



## Probabilidade x severidade: quando fazer seguro?

Edmur de Almeida\*

*Que fator comum é decisivo na contratação do seguro do seu carro e da sua casa ou mesmo seguro de crédito para a sua empresa?*

Probabilidade é a chance de um evento ocorrer. Se você jogar um dado, a chance de cair no número 1 é de 1/6, ou 16,67% – e o mesmo acontece com os demais números. Já a probabilidade de roubar seu carro pode ser menor, dependendo de onde você more. Que tal 0,1%, ou um carro em cada mil? Digamos que a chance de ocorrer um incêndio em sua casa seja menor ainda: talvez 0,001%, ou seja, um em cada 100 mil casas.

Quando o assunto é seguro, a probabilidade não é tão importante quanto a severidade ou o impacto econômico ou financeiro. Dentro de um supermercado, por exemplo, é muito alta a probabilidade de algum cliente derrubar e quebrar um produto embalado em vidro. Entretanto, o impacto é muito baixo. Ou seja, para esse tipo de “sinistro” não faz sentido adquirir um seguro. A “perda” é financiada pelo preço e, no fim do dia, pelo cliente.

Por outro lado, se houver um evento com uma baixa probabilidade de ocorrência, mas de impacto muito alto, não será possível passar a conta para o preço ou o cliente, sob pena de você não conseguir vender seu produto e ter que fechar as portas. Dentro desse raciocínio, a probabilidade de acontecer um incêndio dentro desse mesmo supermercado é bem baixa, mas, se isso ocorrer, a perda será muito grande (severidade). Aqui, sim, o seguro é importante.

É comum a gente pagar 5% do valor do carro (prêmio) para segurá-lo, pois temos consciência de que ele pode ser envolvido em uma série de eventos e não queremos correr o risco de ter que arcar com um prejuízo que pode chegar, digamos, a R\$ 50 mil. No entanto, na maioria das vezes abrimos mão de fazer o seguro da casa ou do apartamento, embora seu custo seja de 0,10% do valor desse bem. No entanto, não é muito menos difícil a gente comprar outro carro do que outro imóvel?

Infelizmente, essa prática é comum também nas micro, pequenas e médias empresas e mesmo em algumas grandes. Um exemplo claro disso é a baixa penetração do seguro de crédito no Brasil – criado para cobrir a mora ou o “cano” do cliente para o qual vendemos a prazo algum produto ou serviço.

Se a inadimplência da carteira do “contas a receber” da empresa está baixa, o empresário não contrata o seguro porque esse nível de perda é absorvido pelo preço do produto ou serviço. Só que o seguro, em geral, inclusive o de crédito, existe para indenizar as grandes perdas ou o aumento significativo da inadimplência, como acontece em crises econômicas como a de 2008. De novo, o foco é a severidade e não a probabilidade.

Em média, 80% do faturamento de uma empresa está nas mãos de 20% dos clientes (princípio de Pareto). É importante cobrir a carteira desse grupo, mesmo que, a princípio, o administrador acredite que esses clientes “nunca darão o cano” (vale lembrar que o seguro de crédito cobre também a mora: “Devo, não nego; pagarei quando puder...”).

Um grande calote por parte desse grupo pode derrubar uma empresa. Por outro lado, a falta de pagamento de parte dos 80% dos clientes que respondem por 20% do faturamento deve representar perdas pequenas, absorvidas pelo preço ou por alguma pequena reserva de capital.

Perda grande é financiada ou pelo capital (péssima notícia para o dono de um empreendimento qualquer: tenho que colocar mais capital, senão minha empresa quebrará...) ou, preferencialmente, transferida para uma seguradora.

É um erro decidir pela contratação ou não do seguro olhando apenas para o fator probabilidade, pois isso pode custar a vida de uma empresa e muitos empregos. Afinal de contas, o mundo dos negócios está cada vez mais volátil e empresas que hoje parecem sólidas podem sumir do mapa de um dia para o outro. Dá para fazer uma lista grande de casos recentes...



**\*Edmur de Almeida**

É corretor e consultor de seguros; sócio e diretor da Alfa Real Consultoria e Corretagem de Seguros; Diretor da ANSP – Academia Nacional de Seguros e Previdência; Coordenador da Cátedra de Riscos Financeiros da ANSP; Presidente da Comissão Técnica de Seguros de Crédito, Garantia e Fiança Locatícia da FENACOR; Coordenador da Comissão Técnica de Seguros de Crédito, Fiança e Garantia do SINCOR-SP e Coordenador Técnico do MBA Gestão de Negócios com Ênfase em Seguros do IBMEC.

---

**Voltar**

---

## Academia Nacional de Seguros e Previdência

---

Esta publicação online se destina a divulgação de textos e artigos de Acadêmicos que buscam o aperfeiçoamento institucional do seguro. Os artigos expressam exclusivamente a opinião do Acadêmico.



**Expediente** - Diretor de Comunicações: Rafael Ribeiro do Valle | Conselho Editorial: João Marcelo dos Santos (Coordenador) | Dilmo Bantim Moreira | Felipe M Paes Barretto | Homero Stabeline Minhoto | Osmar Bertacini | Produção: Oficina do Texto | Jornalista responsável: Paulo Alexandre | Endereço: Avenida Paulista, 1294 - 4º andar - Conjunto 4B - Edifício Eluma - Bela Vista - São Paulo – SP - CEP 01310-915 | Contatos: (11)3333-4067 ou 3661-4164 | [secretaria@anspnet.org.br](mailto:secretaria@anspnet.org.br) | [www.anspnet.org.br](http://www.anspnet.org.br) |