

Em palestra para mercado de seguros, economista identifica cenário mais positivo para o setor em 2017

A baixa taxa de penetração dos seguros, fruto da dificuldade de fazer trocas no tempo (renúncia de compras no presente em prol de benefícios no futuro), ainda é uma variável importante para ratificar o potencial de crescimento do mercado segurador, sobretudo em um cenário de recuperação da economia. Afinal, os números de clientes fora do guarda-chuva das seguradoras são grandes demais para não se estar presente e atuante no mercado doméstico de seguros. São 180 milhões de pessoas sem plano odontológico; 150 milhões sem plano de Saúde; 120 milhões sem seguro de Vida e Acidentes Pessoais; 60 milhões de residências sem coberturas; 38 milhões de automóveis sem proteção; e 3 milhões de empresas sem qualquer tipo de proteção.

Ainda assim, o mercado cresceu significativamente nas últimas décadas, passando de 1% para 6% do PIB, mas não o suficiente para o Brasil sair do modesto 44º lugar no ranking mundial per capita de consumo de seguros, “uma prova de nossa imprevidência, porque valorizamos demais o presente, e muitas vezes sacrificamos o futuro além do que desejaríamos”, observa o economista Eduardo Giannetti.

Determinantes. Há, porém, três fatores determinantes para este mercado promissor se materializar: normalização da economia, com a recuperação do viés de alta do PIB e, em consequência, do emprego e da renda; aprovação das reforma institucionais (da Previdência, da Saúde e do Trabalho); e, por fim, inovação e competitividade saudável do setor para alçar novos voos.

As nossas instituições estão anacrônicas em relação a mudanças da demografia, da economia e da tecnologia. Precisamos reduzir esta defasagem, aproximando-se mais da realidade. E, pelo lado do mercado do seguro, é necessário continuar o avanço da inovação, da criatividade e da competição saudável, para combinar preço e qualidade- disse o economista Eduardo Giannetti, cuja declaração pode ser um bom resumo de sua mensagem apresentada na palestra de encerramento da 6ª Conferência de Proteção do Consumidor de Seguros, realizada dia 29, na qual destaca os desafios para ampliar e aprofundar a proteção em relação a contingências comuns a toda sociedade.

Luz no fim do túnel. O economista disse que, “depois de muito tempo sem sequer ver o túnel e quanto mais a luz”, enxerga sinais de recuperação da economia, algo vital para interromper a desaceleração nas vendas de seguros- a carteira de saúde perdeu 1,3 milhão de clientes dos planos corporativos por causa das demissões e outros 300 mil por falta de renda, exemplificou. Sem falar nos 150 milhões de consumidores sem plano de saúde, cuja adesão seria bem-vinda para desonerar a sobrecarga de atendimentos do SUS.

O economista reconhece que os três fatores- recuperação do PIB, reformas estruturais e inovação- estão interligados e avanço de um tem efeito positivo no outro. Mas o PIB é um fator de primeiríssima importância para a melhor desenvoltura do mercado segurador.

Fragilidades. Embora reconheça que o quadro atual ainda é delicado e difícil, há alguns indicadores importantes que já começam ou começaram a alcançar seu momento de inflexão, como aqueles que tratam do nível de confiança de empresários dos mais variados setores, um dos mais importantes. “Ainda não é nada espetacular, mas há uma chance concreta de volta à normalidade econômica em 2017, inclusive com geração líquida de emprego”, afirma ele, para quem a pior recessão desde o começo do século ocorreu em 2015, quando o PIB teve retração de perto de 4% a inflação situou-se em 10%.

Comércio exterior. Em especial, ele destaca a reação do comércio exterior, lembrando que seu

bom comportamento abre uma porta importante para o começo da reação econômica e redução do déficit em conta corrente. Segundo ele, a desvalorização do real, responsável direta pelo avanço das vendas externas, beneficiou também diversos segmentos industriais, fazendo-os neutralizar a concorrência dos produtos importados, com impactos na receita.

Inflação menor. O fato de a inflação trilhar um viés de baixa em 2016 é outro motivo de otimismo, após fechar seguidos anos acima do teto da meta. A seu ver, a mudança na cúpula do BC foi positiva para atenuar o pessimismo do mercado e contribui para a expectativa de que a inflação deverá fechar 2017 perto do centro da meta. “Inflação em queda e em direção ao centro da meta, abre espaço genuíno, consistente, de redução da taxa de juros. Significa dizer que nós estamos caminhando, este ano ainda, para o afrouxamento da política monetária. Isso porque, com a inflação em ordem, podemos praticar juros mais normais, o que é ótimo para a economia, bom para o governo, sobretudo para o serviço da dívida. E trará um grande alívio ao sistema econômico. Trata-se, portanto, de uma excelente notícia, depois de conviver com o pior dos mundos, representado pela forte recessão, inflação acima do teto e juros extremamente elevados. Portanto, não será surpresa se chegarmos ao final de 2017 com juros primários nominais abaixo de dois dígitos”, afirmou.

Risco político. Salvo o risco de a cúpula do atual governo ser afetada pela Operação Lava-Jato, algo que pode enfraquecer a base que dá sustentação às mudanças reclamadas pelo novo governo, seu entendimento é de que a reação econômica pode avançar e levar o País a experimentar, enfim, um avanço do PIB, com taxa entre 1,5% e 2% em 2017.

Para o mercado de seguros, há uma conjuntura mais favorável após a confirmação do novo governo. “Eu acho que a mudança de governo e a filosofia da nova equipe econômica abrem espaço para que se chegue a uma regulamentação do mercado segurador que acene com mais liberdade, acordo voluntários, menor rigidez. Ou seja, uma aposta na liberdade. Mas é fundamental entender que, em resposta a essa liberdade entregue, haja mais transparência e confiança entre as partes. Porque se a liberdade não entregar transparência, ocorrerá aumento da judicialização e dos conflitos, resultando no retorno a um mercado excessivamente regulado, como ocorre hoje e que não interessa a ninguém”.

Falando sobre as ações educativas, embora as considere importantes, advertiu que seus idealizadores não devem ter grandes expectativas de resultados. “A capacidade das pessoas de entender os contratos não dará saltos em razão das ações da educação. Na minha visão, isso não é realista, tendo em vista a precariedade de quem está do outro lado do balcão. Portanto, vocês têm entender cada vez mais seu consumidor, ter atenção para não se beneficiarem indevidamente e não prejudicar, num segundo momento, a confiança exigida nessa relação de consumo”.

A seu ver, “não adianta colocar um contrato na mão do consumidor e achar que foi lido e compreendido. As pessoas no Brasil são muito impacientes com leitura ou não leem. Então, é necessário ter uma comunicação verbal clara, direta, buscar uma relação quase pessoal para que o consumidor entenda o que está adquirindo. É lógico que seria muito bom trabalhar com consumidores que são cognitivamente bem informados e que desenvolveram plenamente suas habilidades. Mas por muito tempo o mercado brasileiro não será assim. Acho que o mercado de seguros tem tudo para florescer, mas entender bem os grupos sociais com os quais vocês vão interagir é fundamental para que o avanço ocorra de uma forma menos conflituosa, menos normatizada e menos judicializada. Afinal, não interessa a ninguém que as coisas terminem na Justiça. Um mundo bem-resolvido é aquele que muito poucas coisas terminem no Judiciário ou na arbitragem”, afirmou, concluindo que “a boa relação de mercado é aquela em que as partes terminam uma troca voluntária que beneficie ambas as partes, porque acreditam que estarão melhores com adesão do que sem ela”.

Fonte: [CNseg](#), em 03.10.2016.