Por Antonio Penteado Mendoça



Uma leitura superficial da realidade do setor de seguros no Brasil diria que a falta de capilaridade dificulta atingir as camadas menos favorecidas da população. Isso tem origem no fato de os produtos serem, essencialmente, desenhados para a classe média, o que limita a disponibilização dos seguros para toda a sociedade.

É verdade. O desenho das apólices é feito levando em conta a classe média, não há, ou há muito pouco produto pensado para atender as necessidades das classes D e E. Mesmo nos seguros massificados, como automóveis, ou celulares, o foco é a classe média, o que dificulta, quando não impossibilita, a contratação de uma apólice pelos integrantes das classes menos favorecidas.

Até pouco tempo outro argumento para explicar o quadro era que a distribuição para as classes mais pobres era cara em relação ao preço do produto e, além disso, a comissão de corretagem era baixa, o que desestimulava os corretores de seguros a atuarem neste segmento.

Com os avanços do sistema financeiro nacional essa verdade perdeu força. Hoje, o pix permite pagamentos diretos, inclusive de valores muito baixos. Se é possível se pagar um sorvete na praia usando o pix, não há razão para não se poder pagar uma prestação de apólice de seguro, por menor que seja, usando o mesmo mecanismo.

Outra explicação alega que o brasileiro não conhece o produto seguro. É uma quase verdade, demolida pelos planos de saúde privados estarem entre os cinco primeiros desejos da população. Quem conhece plano de saúde privado conhece seguro de vida, e seguro de automóvel, para não falar no seguro para celulares, que no país tem mais aparelhos do que habitantes, e que tem mais de 300 mil aparelhos subtraídos por ano, só na cidade de São Paulo.

Se a realidade é relativamente diferente das explicações tradicionais, então onde é que está o problema para a colocação dos seguros nas outras camadas, além da classe média?

Alguns tipos de cobertura já atendem todas as classes sociais. É o caso do seguro prestamista e do seguro habitacional. Mas estes produtos são acoplados a determinadas operações financeiras, como a tomada de um financiamento, ou a compra da casa própria.

No geral, a resistência das classes menos favorecidas quanto a compra de seguros tem uma explicação mais simples. Falta de renda. Falta de recursos para pagar o preço do seguro.

Quando a renda média do brasileiro não atinge 4 mil reais por mês, é necessário priorizar os gastos e neste cenário, o seguro não é prioridade. Antes dele vêm, com certeza, moradia, alimentação, vestuário, educação, contas de luz, água e gás, telefone celular, um presente ou um parque diversões para os filhos, etc.

Apesar de importante e do cidadão ter noção desta importância, não tem sobra no orçamento para ele comprar um seguro, por mais simples que seja. Seria sem sentido alguém deixar de compra comida para a família para comprar um seguro de vida.

Enquanto a questão da renda nacional não for resolvida, o setor pode até crescer oferecendo alguns produtos novos. Mas o quadro só vai mudar de verdade quando os mais pobres ficarem um pouco mais ricos.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 09.02.2026.