

A demanda de microsseguro



Marcelo Neri

A provisão de seguros contra incertezas está presente em várias dimensões da vida das pessoas, tais como aquelas relacionadas a acidentes, roubo, incêndio, doenças, deficiência, desemprego, morte entre outras. Falamos dos seguros comprados no mercado privado e não do chamado seguro social, incluindo mecanismos de proteção oferecidos pelo Estado e pelas redes de relações na sociedade que abordamos com frequência nesta seção de Temas Sociais.

O microsseguro, leia-se privado, melhora a habilidade dos indivíduos de baixa renda em lidar com as frequentes flutuações de suas rendas entre outros riscos. A probabilidade de entrada na pobreza entre dois meses consecutivos é 8,3%. Quando o nível de consumo da família é baixo, as consequências de choques adversos são muito piores do que os ganhos de inovações

positivas. Seguros não deveriam ser serviços de luxo. Os pobres idealmente devem poder se precaver de choques adversos demandando seguros no mercado, auto-seguro através de poupança, ou sendo cobertos por seguro público. O problema de colocar todos os ovos na cesta pública é que o Estado, ao contrário do Big Brother de George Orwell, não tem olhos por toda parte e tal como ele não consegue reagir a situações, ou preferências específicas de cada pessoa. Como diz o ditado: “o diabo mora nos detalhes”. O microsseguro privado guarda a promessa de oferecer proteção quando a mesma parece aos olhos de quem interessa mais necessariamente.

Dinâmica

O papel social e a própria demanda por microsseguro depen-

de da dinâmica do processo de renda individual, da provisão de seguro social e requer, portanto, uma avaliação das instituições complementares e substitutas que permitem amortecer choques adversos. O Brasil dispõe de um sistema financeiro desenvolvido, mas pouco voltado à baixa renda, em particular no ramo de seguros. Há oferta abundante de seguro social por parte do Estado brasileiro *vis-à-vis* países de nível de renda similar. Isso exige uma indústria de microsseguro privada bem sintonizada, tanto com a concorrência destes instrumentos públicos, como com as novas oportunidades de negócio de pessoas em mobilidade ascendente necessitadas de proteção para manter padrões de vida recém-conquistados. Há ainda a possibilidade de usar os caminhos dos cadastros e da regularidade oferecidos pelos

A desigualdade da despesa de seguro, Gini de 0,94, próxima de 1 quando uma só pessoa deteria todo o seguro da sociedade

novos programas sociais para descer na escala de renda com a oferta de seguros até onde ela nunca foi antes. Esta sobreposição de efeitos e mudanças em direções contrárias exige um trabalho empírico que norteie as empresas que almejam explorar o mercado de microsseguros no Brasil.

Ano passado, Carlos Ivan Simonsen Leal, presidente da FGV, ofereceu um almoço ao setor de seguros. A sugestão das seguradoras privadas foi promover uma palestra sobre as perspectivas do microsseguro no país. Esta é uma medida da demanda de conhecimentos pelos ofertantes potenciais de microsseguro. O microsseguro será na próxima década o que o microcrédito foi nas últimas

duas, culminando no Nobel da Paz dado a Muhamad Yunus e a seu Grameen Bank, em 2006. Esta nota é parte de um esforço maior de pesquisa sob os auspícios da Funenseg na tentativa de fazer florescer no Brasil uma indústria nascente de microsseguro.

A taxa média de acesso a seguros na população em questão é 16,79%. Isto é, a população que dispõe ao menos de um tipo de seguro privado apontados no questionário da pesquisa. Estimamos a desigualdade da despesa de seguros cujo Gini é 0,935 próximo ao valor unitário, o limite superior da perfeita iniquidade, ou seja, quando uma só pessoa detém todo o seguro da sociedade. A razão do Gini de uma despesa específica com relação à renda equivale à elasticidade-renda da despesa específica em questão que no caso corresponde a 1,62.

