



**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO**

## **Entendendo a decisão de não contratação de seguro de incêndio**

Uma pesquisa exploratória em pequenas  
empresas

**Leonardo Rembischewski**

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS - CCS**

**DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO**

**Graduação em Administração de Empresas**



**Leonardo Rembischewski**

**Entendendo a decisão de não contratação de seguro de  
incêndio**

**Uma pesquisa exploratória em pequenas empresas**

**Trabalho de Conclusão de Curso**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao programa de graduação em Administração da PUC-Rio como requisito parcial para a obtenção do título de graduação em Administração.

Orientador(a) : Edmundo Eutropio

Rio de Janeiro  
Novembro de 2015.

“A melhor estrutura não garantirá os resultados nem o rendimento. Mas a estrutura equivocada é uma garantia de fracasso.” – Peter Ferdinand Drucker

## **Agradecimentos**

Gostaria de agradecer principalmente ao meu pai, por todo o seu apoio incondicional, desde o meu nascimento até os dias de hoje. Sem ele não tenho duvidas de que não conseguiria.

Agradeço a cada um dos meus amigos e familiares que de alguma maneira participaram da minha vida. Gostaria de agradecer especialmente a minha namorada Maria Isabel Cardoso pela inspiração que tive ao escrever este trabalho.

## **Resumo**

Rembischewski, Leonardo. Eutropio, Edmundo. Seguro de Incêndio, Entendendo a decisão de não contratação. Rio de Janeiro, 2015 36 p. Trabalho de Conclusão de Curso – Departamento de Administração. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

Veremos abaixo, no estudo, o comportamento de oito pequenas empresas, a partir da tomada de decisão de seus representantes, sobre o seguro de incêndio. Contextualizaremos o tema, nos aprofundando em o que é risco, seguros, como é o mercado segurador no Brasil e quais são seus ramos, bem como o que caracteriza uma empresa como “pequena”. Para a análise do problema, os tomadores de decisão representantes serão entrevistados, e o trabalho consiste em estudar os motivos das pequenas empresas não contratarem seguro de incêndio.

Palavras- chave

Seguro, Pequenas Empresas, Seguro de Incêndio, risco.

## **Abstract**

Rembischewski, Leonardo. The Estudy of Property Insurance, the Vision of small companies. Rio de Janeiro, 2015. 36 p. Trabalho de Conclusão de Curso – Departamento de Administração. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

We will see below, in the study, the behavior of eight small companies, through their managers, on hiring fire insurance. Starting the subject, we will introduce what is risk, insurance, and the insurance market in Brazil and what are the branches, as well as featuring a company as " small ". For problem analysis, decision makers of companies will be interviewed, and the work is to study the reasons for those three small companies do not hire fire insurance.

Key-words

Insurance, Small Companies, property insurance, risk.

## Sumário

1 . O tema e o problema de estudo	1
1.1. Introdução ao tema e ao problema do estudo	1
1.2. Objetivo do estudo	3
1.3. Objetivos intermediários do estudo	3
1.4. Delimitação e foco do estudo	3
1.5. Relevância do Estudo	4
1.6. Definição de Termos	4
2 . Revisão de literatura	5
2.1. Risco e Seguro	5
2.2. Mercado de Seguros no Brasil	9
2.3 Seguro de Incêndio	13
2.4 Pequenas Empresas e seu processo decisório	15
3 . Métodos e procedimentos de coleta e de análise de dados do estudo	17
3.1. Métodos de pesquisa utilizados	17
3.2. Procedimentos e instrumentos de coleta de dados utilizados no estudo	17
3.3. Formas de tratamento e análise dos dados coletados para o estudo	19
3.4. Limitações do método	19
4 . Apresentação e análise dos resultados	20
4.1. Perfil dos Entrevistados	20
4.2. Descrição e análise dos resultados	20
4.2.1. Conhecimento do entrevistado sobre seguro	20
4.2.2. Tipos de seguro conhecidos pelos entrevistados	21
4.3. Para os que citaram seguro de incêndio.	21
4.3.1. Para os que não citaram seguro de incêndio.	23
4.3.2. Percepção de Seguro de Incêndio para os que não conheciam	23
4.4. Estimativa de Taxa	24

5 . Conclusões e recomendações para novos estudos	27
6 . Referências Bibliográficas	29

## **Lista de figuras**

Figura 1: Processo de Seguros.....	9
Figura 2: Gráfico de Participação dos Ramos no Mercado de Seguros.....	10
Figura 3: Fluxograma de uma corretora de seguros.....	12
Figura 4: Fluxograma da Tomada de Decisão.....	16

## **Lista de Tabelas**

Tabela 1: Comparativo de Taxas.....	1
Tabela 2: Quadro de Entrevistados.....	20
Tabela 3: Seguros conhecidos pelos entrevistados.....	21
Tabela 4: Seguros contratados pelos entrevistados.....	23
Tabela 5: Estimativa de taxas.....	24

## 1. O tema e o problema de estudo

### 1.1.Introdução ao tema e ao problema do estudo

O trabalho tem como objetivo explorar os motivos da falta de contratação de seguro de incêndio por parte das pequenas empresas. O presente estudo faz uso de todo o material estudado para revelar também os possíveis motivos do por que dessa não contratação.

Para contextualizar o tema, é importante saber o que é seguro, quais são seus benefícios e suas utilidades para as empresas e pessoas. Antes disso, vamos falar de risco, que é um dos princípios do seguro. Quando nos deparamos com um risco, abrem-se três opções de escolha à nossa frente: Evitá-lo, reduzi-lo ou corre-lo. Mais abaixo, na revisão da literatura, nos aprofundaremos nesse assunto.

Seguro nada mais é que uma das maneiras de gerenciar esse risco. Uma transferência de risco é feita de uma parte, para outra parte (Tudo Sobre Seguro), que chamaremos aqui de seguradora. Essas, na transferência de risco, calculam a importância que será segurada, multiplicam pela taxa cobrada pela seguradora, para chegar a um valor chamado de prêmio, que é o valor cobrado pelo seguro. Com o acúmulo de diversos prêmios, as seguradoras conseguem reserva o suficiente para assumir os prejuízos que o eventual risco poderá causar, conhecido no mercado como sinistro.

O mercado de seguros no Brasil é originalmente concentrado em ramos: saúde, pessoas (vida, acidentes e previdência) e automóveis. Juntos estes ramos detiveram 84,4% da receita do mercado de seguros em 2014 (SUSEP). No entanto, o mercado tem crescido significativamente em ramos não tradicionais como patrimonial (incêndio e roubo), transporte, riscos financeiros, habitacional, rural e outros, que são chamados de ramos elementares. O presente estudo focou apenas no Patrimonial, na parte de Incêndio.



Em 2014, o mercado de seguros arrecadou R\$ 294,2 bilhões em prêmios de seguros, saúde suplementar, contribuições previdenciárias e em títulos de capitalização, o que significou 6,1% do PIB do Brasil, segundo a SUSEP. Em consequência, as reservas das seguradoras para pagamentos de sinistros alcançaram a marca de R\$ 490,5 bilhões, valor superior em 13,4% aos R\$ 432,7 bilhões de 2013. R\$ 140,2 bilhões desta reserva foram destinados a pagamentos de sinistros, e o restante, lucro (Tudo Sobre Seguros).

Comparando o mercado Brasileiro de seguros com o Americano, - R\$ 294,2 bilhões x R\$ 2.8 trilhões – (dados da Data World Bank), fica evidente que o mercado securitário Brasileiro tem muito espaço para crescimento. Destaca-se também que nos últimos anos, segundo o conceituado site “Tudo Sobre Seguros” (Financiado e Alimentado pela Funenseg), o mercado de seguros no Brasil cresce em um ritmo de 12% ao ano, e mesmo com a crise em 2015, segundo dados da Revista Exame, o Brasil manterá esses 12%.

