

NOTA TÉCNICA – FENACOR
ACERCA DA POSSÍVEL DIVULGAÇÃO DA COMISSÃO DE CORRETAGEM
DE SEGUROS, A PARTIR DA CONSULTA PÚBLICA SUSEP Nº 8/2019

A FENACOR, por ocasião da referida Consulta Pública, demonstrou a sua contrariedade; a de seus Sindicatos filiados; e a da própria categoria econômica dos corretores de seguros, com a proposta contida no inciso IV, do §1º, do art. 4º, da Minuta de Resolução do CNSP, da forma como apresentada, dispondo sobre princípios a serem observados nas práticas de conduta adotadas pelas sociedades seguradoras, sociedades de capitalização, entidades abertas de previdência complementar e “distribuidores”, no que se refere ao relacionamento com o cliente, e sobre o uso do cliente oculto na atividade de supervisão dessa Autarquia, na forma nela definida.

O referido dispositivo estabelece que o “distribuidor”, cuja definição na referida Minuta engloba os corretores de seguros, antes do contrato de seguro ou plano de previdência complementar aberta ou título de capitalização ser celebrado, disponibilize ao cliente, entre outros, **“o montante de sua remuneração objeto do contrato, detalhando os valores referentes a taxas, comissões, ou qualquer outro tipo de remuneração associada à intermediação ou distribuição”**.

O §2º, do referido artigo, dispõe que a SUSEP disciplinará a forma de disponibilização das informações mencionadas no parágrafo 1º, levando em consideração o modo de contratação, a natureza e o perfil do cliente e as linhas de negócio, entre outras características para a operacionalização do disposto no referido artigo.

Neste ponto, respeitosamente, a SUSEP foi questionada se já há essa definição e/ou construção de um texto tratando do tema e, em caso positivo, para que a Federação pudesse ter uma melhor compreensão de como isto se daria na prática, foi solicitado acesso ao mesmo, visando a sua análise e oferecimento de sugestões.

Contrariando o que se pretende regulamentar através de Resolução, cuja minuta foi disponibilizada, e talvez antecipando o debate, as normas legais a que estão sujeitos os Corretores de Seguros, efetivamente, não estabelecem a obrigatoriedade de haver qualquer informação da comissão do corretor de seguros nas apólices, certificados e bilhetes de seguros, assim como o Código Civil (arts. 722 a 729, da Lei nº 10.406, de 10/01/2002), ressaltando, no entanto, que a corretagem de seguros, pelas suas nuances, complexidades e práticas de mercado, difere, completamente, das demais profissões regulamentadas de atividades do gênero “intermediação” ou “corretagem”.

Aliás, como sabido, o art. 5º, inciso II, da Constituição da República Federativa do Brasil de 1988, dispõe que **“ninguém será obrigado a fazer ou deixar de fazer alguma coisa senão em virtude de lei”**.

Com a evolução do mercado de seguros; da sociedade; e o avanço da área de tecnologia, os Corretores de Seguros tiveram as suas atividades laborais ampliadas, não se limitando, somente, a angariar e a promover contratos de seguros, como meros intermediários legais ou “distribuidores”, em nada se comparando, também, às outras atividades exercidas na definição de “DISTRIBUIDOR”, constante da referida Minuta de Resolução.

Aliás, neste ponto, um importante parêntese: a Lei nº 4.594, de 29 de dezembro de 1964, em seu art. 18, alíneas ‘a’ e ‘b’, estabelece que as sociedades de seguros, por suas matrizes, filiais, sucursais, agências ou representantes, só poderão receber proposta de contrato de seguro por intermédio de corretor de seguros devidamente habilitado ou diretamente dos proponentes ou seus legítimos representantes, de forma que nos parece imprópria a inserção da figura do “estipulante” nesse contexto.

E o art. 8º, do Decreto-Lei nº 73, de 29 de novembro de 1966, insere os corretores habilitados no rol de integrantes do Sistema Nacional de Seguros Privados, de forma que, entendemos como uma impropriedade técnica e jurídica a definição de

“DISTRIBUIDOR”, conforme proposto na minuta de Resolução, visto que a atividade de corretagem de seguros possui essa importante diferenciação.

