

Por Dr. Antonio Penteado Mendonça

O que Nossa Senhora Aparecida e o corretor de seguros têm em comum, além de comemorarem sua data no 12 de outubro? Ambos têm na sua missão proteger. Nossa Senhora Aparecida é padroeira do Brasil. Santa da devoção do Bispo D. Fernando Figueiredo, cabe a ela zelar por nós, além da hora de nossa morte, amém.

Dona de um santuário gigante na cidade de Aparecida do Norte, tem também uma igreja pequena, quase uma capela, bem na divisa do Alto de Pinheiros com a Vila Beatriz, na cidade de São Paulo. Esculpida numa peça de terracota, coberta pelo manto azul ofertado pela Princesa Isabel, Nossa Senhora Aparecida, tirada das águas do Rio Paraíba do Sul no século 18, no alto de seu altar na “Igreja Nova” de Aparecida do Norte, ao longo do tempo, granjeou milhões de fiéis, muitos dos quais partem constantemente em romaria para venerar a Santa padroeira do Brasil.

É a ela que eles entregam suas aflições, é dela que nasce sua esperança. Nossa Senhora Aparecida, velaí por nós no dia a dia de nossas vidas. Nos proteja e nos ampare nas tempestades, nos dê dias amenos para tocarmos nossos negócios, nos dê noites de lua cheia uma vez por mês, para espantar a saudade e balançar na rede, ao som de um violão.

O corretor de seguros não tem a magia, nem a espiritualidade, nem a capacidade de fazer milagres da Virgem retirada das águas do rio. Nem se espera que tenha. O corretor de seguros não é milagreiro, não espera ajuda do céu - a não ser a sorte necessária para levar a vida de forma mais leve -, nem vive na esperança do auxílio divino para evitar as tragédias e acidentes que atingem todos os viventes.

Ao contrário, o corretor de seguros acredita no trabalho, na luta diária, bruta e desigual, pelo pão nosso de cada dia. O corretor de seguros acredita na sua missão, na sua profissão e na sua obrigação de fazer o melhor possível todos os dias, para todos os clientes.

Num país com o desenho social do Brasil não há como ser diferente. O setor de seguros existe basicamente para atender as classes A e B, com alguns produtos, notadamente dados pelas empresas para seus colaboradores, atendendo a classe C.

O principal canal de distribuição desses produtos, no Brasil, é o corretor de seguros. Apesar das seguradoras poderem vender direto para seus clientes, da internet estar chegando, dos negócios online terem se multiplicado por causa da pandemia, os corretores de seguros seguem sendo os principais compradores de seguros e isto faz toda a diferença.

O corretor de seguros não vende as apólices, ao contrário, ele as compra para seus segurados. É aí que mora o diferencial a seu favor: o corretor de seguros conhece seu cliente, conhece o universo de seu cliente, onde ele mora, onde transita, o que faz, com quem faz, como faz e por quê faz. Em outras palavras, ele conhece as necessidades de proteção de seus segurados. E sabe que não há dois desenhos iguais. Cada um é cada um e isso faz com que cada indivíduo e cada empresa tenha necessidades específicas, que até podem ser parecidas com as dos vizinhos, mas não são as mesmas.

A maioria dos corretores de seguros trabalha com produtos de massa, como os seguros de veículos, vida em grupo ou viagem, mas não perde de vista a individualidade do cliente. José não é Antonio. Assim, o atendimento de José não pode ser o mesmo dado a Antonio, muito embora a proteção dos dois seja o ponto nevrálgico do negócio. O bom corretor é o que entende isso e tem alta taxa de renovação de seguros.

Este ano faz meio século que 12 de outubro foi escolhido, no Primeiro Encontro Mundial de Corretores de Seguros, acontecido em 1970, na Argentina, como a data para homenagear o corretor de seguros.

Nestes cinquenta anos, o corretor de seguros brasileiro se profissionalizou, ganhou confiança e se impôs como um profissional competente, capaz de entender e atender seus clientes, negociando com as seguradoras para oferecer as melhores soluções de proteção para pessoas e empresas. É graças a ele que a sociedade está mais bem protegida.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 13.10.2020.