

## Na Mídia

17/02/2020 | [O Globo](#)

### **Nova regra para seguros quer incentivar concorrência para baixar preços. Saiba como**

**Regulador quer mais transparência na taxa de corretagem, que pode chegar a 59% em caso de garantia estendida**

Leo Branco

SÃO PAULO - Hoje escondida em letras minúsculas em contratos de compra e venda, a taxa de corretagem paga na aquisição de um seguro deve ganhar mais transparência no Brasil.

Essa taxa varia conforme o tipo de seguro e pode chegar a 59% do valor pago - conforme observado nos contratos de garantia estendida, de acordo com dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), órgão responsável pelo controle e fiscalização dos mercados de seguro, previdência privada aberta, capitalização e resseguro.

Corretores contestam o percentual do seguro de garantia estendida pois alegam que esta modalidade é vendida apenas pelo comércio. No caso dos microsseguros, porém, a taxa chega a 39% e nos patrimoniais, a 30%.

Segundo uma regra aprovada na semana passada pela Susep, autarquia federal reguladora desse mercado, os valores embutidos nessas apólices deverão ser informados de maneira clara ao cliente. O objetivo das novas regras é um só: estimular a concorrência e baixar os preços. Os corretores, no entanto, discordam.

As comissões cobradas na contratação de seguro no Brasil estão acima do patamar de países desenvolvidos e até de vizinhos latino-americanos. Em média, a remuneração ao corretor de seguros equivale a 9,7% do valor da apólice por aqui, segundo a Susep. Nos Estados Unidos, essa fatia é de 3,6%; no Chile, de 7,8%.

-----  
Sem obrigação de registro

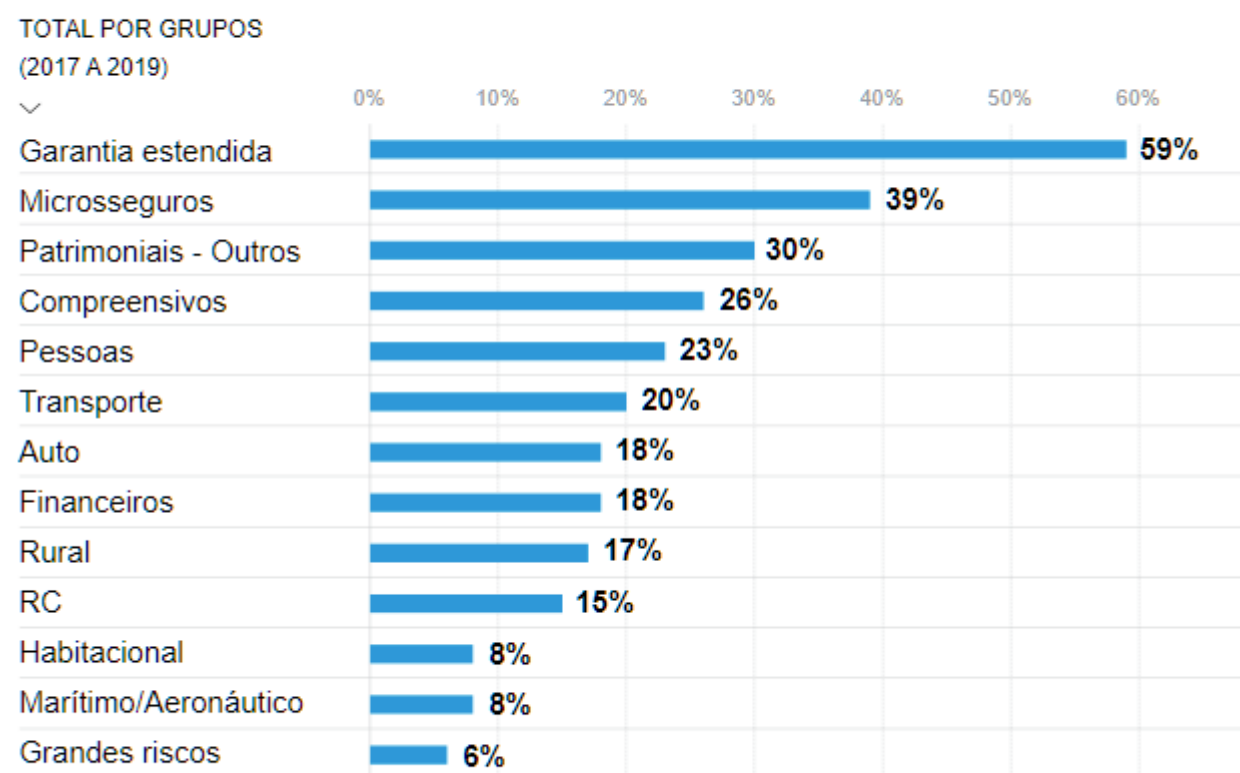
Os custos operacionais embutidos na compra de seguros também são altos, quando se observa a comparação internacional. As despesas chegam a 21% do valor dos seguros no Brasil, o suficiente para uma arrecadação de US\$ 14 bilhões em 2017.

