

Por Antonio Penteado Mendonça



A operação de seguro é cara. Entre as medidas de proteção, ela está na ponta e funciona como a última opção porque a maioria das alternativas, se forem factíveis, custam mais barato do que contratar uma apólice.

A decisão de contratar ou não um seguro depende de uma série de fatores e, seja uma grande empresa, seja um seguro individual, o que dá base para se decidir pelo seguro ou outra modalidade de proteção é o rol de ações aplicáveis, que integram o universo da gerência de riscos.

Ao contrário do que quem não tem familiaridade com o negócio pensa, a gerência de riscos não é uma atividade voltada apenas para os grandes riscos empresariais. A contratação de um seguro de vida, se feita conscientemente, é uma ação de gerência de riscos. O segurado, antes de contratar a apólice, vai analisar sua situação. Sua condição financeira, sua vida, os riscos que mais o ameaçam, sua família, companheira, filhos, patrimônio, padrão de vida, etc.

Só depois de ponderar sobre este e outros dados diretamente ligados à necessidade de contratar um seguro de vida o cidadão vai saber quais suas necessidades, ativos e passivos e qual a destinação da indenização. Um homem solteiro, sem filhos, com os pais mortos e sem obrigações com terceiros, não precisa, em princípio, contratar um seguro de vida.

Já alguém com situação financeira volátil, mulher e filhos menores, alto padrão de vida, dívidas e negócios de risco, se analisar sua situação, especialmente como fica a família se ele morrer ou ficar inválido, com certeza decidirá pela contratação de um seguro de vida que dê a estabilidade necessária para que a família se recomponha e volte a interagir com a sociedade.

As duas situações são casos típicos de gerência de risco. A não contratação ou a contratação do seguro foi fruto do levantamento e da análise dos fatos que afetam não a vida do segurado, porque o seguro é para depois de sua morte, mas a vida dos que dependem ou não dele.

Levada para o campo empresarial, a gerência de riscos, ainda que informal, é que vai determinar as ações de proteção do negócio, incluída a contratação de seguro.

A proteção do negócio tem como primeira premissa evitar o dano e, como segunda, a indenização dos prejuízos decorrentes do dano. Assim, antes de contratar o seguro, a determinação da instalação da empresa deve seguir padrões que minimizem a possibilidade da ocorrência de eventos que atinjam seu patrimônio.

O edifício deve estar em área não sujeita a enchentes, protegido contra tempestades e ventos fortes, a divisão interna deve levar em conta o distanciamento e o isolamento de áreas com potencial inflamável ou combustível, etc. Se, depois dessas medidas, ainda se constatar a

possibilidade da ocorrência de perdas, aí sim, o seguro passa a ser a ferramenta adequada.

Mas o fato de uma apólice oferecer várias garantias para diferentes tipos de riscos não é suficiente para garantir a eficiência do seguro. Se as garantias não forem contratadas de acordo com os riscos reais, elas deixarão de cumprir seu papel, ou por terem custado barato demais - caso em que as garantias foram insuficientes - ou por terem custado mais caro do que devido - caso em que as garantias foram maiores do que as necessárias.

O seguro bem contratado é o seguro que vale a pena ser contratado. Seguros mal contratados custam caro, ou porque o barato sai caro, ou porque o preço foi excessivo.

Como as apólices não são iguais, mas no máximo semelhantes, duas apólices para o mesmo tipo de risco podem ter resultados completamente diferentes, indenizando ou deixando de indenizar um determinado sinistro.

É por isso que a melhor forma de se contratar um seguro é através de um corretor de seguros. Ele é quem sabe avaliar os riscos e conhece o mercado, podendo, por isso, oferecer a melhor proteção para cada caso concreto, pelo preço justo para fazer frente ao risco.

Fonte: SindSegSP, em 25.10.2020