

ENSAIOS SÍNGULA PRESS REVIEW

Vol. 3 2026

Publicação Seriada Contínua

ISSN: [em processamento]



Lacuna de Proteção como Equilíbrio Estável

Como Mercados de Proteção

Convergem para Estados de Subcobertura

PR CALLEGARI

Riscos e Incertezas

Síngula Editora

2026

ENSAIOS SÍNGULA PRESS REVIEW

Ensaaios Síngula Press Review

Vol. 3 2026

Publicação seriada eletrônica

Periodicidade: Contínua

e-ISSN: em processo

DOI: xxxxxx

Informações da Publicação

Título: Ensaaios Síngula Press Review

Meio de publicação: Digital

Local de publicação: São Paulo, SP, Brasil

Editora responsável: Síngula Editora

Contato institucional: contato@singulaeditora.com.br

www.singulaeditora.com.br

Direção Editorial: Paola Roldan Callegari

© Síngula Editora, 2026

Todos os direitos reservados

Ensaaios Síngula Press Review

Vol. 3 2026

Créditos editoriais: Síngula Editora

Autoria: PR Callegari

ORCID: 0009-0005-6358-7966

Edição e curadoria: Síngula Editora

Preparação e revisão de texto: Síngula Editora

Projeto gráfico: Síngula Editora

e-ISSN: em processamento

DOI: [xxxxxx](#)

Eixo Temático: Risco & Incerteza

Lacuna de Proteção como Equ l - brio Estável

Como Mercados de Proteção Convergem para Estados de Subcobertura

PR CALLEGARI

Sobre a Síngula Press Review

A Síngula Press Review é um selo editorial da Síngula Editora dedicado à publicação de ensaios autorais, reflexões críticas e textos interdisciplinares.

Eixo Temático: Risco & Incerteza

Este eixo assume que risco e incerteza não são desvios do sistema econ mico e social, mas sua condição constitutiva. Toda decisão relevante ocorre sob informação incompleta, horizontes temporais limitados e contingência estrutural. A previsibilidade   exceção operacional; a incerteza, regra estrutural.

A distinção entre risco mensurável e incerteza radical orienta o enquadramento inicial, mas o escopo se amplia para examinar como sociedades constroem dispositivos institucionais de contenção da exposição ao desconhecido. Seguro, regulação, reservas, diversificação e precificação são mecanismos que organizam vulnerabilidades — não instrumentos capazes de eliminar o imprevisível.

Este eixo não trata o risco apenas como variável técnica ou estatística. Ele é força organizadora de instituições, comportamentos e estruturas de proteção. A tentativa de converter incerteza em cálculo pode gerar sensação de controle, mas frequentemente produz fragilidades ocultas quando ignora a natureza não linear e histórica dos sistemas complexos.

Os ensaios deste eixo exploram regimes de instabilidade, arquitetura de absorção de choques, vulnerabilidade sistêmica e efeitos cumulativos da exposição prolongada ao desconhecido. Interessa compreender como sistemas tentam estabilizar o instável — e como novas formas de instabilidade emergem precisamente dessas tentativas. A reflexão parte do reconhecimento de que a incerteza não é problema a ser eliminado, mas condição permanente a ser compreendida.

Sumário

LACUNA DE PROTEÇÃO COMO EQUILÍBRIO ESTÁVEL 1

RESUMO 1

APRESENTAÇÃO 1

 O Problema da Subproteção como Equilíbrio, não como Desvio.....4

 Arquitetura Cognitiva do Risco: Nevoeiro Decisório e Descontinuidade Intertemporal5

 A Lógica da Oferta Defensiva.....8

 A Armadilha Akerlof–Nash: Equilíbrio sem Coordenação9

 Proteção como Estado Sistêmico e Implicações da Redefinição..... 15

 Implicações para Arquitetura Institucional 16

 Aberturas para novas reflexões 19

Considerações Finais..... 20

Agradecimentos..... 23

Nota biográfica do autor 24

Referências Utilizadas 25

LACUNA DE PROTEÇÃO COMO EQUILÍBRIO ESTÁVEL

Como Mercados de Proteção Convergem para Estados de Subcobertura

Resumo

Este ensaio investiga a subproteção em mercados de seguros de pessoas não como falha episódica ou desvio transitório, mas como equilíbrio estrutural estável. A tese central é que o chamado protection gap — lacuna persistente entre risco real e cobertura efetiva — emerge da interação sistêmica entre limitações cognitivas individuais (operando sob nevoeiro decisório), oferta defensiva institucionalizada e ausência de incentivos alinhados à suficiência protetiva. Mobilizando a distinção knightiana entre risco e incerteza, os conceitos de equilíbrio de Nash e seleção adversa (Akerlof), e a economia comportamental aplicada à decisão intertemporal, o ensaio demonstra que agentes racionais em seus respectivos contextos produzem, coletivamente, um resultado persistente de subcobertura. A subproteção estabiliza-se porque nenhum agente da cadeia detém incentivo dominante para romper o equilíbrio em direção à suficiência. Conclui-se que intervenções pontuais são insuficientes enquanto a arquitetura sistêmica de incentivos não for redesenhada. O ensaio propõe o conceito de equilíbrio defensivo coletivo como categoria analítica para compreender a persistência estrutural da lacuna de proteção.

