

Por Voltaire Marensi, advogado e professor

■A baixa adesão à contratação de seguros no Brasil pode ser explicada por uma combinação de fatores culturais, econômicos, sociais e estruturais.

Até fevereiro deste ano, registra **Gabriela da Cunha**^[1], “o setor de seguros teve um crescimento real de 4,10% na arrecadação de prêmios (quantia que as pessoas pagam regularmente às seguradoras para manter suas apólices e certificados ativos). O seguro de vida, por exemplo atingiu o montante de R\$ 5,84 bilhões no ano, avanço real de 6,14% em relação ao mesmo período do ano anterior, de acordo com a Superintendência de Seguros Privados (Susep). Ainda assim, entidades e empresas do setor sabem que há barreiras para uma maior cultura de adesão a seguros no Brasil.

Outrossim, acentua a sobredita repórter, “a falta de educação financeira, os produtos inadequados, o alto custo dos produtos, assim como a desconfiança e a burocracia são as principais barreiras para o acesso aos seguros, de acordo com o relatório final do Grupo de Trabalho (GT) “Política Nacional de Acesso ao Seguro”.^[2]

A grande verdade é que o seguro, de um modo geral, especialmente os voltados em um sentido amplo como é o caso operado pelas administradoras de planos de saúde, oferecem aos consumidores produtos caros, além de não tergiversarem em negar coberturas, demandando uma judicialização cada dia mais crescente no Brasil.

A par disto grande parte da nossa sociedade como um todo, desconhece os efeitos benéficos do seguro que além de proteger o patrimônio do segurado o alforria de pagamentos a terceiros perpetrados por atos lícitos dos segurados.

O seguro é proteção, jamais fonte de lucro. Traz tranquilidade e paz social em um segmento cada vez mais competitivo.

Ademais, o baixo nível de educação financeira contribui para que muitas pessoas não compreendam o funcionamento e os benefícios dos seguros. Falta de conhecimento sobre produtos, coberturas e proteção patrimonial leva à subvalorização do seguro.

De outro giro, existe uma desconfiança nas instituições. Há uma percepção negativa ou desconfiada sobre seguradoras, muitas vezes associada a dificuldades no pagamento de indenizações ou cláusulas contratuais complexas.

Outro fator diz respeito ao fato de que grande parte da população vive com renda restrita ou na informalidade, priorizando despesas básicas e emergenciais. Isso reduz a capacidade de pensar em proteção de médio e longo prazo.

Agregado a estes fatos, o brasileiro, em geral, tende a adotar posturas mais reativas que preventivas, acreditando que “nada vai acontecer” ou que conseguirá resolver um problema quando ele surgir.

Como se estas razões não fossem suficientes, em várias regiões, especialmente fora dos grandes centros urbanos, há pouca presença de corretores ou canais acessíveis de distribuição de seguros.

Muitos produtos ainda são padronizados e não atendem às necessidades específicas de diferentes perfis sociais e econômicos, o que desestimula a contratação.

Por fim mais um aspecto que desejo ressaltar neste breve ensaio.

Os seguros no Brasil, especialmente os de vida e previdência, são tributados de forma significativa,

o que pode torná-los menos atrativos.

Enfim, esse somatório faz com que o Brasil rotule esse contrato ainda como “O Seguro Esse Desconhecido” livro que circulou muitos anos atrás em um dos muitos Seminários sobre a matéria em que participei na minha vida acadêmica.

É o que penso.

Porto Alegre, 30 de abril de 2025.

[1] Valor Investe, 27/04/25.

[2] Reportagem em pauta.