

## **Mercado oferece produtos sofisticados que passam a ter preços cada vez mais acessíveis para os gestores de MPE**

Ao pensar na contratação de um seguro, os primeiros produtos que vêm à mente consistem naqueles em que se resguarda automóveis ou algum ambiente físico (casa, apartamento, galpão ou o lugar onde está instalada uma loja, fábrica ou outro tipo de empresa, por exemplo).

Apesar de importantes, empresários devem encarar esse serviço como um mecanismo de gestão do risco de imprevistos, e, desta forma, olhar para demais departamentos da empresa que podem acarretar perdas financeiras e também garantir que estes setores estarão assegurados, indicam os especialistas.

“Os pequenos negócios são mais vulneráveis a esses riscos, pois além de sobreviverem com receita e patrimônio reduzidos, costumam ter um fluxo de caixa mais variável e um capital de giro menor. Se, por exemplo, a empresa sofre um incêndio e o pequeno empreendedor precisa reconstruir a sede e repor o estoque perdido, talvez ele não consiga acesso a um crédito emergencial tão facilmente e a empresa não tenha bens que possam ser vendidos para arcar com os gastos. A cobertura do seguro, nesse caso, pode ser o que determina a possibilidade de se reerguer para evitar o encerramento do negócio para sempre”, explica Marcio Coriolano, presidente da CNseg (Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização).

Para o professor do curso de Administração da Faap e especialista em estratégia e empreendedorismo, José Sarquis Arakelian, os gestores devem encarar o seguro como um sócio da empresa. “O empreendedor paga uma pequena parcela para ter um sócio, que, ao aceitar compartilhar os riscos do negócio, garante ao segurado auxiliar na mitigação de prejuízos caso algo dê errado, ou até mesmo a assegurar a sobrevivência e continuação da empresa, dependendo do sinistro ocorrido”, diz.

Por isso é importante, recomenda o consultor jurídico do Sebrae-SP, Alexandre Xavier, que o empreendedor inclua a aquisição de seguros de tudo aquilo que ele considera importante para a realização de suas atividades no seu plano de negócios. “Encare o seguro como custo operacional. Além de garantir estabilidade, ele pode ser parcelado e com isso diluir o valor do seguro ao longo do ano, sem pesar tanto no bolso do empresário”, complementa Xavier. Para identificar quais apólices contratar, o ideal é procurar um corretor de seguros que atue como consultor financeiro e de patrimônio, e não apenas que venda produtos de prateleira, indica Arakelian. “Hoje, é possível encontrar muitos profissionais que vendem seguros com capacidade para entender o negócio do empresário e oferecer algo que atenda a realidade de demanda daquela determinada empresa, e não um produto genérico que atende, em parte, os riscos daquela operação”.

Coriolano também avalia que o corretor de seguros pode ajudar o empreendedor a mapear os principais riscos do seu negócio e criar uma estratégia de gerenciamento desses riscos. “Conforme a probabilidade de ocorrência de cada risco e do potencial de impacto financeiro que esses riscos representam – o que no jargão do seguro é chamado “severidade” – o empreendedor poderá decidir quais coberturas são prioritárias para sua empresa”, comenta.

Coriolano também avalia que o corretor de seguros pode ajudar o empreendedor a mapear os principais riscos do seu negócio e criar uma estratégia de gerenciamento desses riscos. “Conforme a probabilidade de ocorrência de cada risco e do potencial de impacto financeiro que esses riscos representam – o que no jargão do seguro é chamado “severidade” – o empreendedor poderá decidir quais coberturas são prioritárias para sua empresa”, comenta.

**Fonte:** [DCI](#), em 28.02.2019.