Falando exclusivamente sobre o Seguro de Incêndio, foco do estudo, dados da maior corretora do mundo Marsh, confirmado por dados da Susep, indicam que o seguro de incêndio no Brasil representa apenas 4% de todo o prêmio arrecadado. Complementando, uma pesquisa feita pela terceira maior corretora do Brasil, MDS Insurance, revelou que apenas 20% das empresas pequenas contratam seguro de incêndio.

O que muitas vezes não fica claro para a população, e isso foi desenvolvido no estudo, é o custo por importância segurada do produto seguro de incêndio. Vejamos abaixo.

Tabela 1: Comparativo de Taxas

	Incêndio	Automóvel
Importância Segurada	R\$ 300.000,00	R\$ 30.000,00
Taxa	0,1%	2%
Premio do Seguro	R\$ 30,00	R\$ 600,00

Fazendo uso da Tabela 1 acima com dados retirados do site estatístico Ratings de Seguro, evidencia-se que a Taxa Média do Seguro Automóvel - um

dos mais conhecidos no Brasil - comparando com a de incêndio – um dos menos conhecidos – é 20 vezes maior.

Assim, o presente estudo tem como objetivo responder a seguinte pergunta problema: O que leva os gestores das pequenas empresas a decidem pela não contratação de seguro de incêndio?

## **1.2.Objetivo do estudo**

A partir da apresentação do tema, do mercado de seguros, e do que é o seguro de incêndio, o presente estudo tem como objetivo final entender os motivos que levam os gestores das pequenas empresas não contratarem seguro de incêndio mesmo este representando um risco considerável, e um custo relativamente barato.

## **1.3.Objetivos intermediários do estudo**

Para responder à pergunta problema, o presente estudo fez uso dos meios abaixo:

- Conhecer e entender o mercado securitário;
- Entender a visão e tomada de decisão nas pequenas empresas;
- Entender o papel da corretora de seguros.
- Saber o que é seguro de incêndio e para que serve.

## **1.4. Delimitação e foco do estudo**

O presente estudo faz uso da análise da opinião de oito tomadores de decisão de pequenas empresas do Rio de Janeiro, e visou entender a visão deles sobre seguro patrimonial. As empresas escolhidas tiveram seus nomes ocultos. Não estão incluídas empresas de médio e grande porte. O estudo foca apenas no estudo da tomada de decisão da empresa no ato da contratação de seguro de incêndio. Para entender como funciona o processo decisório sobre o

assunto, foram feitas entrevistas com empresários de pequenas empresas. O presente estudo não analisa as condições financeiras das empresas estudadas.

### 1.5. Relevância do Estudo

O estudo é relevante para todo o mercado de seguros, isto é, corretoras, seguradoras, resseguradoras e órgãos reguladores, já que existe uma carência em pesquisas sobre a indústria, seus consumidores e seu comportamento, e sobre os números que representa. Assim, o presente estudo pode também ser utilizado para embasamento na hora de uma tomada de decisão, escolha do público alvo e posicionamento no mercado.

O estudo tem como relevância mostrar a importância da contratação do seguro para as pequenas empresas, podendo fortemente proteger seu patrimônio, transferindo o risco. O potencial de crescimento do mercado securitário no ramo patrimonial também foi citado, evidenciando a necessidade de entendimento do mercado, de conscientização e melhor precificação. O foco do estudo é usar o material colhido para ratificar a hipótese do autor, que coloca o seguro de incêndio como de suma importância.

### 1.6. Definição de Termos

**Susep** – Superintendência de Seguros Privados, órgão regulador do mercado de seguros e responsável pelo controle e fiscalização das corretoras e seguradoras

**Prêmio** – Valor final pago pela apólice de seguros e cobertura securitária.

**Sinistro** – Ocasão em que se usa a apólice, por exemplo, no seguro de automóvel, a batida de carro. Para cada sinistro, paga-se uma franquia.

**Franquia** – Valor pago para utilizar a apólice no caso de sinistros

**Funenseg** – Fundação Escola Nacional de Seguros. Maior Instituição de ensino securitário do Brasil

## **2. Revisão de literatura**

Para entender melhor sobre o estudo e compreender a sua relevância é importante ter em mente os conceitos teóricos por trás dele. Apresentaremos abaixo os conceitos de Risco, Seguro, Seguro de Incêndio, estudaremos a fundo o Mercado de Seguro, e conceituaremos as pequenas empresas e sua tomada de decisão. Todos os pontos abordados abaixo serviram de base para a análise realizada.

### **2.1. Risco e Seguro**

O que é risco?

Por definição (Barry D. Smith, 1999) risco é uma situação ou evento incerto, ou seja, que tem a possibilidade, ou não, de acontecer futuramente, e, caso aconteça, pode ter efeitos monetariamente negativos. Sem risco, não faz sentido pensarmos em contratar um seguro.

Conforme falado na introdução, quando nos deparamos com um risco, abrem-se três opções de escolha à nossa frente: Evitá-lo, reduzi-lo ou corre-lo.

Evitar o risco nada mais é que zerar a possibilidade de acontecer o mesmo. Exemplificando, temos uma viagem de carro, e a chance de o carro quebrar existe, o responsável toma a decisão de não viajar, assim evitando o risco do carro quebrar. Ao evitar o risco, o tomador de decisão opta por abrir mão de sua viagem, para não ter que tomar uma decisão de reduzir, ou correr o risco.

Quando reduzimos o risco, falamos em um gerenciamento de risco, aonde medidas são tomadas pelo responsável pelo risco para diminuí-lo. Hoje no Brasil e no Mundo temos diversas empresas que operam com o Gerenciamento de Risco não somente em empresas, mas também em projetos. O gerenciamento de risco é muito utilizado, por trazer resultados de otimização financeira e

temporal. Especificamente no mercado de seguros, o gerenciamento de risco atua em todos os ramos, como por exemplo no de Automóvel, aonde as seguradoras exigem rastreadores nos carros, ou no seguro de vida, aonde exames médicos são pedidos previamente para analisar a condição da saúde do contratante. No seguro de incêndio, empresas de gerenciamento de risco analisam o patrimônio, e sugerem colocação de hidrantes, sprinklers ou qualquer outra medida que diminua o risco para a seguradora.

Quando falamos em correr o risco, temos três maneiras de fazer isto:

- Assumir o risco e ser autossegurável, ou seja, definido pela Tudo Sobre Seguros como maneira pelo qual o indivíduo possui um valor determinado, maior ou igual a importância segurada do bem, para assumir suas possíveis perdas futuras. O autosseguro é aplicado quando o indivíduo tem dinheiro o suficiente para arcar com a perda, ou não tem dinheiro suficiente para aplicar outra alternativa (seguro).
- Mutualismo: Foi aonde começou o processo de seguros, com a divisão da perda pelos interessados nos séculos passados. Não nos aprofundaremos pois não é mais utilizado hoje em dia.
- A terceira maneira é fazer um Seguro, e será explicada abaixo.

Seguro, segundo Eric A Wiening, é o método mais utilizado de assumir o risco. Conforme falado também na introdução, acontece uma transferência do risco de perda de uma parte, que chamaremos de segurado, para outra parte, seguradora. A mesma absorve os riscos cobrando um prêmio que é calculado com base na importância que será segurada.

A acumuladora do risco, seguradora, sobrevive diversificando os riscos que absorve, formando um colchão de prêmio acumulado, podendo então pagar os possíveis sinistros. Esse colchão de prêmio acumulado é investido no mercado financeiro a “risco zero” para potencializar ainda mais o valor para pagamento de sinistros. O colchão somado com o valor recebido dos

investimentos menos o valor pago de indenizações se caracteriza como a receita bruta das seguradoras.

