

Por Antonio Penteado Mendonça



Quando as coisas vão mal, como acontece agora com o Brasil, não há muito o que se possa fazer, exceto esperar a tempestade passar. Como diz o caipira, quando traíra sai pra nadar, lambari fica na toca. O problema é que nem todo mundo pode ficar na toca, esperando a crise ir embora. Apenas uma minoria altamente privilegiada tem condições de fazer isso. E mesmo ela, no final, pode sofrer com a crise, até o ponto de alguns dos seus integrantes perderem tudo, antes do final da história.

Até aqui o escrito se aplica a todos os brasileiros, independentemente de classe social, fortuna ou atividade profissional. É um quadro importante porque é verdadeiro, mas não permite aferir a real dimensão do impacto da crise sobre as diferentes atividades empresariais.

O setor de seguros, levando em conta as estatísticas, teria tido um desempenho positivo, em franca oposição às aparências mostradas pela imprensa em geral e pela realidade dramática do desemprego crescente, que abateu mais de um milhão e meio de empregos formais ao longo de 2015.

Com mais de 300 bilhões de reais de faturamento, os números consolidados apontam um resultado positivo, ainda mais se comparado com o que aconteceu com outras atividades, como a indústria automobilística, que teve um desempenho dramaticamente negativo, em comparação com os anos anteriores.

É aí que surge o primeiro indício de que a história não foi tão bonita assim. As estatísticas publicadas refletem o óbvio. Se a indústria encolheu, como o seguro de veículos poderia crescer? A verdade é que ele cresceu, mas, em comparação com a inflação do período, o crescimento ficou bem abaixo dela, ou seja, o seguro de veículos não cresceu, ao contrário, encolheu algo próximo de 7% na comparação com 2014.

Como não há a menor possibilidade do país sair do atoleiro em 2016, a tendência é que o seguro de veículos encolha ainda mais. As razões para isso são óbvias: a venda dos carros zero continuará deprimida e os proprietários de veículos usados reduzirão a contratação de seguros para eles, em função do aumento do desemprego e da necessidade da priorização do curto dinheiro das famílias, onde, com certeza, o seguro de veículos não é o item mais importante.

Esta realidade tem forte potencial de afetar a vida de milhares de pessoas ligadas ao setor de seguros. O seguro de veículos é o carro chefe de muitas seguradoras e, sem dúvida nenhuma, da maioria dos corretores de seguros.

Com a redução dos negócios no setor de veículos há automaticamente a redução do faturamento destas seguradoras e destes corretores de seguros. E esta redução pode adquirir patamares

preocupantes, capazes até de levar ao fechamento de várias corretoras de seguros, que não conseguirão encontrar novos caminhos com a rapidez necessária, além de afetar seriamente os resultados das seguradoras fortemente apoiadas nos seguros de veículos e sem sofisticação administrativa para operar com custos baixos.

É daquelas situações em que se ficar o bicho come, se correr o bicho pega. A chamada "sinuca de bico", da qual só se sai com muito talento, prática e sorte.

É o momento de ser pragmático. Se não tem jeito do jeito que está, qual o melhor jeito para mudar? É aí que está a resposta. A crise reduz a demanda por seguros de veículos? Muito bem. Que seguro ou que produto pode ser utilizado para reverter a queda do faturamento ou, pelo menos, minimizar a queda do faturamento?

Não há uma resposta capaz de contemplar todas as situações ou apontar o melhor caminho para cada profissional. Cada caso é um caso, cada realidade é única, as formas de trabalhar não são necessariamente as mesmas.

O importante é entender a crise e suas consequências. Feito isso, fica mais fácil descobrir para que lado sopra o vento. Daí em diante é preciso arregaçar as mangas, pegar firme no trabalho, identificar as oportunidades, criar as parcerias e tocar em frente. Deus não gosta de quem fica parado. Toda solução é solução, desde que permita sobreviver ao momento.

Fonte: [SindSegSP](#), em 29.01.2016.