

## **Uma análise econômica - Pesquisa sobre o mercado consumidor de seguros**

*Francisco Galiza – Mestre em Economia (FGV) - Outubro/2001*

No mês de outubro, o jornal Monitor Mercantil e a empresa de pesquisa Grifo concluíram pesquisa sobre o mercado consumidor de seguros brasileiro. Na análise dos resultados, alguns aspectos foram esperados; outros, menos.

Estes são os aspectos principais:

- Foram entrevistadas por telefone, aproximadamente, 800 pessoas – 400, no Rio de Janeiro; 400, em São Paulo.
- Na escolha da seguradora mais lembrada, as 3 primeiras colocadas foram Sul América, Porto Seguro e Bradesco, nesta ordem. Ou seja, as escolhidas não surpreendem, pois são, simplesmente, as que também vendem mais.
- Por outro lado, quando foi pedido ao consumidor para escolher a melhor empresa, a incerteza dominou. Do total, 45% não souberam dizer qual foi a companhia. Esta tendência é razoável, já que o conceito “melhor” é, teoricamente, difícil de ser definido. Por exemplo, em qual critério – preço, serviços, solvência, rapidez de liquidação, etc? Dependendo de cada consumidor, isto pode variar bastante.
- Do total das respostas, 71% dizem possuir algum seguro. Este número é alto e possivelmente deriva da escolha das cidades analisadas (de mais alto nível aquisitivo) e dos critérios das entrevistas (os consumidores tinham, pelo menos, telefone).
- Foi perguntado qual o principal critério da escolha de uma seguradora. A principal resposta foi a “solidez da seguradora”, com 42% das respostas, acima do fator “bons preços”. Em uma época de “pouco dinheiro nas carteiras”, esta escolha não deixa de ser surpreendente, sinalizando, pelo menos, dois aspectos. Primeiro, uma triste verdade, a sociedade, como um todo, ainda tem receio de “comprar e não receber” no mercado segurador brasileiro, sem dúvida um reflexo de fatos anteriores, inclusive derivados da área bancária. Um segundo aspecto é que ressalta a importância de estudos como o “rating”, ao sinalizar ao mercado a qualidade de gestão e o nível de riscos das empresas.
- Uma outra pergunta interessante é sobre que tipo de seguro o consumidor pretende comprar nos próximos 3 meses, vencendo a demanda por seguro-saúde, bem na frente dos seguros de automóvel e vida. Na atual conjuntura, quando muitas seguradoras estão saindo da comercialização da venda de seguro saúde individual, negociando inclusive as suas carteiras, não deixa de ser lamentável ler esta resposta.
- Embora já parcialmente conhecido (66% das respostas), poucos consumidores têm um plano de previdência privada (menos de 30%).

Estes valores não surpreendem, o que, por outro lado, mostra o potencial do setor.

- Na análise de algumas correlações, a que merece destaque é a que avalia a correlação positiva entre a compra de um seguro e a renda familiar, o que estaria de acordo com a teoria econômica, já que o seguro é considerado um bem superior.

Esta pesquisa teve o mérito de confirmar alguns pontos e verdades já discutidos informalmente no setor, embora também tenha surpreendido em outros aspectos, o que ressalta a necessidade de testes posteriores.