O Seguro é feito em forma de contrato especulativo, pois a seguradora recebe unicamente do segurado as informações, para que, com base nelas, possa traçar o risco e estimar a perda, e assim calcular o prêmio. No mercado, esse contrato é conhecido como Apólice, aonde todas as cláusulas, coberturas e condições estarão determinadas. Como a seguradora toma como base apenas as informações que o segurado passa e o contrato é especulativo, aplica-se o Princípio da Boa-Fé. (Tudo Sobre Seguros).

Vamos supor que o segurado cometa uma omissão de informações que tornariam o risco mais acentuado, conseqüentemente trazendo mais prejuízo para a seguradora, ele rompe o princípio da boa-fé. Porém, o rompimento não é exclusivamente do segurado, se a seguradora, por exemplo, omite uma exclusão na apólice, também se caracteriza rompimento da boa-fé. Nesses casos, a lei diz que o contrato (apólice) perde valor, e é considerado nulo.

Os princípios básicos do seguro se derivam obviamente do risco. Segundo a Funenseg, são três as condições básicas que definem o risco segurável, sendo elas:

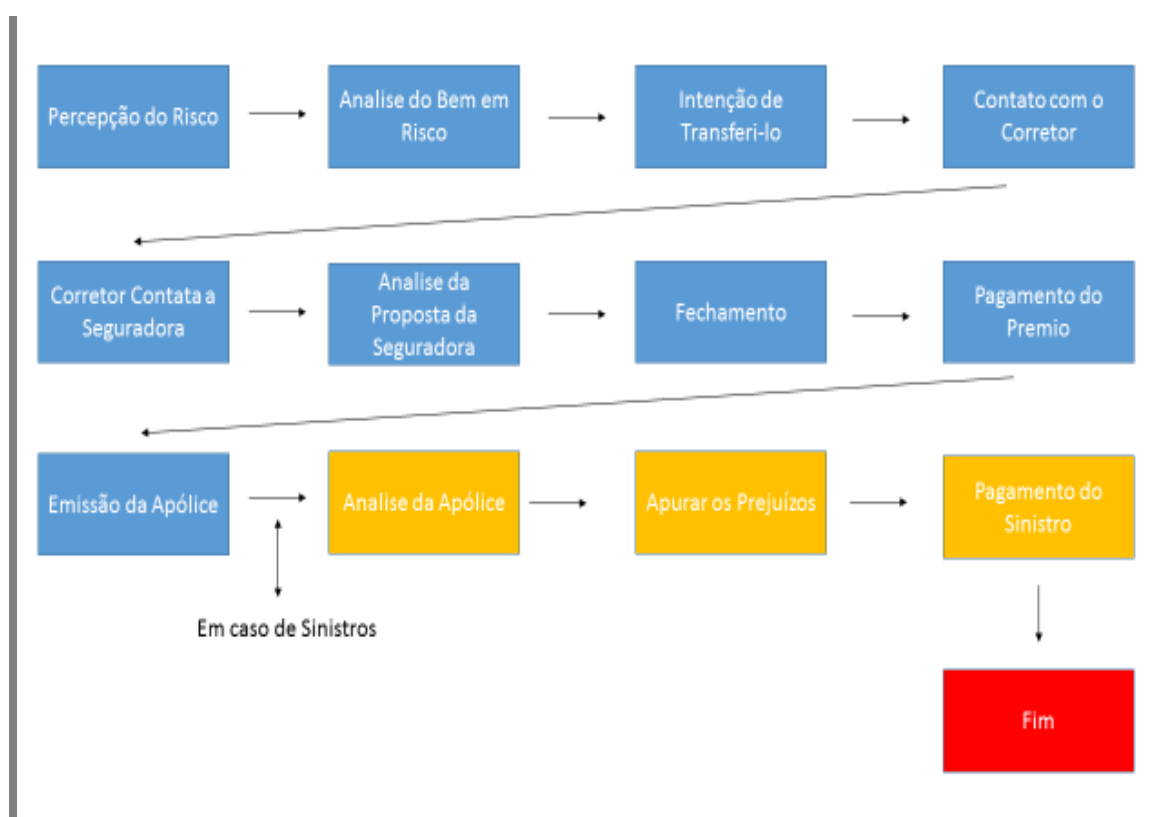
- Ser possível – Para segurar um risco, é preciso que ele seja possível, ou seja, se estou segurando um automóvel, o automóvel tem que existir, caso contrário é impossível realizar o seguro.
- Ser futuro – Não existe maneira de segurar algum risco que já aconteceu, pois isso seria passar um prejuízo que já é do segurado, para a seguradora. Como por exemplo, contratar um seguro de vida “post mortem”. Ou contratar o seguro de automóvel com o veículo já batido.
- Ser incerto – o risco, para ser segurável, tem que ser incerto, pois caso contrário o segurado estaria transferindo um prejuízo que já sabe que terá. Como por exemplo, contratar o seguro de automóvel sabendo que vai bater no dia seguinte, ou contratar o seguro de vida sabendo que vai morrer.

No Brasil, para a contratação de um seguro qualquer, é obrigatório ter um CPF em caso de pessoa física, ou um CNPJ em caso de Jurídica. Na apólice os riscos cobertos, são os que serão indenizados em caso de sinistro. Toda apólice tem os seus riscos excluídos, que não serão indenizados, categorizados pela Funenseg como:

- Excluídos legalmente – O art. 762 do Código Civil diz que são riscos excluídos os atos ilícitos dolosos ou por culpa grave equiparável ao dolo praticados pelo segurado. No caso de pessoa jurídica, aonde o segurado é uma empresa, o ato deve ser praticado por qualquer representante legal.
- Excluídos por força do contrato – são riscos excluídos previamente combinados com o segurado que variam de acordo com o ramo de seguro e a seguradora não concederá, na eventualidade do sinistro, o pagamento de sua ocorrência.
- Riscos fundamentais ou catastróficos – Riscos de catástrofes de grande dimensão, como explosões nucleares, terremotos de escalas grandes entre outros, devem ser tratados pelo Estado, pois as perdas, tanto de vidas quanto de bens, não podem ser mensuradas.
- Riscos que constituem carteiras específicas – Em uma apólice de automóvel, por exemplo, está excluído o risco de incêndio da residência do segurado, pois cada risco possui um ramo de seguro específico. Logo, riscos distintos devem ser contratados em apólices distintas.

Abaixo, podemos ver na Figura 2 o processo de contratação do seguro de forma simplificada. Este processo foi feito e publicado pela corretora de seguros MDS Insure, exclusivamente para funcionários e sua utilização foi devidamente autorizada.

Figura 1: Processo de Seguros



Fonte: MDS Insure

Ratificado pela imagem acima, podemos perceber que todo o processo de seguros se inicia com o risco, e com a transferência do mesmo. Após o corretor contatar a seguradora, uma equipe de estatísticos calcula o prêmio a ser cobrada, de maneira que somados, os prêmios formem o colchão anteriormente citado. Em caso de sinistros, uma nova análise de apólice ocorre, para ver se o ocorrido se enquadra nas coberturas contratadas, e assim, a seguradora designa um vistoriador para a análise dos prejuízos, e então o pagamento dos mesmos.

Abaixo vamos nos aprofundar sobre a atuação do corretor de seguros e como se contrata uma apólice.

