

Managing General Agency é tema do Café com seguro da ANSP

Executivos discutem conceito e atuação do modelo brasileiro

Na última terça-feira (12), a Academia Nacional de Seguros e Previdência - ANSP realizou uma palestra com o tema "Managing General Agency - MGA - O Modelo Brasileiro", em mais uma edição do Café com Seguro. A "live" foi apresentada pelo Diretor da instituição, Edmur de Almeida e pelo Presidente, João Marcelo dos Santos. Foi moderada pelo Ac. Rogério Vergara, Diretor da ANSP e os palestrantes foram o Ac. Flávio Bauer - Diretor da ANSP e Luís Felipe Pellon, sócio e Diretor da Pellon Advogados Associados. Francisco Marques, CEO da DUAL GROUP, o Ac. Marcio Guerrero, sócio-fundador e CEO da MGU Capital e o Ac. José Marcelino Ridsen, CEO da Asas Garantias, foram os debatedores da noite.

O objetivo da palestra, foi informar os expectadores a respeito do que são as MGAs, até onde vai a sua atuação, se sua função adiciona valor a indústria de seguros, se há conflito com o corretor de seguros e ainda esclarecer se ela é ou não seguradora. Contextualizando o tema do evento, Flávio Bauer explicou que as MGAs são indivíduos ou empresas com poderes outorgados por seguradoras, para em seu nome aceitar risco, regular e até pagar sinistros. Em algumas jurisdições elas também cobram o prêmio. De acordo com o executivo, não é possível precisar quantas MGAs existem ao redor do mundo, mas sabe-se que atualmente existem muito mais startups de novos MGAs do que fechamento dos antigos. Essa é uma atividade em plena expansão.

Em sua fala, Ac. Vergara reforçou que o assunto "representantes de seguros" não é novo no Brasil. Já Pellon, trouxe à discussão a Resolução CNSP 431, que foi ditada em 12 de novembro de 2021 e que disciplina as operações das sociedades seguradoras, por meio de seus representantes de seguros. Na opinião do executivo, o representante de seguros é um agente. Isso porque, o artigo 775 do Código Civil diz que os agentes autorizados do segurador presumem-se ser representante para todos os atos relativos aos contratos que agenciar.

"Aqui no Brasil adotou-se o termo representante. Isso já existe algum tempo e é apenas uma grande atualização, diga-se de passagem, muito bem-feita. Ela realmente vem para dar uma grande organizada nessa atividade que hoje é ocupada por vários tipos de empresas, que procuram colaborar neste contexto de mercado, naquela parte do negócio que fica entre a seguradora e o corretor com o segurado", disse Pellon. O representante de seguro não se confunde com o corretor de seguros. Há inclusive uma vedação na própria norma de que ele possa funcionar como corretor ou vice-versa. Existe uma separação muito nítida de segmento de forma que um não pode avançar sobre a seara do outro. "O representante seguro não é um corretor de seguro, não pode competir com o corretor. Ele tem o papel de justamente organizar a relação entre a seguradora e o mercado de seguros, por meio dos corretores e seus segurados", explica.

A abertura do mercado tornou possível que os profissionais atuem em todos os ramos e, principalmente, estabeleçam seu modelo de negócios da maneira como desejarem. Hoje, o representante de seguros faz o trabalho de prestadores de serviços técnicos, das assessorias de seguros e dos representantes de seguros. A norma permite que o representante de seguro estabeleça a sua relação com as seguradoras da forma como desejar. Então ele pode assumir várias funções vitais da seguradora, como receber proposta, decidir sobre os negócios (aceitação e recusa), emitir a apólice, receber o prêmio, regular sinistro, pagar indenização. Ele só não pode assumir riscos.

Segundo o advogado, a amplitude da norma é grande e permite que os representantes de seguros estabeleçam uma gama de operações muito variada. E por outro lado, uma das maiores dificuldades das seguradoras, em especial as novas, é justamente no meio de campo, na colocação da questão administrativa, na abertura de canais de venda e na relação com corretores. "Elas vêm com uma ideia, têm força de trazer um negócio novo e precisam de uma parceria que organize, que dê margem, principalmente no momento de partida para os novos negócios. A função do representante de seguros hoje, diante de como o mercado se apresenta, é muito interessante é muito necessária e realmente é algo que veio em boníssima hora", destacou.

No que diz respeito a remuneração, o representante pode cobrar um valor fixo e ter uma participação dos lucros do negócio. Existe uma grande preocupação com respeito a divulgação disso, embora o representante de seguro não dependa de autorização da SUSEP para funcionar. Ele não está sujeito a uma prestação de informações regular ou a um tipo de fiscalização regular feita pela SUSEP, mas apenas a uma fiscalização subsidiária. "A única coisa que eu acho que distingue o representante brasileiro dos MGAs americanos e os agentes lá de fora é a questão do resseguro. Tudo o que se fala nessa resolução 431 diz respeito somente a seguro direto", concluiu Pellon.

Sobre esse ponto, João Marcelo dos Santos defendeu que o silêncio da Resolução CNSP 431/2021 não impactava na possibilidade de MGAs atuarem por conta e ordem de resseguradores, o que, na prática, poderia ser caracterizado como uma prestação de serviços, um mandato ou outra forma jurídica.

Após a palestra, os convidados trouxeram exemplos da DUAL GROUP, MGU Capital e Asas Garantias, que são três MGAs que operam no Brasil. O debate foi respaldado pela estrutura existente hoje de representação de seguros, por meio da Resolução. Os debatedores compartilharam suas experiências suas visões a respeito modelo brasileiro, refletiram sobre a palestra apresentada e ainda responderam às perguntas dos internautas.

Assista a live completa no canal da ANSP

<https://youtu.be/U31sMfmpVGU>

Fonte: Oficina do Texto, em 19.04.2022
