

Por Antonio Penteado Mendonça



O grande canal de distribuição de seguros no Brasil é o corretor de seguros. Não porque a lei o favoreça, ao contrário, a lei permite a venda direta pelas seguradoras e, ainda que não regulando o agente de seguros, a permissão para a venda direta permitiria que o agente existisse. O corretor é o grande canal de distribuição por mérito dele, que se impôs ao mercado, provando ser a forma mais eficiente de se atingir o público consumidor.

Para se entender o processo é indispensável verificar quem é o público consumidor de seguros no Brasil. Quem tem dinheiro para contratar seguro e quem tem patrimônio para ser segurado?

No Brasil, contratam seguros os integrantes das classes A, B e, eventualmente, C, especialmente nos casos em que as empresas oferecem seguros para seus colaboradores. Além deles, as empresas em geral têm à sua disposição apólices as mais variadas, que nem sempre são contratadas, apesar de alguns seguros serem obrigatórios por lei.

Tomando os dados do IBGE, pelos quais metade da população nacional está abaixo ou na linha da pobreza, fica fácil entender o desenho do setor. Dos duzentos e dez milhões de habitantes, no máximo cem milhões teriam condições de dispor de excedentes financeiros para contratar apólices de seguros.

Esta é a realidade e contra ela não há o que fazer. Alguém que ganha um salário mínimo ou menos mal tem condições de pagar o essencial para garantir-lhe a subsistência, imagine poder fazer qualquer outra despesa!

Dos cem milhões de pessoas restantes, uma boa parte também não ganha para contratar seguros. As despesas com moradia, alimentação, vestuário e educação consomem quase que integralmente a renda familiar.

Assim, quando se fala que os planos de saúde privados atendem cinquenta milhões de pessoas, está se falando do potencial do segmento, regra que se aplica também aos planos de previdência complementar. A verdade é que, ainda que o país esteja entre as dez maiores economias do mundo, a população brasileira é pobre.

As seguradoras poderiam vender seguros diretamente, mas, na prática, o corretor de seguros se mostrou mais eficiente. O resultado é que inclusive as seguradoras ligadas aos conglomerados financeiros, que podem utilizar sua rede de agências (e o fazem), produzem mais através do canal corretor do que através dos gerentes e funcionários do banco.

Nos últimos anos, a economia mudou radicalmente e uma nova realidade está se impondo à sociedade, com impactos devastadores nos mais diversos setores e nas formas de se fazer negócio.

Não há mais como ignorar a força da internet e das redes sociais. Ela já vinha se mostrando um canal com impressionante potencial de penetração e a pandemia do coronavírus acelerou o processo. Em função das regras de isolamento e distanciamento social, as compras e pedidos “on line” ganharam protagonismo numa velocidade muito maior do que vinha acontecendo até o começo do ano.

Não há razão para os seguros não se valerem da internet para atingirem o público alvo. Já há uma série de empresas focadas no negócio e em algum momento elas ganharão espaço, pelo menos na venda de produtos mais simples ou considerados “commodities”, como é o caso dos seguros de acidentes pessoais, vida, veículos, viagem, etc.

Além da venda pela internet, as redes varejistas também estão descobrindo o potencial de suas lojas para a colocação de seguros, diretamente ligados aos seus produtos ou não.

Isto quer dizer o fim do corretor de seguros? Necessariamente, não. Boa parte dos corretores tem custos operacionais muito baixos e necessitam realizar poucos negócios por mês. Esse profissional, com pequenas adaptações na sua forma de trabalho, está protegido. As corretoras focadas em grandes seguros empresariais também não devem sentir muito as mudanças que se aproximam. O risco maior é para as corretoras de porte médio, que são caras demais para enfrentar o novo cenário e não têm escala para aumentar rapidamente o faturamento.

Mas, mesmo elas, estão longe de estarem ameaçadas. Seu conhecimento do mercado lhes dá condições de se adaptarem e continuarem crescendo.

Fonte: SindSegSP, em 02.10.2020