## 2.2.Mercado de Seguros no Brasil

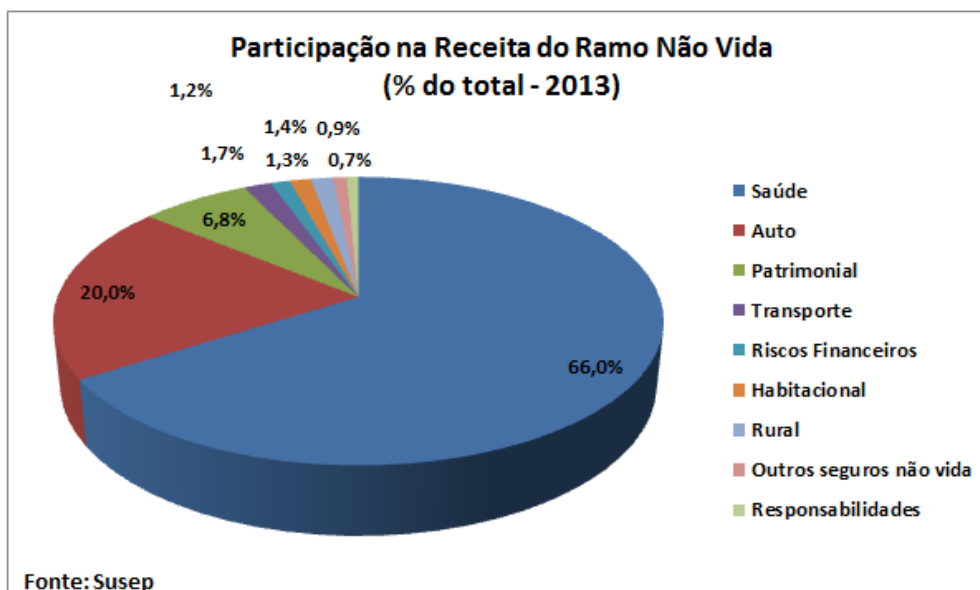
Representando, segundo a SUSEP, 6,1% do PIB em 2014, o mercado de seguros brasileiro é dividido entre os ramos vida, e não vida. Para manter o



estudo no foco desejado, o presente estudo desenvolve apenas o ramo não vida.

No Ramo não vida, o seguro que mais impacta em prêmios acumulados é o de saúde, seguido pelo automóvel e seguro patrimonial, como mostrado no Gráfico da figura 2, retirado da SUSEP.

Figura 2: Gráfico de Participação dos Ramos de Seguro



Fonte: Susep (retirado do site [tudosobreseguros.com.br](http://tudosobreseguros.com.br))

O ramo automóveis já foi o líder do gráfico acima, porém perdeu participação nos últimos anos por conta do crescimento da demanda de produtos relacionados a vida e ao aumento da competição entre as seguradoras que trabalham com o ramo de automóveis, o que tornou os prêmios menores.

Ressaltando a comparação feita na introdução do presente estudo, o mercado brasileiro, comparado ao americano, tem muito a crescer, porém esbarra em conceitos culturais, aonde segurança raramente entra em primeiro lugar.

O mercado brasileiro de seguros é composto por 121 seguradoras, 16 companhias de capitalização, 26 entidades de previdência complementar aberta e 12 seguradoras especializadas em seguro saúde. Além disso, existem mais de

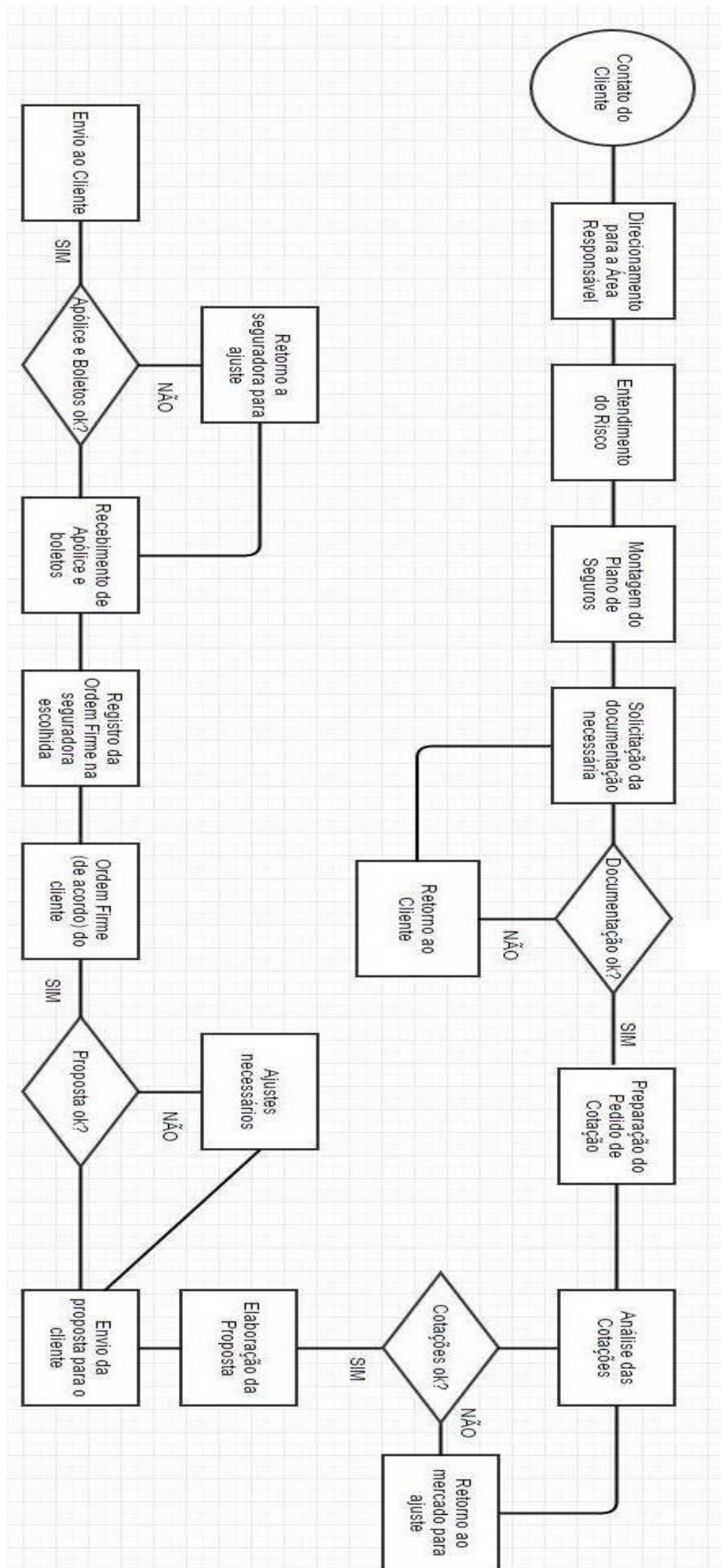
83 mil corretores de seguros. Os mesmos serão explicados abaixo. (Dados de dezembro de 2013, segundo a SUSEP e ANS).

Segundo o Art 1 da Lei No 4.594, de 29 de dezembro de 1964, “O corretor de seguros, seja pessoa física ou jurídica, é o intermediário legalmente autorizado a angariar e a promover contratos de seguros, admitidos pela legislação vigente, entre as Sociedades de Seguros e as pessoas físicas ou jurídicas, de direito público ou privado. ”

Segundo Smith e Wiening, os corretores de seguro fazem a ponte entre o futuro segurado e a seguradora. Os mesmos são remunerados por uma comissão para administrar as apólices do cliente, regular os sinistros e escolher a melhor opção de coberturas, limites segurados, e franquias.

Nos ramos de não vida, focaremos na atuação do corretor no Ramo de Seguro de Incêndio. Abaixo, na Figura 3 – Fluxograma de uma corretora de seguros - podemos analisar melhor a atuação do corretor de seguros no ramo empresarial, aonde o seguro de Incêndio se enquadra.

Figura 3 – Fluxograma de uma corretora de seguros



Fonte Própria

Analisando a figura 3 publicada apenas para funcionários pela MDS Insure corretora de seguros, aonde o autor trabalhou, podemos perceber que o corretor é o responsável pelo enquadramento do risco e escolha das melhores seguradoras para apresentar ao seu cliente. É ele o responsável por todo o contato com a seguradora e negociação pelas melhores condições para o cliente. (A publicação da imagem no presente estudo foi autorizada).

