

Por Antonio Penteado Mendonça



Crescer 22% quando o País desacelera não é para qualquer um, mas não se pode perder de vista que o setor de seguros é composto basicamente por atividades de apoio.

Tem-se dado muita ênfase aos resultados do setor de seguros no primeiro trimestre de 2015. Realmente, se compararmos a seco o crescimento da atividade com o desempenho da economia nacional, não há como não ficar impressionado. Crescer 22% quando o País cresceu negativamente não é para qualquer um, ainda mais em época de grave crise econômica.

Mas a conta não é tão simples assim. Em primeiro lugar, não se pode perder de vista que o setor de seguros é composto basicamente por atividades de apoio, quer dizer, ele não é por si só um gerador direto de novos negócios e aumento de riqueza.

Seguro não existe para ser vendido feito picolé, geladeira ou automóvel. Ele só é vendido se antes forem comercializados os picolés, as geladeiras e os automóveis, cuja produção e venda geram a necessidade da proteção oferecida pelo seguro.

Mesmo a previdência complementar aberta e os planos de saúde privados só têm mercado se houver geração de emprego e renda, sem o quê o crescimento destes produtos não se sustenta.

A exceção são os títulos de capitalização. Esses tendem a vender bem nas épocas de crise. A razão disso é a "fezinha" do brasileiro no ganho fácil, num sorteio de loteria, para afastar a penúria e transformar as vacas magras num suculento churrasco, automóvel novo na garagem e até viagem de férias para Orlando.

Para se entender o que aconteceu é preciso compreender como a venda de seguros acontece e qual o ritmo da operação no decorrer do ano. Seguro não é um bem tangível que a pessoa usa quando tem vontade. Seguro é uma avença que baliza o comportamento do segurado e da seguradora diante de determinadas premissas previstas num contrato que regulamenta uma contraprestação futura e aleatória.

Ninguém contrata seguro para riscos passados. É a própria lei que veda esta prática. A garantia oferecida pela seguradora se inicia às 24 horas do dia da contratação da apólice e tem vigência normal, no Brasil, de um ano. Assim, o desembolso da seguradora não é feito logo após a contratação do seguro, mas ao longo de todo um ano, no qual, ainda por cima, o sinistro pode ou não acontecer.

Da mesma forma, o pagamento do seguro não costuma ser feito à vista, mas parcelado em várias mensalidades, que podem chegar até a onze meses, depois de se fechar o negócio.

Neste desenho salta aos olhos que o faturamento do primeiro trimestre do ano diz muito mais respeito a seguros fechados ao longo do ano anterior do que a seguros novos, fechados no período analisado.

Numa conta de padaria, pode-se dizer que mais de 2/3 dos prêmios faturados no primeiro trimestre dizem respeito a apólices contratadas ao longo do segundo semestre do ano anterior e menos de 1/3 foram gerados em negócios fechados nos primeiros três meses de 2015.

A crise não começou às 24 horas do dia primeiro de janeiro de 2015. Ao contrário, ela vem ganhando força ao longo do tempo. São os indicadores que apontam a queda da atividade econômica que garantem que nos próximos meses o setor vai sentir de forma mais dura a crise que já afeta grande parte da economia nacional.

Aí sim, os números realmente gerados no primeiro trimestre estarão impactando o resultado das seguradoras, que com certeza serão menores do que o resultado do quarto trimestre de 2014 e bem menores do que os números gerados no primeiro trimestre do ano passado.

Por exemplo, se há uma queda de 20% na venda de veículos novos, em algum momento as seguradoras vão sentir a queda na arrecadação dos prêmios e haverá o descasamento com o pagamento das indenizações, que continuarão sendo pagas porque os veículos segurados têm cobertura por 12 meses. E a regra vale para os outros seguros parcelados, mas não vale para os seguros de vida e planos de saúde privados, que normalmente são cobrados antecipadamente. Nestes casos a queda do faturamento será imediata e deve ser sentida rapidamente.

Para a verificação do crescimento real do setor seria necessário o desconto dos prêmios passados que ainda estão sendo pagos. E esta conta não foi feita.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 29.06.2015.