

Por Antonio Penteado Mendonça



É comum se comparar a penetração do seguro no Brasil com a penetração em países como Estados Unidos ou Suíça. É um erro. Essa comparação leva a um resultado completamente diferente da realidade. Não há como comparar sociedades tão diversas. A renda média da população é completamente diferente, os graus de pobreza absoluta estão em patamares irreconciliáveis, a pujança da classe média se mostra em níveis incomparáveis e por aí vamos.

Se fosse importante fazer uma comparação da participação do faturamento do setor de seguros no PIB, ela deveria obrigatoriamente ser feita entre países com base social semelhante, com a mesma desigualdade, com o mesmo grau de pobreza e miséria. Se comparássemos a participação do seguro no Brasil e na Índia com certeza teríamos números mais próximos da realidade.

O grande problema do seguro no Brasil, ou da penetração do seguro na sociedade brasileira, é a estrutura social da nação. Um país que tem mais de trinta milhões de pessoas passando fome e mais de cem milhões vivendo com até um salário-mínimo não tem condições de ter um setor de seguros desenvolvido. Não há dinheiro para isso.

Uma família que vive com um salário-mínimo por mês tem mais ou menos mil reais líquidos para fazer frente a todas as suas despesas, entre as quais moradia, alimentação e vestuário surgem em primeiro lugar. Se lembrarmos que a cesta básica representa perto da metade do salário-mínimo, vemos que sobra bem menos de mil reais por mês para pagar as despesas com moradia e vestuário e esse número é insuficiente para fazer frente a elas.

Como, além desses três grupos de despesas, existem outras que podem ser consideradas prioritárias, como gás, luz e água, qualquer outro gasto se torna impossível, inclusive a eventual contratação de um seguro. Se não há espaço na carteira da família para os gastos minimamente indispensáveis, como se pretender que parte significativa da sociedade brasileira tenha um comportamento diferente da realidade e que economize alguns reais por mês para pagar os seus seguros?

Mas há mais e que também tem origem na má distribuição de renda da sociedade. A baixa taxa de alfabetização efetiva, o analfabeto funcional, impacta a contratação de seguros. Grande parte da população de baixa renda não tem condição de entender as disposições de um contrato simples. Como exigir dela que entenda um contrato com palavras fora da sua realidade, como prêmio, sinistro, rateio e outras que são fundamentais para a consolidação da base teórica do seguro?

Assim, é louvável o desenvolvimento de seguros desenhados para as classes “D” e “E”. Eles podem fazer diferença na vida de milhões de pessoas, garantindo uma verba para sua subsistência no caso da falta do arrimo da família ou mesmo repondo a moradia destruída por um incêndio. Mas é preciso ficar claro que não há como se pretender uma maior capilaridade do seguro enquanto as

classes menos favorecidas continuarem no atual estágio de desenvolvimento social.

Fonte: [SindSeg_SP](#), em 17.03.2023.