

Estudo tem objetivo de aumentar a taxa de penetração dos seguros para esse público

A ampliação da contratação de seguros pelas Micro e Pequenas Empresas (MPE) motivou a Comissão de Inteligência de Mercado (CIM) da CNseg a produzir um estudo a partir dos diversos perfis de empresas existentes neste segmento. A falta de conhecimento dos produtos oferecidos (e de sua relevância) aos micros e pequenos negócios e a elevada taxa encerramento desse tipo de empresa são algumas das razões que dificultam as vendas potenciais de proteção.

A CIM dividiu o estudo em duas fases, sendo a primeira focada no mapeamento e no melhor conhecimento do perfil das MPE. Na segunda fase, ainda em desenvolvimento, o objetivo é realizar uma abordagem sobre os produtos oferecidos pelo setor de seguros para as MPE. Com este estudo, a CNseg pretende ajudar o setor de seguros na definição das estratégias mais assertivas para aumentar a taxa de penetração dos seguros voltados para esse segmento.

Os resultados da primeira fase do estudo mostram que antes de empreender, os proprietários de MPE já possuíam alguma experiência profissional. No entanto, as motivações de empreender para os Microempreendedores Individuais (MEI) estão concentradas na necessidade de obter uma fonte de renda ou de tornarem-se independentes. Já as Microempresas e Empresas de Porte Pequeno (EPP) se baseiam em experiência ou conhecimento na área.

“Com esse primeiro estudo, entendemos, por exemplo, que a região Sudeste concentra 51% das MPEs brasileiras. O comércio é o principal setor de atuação, com 42%, seguido de serviços, com 37%. São informações que podem contribuir para o desenvolvimento de coberturas mais assertivas e que atendam às necessidades desse nicho”, afirmou Paula Gesta, uma das integrantes do grupo de trabalho que elaborou o estudo.

Atualmente, há cerca de 16,9 milhões de micro e pequenas empresas no Brasil (desconsiderando os produtores rurais e artesãos). Desse conjunto, aproximadamente 9,8 milhões estão concentradas no perfil de MEI; 6,3 milhões são ME; e cerca de 786 mil categorizadas como EPP, segundo o DataSebrae. As três categorias de empresas são definidas pelo faturamento bruto anual. Para ser classificada como MEI, por exemplo, a empresa deve ter um faturamento anual inferior a R\$ 81 mil e um faturamento mensal médio de até R\$ 6.750.

Observa-se, também, a alta dependência da renda familiar dos proprietários de MPE para a atividade empreendedora (76% dos MEI; 69% dos ME; 73% das EPP), o que pode representar um risco para o negócio, mas também uma oportunidade para o setor de seguros oferecer produtos voltados para proteção da renda. Outra questão que também pode ser traduzida em oportunidade é a tendência das operações das MPE ocorrerem com mais frequência em estabelecimentos comerciais/industriais e menos na casa dos proprietários, abrindo caminho para a ampliação do seguro empresarial.

Outro ponto interessante identificado na primeira fase do estudo é que as maiores taxas de crescimento no número de MPE ocorrem em períodos de baixa do PIB, indicando que os indivíduos, principalmente aqueles que perdem seus empregos, buscam empreender pela necessidade de obter uma nova fonte de renda. Como evidência dessa constatação, o fato de que, conforme dados no Ministério da Economia, em meio à pandemia e à crise gerada, até o terceiro trimestre de 2020, houve um aumento de 8,4% no número de MEI em relação a 2019, totalizando mais de 11 milhões de empreendedores individuais ativos.

O estudo segue avançando e, na segunda fase, está abordando a oferta de seguros voltados exclusivamente para o público MPE, como também, o panorama da penetração dos seguros para este público.

[>> Clique aqui para ler a íntegra da primeira fase do estudo](#)

Fonte: CNseg, em 17.03.2021