

Por Antonio Penteado Mendonça

A principal causa da baixa contratação de seguros no Brasil é o nível de renda de parte importante da população. Quando pensamos que mais de cem milhões de pessoas recebem até dois salários-mínimos por mês, que mais de sessenta milhões são vulneráveis à fome e que seguro é menos indispensável do que comida, habitação e vestuário, não resta dúvida de que a afirmação tem forte base de sustentação.

É muito difícil alguém que ganha dois mil e quinhentos reais por mês pensar em comprar muito mais do que o indispensável para manter a família, quer dizer, há pouca margem para somar algo mais aos custos de moradia, vestuário e alimentação. Então, contratar seguro deixa de ser prioritário, para não dizer inexequível, dentro da realidade familiar.

Sem dinheiro sobrando, não é possível fazer mais despesas do que as obrigatórias e isso por si só é um grande impeditivo para a expansão do seguro no seio da sociedade brasileira. Mas há mais e este mais tem enorme relevância. Pode-se mesmo dizer que se aproxima do dinheiro contado das famílias mais pobres como breque para a contratação de seguros se destacar entre as despesas que comovem a população.

Seguindo uma ordem de prioridade minha, começo analisando a questão da saúde pública. Até que ponto a falta de saúde de boa qualidade para grande parte da população brasileira interfere na contratação de seguros? A resposta é: muito. A falta de saúde é uma barreira relevante a ser transposta e esse movimento não depende do mercado segurador, mas do governo, em todos os seus níveis. Se na linha de frente está o Município, que é quem tem contato direto com o cidadão, o Estado e a União seguem logo atrás, tanto no fornecimento dos equipamentos necessários para o atendimento direto, como na transferência de recursos para o Município fazer a sua parte.

Sem saúde não há como a cabeça da família se preocupar com outras necessidades e muito menos entender o que é um mecanismo como o seguro e a sua importância para a proteção de seu grupo familiar.

O segundo capítulo a ser analisado é a educação. E a primeira colocação a ser feita é que sem saúde não há educação de qualidade, até porque é na primeira infância que o cérebro se forma e, com saúde deficiente, as chances de limitações no aprendizado se multiplicam. Sem aprendizado não há como o cidadão entender um contrato básico e muito menos um contrato minimamente complexo como é o contrato de um seguro popular.

Enquanto estas questões não forem resolvidas, o real potencial de crescimento do setor de seguros será sempre menor do que o número teórico, que aponta os duzentos milhões de habitantes do país como possíveis utilizadores dos produtos da atividade. Não são. Isso não quer dizer que o mercado não tenha enorme espaço para crescer e que os objetivos colocados no ano passado não sejam realizáveis. Eles são. O setor de seguros tem tudo para representar dez por cento do PIB brasileiro em 2030. E, mais importante, tem tudo para entregar à sociedade algo próximo de seis por cento do PIB a título de indenizações. Neste momento, este é o número factível.

Fonte: [SindSeg_SP](#), em 15.03.2024.