

Economista da FGV apresenta informações da população que são importantes para direcionar o atendimento às demandas de seguros

O decano do centro de Ciências Sociais do Departamento de Economia da PUC-Rio, Luiz Roberto Cunha; o presidente da Comissão de inteligência de Mercado da CNseg, Alex Korner; e o economista da FGV Marcelo Neri

Fazendo uma leitura a partir de microdados econômicos, Marcelo Neri, economista da FGV, apontou o que determina a demanda de seguros, durante a palestra “O Mercado Segurador e o Brasil Pós-Crise”, ocorrida no primeiro dia do 4º Encontro de Inteligência de Mercado, realizado pela CNseg, paralelamente ao 13º Insurance Service Meeting, em São Paulo, em 6 e 7 de novembro. Esses microdados são gerados a partir de registros administrativos e pesquisas de campo, permitindo o monitoramento, mapeamento e projeções. “Entender causa e efeito é indispensável na gestão de qualquer política pública ou privada. O setor precisa mapear a desigualdade e a elasticidade na renda de seguros”, disse o ele.

Pesquisa da FGV Social a partir de microdados do IBGE revela que 46% das pessoas que adquiriram planos de saúde entre os anos de 2012 e 2014 o fizeram pela primeira vez. Outra pesquisa da FGV Social, utilizando dados da Secretaria da Receita Federal, permitiu a elaboração do ranking de renda mensal por cidades, abrangendo 5.500 municípios brasileiros. “Os dados do IR nos fornecem informações valiosas, permitindo, por exemplo, saber onde estão as pessoas mais ricas do país”, disse ele.

O município de Nova Lima (MG) tem a maior renda média, de mais de R\$ 6 mil por pessoa. Em segundo lugar está Santana de Parnaíba (SP), com renda média de mais de R\$ 5 mil por pessoa, e, em terceiro lugar, São Caetano do Sul (SP), com mais de R\$ 4.300. “São dados que surpreendem, mas podemos analisar que são lugares aprazíveis”, analisou. Os dados do IRPF também permitem fazer um ranking por ocupações e patrimônios declarados. “Santa Catarina é uma combinação rara de renda alta e desigualdade baixa. Brasília tem a maior renda do país, mas com uma desigualdade maior do que a média brasileira. E, no Rio de Janeiro, isso também acontece de forma similar”, informou.

Com os dados, é possível medir quatro dimensões: Prosperidade (crescimento da média de renda e consumo), Igualdade (olhar para distribuição, entre indivíduos e grupos da sociedade, de fluxos de renda, estoques de ativos e direitos), Sustentabilidade (possibilidade de manter os padrões de vida conquistados) e Sensibilidade (baseada na percepção subjetiva das pessoas sobre o país, os serviços públicos e sua qualidade de vida). “Analisamos, por exemplo, que, na última década, tem crescido a desaprovação às lideranças públicas do país e o medo da violência”.

As rendas per capita subiram entre 2017 e 2018: aposentadorias, 7,36%; aluguéis, 5,81%; Bolsa

Família, - 2,7%. O palestrante indicou também o aumento no volume de vendas de seguros no varejo. Segundo ele, o crescimento da demanda pode ser explicado pelo aumento de renda e da população. Entre 1995 e 2015, a renda do brasileiro cresceu 39,74%, o crescimento populacional cresceu 31,97% e o número de domicílios teve elevação de 72,41%. “Os domicílios estão se tornando menores. Então, quando se fala de quantidade de casas, identifica-se um segmento mais pujante, por exemplo, para a aplicação do seguro residencial”.

Marcelo Neri comentou que a trajetória de crescimento da renda das pessoas teve uma retomada, mas, o bem-estar, não, porque a desigualdade está aumentando. “Isso é um freio para o consumidor”, garantiu. “A nota média de felicidade, uma métrica mundial, tem caído no Brasil de 2015 a 2018”.

Até 2014, o Brasil era líder do Ranking Global de Felicidade, atingindo 8,8 pontos em uma escala de 0 a 10. Mas isso já mudou, tendo ocupando o 5º lugar em 2017.

Em outras partes do mundo, a felicidade está diretamente ligada à renda, mas, no Brasil, isso é mais tênue. “Se o brasileiro ganhar um salário mínimo a mais, ele fica um pouco mais feliz, mas se ele perder a renda de um salário mínimo, ele fica 10 vezes mais triste.

O palestrante também comentou a evolução das classes econômicas. De 2003 a 2014, a classe D e E foi reduzida e a C aumentou. A partir daí, com a crise, o cenário mudou. De 2014 a 2017, cerca de 8 milhões de pessoas entraram nas classes D e E. As classes A e B também caíram. A C não mudou muito, pois ficou no centro, de passagem entre os que caíram e subiram. “As classes A e B nunca estiveram tão altas, com o aumento da desigualdade favorecendo os segmentos premium”, apontou.

Alex Korner, Head de Produtos de Seguros do Santander e presidente da Comissão de inteligência de Mercado da CNseg, participou como debatedor e analisou as características do mercado brasileiro e destacou a inserção das classes menos favorecidas no seguro, particularmente em iniciativas como o seguro popular, que acontecem, principalmente, por demanda dos próprios clientes.

Luiz Roberto Cunha, decano do centro de Ciências Sociais do Departamento de Economia da PUC-Rio, mediou os debates e comentou sobre o volume de questionamentos recebidos. “Realmente há muita coisa para pensarmos. Vemos que há alguns mitos do crescimento. Tivemos, por exemplo, aumento no número de empreendedores, mas mais, por sobrevivência que por opção. É muito importante termos acesso a dados para entendermos as oportunidades do mercado”.

Fonte: CNseg, em 06.11.2019