

Milton D'Amélio (Gestão 1990-1992)

Secretário: Henrique Elias

Tesoureiro: Ariovaldo Bracco

Junta Fiscalizadora: Celso André, Leôncio de Arruda e Luiz Gonzaga Morato

Em seu discurso de posse, Milton D'Amélio, um dos fundadores do Clube dos Corretores, citou o logo da entidade, composto por três elos que representam o seguro perfeito (corretor, segurador e segurado), para enaltecer o diálogo. “Diálogo em todas as instâncias para que possamos chegar ao entendimento”, disse. Em sua opinião, a unidade em torno da profissionalização, representatividade, ética e cultura, defesa e vigilância no exercício da atividade, ganharam corpo no CCS-SP, culminando em avanços no âmbito do Sistema Nacional de Seguros, e tornando realidade os sindicatos representativos, a Federação Nacional dos Corretores e a representação da categoria no CNSP, Susep e IRB.

Coube a D'Amélio atuar como pacificador no embate entre corretores de seguros e bancos. Sua gestão deu o primeiro passo para promover o entendimento entre os dois segmentos. Em junho de 1991, ele convidou para o almoço do Clube representantes de seguradoras ligadas a bancos, caso de João Régis dos Santos, vice-presidente da Bradesco e ex-superintendente da Susep. Na época, algumas instituições bancárias começavam a se retirar da comercialização de seguros, caso do Bradesco. João Régis, então, comunicou na ocasião a decisão do banco de comercializar seguros apenas por meio de corretores independentes.

Na visão de D'Amélio, a convivência entre bancos e corretores vivenciou vários estágios. “Os bancos tiveram seu papel de importância na medida em que proporcionaram aumento de produtividade no seguro e maior divulgação do produto junto ao grande público. No entanto, eles cometeram inúmeras impropriedades”, disse em seu editorial no JCS de setembro de 1991. Segundo ele, o seguro vendido em agências passou a ser um subproduto, repassado ao consumidor como reciprocidade na realização de aplicações financeiras ou empréstimos. “Essa postura gerou descredito para o produto e falta de atendimento adequado para o segurado”, disse. “Por isso, defendo a tese de que a comercialização de seguros é atividade específica do corretor”, acrescentou.