

Por Antonio Penteado Mendonça



Não faz muito tempo tratei do tema da geração de empregos pelo mercado de seguros nacional. A base foi a falta de seguros que permeia a sociedade como um todo. Ao contrário do argumento normalmente utilizado, que aponta as classes mais pobres como o grande gargalo para a penetração dos produtos do setor, o que se verifica é a baixa contratação de seguros em todos os segmentos.

É verdade, enquanto cem milhões de brasileiros viverem com renda próxima a um salário-mínimo, dificilmente eles conseguirão contratar seguros. Outras despesas comem a renda e o dinheiro acaba antes de fazer algum tipo de investimento para sua proteção. Alimentação, moradia, vestimenta e telefone celular são suficientes para acabar com um salário-mínimo em pouco tempo. Quer dizer, essas pessoas não têm como comprar seguros.

Mas o quadro é mais complexo. Se levarmos em conta que menos de 20% dos imóveis residenciais brasileiros têm algum tipo de proteção, teremos um primeiro indicador para mostrar que a análise acima é pertinente, mas incompleta. Um segundo indicador seria o percentual de veículos seguráveis efetivamente segurados. Não passa de 25%. E se tomarmos toda a frota este percentual cai para 15%.

São dados que apontam que a baixa penetração do seguro na sociedade não é apenas decorrência da falta de renda de parte da população. As classes mais abastadas também não são compradoras regulares destes produtos. Se fosse assim, o número de seguros residenciais e de veículos seria muito maior.

Esta constatação mereceria uma análise mais profunda, mas este não é o objetivo do artigo. O importante é mostrar que como todo indicador, os dados acima apontam uma realidade menos positiva, e outra altamente positiva. Se no presente o setor de seguros está abaixo de seu potencial, no futuro tem espaço de sobra para crescer, isso considerando apenas os seguros atualmente mais comercializados. Como além deles, existe toda uma gama de seguros praticamente desconhecidos e não contratados, começando pelos seguros para as mudanças climáticas, os seguros de responsabilidade e os seguros para riscos cibernéticos, o setor de seguros apresenta um campo fértil para profissionais interessados em carreira e boa remuneração.

Um recente estudo realizado pela consultoria Michael Page mostra que hoje o setor de seguros já é um bom pagador e, mais do que isso, que há forte demanda por profissionais com competências em praticamente todos os campos da atividade. Apesar da procura, neste momento, focar mais profissionais para as áreas técnicas, há também espaço para os outros setores, como administração e comercial.

O mais interessante é que as remunerações pagas não variam muito de atividade para atividade. É

assim que falamos de salários acima de trinta mil reais para gerente de resseguros, atuários e especialistas em inovação ou transformação digital, e falamos também em vencimentos semelhantes para profissionais em postos de gerência de compliance, subscrição, parcerias, afinidades ou distribuição de seguros.

Quer dizer, tem demanda e espaço de sobra para bons profissionais fazerem suas carreiras.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 26.10.2026.