

Desde o dia 1º de março, está em vigor a [Circular 621](#), publicada pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), que simplifica a comercialização dos seguros de danos e massificados. A medida é vista de maneira positiva pelos especialistas do setor.

“A expectativa para esta Circular é muito grande, pois as seguradoras no Brasil nunca tiveram liberdade para desenhar seus próprios produtos. Essa liberação de clausulados, a serem desenvolvidos pelas próprias seguradoras, já é praticada na Europa e EUA, até mesmo em países vizinhos como Chile e Colômbia”, aponta Walter Polido, diretor da Conhecer Seguros e especialista no tema. “Esta iniciativa chegando ao Brasil nos alinha com o mercado internacional. Os clausulados serão menos engessados e padronizados, voltados para interesses específicos do consumidor, em especial nos grandes riscos. É um absurdo as seguradoras no Brasil serem obrigadas a utilizar produtos padronizados por um órgão estatal que não tem a visão comercial e o entendimento da necessidade efetiva de cada segurado”, reforça.

Polido explica que as seguradoras elaboravam apólices e as enviavam para a Susep, onde eram submetidas a uma análise detalhada. A autarquia, então, devolvia o produto com críticas, exigindo a exclusão ou inclusão de itens. “Esse trâmite era demorado e, por vezes, a comercialização do produto inviabilizada, por não atender um dos critérios da autarquia. Com a nova Circular, a responsabilidade do produto será exclusivamente da seguradora, ou seja, o produto será criado e já estará disponível para comércio, sem aprovação prévia”. Polido, porém, aponta para a maior severidade em multas: “caso haja algum problema com o seguro, a Susep chamará a seguradora e, provavelmente, será muito mais dura nas penalidades em razão da liberdade e confiança que estará depositando”.

A nova resolução da Susep define que a vigência das regras para seguros de danos e massificados passa a ser imediata para produtos novos. Entretanto, para as apólices já comercializadas, garante um período de transição, estabelecendo um prazo de adaptação de 180 dias, com término no final de agosto.

Mudanças na corretagem

A Circular também promove mudanças na corretagem de seguros. “O corretor de seguros no Brasil se acomodou com os produtos padronizados, muito parecidos de uma seguradora para outra. Bastava ao profissional buscar pelo melhor preço, sem levar em conta os níveis e as necessidades de cobertura. A liberação dos clausulados quebrou esse paradigma e o corretor passou a ser um agente efetivo de análise de risco. Ele terá que enxergar todas as necessidades de seu cliente e buscar por uma seguradora que atenda a essas especificidades. Na área de grandes riscos haverá uma seleção maior entre corretores: a busca pelo mais capacitado”, destaca o especialista.

Para Klaus Drewes, corretor de seguros da Drewes & Partners, a Circular promoverá uma maior profissionalização no mercado. “Se tudo der certo, mesmo que a médio prazo, teremos um mercado melhor e mais profissional, com clausulados bem definidos e sem ‘pegadinhas’ nas coberturas. Não se faz uma cirurgia sensível sem um bom cirurgião, não se constrói uma grande ponte sem um bom engenheiro e, desta mesma forma, não se faz uma boa apólice de seguro sem um profissional qualificado. Estamos, finalmente, em um excelente momento para aprendizagem”, afirma.

A Susep já indicou que uma segunda Circular está a caminho para o segmento de grandes riscos, dependendo apenas de aprovação do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP).

Representando a Newe Seguros, Carlos Mavca, diz que a seguradora já antevia e se preparava para oferecer produtos com este novo olhar. “Desde abril de 2019, começamos a criar produtos acreditando nesta nova realidade. Estávamos caminhando à frente da Circular, analisando o mercado externo e acreditando que a Susep iria se tornar um viabilizador de negócios. O maior exemplo prático que posso dar é o produto de Liability NEWE, que lançamos neste mês de março.

Os próprios diretores da Susep disseram que era um marco dessa nova visão de mercado”.

Para Mavca, a principal mudança da Circular é a consciência que as seguradoras precisam ter para oferecer produtos que funcionem tanto na contratação, quanto no uso prático pelos segurados. “Os clientes precisam entender o que contrataram. O mercado como um todo vai ser beneficiado. O segurado, em si, terá produtos mais claros e práticos”.

Walter Polido, por fim, reforça a necessidade de especialização. “A formação técnica do corretor de seguros será essencial nos próximos anos e os cursos da Conhecer Seguros são indicados para especialistas”. A escola abriu inscrições para o curso online ao vivo “Seguros de Danos: Evolução Normativa – Circular 621/21” e já estuda disponibilizar uma série de treinamentos voltados ao assunto. “Os cursos possuem conteúdo voltado para elaboração e análise de riscos, além do estabelecimento de termos e condições específicas para cada situação de risco. Mais do que nunca, o mercado de seguros exige especialização”, conclui.

Cursos relacionados da Conhecer Seguros:

[>> Seguros de Danos: Evolução Normativa – Circular 621/21](#)

Fonte: Conhecer Seguros, em 09.03.2021