

Governos inicialmente entraram no negócio dos seguros como forma de conseguir fundos, normalmente para financiar alguma guerra

- (Operadora telefônica de casa de apostas): Alô, em que posso ajudar?
 - Queria fazer uma aposta. Eu, Tim Harford, vou morrer este ano. Posso fazer isso?
 - Err... Não estou muito certo de que isso é possível, deixe-me perguntar a meu superior
- (Música de espera)
- Alô? Senhor Halford? Infelizmente não aceitamos apostas deste tipo!

Este diálogo telefônico ocorreu há quase 10 anos, quando tentei apostar na minha vida em uma das principais casas de apostas do Reino Unido, a William Hill.

Deveriam tê-la aceito, já que ainda estou vivo.

Mas, com raras exceções, casas de apostas não lidam com palpites de vida ou morte.

Isso é algo que as companhias de seguros fazem.

Claro que, em termos legais e culturais, há uma distinção clara entre jogos de azar e seguros.

Economicamente, porém, a diferença não é tão clara: em ambos os casos concorda-se que uma soma de dinheiro trocará de mãos dependendo do que aconteça no futuro.

Jogos de azar, como os de dados, existem há milhares de anos - a Bíblia, por exemplo, fala em legionários romanos disputando o manto vestido por Jesus Cristo no dia de sua crucificação.

É bem provável que a indústria de seguros seja também antiga assim.

Da Babilônia ao Mediterrâneo

O Código de Hammurabi, um conjunto de leis da Babilônia, a região onde hoje fica o Iraque, tem quase 4 mil anos de idade. E inclui 282 cláusulas dedicadas a um tipo de seguro marítimo: um mercador poderia fazer empréstimos para financiar viagens de barco, mas não precisava pagar caso houvesse naufrágio.

Se o barco chegasse ao porto, aí sim prestava contas.

Mais ou menos na mesma época, comerciantes chineses reduziam seus riscos ao distribuir coletivamente suas mercadorias por vários barcos, de maneira que, se alguma embarcação afundava, todos perdiam um pouco.

Porém, era mais eficiente estruturar seguros como contratos financeiros e, milênios mais tarde, os romanos criaram um mercado formal de seguros marítimos.

Posteriormente, cidades-estado italianas como Gênova e Veneza desenvolveram a prática com maneira cada vez mais sofisticadas de segurar os barcos que cruzavam o Mediterrâneo.

Cafezinhos e 'fezinhas'

Já no ano de 1687, uma casa de café cafeteria abriu suas portas em Tower Street, em Londres. Era um local confortável e espaçoso, que logo se popularizou.

Clientes desfrutavam do calor da lareira, de uma xícara de café ou chá - e de fofocas.

Especialmente fofocas sobre barcos: quem saía de onde, com que carga e se chegaria a salvo ao destino. A clientela também gostava de apostar, e o proprietário do café logo criou um sofisticado - para os padrões da época - sistema de informações sobre viagens marítimas que incluía notícias sobre portos estrangeiros.

Seu nome era Edward Lloyd.

E o boletim informativo que publicava ganhou o nome de "a lista de Lloyd's".

A cafeteria de Lloyd também ficava às margens do rio Tâmisa e lá atracavam barcos, com capitães sedentos. Logo, o local se transformou em um local ideal para seguros marítimos. Mas era difícil ver o limite entre apostas em infortúnios ou contratos mais formais de seguros.

Oito décadas depois, um grupo de corretores fundou Sociedade de Lloyd's - ainda hoje um dos nomes mais famosos da indústria global de seguros.

Mas nem todas seguradoras têm origem na "fezinha"

Espírito alpino

Nas montanhas do que hoje é a Suíça e a Alemanha, uma outra forma de seguros surgiu de uma espécie de capitalismo comunitário. Camponeses organizaram sociedades de ajuda mútua, no início do século 17, para arcar com custos de tratamentos médicos ou de problemas com safras e animais.

Se o Lloyd's considerava o risco algo que se analisava e comercializava, as sociedades de seguro mútuo alpinas viam o risco como algo a ser compartilhado.

Uma visão mais romântica que décadas mais tarde mudou radicalmente: em cidades como Zurique e Munique foram fundadas algumas das maiores seguradoras do mundo

Mas as maiores e mais ricas sociedades de ajuda mútua que hoje conhecemos têm um nome bem genérico: governos.

Guerra e expectativa

Governos inicialmente entraram no negócio dos seguros como forma de conseguir fundos, normalmente para financiar alguma guerra, em meio à tormenta política que foi a Europa de 1600 a 1700.

Em vez de vender títulos, ofereciam uma renda anual até que o comprador morresse. Era um produto fácil de administrar e que tinha muita demanda, já que funcionava como uma espécie de seguro que "protegia contra o risco de viver mais que o próprio dinheiro".

Hoje, os seguros são uma prioridade para ajudar cidadãos a gerenciar alguns dos maiores riscos da vida: desemprego, doenças, deficiência e envelhecimento.

Em economias mais ricas, os cidadãos esperam que os governo lhes assegure. Nos países pobres, por outro lado, os governos não ajudam muito.

Uma pena, já que há cada vez mais evidência de que seguros não apenas proporcionam tranquilidade, mas que também são elemento vital de uma economia saudável.

Um estudo recente feito no reino africano do Lesoto, por exemplo, mostrou que agricultores altamente produtivos não expandiam as colheitas por temor das secas, contra as quais não tinham

seguro.

Quando os pesquisadores criaram uma seguradora e passaram a vender apólices, os produtores expandiram seus negócios.

Façam suas apostas!

Hoje em dia, o maior mercado de seguros do mundo mistura os limites entre apostar e segurar: trata-se do ramo dos derivados financeiros.

São contratos que permitem às partes apostar em cenários como a variação cambial, o preço de commodities e mesmo fatores climáticos.

Podem ser uma forma de seguro: um exportador se protege contra um aumento de câmbio apostando numa valorização; uma empresa agrária se protege de prejuízos apostando na queda do preço do trigo, por exemplo.

Nesses casos, a possibilidade de comprar derivados permite especializar-se em um mercado. Do contrário, teriam que se diversificar, como os chineses de 4 mil anos atrás.

O quão mais especializada uma economia, mais ela tende a produzir.

Diferentemente dos seguros de antigamente, porém, com os derivados não é obrigatório encontrar alguém em busca de proteção contra um risco, mas sim alguém disposto a apostar em eventos incertos em qualquer parte do mundo.

A única necessidade é a sede de risco.

Antes da crise financeira de 2007-08, o valor nominal dos contratos de derivados em circulação no mundo era maior que o da economia mundial. A economia real se converteu em um espetáculo secundário, e as apostas no evento principal.

Sabemos que o final dessa história não foi feliz.

Fonte: [BBC](#), em 04.03.2017.