

Por Antonio Penteado Mendonça



Toda notícia tem dois lados. O título do artigo não foge à regra. O pessimista lerá com olhos no presente e dirá que não tem o que fazer, o setor de seguros não cresce porque o brasileiro não faz o seguro do seu carro, da mesma forma que não faz seguro de vida ou da residência. É quase verdade. O brasileiro faz seguro, só que a renda nacional é baixa, então, parte da população não tem como pagar as contas indispensáveis de cada mês e ainda ter uma sobra para contratar as apólices para proteger sua família, patrimônio e capacidade de atuação.

Quando mais de cem milhões de cidadãos vivem com até um salário-mínimo por mês, realmente ele não tem sobra para fazer qualquer outro gasto, além de moradia, alimentação, vestuário e o telefone celular, hoje, artigo essencial para a vida ter algum sentido. Assim, é lógico que a maior parte da frota de veículos nacional não tenha qualquer tipo de proteção. Além de parte dos proprietários não ter dinheiro para contratar seguro, um bom número de veículos não se adequa aos seguros existentes e não são aceitos pelas seguradoras.

É aí que a visão do otimista vai na direção contrária e vê o enorme potencial de crescimento do setor. Se 70% dos veículos não têm seguro, quer dizer que até 70% da frota pode vir a ser seguradora. E ainda que não sejam todos os 70%, pelo menos a maioria dos que atualmente estão sem seguros, no futuro poderão ser segurados.

A explicação é a aplicação de regras de lógica somadas à matemática. A renda do brasileiro tende a subir. Se não tivermos uma das nossas crises, no futuro próximo mais pessoas terão aumento da renda e, conseqüentemente, terão mais capacidade para contratar produtos que protejam seu patrimônio, ou seja, contratarão mais seguros, entre eles, seguros de veículos, para garantir o valor de reposição do bem no caso de uma perda.

De outro lado, a dinâmica do mercado vem acelerando o desenvolvimento de novos produtos destinados a fazer frente, com melhor custo/benefício, ao desafio de oferecer seguros mais adequados às reais necessidades da população. Nos últimos anos, surgiram apólices com coberturas específicas, reduzindo o custo da contratação.

Os seguros de veículos tradicionais se caracterizam por serem produtos para atender a classe média. Sua contratação não é interessante para carros com mais do que alguns anos. E a situação se agrava quando é sabido que o dinheiro do segurado potencial tem que ser parcimoniosamente dividido para pagar outras finalidades, além do seguro do carro.

O mercado segurador está aquecido. Além de um bom número de novas seguradoras, estão surgindo novas apólices, novos conceitos de cobertura e novas formas de contratação, focadas no melhor custo/benefício para o segurado e na maximização do resultado da companhia.

Não há como fugir da tendência. Além disso, os novos veículos híbridos e elétricos e as novas formas de sua utilização também colocam pressão e forçam o mercado a ser mais criativo e eficiente. No final, ganham todos. Os segurados que já possuem seguros, os futuros segurados, que pagarão menos, e as seguradoras, que melhorarão suas margens.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 05.08.2024.