

Feira em São Paulo discute acesso de empreendedores periféricos a seguros

A programação contou com painéis que levaram ao palco empreendedores, que compartilharam suas histórias, e representantes de seguradoras

➔ NEGÓCIOS

JÚLIA FERNANDES, DE SÃO PAULO
juliaf@jornaldocomercio.com.br

No último sábado (12), Paraisópolis, maior favela de São Paulo, localizada na Zona Sul da cidade, recebeu a **Feira Seguro Para Todos os Bolsos**. Promovido pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), em parceria com o **G10 Favelas**, hub de inovação e impacto social, o evento reuniu moradores da comunidade e representantes de seguradoras com o objetivo de ampliar o acesso à informação e conscientizar sobre a importância do seguro para populações de menor renda.

A programação contou com painéis que levaram ao palco empreendedores que compartilharam suas histórias e representantes de seguradoras, que abordaram o papel do mercado não apenas na proteção de pessoas e patrimônios, mas também na formação de novos talentos e na geração de oportunidades. A proposta foi reforçar o setor como agente de transformação social, promovendo proteção, autonomia financeira e desenvolvimento sustentável.

Na abertura do evento, o presidente da CNseg, Rodrygo Oliveira, e o CEO do G10 Favelas, Gilson Rodrigues, enfatizaram a importância da democratização do mercado segurador, especialmente para micro e pequenos empreendedores.

"Na época que o Abílio Diniz era vivo, eu falava: 'o Abílio Diniz não precisa de seguro, porque, se roubarem o carro dele, ele vai em uma loja, compra outro carro e acaba o problema'. Quem precisa de seguro é o pequeno comerciante. É a senhora que tem o pequeno salão de beleza, é a pessoa que está com a moto realizando entregas, porque, quando ela perde a moto, o carro, quando queima o secador de cabelo, ela não perde só o bem, ela perde a renda também", exemplificou Rodrygo, citando o



Júlia Normande, diretora técnica da Susep, Rodrygo Oliveira, presidente da CNseg, e Gilson Rodrigues, CEO do G10 Favelas

empresário brasileiro bilionário, que morreu em 2024.

Para o presidente da CNseg, o problema vai além da perda de um patrimônio. Sem uma proteção financeira, um imprevisto pode interromper anos de esforço e fazer com que o empreendedor tenha de recomeçar do zero.

"Essa descontinuidade é um grande problema para essas populações. A indústria de seguros está tentando integrar dentro desse ciclo de vida para que as pessoas tenham uma vida com continuidade e estabilidade", afirmou o presidente, em entrevista exclusiva ao **GeraçãoE**.

Segundo Rodrygo, a chamada inclusão securitária não significa apenas vender seguros para populações vulneráveis, mas integrar essas pessoas ao próprio ecossistema do setor.

"A gente tem programa de formação em tecnologia para jovens de baixa renda, programa de formação para atuários, onde damos bolsas para jovens de baixa renda. As empresas têm programas de educação focados em tecnologia e criação de oportunidade de trabalho, formação de corretores e criação de pontos de vendas dentro das comunidades", destacou.

Ainda no painel de abertura, Gilson ressaltou que os negócios instalados nas comunidades

representam patrimônio e renda para milhares de famílias, além de movimentarem a economia da cidade como um todo, e, portanto, também precisam estar protegidos. "Trazer essas grandes seguradoras aqui na feira mostra que a favela também tem patrimônio. É a nossa casa construída tijolo a tijolo, é a nossa moto que, muitas vezes, sai para entregar alimentos e produtos para a população que compra por e-commerce, é o salão de beleza que sustenta uma família inteira", enfatizou o CEO.

Seguro como ferramenta de retomada

A importância dessa proteção ganhou força após eventos climáticos extremos, como as enchentes que atingiram o Rio Grande do Sul em 2024. Para Ivani Benazzi de Andrade, superintendente de Sustentabilidade na Bradesco Seguros e integrante da Comissão de Integração ASG (CIASG) da CNseg, a tragédia provocou uma mudança de percepção entre famílias e pequenos empreendedores.

"Após as enchentes de 2024 no Rio Grande do Sul, percebemos um movimento maior no mercado de seguro. Os micro e pequenos empreendedores, as famílias no geral, que muitas vezes têm seu negócio dentro de casa, começaram a ter mais

consciência da importância desse serviço, pois o seguro é quem faz essa retomada", afirmou.

Entre as possibilidades, Ivani cita os microsseguros, que podem custar menos de R\$ 70,00 por ano, dependendo da cobertura contratada. O produto pode proteger desde equipamentos danificados por uma pane elétrica provocada por um raio até situações mais graves, como alagamentos e deslizamentos. A cobertura é modulada de acordo com o tamanho e as necessidades do negócio.

Além da indenização, o seguro pode oferecer serviços para resolver problemas emergenciais. Em caso de uma pane elétrica, por exemplo, o segurado pode acionar um eletricista por meio da assistência prevista na apólice. Para Ivani, iniciativas como a feira ajudam a aproximar esse mercado de quem ainda não teve contato com seus produtos.

"Uma feira como essa, que a gente traz para a população de menor renda, através de corretores, é uma democratização dos serviços ofertados pelas seguradoras", avaliou a executiva.

A aproximação também acontece por diferentes canais de contratação. Além das plataformas digitais, as seguradoras têm ampliado a distribuição por meio dos chamados correspon-

dentes de seguros, com produtos comercializados em estabelecimentos como farmácias e açougues. A estratégia permite alcançar públicos que vivem em regiões mais afastadas dos grandes centros.

"Dado o tamanho da nossa rede, que perpassa o Brasil inteiro, a gente consegue chegar em comunidades quilombolas, naquela pessoa no Rio Grande do Sul que mora na zona rural, em cidades menores e distantes, que também são impactadas e muitas vezes não têm essa consciência", explicou Ivani.

A expansão, no entanto, ainda depende de um desafio anterior à contratação: fazer com que o consumidor reconheça os riscos aos quais está exposto. Para Rodrygo, muitas pessoas de baixa renda estão acostumadas a conviver com situações de vulnerabilidade e, por isso, nem sempre percebem o seguro como uma prioridade.

"A gente está fazendo muitos esforços, realizando várias iniciativas, mas a coisa toda começa pela percepção da importância. É uma população que ainda não compreende como aquilo pode ser benéfico e nem os riscos que ela própria corre", afirma.

* A repórter viajou para São Paulo a convite da CNseg.