

Por Antonio Penteado Mendonça



A operação de seguros se baseia em estatísticas, regras matemáticas e o clausulado de um contrato, onde são definidas as regras de funcionamento da avença. As obrigações e os direitos de cada parte, o que está sendo segurado, contra que riscos está sendo segurado, o preço, as exclusões, etc.

É um contrato complexo, escrito numa linguagem que vem sendo simplificada, mas que ainda está bem longe da compreensão do cidadão comum, tanto que, no Brasil, as seguradoras desenvolveram manuais do segurado, nos quais explicam de forma simples as condições da apólice.

Com base nas informações atualmente disponíveis nos bancos de dados e nos programas de computador que permitem o acompanhamento de uma carteira de seguros em tempo real, a seguradora tem condições de calcular com exatidão o custo de seus produtos e, consequentemente, o preço de cada seguro, tendo por referência os questionários que lhe são passados pelos corretores e segurados, jogadas nos seus programas de precificação.

A tendência é que o grau de sofisticação dos programas processe cada vez com mais exatidão as informações inseridas nos bancos de dados, permitindo uma taxaço muito próxima da perfeição, o que melhora significativamente a qualidade da carteira da seguradora, facilita a colocação de seus resseguros e barateia o preço médio das apólices.

É um jogo onde ganham todos, mas, mesmo neste cenário quase perfeito, existem variáveis que fazem com que seguros semelhantes, contratados por segurados semelhantes, para riscos semelhantes, possam ter preços diferentes.

Por exemplo, apólices coletivas custam mais barato do que apólices individuais. Pode parecer contraditório, mas, ao agregar um número maior de segurados sob um único programa de seguros, a seguradora reduz a sinistralidade de sua carteira, ao passo que um segurado individual pode aumentar o número de sinistros.

É que as curvas de crescimento de segurados e sinistros não são iguais, nem se desenvolvem de forma semelhante. Quanto mais segurados dentro de um mesmo programa de proteção, mais barato este seguro custará. Os fatores determinantes para isso são a massa de prêmios, a redução proporcional da sinistralidade e a redução dos custos administrativos. Calcada nestes pilares, a seguradora pode vender estes seguros mais baratos do que os seguros calculados com base na sinistralidade média de sua carteira.

Regra simples de ser verificada é a que determina que o maior número de segurados gera um número menor de sinistros. Além disso, o maior número de segurados gera um volume maior de

prêmios que, aplicados no mercado financeiro, compensariam a redução do preço do seguro em relação à taxa média de sinistralidade pela incorporação dos resultados das aplicações na última linha da conta de underwriting.

Além disso, as apólices coletivas, por sua natureza, apresentam riscos homogêneos, mais fáceis de serem aferidos e precificados, além de uma padronização dos sinistros, pelo tipo do segurado médio.

Na prática, isso pode ser facilmente visto na utilização dos planos coletivos por adesão, inventados para substituir os planos individuais, fortemente algemados pela Lei dos Planos de Saúde, como solução para continuar oferecendo cobertura de saúde para pessoas sem vínculos empregatícios, autônomos, profissionais liberais e microempresários pertencentes a uma determinada categoria profissional.

Para o segurado a grande vantagem dos seguros coletivos é o preço menor, muitas vezes significativamente menor, além de condições de cobertura mais favoráveis. Para a seguradora ou operadora de planos de saúde, o recebimento de mais prêmios com custos administrativos baixos e sinistros também abaixo da média da carteira é a resposta para melhorar suas margens através da melhora da qualidade dos riscos colocados na companhia. Para o corretor de seguros, há o aumento das comissões, sem que haja substancial aumento do trabalho.

Para o estipulante há o marketing envolvido, além do que o preço mais baixo dos seguros particulares é um diferencial positivo no quesito remuneração indireta dos colaboradores.

Finalmente, para os segurados, o gancho é a cobertura mais ampla por um preço menor, ao mesmo tempo que recebe um tratamento diferenciado pela importância da apólice coletiva para a seguradora.

Como se vê, os seguros coletivos são uma forma inteligente de aumentar o faturamento, ao mesmo tempo que há a redução dos sinistros e dos custos administrativos para a seguradora e a redução do preço do seguro para o segurado.

**Fonte:** SindSegSP, em 13.04.2017.