

Por Antonio Penteado Mendonça

A prova de que a penetração do seguro na sociedade brasileira é muito baixa é o fato de que apenas 11 milhões de residências são protegidas por seguro. Isto significa 17% do total de imóveis residenciais do país. É muito pouco. E, no entanto, o seguro residencial é abrangente, oferece múltiplas coberturas e é proporcionalmente bem mais barato do que o seguro de veículos, que, diga-se de passagem, também não cobre 20% da frota nacional.

Ou seja, o brasileiro não conhece seguro ou conhece pouco. O público-alvo até os dias de hoje é a classe média, que, apesar de ser o foco do setor, também não é acostumada a contratar muitas apólices, não porque não se preocupe com sua proteção, mas porque, entre outras tipicidades de nossa cultura, imagina que o ruim só acontece com o vizinho. Além disso, a solidariedade não é um traço marcante da sociedade brasileira. Nós não costumamos trabalhar vizinho com vizinho em prol de todos. Não, “salvando o meu, está tudo bem”. Essas características que não são boas ou ruins, mas são traços de uma sociedade com 500 anos de história. Fazem a prevenção e a poupança serem conceitos pouco invocados no nosso dia a dia. A melhor prova disso é que, de acordo com dados oficiais, atualmente, mais da metade das famílias têm algum tipo de dívida.

O setor tem investido pesado na divulgação da atividade e o tema seguro tem se tornado mais recorrente, mais lembrado nas conversas e em publicações e programas sobre economia. A ideia é, em 2030, o faturamento do mercado representar 10% do PIB, o que não é pouca coisa. Aliás, hoje, o setor já representa 6,2%, com um faturamento total de 700 bilhões de reais, dos quais 300 gerados pelos planos de saúde privados, e 500 bilhões de reais pagos em indenizações e benefícios para sociedade.

Os brasileiros costumam contratar três tipos de proteção, a saber, seguros de veículos, seguros de pessoas e planos de saúde privados. Os dois últimos normalmente são oferecidos pelas empresas para seus colaboradores. Mas, mesmo sendo os mais procurados, os três estão longe de cobrirem mais do que 25% das necessidades da população.

Entre os produtos deixados de lado estão os seguros residenciais. São apólices com ampla gama de garantias, que protegem os imóveis contra a maioria dos riscos que os ameaçam, inclusive vários decorrentes das mudanças climáticas, como vendavais, furacões, tornados, granizo, alagamentos e inundações, desmoronamento e queda de árvore.

Mas as garantias vão além. Cobrem danos elétricos, responsáveis pelos curtos-circuitos, roubo, impacto de veículo, queda de aeronave, quebra de vidros, equipamentos eletrônicos, obras de arte etc.

E isto tudo por um preço proporcionalmente mais amigável do que as taxas praticadas nos seguros de veículos. A título de comparação, a taxa de um carro chega fácil a 3%, já a taxa de incêndio de um imóvel pode ficar em 0,10%. Quer dizer, na cobertura básica, o seguro residencial é muito mais barato. O preço da apólice pode ficar mais caro porque os valores envolvidos são maiores e a quantidade de garantias contratadas também faz a diferença.

Pense nisso. Em época de mudanças climáticas, ter a casa segurada é uma medida inteligente.

Fonte: [SindSeg SP](#), em 17.04.2025.