

Por Antonio Penteado Mendonça



A crise dos últimos anos gerou o maior desemprego da história do Brasil. Até hoje, mais de treze milhões de pessoas estão desempregadas. E uma boa parte das que conseguiu migrar para algum tipo de atividade econômica está em patamar abaixo do que tinha quando estava empregada.

Ao longo dela, não foram apenas os trabalhadores que se deram mal. Outro dia peguei um Uber cujo motorista tinha sido empresário, dono de uma empresa de brindes por mais de trinta anos. Na derrocada, vendeu dois apartamentos que tinha comprado com o resultado de sua empresa, mas nem eles foram suficientes para salvar o negócio. Ao quebrar, onze pessoas perderam o emprego.

Entre mortos e feridos, os aplicativos de veículos e entregas se tornaram a tábua de salvação de milhões de brasileiros que não tinham para onde correr e entraram de cabeça na nova atividade, como forma de sobreviver e tentar ultrapassar o momento ruim enquanto aguardam a retomada do crescimento que, ainda que demorando, em algum momento irá acontecer.

O problema é que a retirada líquida permitida por este tipo de atividade é invariavelmente menor do que a pessoa tinha quando estava empregada. Não podemos perder de vista que o desemprego não atingiu apenas os empregos menos qualificados. Engenheiros, advogados, outros profissionais com boa qualificação e remuneração que lhes proporcionava padrão de vida folgada agora estão mal e mal conseguindo retirar três mil reais líquidos por mês, isso quando trabalham mais de doze horas por dia.

Dentro deste quadro, as despesas são selecionadas, privilegiando os gastos indispensáveis e abrindo mão daqueles que, ainda que sendo importantes, não são essenciais para a sobrevivência. A primeira necessidade é alimentação, a segunda moradia, a terceira pagar as contas dos serviços públicos. Daí para frente sobra pouco e a seleção dos gastos se torna ainda mais rigorosa. Até porque ninguém está livre de precisar procurar um dentista. Já a saúde, esta fica por conta do SUS.

Todas as pesquisas mostram que grande parte das famílias brasileiras está endividada e muitos estão com as contas atrasadas. A luta pela vida não é fácil para ninguém, mas numa crise como a nossa pode ficar mais difícil para quem está nesta situação, ou em situação pior ainda, que é a realidade de outros milhões de pessoas que continuam desempregadas ou até já desistiram de procurar emprego.

Seguro é um negócio caro. Entre as diversas formas de proteção de risco, a contratação de seguros é uma das mais caras, até porque o seguro não evita o prejuízo ou a perda, o seguro repõe o patrimônio atingido.

Como alguém que precisa comer e morar, e tem quase que apenas o indispensável para isso, pode contratar seguro? Não tem sobra, não tem possibilidade de poupar, nem de investir num seguro

para proteger bens importantes, mas insubstituíveis, caso sejam atingidos por um evento que os destrua ou cause danos severos.

O setor de seguros este ano não terá um desempenho de chamar a atenção pelo crescimento robusto. A CNSeg, a Confederação Nacional das Seguradoras, inclusive reviu seus números para baixo. Com a redução das expectativas de crescimento do país, não há como imaginar que um setor que vende proteção patrimonial e programas de acumulação e poupança possa caminhar na contramão dos fatos e crescer robustamente.

Faz tempo que os seguros de veículos perderam a força. Os planos de saúde, em três anos, perderam mais de três milhões de segurados. Os seguros de vida andam de lado – pra não falar que encolheram – tanto na comparação com o número de apólices vendidas, como em relação ao capital segurado.

A esperança da nação passa pela aprovação da reforma da previdência, que, ao que tudo indica, será robusta e gerará a economia necessária para impedir a explosão das contas públicas nacionais.

Como o Brasil reage rapidamente aos primeiros sinais positivos, é possível que no ano que vem as coisas mudem bastante. Mas, até lá, é preciso paciência e competência para aguentar as pancadas do dia a dia.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 29.07.2019.