## **2.3 Seguro de Incêndio**

O seguro patrimonial, por definição do “Como Funciona o Seguro”, escrito por Barry D. Smith, tem como princípio proteger o contratante – segurado - contra possibilidades de incêndio e roubo do bem segurado, e seu conteúdo. A apólice é dividida entre compreensiva residencial, evidentemente para residências, ou empresarial para empresas, que adiciona outras coberturas necessárias para sua atividade. O presente estudo foca apenas no risco de incêndio, sem o adicional de roubo, pois é o risco menos agravado.

A cobertura básica, e obrigatória do produto, segundo a SUSEP, protege o segurado contra riscos de:

- Incêndio furtivo, sem participação do segurado, imprevisível e/ou inevitável.
- Queda de raio no terreno dos bens segurados ou no bem;
- Explosão de gás no terreno ou no bem segurado.

Segundo a SUSEP, para a emissão de uma apólice, no mercado, é obrigatória a inclusão de, ao mínimo, uma cobertura adicional. Abaixo, a listagem das mais utilizadas e suas definições, segundo o Tudo Sobre Seguros:

- Proteção contra roubo de equipamentos eletrônicos: Garante ao segurado prejuízos decorrentes de roubo de equipamentos eletrônicos.

- Lucros cessantes: Garante ao segurado, em caso de cessão de operações, todos os lucros que seriam gerados nesse período em que estava parada.
- Pagamento de aluguel: Em caso de incêndio, e necessidade de ocupação de um novo local, a cobertura garante ao segurado o pagamento do aluguel de uma nova instalação.
- Recomposição de documentos: Garante ao segurado o pagamento dos custos de reposição dos documentos perdidos em um eventual incêndio.
- Quebra de Vidros: Garante ao segurado a reposição dos vidros quebrados em caso de quebra acidental.
- Responsabilidade Civil: Cobertura para terceiros que garante ao segurado o pagamento de qualquer dano causado a terceiros que, legalmente, acionem o segurado.

O papel do corretor, conforme visto acima, na figura 3, é extremamente ativo neste tipo de seguro, identificando e mapeando o risco, e por sua vez determinando que tipos de coberturas o segurado necessita para sua maior proteção. Assim, o futuro segurado pode contratar uma apólice personalizada, de acordo com suas necessidades.

Apesar de não se aplicar em pequenas empresas, nem mesmo em medias, ainda no ramo de incêndio temos o seguro de Riscos Nomeados e Operacionais, caracterizados pela Funenseg como All Risks, que, salve pequenas exclusões, cobrem todos os tipos de sinistros.

Infelizmente, no Brasil não temos dados oficiais sobre o crescimento do índice de incêndios. Porém, o Instituto Sprinkler Brasil, estima que todo ano, temos um crescimento de 10% no número de incêndios que poderiam ter sido evitados com o gerenciamento de risco, no caso, colocação de Sprinklers.

O seguro patrimonial, é um seguro pouco vendido no Brasil como pudemos ver nos dados da figura 2, apenas 6,8% da receita dos ramos não vida são oriundas do seguro patrimonial. O presente estudo, mais a fundo, focara os motivos dessa pouca contratação.

## **2.4 Pequenas Empresas e seu processo decisório**

Para o melhor entendimento do estudo, conceituaremos as pequenas empresas, e como funciona sua gestão e tomada de decisão, para também entendermos o que está por trás da não contratação do seguro.

Classificar pequenas empresas é problemático, no Brasil, pois existem diversos critérios, por tamanho, poder econômico, poder de produção, e afins. A definição que vigora hoje, pela Lei Geral para Micro e Pequenas Empresas, diz que para ser enquadrada como pequenas, as empresas devem possuir um faturamento anual entre R\$ 240.000,01 e R\$ 2,4 milhões. Já a SEBRAE, diz que as pequenas empresas são definidas como as que têm de 10 a 49 empregados, no caso de comércio e serviços, e 20 a 99 pessoas, no caso de indústria e empresas de construção.

Ponderando os problemas em se constituir a dimensão da companhia, Drucker, 1981, afirma que a composição administrativa é o singular critério confiável para medir o tamanho da empresa, constatando que a mesma é do tamanho da estrutura que necessita.

Normalmente, pequenas empresas são familiares, o que abre caminhos positivos e negativos. Por exemplo, segundo dados da área econômica da UOL, de 464.700 empresas que iniciaram suas atividades em 2007, 48,2% fechou as portas em 2010, reflexo talvez da falta de preparo dos profissionais brasileiros, ou falta de estudo. Positivamente, abrir uma empresa possibilita ao administrador ter uma fácil gestão, controle da tomada de decisão, e é uma alternativa eficiente para fugir dos altos impostos do Brasil.

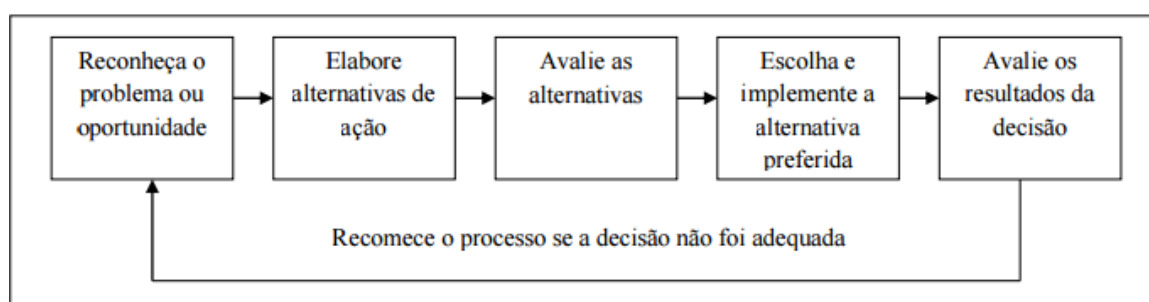
Nas pequenas empresas é raro de encontrar processos, quaisquer que sejam, que não tenham alguma ligação com a tomada de decisão do líder. Ordens são dadas, metas são desenvolvidas e um constante feedback é

estabelecido. Muitas vezes, para não delegar essa tomada de decisão, o administrador fica sobrecarregado, o que ocasiona uma indiferença quanto a assuntos que em primeiro momento não se mostram de suma importância, como por exemplo, seguro. Segundo Chiavenato, uma das funções do gestor é monetizar os recursos organizacionais, principalmente minimizando riscos, o que deveria estar na cabeça de todos os gestores.

A tomada de decisão é uma das atividades capitais na conjuntura organizacional, pois qualquer decisão do líder incidirá no melhor caminho para a empresa, portanto, quanto mais especificações sobre o assunto, mais os gestores terão existido em liderar. Segundo Shimizu, em 2001, as tomadas de decisão estão segmentadas entre: Estratégica – dois a cinco anos; Tática – meses a dois anos; Operacional – dias e meses; e Despacho – imediata. Ou seja, a contratação de seguro como modo de proteção patrimonial é uma decisão simples, entre o operacional e despacho, e deveria ser frequente pauta entre os gestores.

Para uma mais embasada tomada de decisão, o gestor deve estar ciente dos passos a seguir, para assim aperfeiçoar o resultado final. Abaixo, na figura 4, o presente estudo ilustra o processo da tomada de decisão.

Figura 4: Fluxograma da Tomada de Decisão



Fonte: MEGGINSON, 1998

Deparando-se com uma situação, o tomador de decisão de alternativas e informações suficientes para ter embasamento. Uma vez embasado, deve haver a escolha e implementação da decisão. Com esse método, o constante feedback anteriormente falado e realizado, permitido ao gestor receber uma resposta sobre o resultado.

