

Por Antonio Penteado Mendonça

Quando se fala da capacidade operacional de uma empresa ou de um setor, é costume pautar a sua entrega. Assim o setor automobilístico produz tantos mil veículos, uma fábrica de geladeiras vende tantos mil aparelhos, um banco financia tantos mil imóveis, etc. No setor de seguros, até por uma antiga tradição, quando se analisam os dados da atividade, é comum se mostrar o faturamento do mercado, em vez de mostrar quantas indenizações foram pagas, ou qual o total em reais despendido com elas.

A posição correta é a primeira. É muito mais importante para o consumidor conhecer as entregas de cada setor do que seu faturamento, ou o lucro de cada companhia. Para o segurado é indiferente saber que a sua seguradora teve lucro ou prejuízo, o que ele quer é receber sua indenização o mais rapidamente possível e saber se o seu seguro, na renovação, custará mais caro ou mais barato do que o seguro anterior. O que interessa é a eficiência da seguradora e o comparativo dela com suas congêneres. Não apenas o preço dos seguros, mas se ela é rápida e desburocratizada, se está entre as mais bem avaliadas, se trabalha bem o como seu corretor, enfim, dados que de uma forma ou de outra podem interferir na decisão da contratação, na opção pela seguradora que vai assumir o contrato.

Da mesma forma que não é o faturamento da montadora que define a escolha do modelo do automóvel, não é o faturamento da seguradora que vai levar o segurado a escolhê-la para garantir seus riscos. As decisões são muito mais pragmáticas. Levam em conta, antes de tudo o custo/benefício, depois as vantagens oferecidas, os diferenciais com a concorrência, a rapidez no atendimento, a fama no mercado. Se a companhia faturou X ou Y para o consumidor é a mesma coisa, são ordens de grandeza que não o interessam, nem cativam, até porque a leitura do balanço de uma seguradora, além de árida, é bastante complexa.

O setor de seguros tem um plano de crescimento até 2030 que tem capacidade para quase dobrar de tamanho. É esse o enfoque que a imprensa tem dado. Nos próximos cinco anos o seu faturamento deve alcançar 10% do PIB. É um número impressionante, mas que não comove o segurado. Seria muito mais eficiente se a informação começasse dizendo que em 2030 o mercado segurador deve pagar em indenizações, resgates e prêmios algo próximo de 6,5% do PIB. Que as indenizações dos diferentes ramos contemplarão X milhares de segurados, que esta ordem de grandeza paga as indenizações de milhares de veículos, milhares de seguros de vida, milhares planos de previdência, milhares de planos capitalização e milhões de procedimentos cobertos pelos planos de saúde privados.

É ótimo saber que o faturamento do mercado ultrapassará o trilhão de reais e que as reservas técnicas serão de alguns trilhões de reais, mas é muito mais importante o segurado ter certeza de que centenas de bilhões de reais serão destinados a pagar as perdas, prêmios e resgates. Que o mercado, na imensa maioria das vezes, entrega o que contrata e que essa entrega é feita rapidamente, com o mínimo de burocracia e da forma mais transparente possível.

Fonte: [SindSeg SP](#), em 25.07.2025.