



Responsabilidade Civil: um mercado promissor

O potencial de crescimento dos seguros de Responsabilidade Civil é grande, especialmente entre pequenas e médias empresas. Confira a análise de Francisco Galiza.



A responsabilidade civil está presente em qualquer atividade humana. Todos nós praticamos atos involuntários, que, dependendo do caso, podem causar prejuízos a outros, tanto em termos pessoais, como de patrimônio. A partir daí, surge o seguro de responsabilidade civil geral, para oferecer proteção em situações como essa. Os riscos são

inúmeros. Por exemplo, alguém que tropeça em caixas ou fios espalhados em uma loja, uma intoxicação alimentar causada por alimentos servidos em restaurante, etc. Em termos empresariais, os principais setores envolvidos são alimentício, moveleiro, têxtil, hoteleiro, escritórios, restaurantes e bares, calçados e lojas, para citar alguns.

Atualmente, o segmento de seguro de RC Geral fatura, em termos redondos, uns R\$ 900 milhões por ano. Ressalte-se que, nessa conta, não estamos considerando outras coberturas específicas de Responsabilidade Civil, como D&O ou ambiental. Caso elas entrassem no cálculo, poderíamos quase dobrar o valor citado acima.

O potencial de crescimento desse mercado é grande. Principalmente no caso das pequenas e médias empresas — com, no máximo, 100 funcionários ou até R\$ 10 milhões de faturamento no ano. Como referência, no Brasil, existem atualmente cerca de 500 mil negócios que se encaixam nessa categoria, gerando um total de 15 milhões de empregos. Segundo o SEBRAE, somente as pequenas empresas na economia brasileira geram 27% do PIB, 52% dos empregos com carteira assinada e 40% dos salários pagos. São desses números que estamos falando para o nosso público alvo.

Embora seja uma variável que depende de diversos fatores, vamos imaginar que o prêmio médio de um seguro de Responsabilidade Civil para uma empresa de pequeno porte pudesse ser de uns R\$ 900 por ano. Assim, em uma conta simples, só com esse segmento, já teríamos a metade da receita atualmente gerada nesse ramo. Nesse caso, ressaltamos, não estamos nem considerando as grandes empresas da economia, que costumam contratar esse tipo de seguro.

Enfim, é um mercado promissor para todos, inclusive para os corretores de seguros, com taxas de comissão, algumas vezes, equivalentes ao segmento de automóvel. Outro ponto favorável é que, na maior parte das situações, são produtos de contratação fácil e automática, sem muitas complicações. Por último, é sempre importante ressaltar que, quanto maior número de produtos que o segurado tiver, maiores são as chances de ele permanecer com o cliente. Ou seja, a taxa de fidelidade é muito maior!

**Francisco Galiza é sócio da empresa Rating de Seguros Consultoria (www.ratingdeseguros.com.br), mestre em Economia (FGV), membro da ANSP (Academia Nacional de Seguros e Previdência) e professor do MBA-Seguro e Resseguro (Funenseg).*