### **3. Métodos e procedimentos de coleta e de análise de dados do estudo**

#### **3.1. Métodos de pesquisa utilizados**

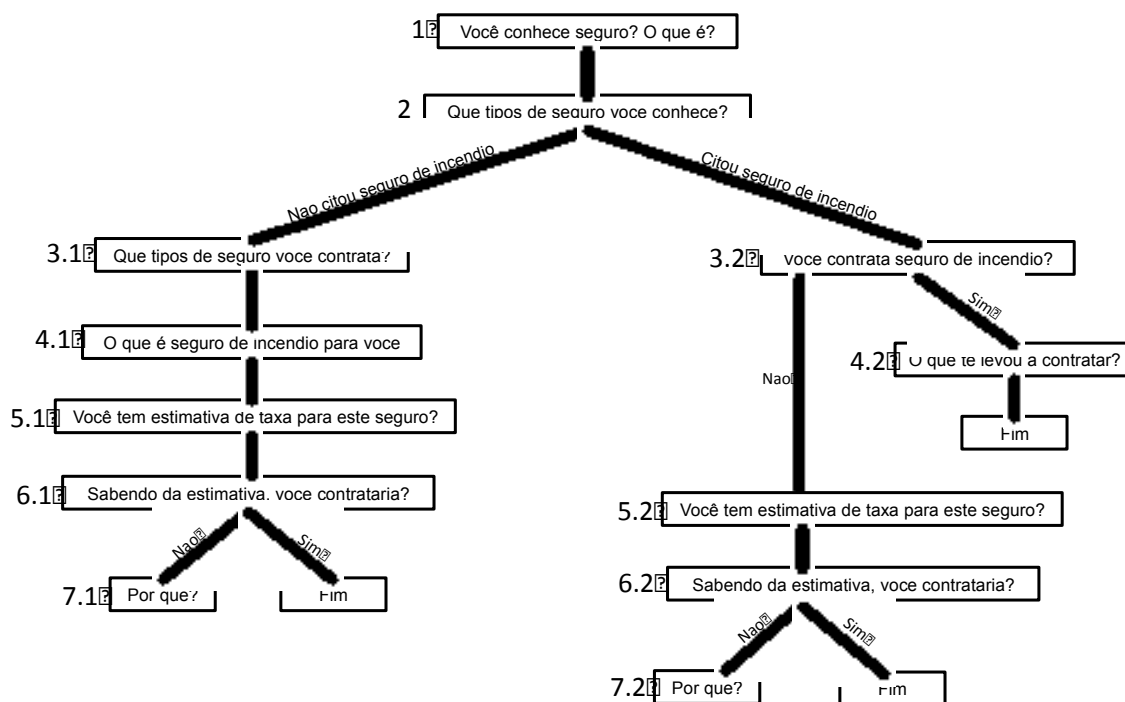
Neste capítulo são apresentados os métodos de pesquisa utilizados pelo presente estudo para responder a pergunta problema. Abaixo, o leitor tem conhecimento de como os dados foram coletados, processados e tratados, bem como o tipo de pesquisa que foi usada, quanto aos fins e meios, e como foi desenvolvida, visando atingir o resultado final. A pesquisa exploratória foi a melhor opção para o presente estudo quanto aos fins, pois é um assunto ainda embrião no Brasil, e não temos dados suficientes para responder à pergunta problema. O presente estudo fez uso da pesquisa para extrair a percepção do entrevistado sobre o assunto seguro de Incêndio em relação ao processo decisório utilizado para decidir ou não a sua contratação. “A investigação exploratória é realizada em área na qual há pouco conhecimento acumulado e sistematizado. Por sua natureza de sondagem, não comporta hipóteses que, todavia, poderão surgir durante ou ao final da pesquisa”. (Vergara, 1997). Quanto aos meios, para encontrar o melhor resultado possível, foi feita uma pesquisa de campo, com entrevistas, visando um embasamento sobre o assunto a partir da percepção do entrevistado. “Pesquisa de campo é investigação empírica realizada no local onde ocorre ou ocorreu um fenômeno ou que dispõe de elementos para explicá-lo” (Vergara, 1997).

#### **3.2. Procedimentos e instrumentos de coleta de dados utilizados no estudo**

O presente estudo teve como base das entrevistas oito tomadores de decisão, representando diferentes pequenas empresas. Os entrevistados foram escolhidos por acessibilidade do autor, sendo eles amigos e familiares. Os mesmos têm idade entre 30 e 60 anos. As entrevistas foram feitas pessoalmente, gravadas pelo entrevistador e transcritas digitalmente em seguida. Nenhuma identidade foi revelada. Para auxiliar o entrevistador durante



as entrevistas, bem como durante o tratamento de dados, um roteiro semi-estruturado foi estabelecido. Segundo Pádua, em 2004, entrevista semi-estruturada é permitir o entrevistado a falar livremente sobre o assunto, tendo um roteiro pré-estabelecido. O autor fez uso do seguinte esquema:



Vale ressaltar, que apesar de pré-estabelecido, o roteiro serviu apenas para ter um padrão nas entrevistas, e auxiliar o autor na coleta de dados. Brevemente explicando o roteiro, a partir da segunda pergunta, dividiu-se os entrevistados em os que citaram o seguro de incêndio como entre os conhecidos, e os que não citaram. Para os que conheciam, perguntou-se se o contrata, e se sim, o que o levou a contratar. Se não, perguntou-se se tem estimativa de taxa – e o entrevistador divide com o entrevistado que a taxa é proporcionalmente pequena – e em seguida pergunta-se se sabendo dessa taxa, o entrevistado contrataria. Se sim, fim da entrevista, e se não, perguntou-se por que ainda sim não contrataria. Para os que não conheciam seguro de incêndio, perguntou-se se o que é para o entrevistado – e o entrevistador evidencia a importância do mesmo – em seguida questionando se o entrevistado tem estimativa de taxa – quando o entrevistador divide que a taxa é proporcionalmente pequena – em seguida questionando se sabendo da taxa, o

entrevistado contrataria. Se sim, fim da entrevista, se não, perguntou-se porquê. Ao longo da entrevista, o autor procurou criar um vínculo com o entrevistado, o envolvendo com o projeto, e facilitando a compreensão do pensamento do mesmo sobre o assunto.

### **3.3. Formas de tratamento e análise dos dados coletados para o estudo**

O presente estudo, previamente à interpretação dos dados, consolidou os mesmos de maneira qualitativa, com opiniões, argumentações e interpretações dos entrevistados, fazendo uso também de estatísticas que serviram para o autor ter um quadro geral sobre os entrevistados, comparando-os e buscando padrões. Os dados foram transpassados em gráficos, e passagens da entrevista transcrita. As informações foram analisadas de maneira que o autor pudesse chegar a conclusão do presente estudo, respondendo à pergunta problema e por fim concluir.

### **3.4. Limitações do método**

“Todo método tem possibilidades e limitações” (Vergara, 1997). O presente estudo encontrou dificuldades quanto à sua metodologia. Dentre as dificuldades encontradas ao longo do estudo, destacam-se as seguintes:

- Falta de dados do mercado suficientemente confiáveis
- Falta de livros publicados e traduzidos sobre o tema para o enriquecimento do presente estudo
- Desconhecimento sobre o tema do presente estudo pelo entrevistado
- Dificuldade de quantificar os dados no momento de seu tratamento

## 4. Apresentação e análise dos resultados

### 4.1. Perfil dos Entrevistados

Ao todo, oito entrevistas pessoais foram realizadas, sendo sete com sujeitos do sexo Masculino, e uma do sexo feminino. Oito entrevistas foram suficientes para consolidar os dados e ratificar a suspeita do autor sobre o assunto. Abaixo, quadro com o perfil geral dos entrevistados.

