

# *Um negócio que as seguradoras aprenderam nas escolas*

Com grande potencial, mercado já oferece cobertura hoje a 1,5 milhão de alunos

---

**Cristina Canas e Germana Costa Moura**

---

• Criados para proteger as escolas da inadimplência, os seguros educacionais têm cerca de 1,5 milhão de crianças seguradas, em 1.500 estabelecimentos particulares. A Canadá Seguros estima que as escolas perderiam em torno de R\$ 100 mil por ano com a saída de alunos que cursam o ensino básico por causa da morte dos pais. Pioneira no mercado com quase 40% das vendas, a empresa viu surgir nos últimos anos concorrentes de peso, como o Bradesco e a Porto Seguro. A carteira da Bradesco Seguros cresceu 97% de 1996 para 97 e hoje tem 70 mil alunos segurados em 55 escolas.

— O mercado potencial é imenso. O Brasil está dando cada vez mais importância à educação nesses tempos de globalização. As famílias sabem que amanhã seu filho vai estar competindo com trabalhadores de Estados Unidos, Ásia e Europa. Com as facilidades de transporte e comunicação, qualquer pessoa pode substituí-lo e a educação passa a ser fundamental — diz o diretor de produtos da Bradesco Seguros, Mário Debiase.

Nos últimos tempos, os pais começaram a tomar a iniciativa de comprar esse tipo de seguro, levando ao lançamento de apólices individuais. David Filipe Santiago de Souza, gerente de produto da

Seguradora Indiana, afirma que a empresa, que já faz seguro coletivo, ingressou no ramo dos seguros educacionais individuais para atender a crescente demanda do mercado.

Renato Terzi, gerente de produtos da Icatu Hartford, afirma que o mercado segurador tem enorme potencial de crescimento. O brasileiro gasta US\$ 80 por ano com seguros contra US\$ 100 dos argentinos, US\$ 1.200 dos alemães e US\$ 1.300 dos americanos.

— Entre as apólices mais procuradas está o seguro educação, pelas vantagens e custo baixo — diz Terzi.

Não só as seguradoras estão de olho no mercado aberto pela preocupação dos pais com a educação dos filhos. A Brasilprev, do Banco do Brasil, e o Bradesco transformaram os planos de previdência privada, antes destinados a quem se preocupava em garantir aposentadoria decente, numa alternativa para os clientes juntarem dinheiro para educar os filhos. Por enquanto, só as duas disputam um mercado que cresce 50% ao ano.

De olho na rentabilidade potencial da educação e na necessidade de modernização das escolas brasileiras, o banco inglês Commerce Bank tem linha de crédito de US\$ 5 bilhões para financiar a compra de laboratórios fabricados pela inglesa Sangari. Um kit com cinco laboratórios custa US\$ 340 mil, financiados em cinco anos. ■