coronavírus explodir no país, a SUSEP (Superintendência de Seguros Privados) criou um "sandbox" para encubar empresas com potencial de desenvolvimento importante para o setor, garantindo-lhes condições diferenciadas para se consolidarem no mercado, durante um prazo determinado, no qual elas podem atuar com menos capital e reservas diferenciadas.

Além disto, o Governo incluiu na Medida Provisória 905 a revogação da lei dos corretores de seguros, bem como extinguiu a profissão, como desenhada ao longo dos últimos 50 anos da história nacional. A Medida Provisória 905 não deu em nada, então voltou tudo a ser como era antes e o corretor de seguros segue em frente, como o maior canal de distribuição de seguros do país.

Ainda é cedo para determinar qual será o impacto da pandemia do coronavírus no setor de seguros e mais cedo ainda para se ter uma ideia de como se comportará a distribuição dos seguros depois da pandemia.

Todavia, dentro do novo cenário, seja ele qual for, haverá a consolidação de outros canais de distribuição que já vinham ocupando espaço antes da covid19 tomar o Brasil de assalto.

São canais com potencial de distribuição de determinados produtos que, por uma série de razões, não se adequam à venda feita pelo corretor de seguros. Uma parte visa a população de baixa renda. Então são produtos cujo preço unitário não permite a inclusão de uma comissão de corretagem em patamar que viabilize a atuação de um corretor de seguros. O prêmio é muito baixo, assim, a comissão gerada pelo negócio não pagaria sequer a visita ao público alvo.

Estes seguros, ou pelo menos parte deles, encontraram canais mais eficientes nas grandes cadeias de lojas e no comércio varejista em geral, além das agências de bancos, onde os empréstimos populares são feitos e, conseqüentemente, segurados.

Outros vão encontrando seu caminho através da internet, que, apesar de ainda não ter deslançado na comercialização de produtos de seguros, aos poucos vai ocupando espaço, numa tendência irreversível, fruto do uso maciço dos telefones celulares cada vez para mais atividades.

Com pandemia ou sem pandemia, o uso crescente dos celulares deve ganhar impulso de peso com

a entrada em cena das redes 5G, que prometem mais uma revolução radical na forma de vida das pessoas e no uso das ferramentas colocadas à disposição delas.

Se as pessoas compram, atualmente, cada vez mais produtos e serviços oferecidos pela internet, por que os seguros ficariam de fora? Não faz sentido, ainda mais quando existe toda uma gama de apólices e bilhetes que não necessitam a assessoria de um corretor, tanto que, em vários países, são vendidos há décadas através de máquinas instaladas em pontos estratégicos, como os aeroportos.

Não há porque seguros de acidentes pessoais e seguros viagem não serem adquiridos através da internet. São bilhetes com cláusulas muito simples e de fácil compreensão, que não oferecem maiores dificuldades ao segurado, tanto na contratação, como no uso em caso de sinistro.

Além disso, vários países do mundo têm o corretor e o agente de seguros. Aqui também, não há razão para o Brasil não compartilhar este desenho. E há a venda direta pela seguradora, desenho previsto no Decreto-lei 73/66, que é a lei que regulamenta o setor de seguros privado brasileiro, adotada por um grande número de seguradoras com atuação em diferentes cenários internacionais.

A entrada em cena desses novos canais não significa o fim do corretor de seguros e muito menos que eles serão colocados no corner por um setor cruel, disposto a acabar com eles. Ao contrário, com a competição, será possível a comparação e o realce das vantagens de se ter um corretor de seguros. Com certeza os corretores profissionais saberão tirar vantagem disto e faturarão bem mais do que recebem hoje.

**Fonte:** SindSegSP, em 08.05.2020