Tabela 2: Quadro de Entrevistados

Entrevistado	Sexo	Idade	Ramo da Empresa
1	Masculino	32	Advocacia
2	Masculino	52	Engenharia
3	Masculino	53	Engenharia
4	Masculino	44	Comerciante
5	Masculino	52	Armazéns
6	Masculino	33	Tecnologia
7	Masculino	50	Imobiliária
8	Feminino	48	Produtora de Filmes

Os entrevistados, em sua maioria, são entre 40 e 50 anos, de diversos ramos de atuação.

### 4.2. Descrição e análise dos resultados

#### 4.2.1. Conhecimento do entrevistado sobre seguro

Iniciando a entrevista, quando perguntado se conhece seguro, e o que é, todos os oito entrevistados responderam que sim. No ato de defini-lo, a maioria teve dificuldades de determinar o que realmente é seguro. Vale ressaltar que os dois entrevistados mais jovens, no ramo de tecnologia e advocacia, deram respostas convincentes e firmes sobre o assunto, muito pela nova era de

gestores que já tem um conhecimento sobre novas maneiras de transferir perdas., conforme abaixo:

***“ Seguro é transferência de risco” (entrevistado n° 1)***

***“Seguro é contratar uma cobertura para assegurar um bem em sua posse, em caso de acidentes envolvendo o mesmo, para evitar perdas financeiras. ” (Entrevistado n° 6)***

#### **4.2.2.Tipos de seguro conhecidos pelos entrevistados**

Quando questionado que tipo de seguros os entrevistados conhecem, tivemos o seguinte conjunto de respostas:

Tabela 3: Seguros Conhecidos pelos entrevistados

Entrevistado	Sexo	Idade	Ramo da Empresa	Seguros que Conhece
1	Masculino	38	Advocacia	Automóvel, Garantia, Vida, Saúde
2	Masculino	52	Engenharia	Automóvel, Seguro para Obras, Vida, Saúde
3	Masculino	53	Engenharia	Automóvel, Seguro para Obras, Vida, Saúde
4	Masculino	44	Comerciante	Automóvel, Seguro de Transporte, Vida, Saúde
5	Masculino	52	Armazéns	Automóvel, Incêndio, Vida, Saúde
6	Masculino	33	Tecnologia	Automóvel, Cyber, Vida, Saúde
7	Masculino	50	Imobiliária	Automóvel, Incêndio, Vida, Saúde
8	Feminino	48	Produtora de Filmes	Automóvel, Filmes, Vida, Saúde

Após analisar a tabela acima, percebeu-se que apenas 25% dos entrevistados conhecem seguro de incêndio. Para o autor, foi de extrema importância para o presente estudo a informação de que o comerciante com lojas físicas, e o gestor de escritórios de advocacia nem sequer conheciam o produto, veremos abaixo.

#### **4.3. Para os que citaram seguro de incêndio.**

Evoluindo com a entrevista, ramificando os entrevistados, entre os que citaram seguro de incêndio entre os conhecidos, o que é o caso do gestor da empresa de armazéns, e do administrador de imóveis, e os que não citaram, ambos conheciam já a importância, o que tornou o bate papo bastante agradável. Perguntou-se se contratavam seguro de incêndio, o entrevistado n° 5

(armazéns), não apenas conhece, como também contrata. Ao ser questionado sobre o que o levou a tomar a decisão de contratar, o mesmo respondeu a seguinte passagem:

***“ Contrato, pois, preciso segurar não só o meu armazém, como todos os produtos dos meus clientes que estão armazenados”. (Entrevistado nº 5)***

Percebeu-se que o entrevistado nº 5 tem a verdadeira imagem do que é seguro de incêndio e sua importância. Após a entrevista, o entrevistador prosseguiu com a entrevista de maneira informal, interessado na maneira em que o gestor tomou a decisão de transferir seu risco, de maneira em que seu patrimônio fique protegido.

Falando sobre o entrevistado nº 7, do ramo imobiliário, apesar de conhecer, o mesmo não contrata, alegando:

***“Se tiver que contratar seguro para cada imóvel que administro, irei a falência! ” (Entrevistado nº 7)***

Paralelo ao roteiro, o entrevistado foi questionado se os imóveis ficam sem seguro, e o mesmo respondeu que obriga ao locatário contratar, mas muito se quer contratam. Perguntado sobre a taxa que esse seguro poderia ter, o mesmo não soube responder, e foi percebido espanto no momento em que o autor divide que a taxa é proporcionalmente pequena. Finalizando a entrevista, o gestor constata:

***“Por essa taxa, prefiro contratar o seguro pessoalmente, e não deixar nas mãos do locatário. Posso até repassar esse custo. ” (entrevistado nº 7)***

Como percebido, uma evidente falta de conhecimento sobre a precificação do seguro por parte do entrevistado número 7.

#### 4.3.1. Para os que não citaram seguro de incêndio.

Para os que não citaram seguro de incêndio entre os conhecidos, o autor questiona que tipo de seguros que o entrevistado costuma contratar, as respostas estão sintetizadas abaixo:

Tabela 4: Seguros Contratados pelos entrevistados

Entr.	Sexo	Idade	Ramo da Empresa	Seguros que Conhece	Seguros que Contrata
1	Masc.	38	Advocacia	Automóvel, Garantia, Vida, Saúde	Automóvel, Vida, Saúde
2	Masc.	52	Engenharia	Automóvel, Seguro para Obras Vida, Saúde	Automóvel, Obras Vida, Saúde
3	Masc.	53	Engenharia	Automóvel, Seguro para Obras Vida, Saúde	Automóvel, Obras Vida, Saúde
4	Masc.	44	Comerciante	Automóvel, Seguro de Transporte Vida, Saúde	Automóvel, Vida, Saúde
6	Masc.	33	Tecnologia	Automóvel, Cyber Vida, Saúde	Automóvel, Vida, Saúde
8	Fem.	48	Produtora de Filmes	Automóvel, Filmes Vida, Saúde	Automóvel, Vida, Saúde

Conforme confirmado pelos dados apresentados na introdução do presente estudo, os seguros mais contratados são automóvel, vida e saúde. Foi de se destacar, em adicional, que apesar de conhecer outros ramos de seguros ligados à sua atividade, os entrevistados 1, 4, 6 e 8 não contratam os seguros respectivos. Como por exemplo, o comerciante, que transporta suas mercadorias sem o seu seguro específico. Questionado sobre isso, o mesmo falou que não tem orçamento suficiente para arcar com o seguro.

#### 4.3.2. Percepção de Seguro de Incêndio para os que não conheciam

Para os que não conheciam seguro de incêndio, o autor questionou se tinham conhecimento do que é, e qual seria o valor. Os seis entrevistados ratificaram que é um seguro para proteger os bens contra incêndio, uma mera alusão ao nome.

Espanta saber que o próprio comerciante, dono de uma rede de lojas físicas, não conhece seguro de incêndio. Quando o entrevistador evidenciou a importância de segurar a loja e seus bens materiais, foi percebido a expressão de surpresa e angústia do entrevistado.

***“ Não sabia que poderia transferir o meu risco de incêndio para outra entidade, sempre tomei medidas para que isso não acontecesse, mas imprevistos acontecem. “ (entrevistado nº 4)***

Evidenciando falta de conhecimento, o comerciante se mostrou bastante interessado no assunto, e também no presente estudo.

O mesmo aconteceu para o gestor do escritório de advocacia, aonde processos judiciais físicos estavam em risco sem ao menos ter o conhecimento que existe uma maneira de protegê-los caso o pior ocorra.

Para os gestores das empresas de filmes, engenharia e tecnologia, houve uma pequena surpresa perante a revelação da importância do seguro, porém nada que gerasse uma preocupação grande. No caso da produtora de filmes, a mesma ratificou:

***“ Nos dias de hoje, como os filmes são gravados em HD, em caso de incêndio, os mesmos tem backup na “nuvem”. ” (Entrevistada número 8)***

Questionada sobre os equipamentos, a entrevistada dividiu que os mesmos são contratados com garantias já.

