

- EDUCAÇÃO EM SEGUROS - FGV Social realiza apresentação no “SEMINÁRIO NACIONAL DE EDUCAÇÃO EM SEGUROS - CNSEG”



O Diretor do FGV Social, Marcelo Neri, realizou a palestra “Os desafios da inclusão securitária em um país de renda média” durante o “Seminário Nacional de Seguros”, realizado pela CNSeg em parceria com o jornal O Globo. O evento, que foi transmitido ao vivo, teve como objetivo reunir especialistas para debater “O Comportamento do Consumidor de Seguros e os Desafios da Inclusão”. A palestra foi seguida de debate com a coordenadora regional para a América Latina da *Acess to Insurance Initiative*, Regina Simões; e com o diretor de Supervisão de Conduta da Susep, Carlos de Paula. A mediação do debate foi realizada pela jornalista Luciana Casemiro, do jornal O Globo.

Neri mostrou que um dos desafios da área é a implementação de uma política de educação em seguros, mostrando do que se trata e a sua relevância para o cidadão. Segundo Neri, há a falta de uma “cultura de seguros” no país: “Mais do que uma ‘educação para seguros’ precisamos pensar em uma “cultura de seguros”. O capital humano é do indivíduo e morre com ele, já a cultura persiste, transcende a vida das pessoas”, disse Neri; que também mostrou a importância da educação para o mercado de seguros: “Os dados mostram que uma pessoa com ensino superior tem uma chance de cobertura de seguro 250% maior do que um analfabeto funcional (com as mesmas características: sexo, idade, região de moradia, etc.). Educação é fundamental, não só para dar as condições para a pessoa pagar o seguro, mas também pela própria demanda de seguros, por ela perceber a importância do seguro (...) São Paulo é a meca dos seguros no país e não é só porque a renda e o nível educacional são maiores. É algo cultural. Esse tema, educação e seguros, é importante, e é preciso levar em conta que tem uma questão cultural que transcende a renda e mesmo a educação.”

A importância do seguro inclusivo também foi destacada por Neri: “O Brasil é um país muito desigual e também muito arriscado. Os riscos são grandes, basta ver as taxas de violência, acidentes de trânsito, etc. Quem está na base, na linha da pobreza, precisa mais do que os outros porque os riscos e consequências são maiores. Ele está mais sujeito à violência, à perda de emprego com carteira e, geralmente, tem uma casa, e as vezes um carro precário. Viver no Brasil é arriscado e existe uma ideia de que seguro é um serviço de luxo. Mas, na verdade, para as pessoas que estão próximas da linha de pobreza, o seguro é mais fundamental. Na América Latina, os problemas de saúde são os principais responsáveis por 40% da entrada de pessoas na pobreza, logo, um seguro é altamente necessário para essa população.”

O Diretor do FGV Social também falou sobre a inclusão securitária e as parcerias público-privadas na melhoria de condições de vida e oportunidades: “No Brasil a gente tem uma visão muito segregada, como se o Estado fosse resolver tudo, ou ainda, como se a Iniciativa Privada fosse, igualmente, resolver todos os problemas. Há uma visão muito polarizada. No pior dos casos, pegamos do Governo, o pior que ele tem e pegamos do setor privado os seus defeitos. O segredo é combinar as qualidades dos dois lados. Precisamos trilhar esse caminho do meio.”

Neri também mostrou dados da pesquisa sobre “Felicidade Futura” divulgada pelo FGV Social: “A pesquisa pede a moradores de 160 países para dar uma nota de 0 a 10 para a sua satisfação com a vida daqui a cinco anos. O Brasil foi o líder desse ranking, por 9 anos seguidos, com a nota média mais alta, de 2006 até 2014, ano em que começou a crise econômica. E, mesmo com a recessão se aprofundando nos dois anos seguintes, o país só caiu uma e depois mais três posições nessa lista, para o quinto lugar em 2017. Vender seguro é mais desafiante se o consumidor é um otimista inveterado. E o brasileiro é um otimista por natureza. É otimismo sobre a sua vida em particular e pessimista sobre o país”, disse. Neri mostrou também que a relação entre renda e felicidade no Brasil é bastante tênue. A verdadeira queda da felicidade é quando o indivíduo perde a renda, aí ele cai 3 pontos (em uma escala de 10) de felicidade. Quando sua renda cresce de 1 para 2 salários mínimos, a sua taxa de felicidade cresce somente 0,3. Este é o ponto onde a prudência deveria ser máxima.

Uma das soluções apresentadas por Neri para o mercado de seguros é uma atuação mais proativa nos microsseguros ou seguros inclusivos. Por meio dos cadastros dos programas sociais, as seguradoras poderiam oferecer produtos adequados à população de baixa renda, ampliando sua resiliência aos infortúnios.

SEMINÁRIO NACIONAL DE
EDUCAÇÃO
em **SEGUROS**

O COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR
E OS DESAFIOS DA INCLUSÃO

Assista a palestra [“Inclusão Securitária em um país de renda média”](#) (30’03”) e [veja os slides](#).

Confira a [1ª parte do debate](#) (07’38”) e o [2º momento com perguntas da plateia sobre a “Nova Classe Média”](#) (06’31”).

Veja também o artigo [“Capital Humano e Seguros Privados”](#) e a entrevista [“Bolsa Família deveria facilitar acesso de beneficiários ao mercado financeiro”](#).

O FGV Social tem diversas pesquisas lançadas sobre [Microcrédito e Microseguros](#) - Confira no site do FGV Social.