



CAPITAL HUMANO E SEGUROS PRIVADOS

Para o economista, as pessoas com nível superior têm 248% mais chances de comprar o seguro do que um analfabeto funcional.

A analogia do capital humano com os outros tipos de capitais é procedente. É verdade que ativos financeiros não ficam desempregados, não têm filhos, nem se aposentam – mas a comparação é válida. Ao fim e ao cabo, os ovos têm de ser colocados em alguma cesta, seja em ativos reais ou financeiros, seguros inclusos, seja na educação nossa de cada dia. Na verdade, os eventos que caracterizam a vida financeira das pessoas, como a conquista de um diploma educacional, são aqueles que inspiram a demanda por seguros.

A cada ano de estudo, a renda das pessoas sobe cerca de 15% por toda a vida ativa. Mas o efeito da educação na demanda por seguros privados supera o efeito renda da educação. Se mantivermos as demais características dos indivíduos constantes, como renda, idade, a região etc., uma pessoa com nível superior tem 248% mais chances de comprar o seguro do que um analfabeto funcional.

O pico da renda de trabalho do brasileiro se dá aos 51 anos e o de ocupação se dá dez anos antes, ou seja, aos 41 anos. O que se nota são curvas etárias em forma de sino, com crescimento da renda e da chance de ocupação na juventude e alcance do ápice na meia idade, decaindo a partir daí, sugerindo a necessidade de instrumentos financeiros para mediar necessidades ao manter um padrão de vida estável

ao longo do tempo, face a uma capacidade de financiamento irregular.



RENDA LABORAL

A provisão de seguros está presente em várias dimensões incertas da vida das pessoas, tais como aquelas relacionadas a acidentes, roubo, incêndio, doenças, deficiência, desemprego e morte, entre outras. Estes motivos são magnificados em indivíduos de baixa educação pela combinação de maior necessidade de proteção de seus precários níveis de vida. Sem falar que os menos educados no Brasil tendem a apresentar mais volatilidade da renda laboral.

No entanto, indivíduos de baixa escolaridade estão mais restritos no mercado de seguro, seja pela falta de conhecimento dos serviços oferecidos pelas seguradoras ou pelo desconhecimento das seguradoras sobre clientes informais, além dos baixos valores envolvidos dificultarem a diluição de custos fixos operacionais. Esses elementos sustentam, de um lado, o caso do desenvolvimento da indústria de microsseguros no País e, de outro, o aumento da educação para qualificar a demanda de seguros.

O Brasil conquistou um formidável avanço no seu Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), saindo de 85% dos municípios com IDH muito baixo para 0,6% nos últimos 20 anos. En-

“A cada ano de estudo, a renda das pessoas sobe cerca de 15% por toda a vida ativa. Mas o efeito da educação na demanda por seguros privados supera o efeito renda da educação.”

tretanto, o aumento da expectativa de vida e da educação, associadas, não foi acompanhado de mudanças econômicas básicas como reforma da previdência e aumento de produtividade do trabalho. Esse descompasso sugere a busca de uma agenda social mais próxima da econômica, e vice-versa.

A educação financeira da população é necessária para que a racionalidade micro e a responsabilidade macroeconômica sustentem as aspirações e possibilidades humanas conquistadas. Em particular, a agenda de seguros permite qualificar a demanda de proteção contra choques que não estão na agenda das pessoas. ●