

Por Antonio Penteado Mendonça



O Brasil tem um setor de seguros importante, mas muito menor do que poderia ser se não houvesse uma série de travas que impedem o aumento da capilaridade do segmento. A primeira e mais importante é o baixo poder aquisitivo de metade da população. Mais de cem milhões de brasileiros vivem com pouco mais do que um salário mínimo por mês. Essa quantia mal dá para as necessidades essenciais de uma família. Assim, seguro é um sonho distante, ou algo que boa parte destas pessoas não tem noção do que seja, para que serve e como funciona.

Mas a outra metade tem poder aquisitivo para comprar seguros e proteger seu patrimônio e sua capacidade de ação, começando pela contratação de seguros de vida e acidentes pessoais.

Mas há mais, e este mais também pode ser segurado. A maior parte dos imóveis do país não tem qualquer tipo de proteção. De acordo com dados confiáveis, perto de dezoito milhões de residências, perfeitamente seguráveis dentro das condições atuais, não têm qualquer tipo de seguro.

A maioria das empresas, tanto faz de que segmento, ou não tem seguros ou, quando tem, é mal feito e insuficiente para fazer frente ao risco. Tanto faz o fato do seguro de incêndio ser obrigatório para as pessoas jurídicas, elas simplesmente não contratam os seguros de que necessitam, a maior parte das vezes por desconhecimento.

Mal e mal a frota nacional tem vinte e cinco por cento dos veículos segurados. E esse percentual deve cair significativamente com a execução do DPVAT, encabeçada pela SUSEP (Superintendência de Seguros Privados).

O seguro de transporte também é obrigatório para pessoas jurídicas, mas, com certeza, apenas uma parte pequena dos bens transportados é segurada. O morador do interior do país não tem o hábito de contratar apólices para seus transportes e, ainda por cima, um número importante de empresários não conhece, nem sabe que tem este tipo de seguro.

Apenas trabalhar para trazer parte desses negócios para dentro do mercado já seria suficiente para aumentar significativamente o faturamento do setor. Mas há mais e este mais também, dentro de uma economia em desenvolvimento, teria tudo para ser abordado e aumentar a receita das seguradoras.

Os riscos decorrentes das mudanças climáticas necessitam uma abordagem diferente e mais proativa do que a atual. Como a ameaça de prejuízos decorrentes desses eventos abrange todo o território nacional, a disponibilização de produtos modernos teria o dom de resolver o problema da anti-seleção de riscos, que até agora impedia a comercialização maciça desse tipo de garantia.

Os riscos cibernéticos, de responsabilidade civil, de crédito e de garantias também necessitam uma abordagem moderna, que tinha tudo para começar a ser feita imediatamente.

Finalmente, o mais importante: o desenvolvimento de seguros para garantir os riscos das camadas mais pobres da população tinha tudo para se tornar realidade rapidamente. As classes D e E, atualmente, não possuem qualquer tipo de proteção, além de seguros prestamista, que não protegem o indivíduo, mas a dívida. E pequenos seguros de vida, quando são empregados formais.

Com o reaquecimento da economia, as seguradoras teriam condições de desenhar produtos destinados a esse público, resolvendo inclusive o problema mais difícil para o sucesso da operação. Hoje, a comercialização de seguros para essas classes sociais é antieconômica. O preço do seguro não paga os canais comerciais. Mas isto pode ser mudado rapidamente através do uso da internet e de outros canais de venda. Faltava apenas começar, quando o cenário mudou.

A pandemia do coronavírus está sendo um tsunami e não há a menor chance de se falar em desenvolvimento ao longo deste ano. Quer dizer, o sonho de proteger os menos favorecidos está adiado.

**Fonte:** SindSegSP, em 17.04.2020