

Por Antonio Penteadó Mendonça



O setor de seguros no mundo todo é um setor com características próprias, entre as quais a concentração da produção em um número relativamente baixo das seguradoras em operação num determinado mercado é marca registrada. O Brasil não é exceção. Entre as mais de cento e cinquenta seguradoras registradas no país, as vinte maiores concentram mais de 80% do faturamento. Mais do que isso, as cinco maiores concentram mais de 60% do lucro.

É um desenho curioso que tem como explicação as tipicidades de cada companhia em operação no mercado. As cinco maiores são companhias com abrangência nacional, companhias que atuam de norte a sul do país, em carteiras de seguros massificados e de contratação mais ou menos simples, como veículos, seguros residenciais, seguros empresariais pequenos e médios e seguros de vida e acidentes pessoais, que as fazem serem as que mais faturam no setor.

Como, pelas características de suas operações, o custo de comercialização é relativamente barato e os custos administrativos são diluídos entre as várias despesas do conglomerado financeiro, elas conseguem ter um resultado operacional mais expressivo, ou seja, um lucro maior.

Entre as mais de cento e cinquenta seguradoras autorizadas a operar no país, as vinte maiores funcionam a todo o vapor, uma parte das outras ainda não opera integralmente, outras, durante anos, trabalharam quase que exclusivamente ligadas ao DPVAT (o seguro obrigatório de veículos), uma parte tem atuação regional, outras se especializaram em nichos e assim sucessivamente, formando um mosaico que atende razoavelmente as possibilidades de contratação de seguros da nação.

O Brasil é um país que tem a classe média como público-alvo da atividade seguradora. Mas ela é apenas parcialmente atendida. A melhor prova é que menos de 25% da frota de veículos é segurada e nos seguros residenciais este patamar não chega a 20%.

A capacidade de crescimento do mercado é imensa e, num mundo onde escala faz cada dia mais sentido, investidores de diferentes matizes passaram a focar a atividade como uma nova alternativa de negócios. De outro lado, empresas com desenho inédito, com forte apoio na tecnologia, começam a surgir, criadas por empreendedores, muitos deles vindos de outros setores, focando novos negócios ou novos públicos, a serem atingidos com novos produtos de seguros. E elas estão conseguindo captar milhões de reais ainda antes de entrarem em operação.

Isso quer dizer que o setor deve sofrer mudanças profundas, tanto nas seguradoras como nos produtos e canais de distribuição. As novas companhias chegam com desenhos agressivos, dispostas a criarem um cenário mais eficiente, simples e direto entre a companhia e o segurado. E elas querem mudar a cara do mercado. Nem todas terão sucesso, mas várias encontrarão seu lugar e seu público. Assim, independentemente do tamanho, as companhias tradicionais também devem fazer a lição de casa e serem criativas para não serem deixadas para trás.

Fonte: [SindSeg SP](#), em 06.05.2022.