Parece-nos que deve ser inserida, no art. 2º da minuta de Resolução, uma definição legal, específica e própria para o corretor de seguros, pois a sua atividade possui elementos e características que diferem sobremaneira dos demais ali citados, podendo ser mencionados, por exemplo, a sua independência profissional e o seu caráter autônomo.

Retornando, além da habilitação legal, da capacitação e do necessário aprimoramento profissional, os Corretores de Seguros, com isso, passaram a ter elevadas despesas na captação e na manutenção de negócios; na administração de riscos; e, principalmente, na assistência técnica e atendimento permanente e direto aos seus clientes/segurados, na contratação, na vigência, na renovação do contrato, na necessidade de endossos, e na ocorrência de sinistros.

O setor de seguros, embora altamente regulado pela SUSEP e pelo CNSP, é dinâmico; registra índices altamente positivos de crescimento; mas guarda situações próprias de mercado que não há a necessidade de se promover mais regulamentação, além da já existente, sob pena de causar indesejado engessamento do setor.

Em momento algum, o legislador pretendeu colocar nas normas legais, e nas infralegais editadas pela SUSEP e pelo CNSP, qualquer divulgação de movimentação de valores de comissionamento no momento da contratação, de forma proativa pelo corretor de seguros conforme sugerido na minuta de Resolução ora proposta, ou mesmo nas apólices, certificados, bilhetes de seguros e quaisquer outras espécies, o que fica, inclusive, dissociado das boas práticas de mercado.

E, efetivamente, essa mesma situação se amolda para o momento atual.

Há de se compreender, que os seguros deixaram de ser tarifados ou tabelados há muito tempo e, por decorrência, o setor deu um enorme salto de crescimento, fomentando e gerando mais empregos e poupança interna, com a participação importante e efetiva dos Corretores de Seguros.

Assim foi estimulada a livre iniciativa e o forte acirramento da concorrência entre os profissionais Corretores de Seguros, promovendo-se, decisivamente, a salutar e alta competitividade entre os mesmos, tudo isto em benefício para os próprios consumidores que, diretamente, ou através dos referidos profissionais, passaram a ter um leque de alternativas onde colocar seus seguros e previdências, e de melhores preços para a realização das necessidades de suas coberturas e de interesses seguráveis. Essa situação, por si própria, considerando o enorme quantitativo de mais de noventa mil corretores de seguros, resultou na redução de suas margens de comissionamento.

O que é mais importante para o consumidor não é a divulgação ou disponibilização de percentual de comissionamento, mas sim, a boa e adequada assistência técnica; o valor final do prêmio (o que ele vai efetivamente pagar), no cotejo do preço em relação à melhor cobertura, independentemente, ou pouco importando o valor definido a título de comissionamento, que não gera, no final, qualquer impacto nesse sentido.

Empecilho algum poderia haver o segurado solicitar ou requerer informações e ser prontamente atendido, particularmente, pelo Corretor de Seguros, inclusive sobre a sua efetiva remuneração e a contraprestação pelo trabalho realizado, em linha com as disposições do Código de Proteção e Defesa do Consumidor, situação essa, inclusive, já observada pela SUSEP e pelo CNSP, como se pode depreender do §4º, do art. 7º, da Resolução CNSP nº 336/2016, que trata do Seguro de Auto Popular, ou do art. 9º, da Circular SUSEP nº 587/2019, que dispõe sobre regras e critérios para a elaboração e a comercialização de planos de seguro do ramo Fiança Locatícia, cujos paradigmas poderiam ser o caminho a ser adotado na minuta de Resolução objeto da Consulta Pública nº 8/2019.

Tecnicamente, a comissão de corretagem, regulamentada pela Lei nº 4.594, de 1964, não prevê, no caso, a sua divulgação, a qual já está integrada ao “carregamento do prêmio” devido pelo segurado, estando nele contido, inclusive, todas as despesas administrativas e demais rubricas.

