



O Brasil vai enfrentar um forte avanço dos eventos climáticos extremos nos próximos 10 anos sem estar preparado para enfrentá-los e, secundariamente, terá de se desdobrar para dar conta de outros riscos onerosos causados pelo fenômeno da longevidade, como gap na renda dos inativos e crescentes despesas médicas.

Essas lacunas de proteção- ou seja, riscos não cobertos em infraestrutura, saúde e previdência – representam tanto um desafio quanto uma oportunidade para o setor de seguros no Brasil, que busca se adaptar e expandir sua relevância em um cenário cada vez mais incerto.

O papel estratégico do mercado segurador nesse quadro de incertezas foi discutido na segunda edição do “CQCS Inovação – Roda de Conversa”, realizada nesta terça-feira à noite (29/04), no auditório da Escola de Negócios e Seguros (ENS), no Rio de Janeiro. Os debatedores foram o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, e o CFO do IRB(RE), Frederico Knapp.

Mas há barreiras para materializar esse protagonismo do mercado segurador. A começar da baixa taxa de cobertura de riscos pessoais e materiais, o que ameaça a tranquilidade, o bem-estar social e o futuro de negócios. Dyogo Oliveira lembrou que a cobertura média de seguros no Brasil, especialmente a residencial, gira em torno de 20%, um número drasticamente inferior aos 90% vistos em países desenvolvidos da Europa.

No caso específico das enchentes no Rio Grande do Sul de 2024, a situação foi ainda mais crítica: dos prejuízos estimados em mais de R\$100 bilhões, as indenizações de seguros cobriram menos de 6% das perdas desse evento (R\$6 bilhões), alcançando apenas 58 mil apólices.

"Que pena que tínhamos tão pouca cobertura", lamentou Oliveira, identificando a falta de percepção de valor e compreensão sobre seguros pela população como um desafio central. "Como fazer esse negócio sair de 20% para 30%, 40%, 50%?", questionou, ressaltando que a comunicação e a educação são cruciais. "A gente não fala português com nossos consumidores. Evidentemente, se você não entende, você não compra. Estamos convencidos de que, à medida que as pessoas conhecerem melhor nosso mercado, vão enxergar valor nessa compra. Vão perceber que há valor para si, para seus negócios, para suas famílias", afirma Dyogo Oliveira.

Frederico Knapp, representante do setor de resseguros, concordou com o diagnóstico de Oliveira, admitindo uma "falha" da indústria no processo educacional e destacando o papel essencial dos corretores em explicar as necessidades de cobertura.

A inovação é outro movimento relevante na captação de novos mercados para seguros. Entretanto, é preciso contrariar a narrativa de que a inovação depende apenas das Insurtechs. A rigor, o mercado tradicional lidera a guinada digital. Nesse sentido, Dyogo Oliveira lembrou que seguradoras investiram R\$ 20 bilhões em tecnologia no último ano (Big Data, IA, Machine Learning), valor muito superior aos 50 milhões captados pelas insurtechs.

Um ano da catástrofe do RS

A catástrofe no Sul também trouxe lições operacionais: a necessidade de presença física para atendimento (o remoto é insuficiente), a flexibilização de processos padrão para agilizar indenizações (chegando a pagar sinistros de veículos sem localizá-los, baseando-se no CEP) e a importância de apoiar toda a comunidade afetada, não apenas os segurados. O mercado, financeiramente, resistiu bem ao impacto, sem problemas de solvência.

Ambos os debatedores concordaram que a frequência e a severidade dos eventos climáticos estão aumentando rapidamente, superando modelos preditivos anteriores. Oliveira alertou que o setor não pode "fugir" desse risco, mas sim aprender a compreendê-lo, precificá-lo e oferecer cobertura. Ele expressou preocupação com potenciais regulações excessivas, como exigências adicionais de capital para risco climático, que poderiam sufocar o mercado, citando problemas regulatórios na Califórnia e Flórida como exemplos negativos.

O debate concluiu com um chamado à ação em múltiplas frentes para atenuar os riscos climáticos. No caso do mercado segurador, é preciso intensificar a educação do consumidor e desenvolver produtos adequados aos novos riscos, sem "escolher" quais cobrir. No âmbito dos governos, é fundamental melhorar a estrutura de Defesa Civil, criar mecanismos de apoio a vítimas e estados afetados, e implementar zoneamento para evitar construções em áreas de risco. Programas de seguro para catástrofes a nível estadual e para infraestrutura foram sugeridos. Por fim, no caso da sociedade, é necessário elevar seu nível de conscientização sobre a necessidade de proteção e planejamento financeiro diante dos riscos crescentes. Há espaços vazios para preencher em termos de proteção e o mercado segurador é o mais apto nessa missão, acordaram os dois debatedores.

Fonte: CNseg, em 30.04.2025