Nosso foco aqui é o chamado microsseguro definido não pelo valor envolvido nos seguros comercializados, mas pela renda do seu público potencial que definimos como pertencentes às classes CDE. A classe CDE, central neste estudo, apresenta uma taxa de acesso de 10,78% e uma despesa média mensal de R\$ 8,56 por pessoa. Apesar das classes CDE contemplarem quase 85% da população, há uma diferença substantiva da taxa de acesso frente à população total de 55,75% (16,79% contra 10,78%) e de despesa média por

pessoa de 169,5% (R\$ 23,96 contra R\$ 8,89). Isto reflete o fato de a classe AB ter um nível de demanda bem maior que as demais classes com taxa de acesso de 46,17% e despesas médias de R\$ 99,29.

Determinantes

Exploramos a riqueza de microdados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF/IBGE) a partir de um modelo de seleção de variáveis de acordo com o nível de significância estatística relacionadas à demanda de seguros, aplicando um procedimento de escolha sequencial de variáveis. Cabe notar a maior importância relativa de variáveis econômicas *vis-à-vis* variáveis sociodemográficas e espaciais na explicação da demanda de seguro. A variável classe de renda foi a primeira a entrar no modelo, antes de anos completos de estudo que entra em quinto lugar aqui, mas tem o mais alto poder explicativo em pesquisas empíricas sobre desigualdade. Quando olhamos a magnitude dos coeficientes de cada variável, mantendo as demais características constantes, as chances de uma pessoa da classe AB usar seguros é 690% maior do que uma pessoa da classe E, enquanto uma pessoa com nível superior tem 248% mais chances de acessar o seguro que um analfabeto funcional.

A posse de cartão de crédito

se apresenta como a segunda variável mais relevante para explicar o uso de seguros privados. A variável indicativa de contribuição à previdência oficial, a terceira a entrar no modelo de seguros, indica que quem contribui tem uma chance 50,5% maior do que quem não contribui. Isto indica uma relação de mais complementaridade do que de substituição entre seguros e outros instrumentos financeiros públicos e privados.

Observamos a seguir duas variáveis sociodemográficas, em quarto lugar aquela indicativa da posição no domicílio. O coeficiente da categoria cônjuge é no caso de seguros 40,6% menor que o da pessoa de referência indicativa. Isto indica a importância do principal provedor de renda como demandante-chave de seguro nas famílias. A quinta variável já mencionada foi escolaridade, seguida de unidade da federação detalhadas mais a frente.

Idade aparece como sétima variável em termos de poder explicativo. Há trajetória ascendente de acesso a seguro privado até os 50 anos de idade quando se estabiliza neste nível mais alto. Ou seja, da meia idade em diante há um planalto da demanda de seguros. Cabe por fim notar a importância de variáveis indicativas da posse e de financiamento ativo de automóveis e de tipo de ocupação. Agora tão importante quanto

a presença é a ausência de significância das demais variáveis testadas como a percepção de violência na vizinhança de moradia pelo entrevistado, percepção de insuficiência de renda e outra de atraso de prestação de compra de duráveis, a compra recente de imóvel à vista ou a prazo ou variáveis sociodemográficas relativas a sexo (uma vez controlada por posição na família), raça e religião. Tomado a valor de face, não faz sentido as seguradoras “nichar” estes segmentos. Em suma, o exercício de seleção de variáveis na demanda de seguro, revela a importância do papel na família e educação, mas não dá margem a outras variáveis de targeting demográfico embora dê margem para targeting espacial.

Renda

Variáveis econômicas selecionadas desempenham papel fundamental na demanda de seguros com especial destaque a classe econômica considerada. Por outro lado, a renda individual não entra em nenhum dos modelos estimados. Este ponto é de fundamental importância não só para a demanda agregada de seguros dada a relevante inflexão da composição de classes de renda observada no Brasil nos últimos anos. Em suma, a demanda pelos diversos tipos de seguro e microsseguro são altamente relacionadas à renda.

A renda que importa para a demanda privada de seguros não é a do indivíduo, mas a do domicílio utilizado na definição do microsseguro

A renda que importa para a demanda privada de seguros é a do domicílio e não a do indivíduo. Incidentalmente, classe econômica baseada em renda domiciliar *per capita* é utilizada na definição do microsseguro.