Há de se ressaltar, contudo, que essa pretendida proposição de disponibilização de informações prévias sobre o comissionamento de forma proativa pelo Corretor de Seguros, a qual, posteriormente, deverá ser regulamentada pela SUSEP, no fundo, *data vênia*, não deve prosperar, pois, não proporcionará, no final, nenhum tipo de benefício em prol do consumidor, muito pelo contrário, somente irá prejudicá-lo, além de criar situações de conflitos e de desnecessários constrangimentos na relação corretor e segurado, e corretor com outro corretor, gerando uma imagem negativa para o setor, afetando a sua credibilidade. Aliás, credibilidade essa que a titular da SUSEP tem ressaltado, em suas manifestações públicas, como um dos pontos nodais de busca pela referida Autarquia.

Da parte do segurado, este poderá ficar realizando verdadeiro leilão para saber qual Corretor de Seguros poderá ter um percentual menor de comissionamento, o que é, de fato, o estabelecimento de uma pura ilusão, porque isto não irá lhe garantir a efetivação de uma melhor cobertura securitária ou um melhor atendimento, considerando a intangibilidade do produto quando se menciona o seu ciclo de vida, inclusive pela definição contida na minuta de Resolução, ou ainda afugentando o ingresso de novos profissionais Corretores de Seguros no Mercado, diminuindo a capacidade de aumento da capilaridade e, conseqüentemente, prejudicando o necessário e esperado aumento da base de clientes espalhados pelo território nacional.

Ademais, o segurado/cliente poderá entrar em conflito com seu próprio Corretor de Seguros, ao dizer que fez cotação com outro corretor, cujo percentual de comissionamento é menor. Situação esta que é desagradável.

A título de exemplo, em seguro do ramo automóvel, o veículo com a mesma marca, ano e modelo, na precificação, poderá haver distorções, sendo que os preços finais poderão ser diferentes entre si, inclusive o comissionamento, ou seja, por vezes o menor valor de prêmio pode conter um comissionamento percentual maior e, a contrário senso, um valor maior de prêmio pode conter um comissionamento percentual menor.

No que se refere ao corretor, poderá haver a quebra da ética profissional, com oferecimento de percentuais menores de comissionamento em relação a outro corretor, para o mesmo objeto segurado, sem se importar quanto à qualidade de atendimento pessoal e de assistência técnica e da própria cobertura, levando à “autofagia” entre os profissionais Corretores de Seguros, tendendo, inclusive, a baixar a qualidade dos serviços por eles prestados.

É evidente que preços menores nem sempre são sinônimos seguros de garantia de boa qualidade de atendimento.

Há de se convir que, em alguns casos, pela prospecção dos negócios em uma determinada área ou de atuação direcionada para um grupo de afinidades, por exemplo, onde há significativos investimentos e gastos adicionais feitos pelo Corretor de Seguros, a seguradora, em reconhecimento da parceria comercial, remunera melhor esse seu parceiro, em percentual previamente ajustado, sem qualquer impacto no preço final do seguro.

Nesse contexto, se prosperada essa obrigatoriedade, repisando, não prevista legalmente, da divulgação do comissionamento, em alguns casos, em patamar possivelmente acima da média de mercado, geraria uma distorção enorme, pois o segurado poderia pensar que estaria pagando um percentual absurdo de comissão, quando, na realidade, houve uma negociação e a seguradora, nesta situação, abriu mão de parte da margem de seu resultado na operação, para remunerar o Corretor de Seguros de forma justa, ou seja, dependendo da complexidade, do interesse comercial, entre

outros, a Seguradora poderá ajustar valor maior para o Corretor de Seguros sem, no entanto, alterar o preço final do produto.

Por outro lado, sobre as margens disponíveis de sua comissão, o Corretor de Seguros, para um bom cliente ou para conquistar um novo cliente, poderá abrir mão de parte da margem de sua comissão, expondo-se, no entanto, quando praticar um comissionamento maior para outro cliente, em caso de coberturas semelhantes.