#### **4.4. Estimativa de Taxa**

Quando questionados se tinham, mesmo não conhecendo o produto, uma estimativa de taxa, tivemos o resultado abaixo:

Tabela 5: Estimativa de taxas

Entrevistado	Sexo	Idade	Ramo da Empresa	Estimativa de Taxa (%)
1	Masculino	38	Advocacia	2%
2	Masculino	52	Engenharia	1%
3	Masculino	53	Engenharia	2%
4	Masculino	44	Comerciante	5%
6	Masculino	33	Tecnologia	5%
8	Feminino	48	Produtora de Filmes	3%

Sobre a estimativa de taxa, como falado na introdução, é, em média, 0,1% apenas, e a média dos entrevistados é 3%, mais que 30 vezes maior que a

realidade. Além da falta de conhecimento sobre o produto seguro de incêndio, após a explicação do entrevistador, a noção de precificação era nula.

Concluindo a entrevista, questionando se o entrevistado, conhecendo as pequenas taxas do seguro, contrataria o mesmo, tivemos as seguintes respostas:

Entrevistado 1:

***“Por essa taxa, certamente contrataria, pois caso meu bem esteja avaliado em 1 milhão, pagaria apenas 1 mil reais de seguro. Para meu escritório de advocacia, isso não é nada comparado aos prejuízos de um incêndio. ”***

No caso do entrevistado nº 1, podemos perceber que o entendimento da precificação foi fundamental para sua mudança de percepção sobre o assunto.

Entrevistado 2:

***“Não contrataria, pois, o problema nunca foi o valor, e sim a necessidade. Não vejo como meu escritório, ou minhas obras, pegariam fogo. Até mesmo minha residência não está em risco. ”***

Para o entrevistado nº 2, talvez, se o país tivesse mais dados sobre o número de incêndios ou o aumento dos mesmos e suas consequências, a opinião do entrevistado seria diferente.

Entrevistado 3:

***“Contrataria. O valor não é representativo comparado aos benefícios que pode trazer.”***

O entrevistado nº 3 também contrataria o seguro de incêndio tendo conhecimento do produto e do preço, comparado aos benefícios.

O entrevistado número, 4, 6 e 8, ficaram estupefatos com a estimativa de taxa proporcional do seguro de incêndio, e ambos contratariam não só para a



empresa como também para a residência. Consolidando os dados, dos seis que não conheciam, cinco contratariam após conhecer o produto e seu preço. O que nos leva a chegar à conclusão, que abordaremos abaixo, de que a falta de conhecimento sobre o produto, aliado a má transparência da precificação, gera os resultados acima.

## 5. Conclusões e recomendações para novos estudos

O presente estudo teve como objetivo entender o motivo dos gestores das pequenas empresas não contratarem seguro de incêndio como maneira de proteger seu patrocínio. Utilizamos os tipos de pesquisa abordados durante o trabalho para penetrar na cabeça dos entrevistados, representando suas pequenas empresas, para extrair dos mesmos sua percepção e análise do tema.

Após a consolidação dos dados e análise dos resultados, concluímos que os principais motivos do baixo índice de contratação de seguro de incêndio pelas pequenas empresas são:

- Falta de conscientização do Governo sobre as causas e aumentos dos incêndios, e suas consequências – A população não tem consciência das devastadoras consequências dos incêndios e seus prejuízos, criando uma barreira para que os gestores se conscientizem, fazendo o mercado só acreditar na importância quando acontecer na própria pele.
- Baixa propagação do produto por parte das seguradoras e corretoras – Os consumidores não têm conhecimento do que é seguro de incêndio, suas cláusulas, coberturas e benefícios. Os gestores, por sua vez, não recebem a informação do canal de que podem usar este meio como transferência de risco e proteção do patrimônio, e não o fazem.
- Baixa transparência do preço – O mercado não tem noção de que o preço é acessível, perante aos benefícios, muito por conta da falta de proatividade do mercado em potencializar as vendas.

O presente estudo contém informações sobre o básico do seguro, o produto e o mercado securitário, e servirá de base para não só essas pequenas

empresas em questão, mas também para qualquer outra que necessite de proteger seu patrimônio. O presente estudo serve para qualquer interessado aprender sobre o tema.

Podemos também, de antemão, concluir que para o mercado securitário, ou seja, corretoras, seguradoras e afins, que o presente estudo serve como exemplo para a utilização das ferramentas necessárias para a propagação do seguro de incêndio.

Para estudos futuros sobre o tema, seria fundamental: um estudo mais focado nas atuações das corretoras e seguradoras; analisar uma amostragem maior de entrevistados, coletar informações maiores sobre os dados governamentais de incêndio, e principalmente, entender até aonde o mercado securitário pode crescer, esbarrando na falta de conscientização da população sobre o tema seguro.

## 6. Referências Bibliográficas

Administração: modelos básicos e métodos computacionais. Rio de Janeiro: Guanabara Dois, 2001.

AICPCUIIA – Fundação Escola Nacional de Seguros, 1999.

Brasil Insurance. **Mercado de Seguros no Brasil**. Rio de Janeiro, 2015 Disponível em: [Http://ri.brasilinsurance.com.br/brasilinsurance/web/conteudo\\_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=34407](http://ri.brasilinsurance.com.br/brasilinsurance/web/conteudo_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=34407)>. Acesso em: 26 de outubro. 2015.

CHIAVENATO, Idalberto. Administração de novos tempos. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

Data World Bank. **GNI Statistics**. New York, 2015 Disponível em: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.MKTP.CD>>. Acesso em: 26 de outubro. 2015.

DRUCKER, Peter. Práticas de administração de empresas. São Paulo (SP): Pioneira, 1981.

JusBrasil. **Decreto 6204/07 | Decreto nº 6.204, de 5 de setembro de 2007**. Rio de Janeiro, 2015 Disponível em: <http://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/94521/decreto-6204-07>>. Acesso em: 26 de outubro. 2015.

MEGGINSON, Leon et al. Administração: conceitos e aplicações. São Paulo: Harbra, 4. ed., 1998

PÁDUA, Elizabete Matallo Marchesini. Metodologia de pesquisa: Abordagem Teórico- Prática. São Paulo, 2004.

Perspectiva Corretora de Seguros. **Seguros rumo a 6% do PIB**. Rio de Janeiro, 2015 Disponível em: <http://www.perspectivaseguros.com.br/noticias,1360,seguros-rumo-aos-6-do-pib.html>>. Acesso em: 26 de outubro. 2015.

Superintendência de Seguros Privados. **Boletim Estatístico Dos Mercados Supervisionados**. Rio de Janeiro, 2015 Disponível em: <http://www.susep.gov.br/menu/estatisticas-do-mercado/boletins-estatisticos/>>. Acesso em: 26 de outubro. 2015.

Sebrae. **Pequenas Empresas**. Rio de Janeiro, 2015 Disponível em: [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)>. Acesso em: 26 de outubro. 2015.

Sem Autor. Livro Básico de Seguros. **Funenseg**, Rio de Janeiro: Abril, ed. 11, , p.171 a 226, 10 Outubro. 2014.

Smith Barry, D. Wining Erik, A . Como Funciona o Seguro:. **Funenseg**:

SHIMIZU, Tamio. Pesquisa Operacional em engenharia, economia e

Tudo Sobre Seguros. **O que é Seguro?**. Rio de Janeiro, 2015 Disponível em: <http://www.tudosobreseguros.org.br/sws/portal/pagina.php?l=266>. Acesso em: 26 de outubro. 2015.

VERGARA, Silvia. Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração. São Paulo (SP). Atlas, 1997