É uma proporção maior que a de Estados Unidos (13,7%) e Chile (14,8%). Para a Susep, por trás das discrepâncias está a falta de informação do consumidor.

- A ideia é que o cliente veja as comissões na compra de um seguro, da mesma maneira que vê as taxas de conveniência ao comprar passagens aéreas pela internet - diz Rafael Scherre, diretor da Susep.

## Alto custo

### Despesas de comissão/corretagem em seguros no Brasil



Fonte: Susep

O GLOBO

Ele argumenta que a transparência vai aumentar a concorrência e tem potencial de reduzir à metade os custos com corretagem.

A regra da Susep depende ainda de um aval do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), órgão normativo ligado ao Ministério da Economia. Se for aprovada na próxima reunião dos conselheiros, prevista para março, a medida deve entrar em vigor até junho.

Em novembro, a Susep já havia interrompido o credenciamento de novos corretores, deixando a tarefa para o próprio mercado, sob a supervisão de associações de classe.

A depender da vontade do governo federal, a regra, além de informar de maneira mais clara aos clientes os custos da atividade, vai aumentar a concorrência entre os corretores. A obrigatoriedade do registro profissional desses profissionais junto à Susep foi abolida pela medida provisória da Carteira Verde e Amarela, de novembro do ano passado.

O texto abriu espaço para a chamada autorregulação do mercado.

Em vez de submeter-se à formação na Escola Nacional de Seguros, instituição financiada por associações de profissionais de seguros, e, na sequência, pedir licença na Susep, a ideia é que outras instituições de ensino possam cumprir essa função, e as próprias associações decidam quem está apto a trabalhar com seguros.

-----  
Profissionais criticam

A desregulamentação vem colocando a autarquia em rota de colisão com o resto do mercado. Para a Susep, as mudanças visam adequar o Brasil a boas práticas em sociedades com penetração alta de seguros, como Estados Unidos e Austrália. Na visão dos corretores, as novas regras devem precarizar a profissão e, a longo prazo, diminuir o interesse pela carreira.

- A venda de seguro requer uma boa formação. Hoje dá para garantir essa formação. No futuro, com essas mudanças, não há a mesma garantia - afirma Boris Ber, vice-presidente do Sincor-SP, o sindicato dos corretores paulistas.

**Para a advogada Márcia Cicarelli, sócia do escritório paulistano Demarest e especialista em seguros, as regras mais simples devem ampliar o comércio eletrônico desses serviços.**

- Comprar seguro com corretor continuará a ser uma opção do cliente. A MP deve desenvolver a distribuição direta, como vendas on-line, por aplicativo e por contato direto do segurado com a seguradora - diz Márcia, para quem os seguros devem ficar mais baratos porque a comissão, antes obrigatória, deverá ser exigida somente quando o consumidor quiser contratar com um profissional.

O risco é o consumidor brasileiro, hoje pouco ciente do que levar em consideração na hora de escolher seguros, acabe comprando gato por lebre na mão de profissionais pouco confiáveis, diz Daniel Bortoletto, fundador da Regula Sinistros, start-up dedicada a otimizar custos de corretores às voltas com seguros requisitados por clientes.

- São raras as vezes que o cliente sabe o tamanho da cobertura e o que está embutido na apólice. É preciso haver uma intermediação para minimizar os conflitos entre as partes - diz Bortoletto.