Em sentido prático, a efetividade da disponibilização poderá ficar comprometida ou vir a ser inócua, ilusória, fantasiosa e fictícia, pois o pagamento da comissão é feito pela seguradora – e não diretamente pelo segurado e, neste caso, ela terá a mais completa liberdade de colocar um determinado percentual de comissionamento nas apólices, certificados, bilhetes de seguros e outras espécies, e realizar outro pagamento ao corretor, desvirtuando, totalmente, o sentido objetivo e literal do alcance da medida, haja vista que, de qualquer sorte, o segurado estará sempre pagando um prêmio, sem nunca saber qual é a composição final de precificação, componentes e respectivos valores a ele agregados.

Ademais, a própria proposta de norma, ora em consulta pública, em momento algum, impõe aos demais entes do mercado a obrigação de disponibilizar informações acerca do prêmio que será cobrado dos clientes e seus componentes.

Outro fator interessante é que estão registrados na SUSEP mais de noventa mil Corretores de Seguros, localizados nos Estados e no Distrito Federal, cuja maioria é formada de micro, pequenos e médios corretores que atuam bravamente numa luta concorrencial quase que inglória com a venda de seguros em bancos, financeiras e corretoras cativas, que, numa disputa pela conquista do cliente, irão enfrentar dificuldades, se divulgadas as suas margens de comissionamento.

Ainda para dar sustentabilidade e consistência a esta fundamentação, a relação comercial entre segurado e seguradora é a de cobertura securitária, ou seja, a de

“fornecimento” de um produto, e não a de serviço, cuja composição de custos para o estabelecimento do prêmio tem vários itens como: atuariais, estatísticos, despesas fixas, encargos, margens de lucro e, dentre tantos outros está, também, o da intermediação, sendo que, pela proposta apresentada, apenas este último item deve ser disponibilizada a informação ao cliente, antes mesmo da contratação e de maneira proativa pelo Corretor de Seguros.

Nesse caso, se houvesse a necessidade de se abrir essa composição de preços para atender possíveis ditames do Código de Proteção e Defesa do Consumidor (CDC), ou de organismos internacionais reguladores, evidentemente, estaria se inviabilizando, por decorrência, a livre iniciativa, concorrência e competitividade no mercado, fundamentais para o desenvolvimento do setor, o que vai de encontro, também, com as intenções governamentais e diversas disposições previstas na Medida Provisória nº 881/2019, e, inclusive, pronunciamentos públicos da titular da Autarquia.

Reafirmando, qualquer proposição, *data vênia*, de disponibilizar ou de informar a comissão de corretagem, da forma proposta, não irá significar ou traduzir em positividade ou benefício para o consumidor. E, para o corretor de seguros somente haverá uma situação real de criação de entraves e de dificuldades para o exercício de sua atividade laboral, desconstituindo, pois, uma situação atual de harmonia e de bom relacionamento entre o Corretor de Seguros e seu cliente/segurado, e entre os próprios profissionais, criando, inclusive, situações tendentes a aumentar a concentração do Mercado de Corretagem, diminuindo, por conseguinte, a disseminação dos produtos securitários à toda população brasileira, o que não se deseja.

É importante ressaltar, todavia, é que essa importante história de construção de confiança mútua entre Corretor de Seguros e segurado não seja afetada pelo conteúdo de proposições que em nada se relacionam com a disponibilização de informações que, *data vênia*, não terão qualquer função regulatória.

Nesse sentido, por todo o exposto, é que a FENACOR solicitou à SUSEP, a exclusão integral dos dispositivos citados anteriormente ou, alternativamente, a adoção dos paradigmas anteriormente citados, verificados no § 4º, do art. 7º, da Resolução CNSP nº 336/2016, e no art. 9º, da Circular SUSEP nº 587/2019, além de ter enviado, formalmente, a sua manifestação atendendo o contido no Edital de Consulta Pública SUSEP Nº 8/2019, através de quadro padronizado específico com outras considerações entendidas como cabíveis.