

Por Antonio Penteado Mendonça



O princípio básico da operação de seguro é o mutualismo, um fundo formado pelos participantes com o qual se financia a operação. Um mútuo pode ter diversas finalidades. Por exemplo, a caderneta de poupança é um mútuo.

No caso do seguro a finalidade básica é o pagamento das indenizações decorrentes dos eventos cobertos que atingem e causam prejuízos aos segurados. O fundo do mútuo do seguro é composto pelo pagamento do preço do seguro por cada segurado. Este pagamento é calculado individualmente, de forma proporcional ao risco de cada um, tanto em valor, como em possibilidade da ocorrência do sinistro.

Dadas as características de cada risco, não é possível a criação de um único fundo, calculado pelo valor médio das indenizações pagas pela seguradora. Um seguro de veículo tem uma dinâmica diferente da de um seguro de vida que também tem uma dinâmica diferente da de um seguro de incêndio e assim sucessivamente.

A forma de contornar esta impossibilidade é a seguradora atuar segmentando os diferentes seguros em carteiras que levam em conta apenas riscos da mesma natureza. Assim, a carteira de veículos aceita e precifica os seguros de veículos, da mesma forma que a carteira de vida, aceita e precifica os seguros de vida. Uma não se confunde com a outra e os pressupostos atuariais de cada uma servem apenas para ela.

A seguradora tem condições de precificar seus riscos com enorme exatidão. As tabelas e tábuas atuariais lhe permitem calcular o valor puro de um risco e ao mesmo tempo somar ou subtrair os valores individualizados de cada objeto segurado. O resultado dessa conta é o preço de cada seguro, levando em conta suas características e seu peso para o mútuo.

Existe uma fórmula que a seguradora aplica para saber se ela está ganhando dinheiro com cada negócio. Ela parte de 100 pontos, equivalentes ao preço do seguro, e vai subtraindo e somando as variáveis que podem impactar o resultado. Assim, ela subtrai a sinistralidade da carteira, os custos comerciais e administrativos e soma o resultado da aplicação financeira do prêmio e o resultado de seu contrato de resseguro. Se o resultado final ficar abaixo de 100 pontos, a seguradora está ganhando dinheiro, se o resultado ficar acima de 100 pontos, está perdendo.

Como o negócio do seguro é altamente globalizado, o preço do resseguro pode variar bastante de ano para ano. Ele leva em conta o seu desempenho geral no mercado, e não seu desempenho num único país, o que pode encarecer ou baratear o preço do resseguro. Assim, se uma resseguradora tiver prejuízo no Brasil, não significa que ela vá aumentar o preço de seus contratos brasileiros. O que vale é seu desempenho global e ele pode ser positivo, mesmo diante deste prejuízo.

É o que vem acontecendo agora. Mesmo com a guerra no Oriente Médio, o preço do resseguro na renovação dos contratos brasileiros, está mais barato do que no ano passado. A guerra no Irã ainda não poluiu contratos em outros países. Se essa tendência vai se manter depende do que vai acontecer lá. Se o desenho atual prevalecer, o seguro brasileiro não ficará mais caro por causa da guerra.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 11.05.2026.