Como vimos, a quinta variável em poder explicativo do acesso a microsseguro é Unidade de Federação. Apresentamos abaixo um mapa da taxa de acesso a seguro por unidade da federação controlada pelas demais características. Nestes se destacam os Estados do Sul e do Sudeste, sendo a exceção negativa o Rio de Janeiro.

Este mapa apresenta a demanda reprimida por seguros. Melhor explicando: ao compararmos pessoas com atributos observáveis exatamente iguais

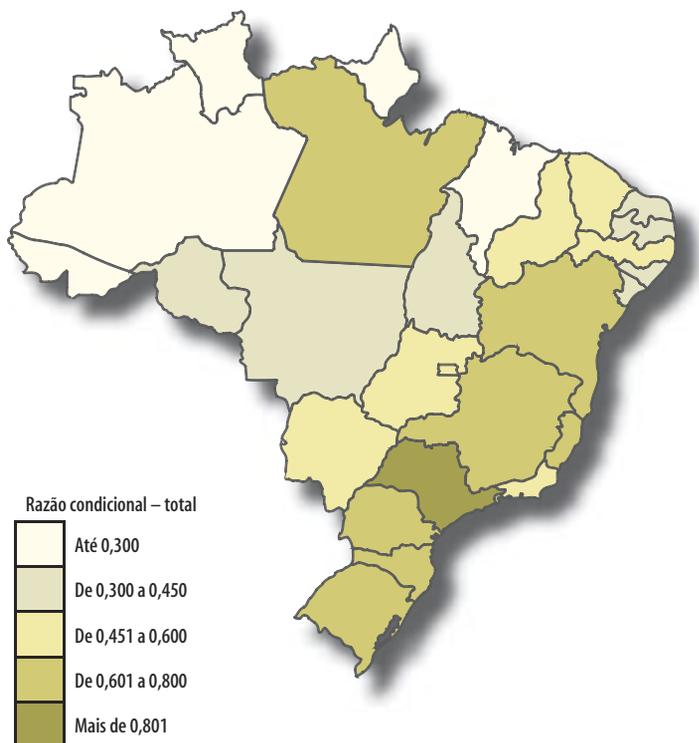
O microsseguro guarda a promessa de ser na próxima década o que o microcrédito foi nas últimas duas

em São Paulo e Rio de Janeiro, as primeiras possuem mais chance de ter acesso a seguro do que as segundas identificando mercado promissor, por efeito da combinação de alta renda ou educação e baixo acesso no Rio de Janeiro.

Mercado

O problema da POF é que ela só está disponível para 2002-03. Desenvolvemos metodologia a partir da evolução mais recente das classes de renda e alguns exercícios contrafactuais nos permite obter um cenário mais atual sobre o tamanho do mercado de seguro no Brasil. Entre 2003 e 2009, 27 milhões de pessoas, meia França, foram incorporadas às classes A, B ou C e 24 milhões saíram da pobreza.

Mapa da demanda reprimida de seguros Razão condicional de acesso



A magnitude do efeito-renda no período foi de um crescimento de 15,6% na taxa de acesso a seguro fora o crescimento populacional de 9% no período. Esta magnitude é superior ao incremento de 14,6% que seria observado se cada brasileiro, mantendo a sua respectiva renda, passasse a ter o acesso a seguro observado na Região Metropolitana de São Paulo, a mais desenvolvida em termos de seguro do país. Se somarmos todos os efeitos o aumento acumulado de 2003 a 2009 da taxa de acesso a seguro privado no Brasil seria de 44,3%. O que corresponderia

a uma segunda estabilização na vida dos brasileiros, comparável ao lançamento do Plano Real quando a instabilidade da renda individual caiu 40%. O crescimento do bolo de renda com mais fermento nas faixas de renda mais baixas deu os pobres ao mercado segurador, falta agora dar o mercado aos mais pobres. Esta é a agenda brasileira da próxima década onde o desafio do desenvolvimento do microsseguro está inserido. 

Economista-Chefe do Centro de Políticas Sociais do IBRE e da EPGE/FGV
(mcneri@fgv.br)