Los brokers pueden ser distribuidores de productos de las asociaciones de protección de vehículos, afirma experto

Boletín N°:

Mar 18, 2025 BRASIL

La Ley Complementaria 213/25, que regula las actividades de las cooperativas de seguros y de las asociaciones de protección de vehículos, fue uno de los temas discutidos en la Mesa Redonda de Seguros, que tuvo lugar el pasado jueves (27), con Cassio Gama, socio de Machado Meyer Advogados.

Respecto de los posibles impactos para los asegurados, si no hay un control eficiente sobre las cooperativas y grupos mutualistas, Gama afirma: “La Ley Complementaria 213 trajo algo sumamente relevante al mercado: el regreso a los orígenes del mercado asegurador”. Según él, cuando se piensa en la idea de una asociación mutualista, siempre se la asocia a la protección de vehículos, pero “el potencial de una asociación mutualista es enorme y abarca todas las líneas de negocio”.

Propuesto por Lucas Vergílio, ex diputado federal, consejero y presidente de la Escuela de Negocios y Seguros (ENS), el proyecto de ley debe traer mayor capilaridad. Así lo cree Cassio Gama: “La entrada de nuevos entrantes, que traerá la posibilidad de capilaridad, de avance en varias líneas de negocio y traerá la idea del seguro”.

Para el especialista, el corredor puede y debe ser un catalizador para las asociaciones y la Susep tiene un desafío de 180 días para editar la reglamentación con el CNSP (Consejo Nacional de Seguros Privados) para que las asociaciones puedan adaptarse en este período. “La idea de regulación aporta protección al consumidor. Es una gran oportunidad para que las asociaciones actuales se adhieran al modelo formal y mutualista. Habrá algún costo para poder montar la operación, en el formato exigido por la Susep, pero, al final de cuentas, quien siempre ganará es el consumidor de seguros, que tendrá otra alternativa”, afirma el especialista.

Las cooperativas que tenían restricciones de comercialización sólo para los socios, en algunas líneas de negocio, también ampliarán sus horizontes. Con autorización de la Susep, las cooperativas podrán vender a asociados y no asociados en todas las líneas de negocio. “Hoy tenemos un mercado con poco menos de doscientas compañías de seguros y podríamos tener un mercado con miles de entidades, vendiendo coberturas, garantías, bajo el escrutinio de la Susep”, explica Gama. “No veo ningún potencial daño al consumidor, al contrario, es una gran oportunidad de formalización”, concluye.

La Ley 213/25 establece que las sociedades cooperativas operarán seguros únicamente

con socios. Sin embargo, existe una excepción: el CNSP podrá definir hipótesis “en las cuales excepcionalmente se permitirán operaciones con no socios, a fin de cumplir el objeto social de la cooperativa”.

Fuente

Fuente: Cqcs

Enlace:
https://cqcs.com.br/noticia/corretores-podem-ser-distribuidores-de-produtos-das-associacoes-de-protecao-veicular-afirma-especialista/