

Por Antonio Penteado Mendonça



O povo não faz seguro porque é caro, e o seguro é caro porque o povo não faz seguro. Quer dizer, se ficar o bicho come, se correr o bicho pega. Não tem muito o que fazer, essa situação tende a se alongar no tempo, até porque grande parte da população mal conhece o que é seguro e menos ainda como funciona este mecanismo de proteção social.

Antes de entrar na explicação do funcionamento do seguro é importante dizer que grande parte da população brasileira, mesmo se conhecesse o seguro, não poderia contratá-lo. A razão é simples: falta de grana. Mais de 100 milhões de brasileiros estão limitados a um salário-mínimo por mês, ou seja, menos de 2 mil reais por mês. Com esta quantia, depois dos gastos essenciais com moradia, alimentação, vestuário e educação, não há sobra para qualquer tipo de investimento num produto como uma apólice de seguro. Bom lembrar, também, que entre um seguro e um aparelho celular, o brasileiro não vai discutir, mil vezes o celular.

Além disso, é importante se ter claro que parte da população não entende o que uma apólice de seguros significa e como ela pode ser um diferencial na proteção de sua família. Também há de se ter claro que as seguradoras não têm em suas prateleiras produtos desenhados para as camadas mais pobres da sociedade.

É a soma da fome com a falta de comida. Não tem solução. Quando os dois lados não se reconhecem, nem entendem as vantagens de uma sólida parceria, fica muito complicado explicar, um para o outro, o que estão fazendo ali.

Difícilmente essa conversa prosperará. A maior dificuldade é que não tem um canal para descomplicar a falta de entendimento entre os dois lados. Um não sabe do que se trata e o outro não disponibiliza o produto, o resultado é o que nós assistimos no Brasil. O segurado potencial não sabe que poderia ter uma proteção para um determinado risco e a seguradoras não conhece o risco na profundidade necessária para oferecer a proteção eficiente para ele.

Não chega a ser uma conversa de surdos porque não há sequer a conversa. Cada um fica na sua, como se o outro não existisse. “Eu não sei o que você faz e você não sabe o que eu faço”. Está interrompida a comunicação, cada um segue em frente e o começo do artigo volta forte: o povo não faz seguro porque custa caro e o seguro custa caro porque o povo não faz seguro.

Seguro é a soma da contribuição proporcional de cada membro do grupo para criar um fundo de proteção para atender os integrantes atingidos por eventos que lhe causem prejuízos. A base disso se chama mutualismo, ou seja, é uma operação onde todos contribuem para um objetivo comum. Quanto mais participantes o fundo tiver, mais diluído ficam os riscos, ou seja, mais barato custa o seguro.

Como no Brasil pouca gente contrata seguro, não tem como seguro custar barato e a consequência é a afirmação de que o povo não contrata seguro porque é caro, e o seguro é caro porque o povo não contrata seguro. Enquanto esse nó não for desatado, não tem o que fazer, o potencial de crescimento do setor ficará abaixo de sua capacidade e a sociedade menos protegida.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 22.04.2026.