

Por Antonio Penteado Mendonça



Nos Estados Unidos não é assim. Na Alemanha, na França e na Itália também não. Nem no Japão ou na Grã-Bretanha. Mas isso não quer dizer que eles sejam melhores. Quer dizer apenas que são diferentes entre eles e em relação ao Brasil.

A verdade é que existem atividades semelhantes, mas com características diferentes, e seu universo vai do agronegócio à geração de energia ou ao setor de seguros. Em cada país, as coisas acontecem de um jeito próprio, que leva em conta a história, a sociedade, as influências e a evolução política e econômica.

A democracia norte-americana não é igual à democracia britânica, mas nem por isso uma é mais democrata do que a outra. A regra vale para todos. As diferenças são parte da realidade humana e interferem diretamente na evolução social, na globalização, na riqueza, nas maneiras de se relacionar, no jeito de ser de cada povo.

A comercialização de seguros nos países elencados no primeiro parágrafo é diferente da comercialização de seguros no Brasil? É. Mas isso não os faz melhores, nem mais competentes. Significa apenas que cada mercado evoluiu de uma determinada forma, influenciada pela realidade local, suas tipicidades, como território, regionalização, espectro social, riqueza, saúde, escolaridade, urbanização, perfil econômico, industrialização, rede de comunicação, etc.

No Brasil, o corretor de seguros é o grande canal de distribuição de seguros. Essa posição não é decorrente de nenhum cartório garantido por lei, ao contrário, a Lei do Corretor de Seguros e, mais importante do que ela, o Decreto-Lei 73/66, que criou o Sistema Nacional de Seguros Privados, em nenhum momento dão ao corretor de seguros o monopólio da distribuição de apólices e bilhetes.

A venda de seguros diretamente pelas seguradoras está regulamentada na legislação e, no entanto, ela nunca se transformou num canal de distribuição importante, não porque as seguradoras não tenham competência para a sua adoção, mas porque o corretor de seguros, ao longo dos anos, foi se aprimorando e se profissionalizando, ao ponto de se tornar mais eficiente, competente e barato do que a venda direta pelas seguradoras.

Se de um lado - apesar da lei não o definir assim -, de fato, o corretor de seguros é o representante do segurado na sua relação com a seguradora, assumindo a defesa dos seus interesses em todos os momentos, desde antes da contratação da apólice até sua renovação, de outro, a venda direta cria uma série de responsabilidades e custos extras para as seguradoras. Entre os dois modelos, elas preferiram prestigiar os corretores de seguros.

A evolução para o desenho atual não caiu do céu, nem foi fácil. Grande parte dos corretores não vai se lembrar porque não tinha nascido, mas, nos anos 1980, o embate entre os corretores de seguros e as seguradoras ligadas a banco foi duro, causou vítimas e deixou sequelas.

A venda de seguros através das agências bancárias foi, durante muitos anos, um ponto de tensão na relação entre as seguradoras ligadas a banco e os corretores. O quadro só serenou quando as seguradoras aceitaram dar aos corretores as mesmas condições de taxas e remuneração dadas às agências.

Aí ficou claro que eles eram mais eficientes e a discussão perdeu força, com bancos inclusive entregando a comercialização de seguros em suas agências para corretores profissionais.

Ao mesmo tempo, um segundo grupo de seguradoras criou sistemas de relacionamento próprios, incentivando parcerias de longo prazo; enquanto um terceiro grupo criou canais baseados em produtos, preço e comissionamento para angariar sua produção.

Atualmente, pelas tipicidades do setor no Brasil – com forte ênfase na classe média e nas empresas –, os corretores de seguros são responsáveis pela grande maioria dos seguros contratados. Com o fim da crise, novos seguros deverão surgir e outras formas de comercialização, inclusive pela internet, deverão ocupar seu lugar, mas não reconhecer a importância dos corretores de seguros é dar um tiro no pé.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 06.07.2020.