Palavras-chave: lacuna de proteção; equilíbrio estável; subcobertura estrutural; oferta defensiva; risco e incerteza.

APRESENTAÇÃO

Mercados de seguros de pessoas cresceram em sofisticação técnica, capilaridade distributiva e rigor atuarial ao longo das últimas décadas. Produtos se diversificaram, plataformas digitais reduziram fricções de acesso e estruturas regulatórias avançaram no sentido da solvência e da transparência contratual. No entanto, a distância entre o risco efetivamente enfrentado por indivíduos e famílias e a proteção efetivamente disponibilizada permanece não apenas persistente, como estruturalmente estável. Esse fenômeno — usualmente designado *protection gap* — resiste a correções parciais e reaparece, com coerência quase perturbadora, mesmo em mercados maduros.

A interpretação dominante do problema insiste em enquadrá-lo como falha: de informação, de educação financeira, de acesso ou de produto. Cada uma dessas leituras captura uma dimensão real do fenômeno. Nenhuma, porém, explica por que a insuficiência de proteção persiste como padrão agregado mesmo quando essas dimensões são parcialmente tratadas. Se fosse fundamentalmente um problema de ignorância, campanhas educativas sustentadas resolveriam. Se fosse primariamente uma falha de acesso, expansão da distribuição seria suficiente. A estabilidade do fenômeno, sua resistência a intervenções isoladas e sua recorrência em mercados com arquiteturas distintas sugerem algo estruturalmente diferente: o *protection gap* não é exceção que exige explicação, mas equilíbrio que exige compreensão.

A análise concentra-se nos mercados de seguros de pessoas — vida, invalidez e doenças graves — por duas razões estruturais. Primeiro, porque nesses ramos a assimetria temporal entre contratação e acionamento é máxima: o produto é adquirido em condições cognitivas e emocionais radicalmente diferentes daquelas em que seu valor se revela. Segundo, porque a subproteção nesses mercados produz consequências socioeconômicas de longo prazo —

empobrecimento familiar, dependência de transferências públicas, interrupção de trajetórias educacionais — que a tornam um problema de política pública, não apenas de mercado. Embora o conceito de protection gap tenha adquirido proeminência também em ramos como catástrofes naturais e riscos cibernéticos, a lógica do equilíbrio defensivo coletivo aqui proposta encontra nos seguros de pessoas sua expressão mais completa e analiticamente produtiva.

Este ensaio propõe que a lacuna de proteção é um estado de equilíbrio estável — resultado emergente da interação entre limitações cognitivas individuais, arquitetura institucional de oferta e ausência sistemática de incentivos orientados à suficiência protetiva. Quando o sistema é analisado como totalidade, a subproteção deixa de parecer paradoxal. Ela revela-se coerente: cada agente age racionalmente dentro de seus constrangimentos, e o resultado coletivo dessa racionalidade distribuída é, precisamente, a perpetuação da lacuna.

A persistência da lacuna de proteção pode ser compreendida como resultado de um mecanismo cumulativo operando em dois níveis interdependentes. No nível individual, vieses cognitivos como miopia temporal, excesso de otimismo e aversão à complexidade reduzem sistematicamente a propensão à contratação de proteção adequada — não por ignorância, mas pela estrutura do próprio processamento decisório humano diante de riscos abstratos e temporalmente distantes. No nível institucional, fricções regulatórias, custos de distribuição e modelos de negócio baseados em incentivos de conversão dificultam a oferta de soluções calibradas às necessidades reais das famílias. A interação desses dois níveis produz um arranjo no qual a subcobertura deixa de ser um desvio transitório e passa a funcionar como ponto de equilíbrio relativamente estável do sistema: nenhum agente tem incentivo unilateral para

romper a configuração vigente, e o resultado coletivo persiste independentemente das intenções individuais.

O argumento mobiliza três tradições teóricas em diálogo. Da teoria econômica do risco, recupera a distinção knightiana entre risco mensurável e incerteza radical para ancorar a assimetria cognitiva entre agentes. Da teoria dos jogos e da organização industrial, incorpora o conceito de equilíbrio de Nash e a análise de seleção adversa desenvolvida por Akerlof para formalizar a lógica do equilíbrio defensivo coletivo. Da economia comportamental, extrai a noção de viés presente, nevoeiro cognitivo e descontinuidade intertemporal para compreender como indivíduos decidem — e por que decidem subotimamente — em contextos de baixa saliência emocional sobre riscos futuros.

A estrutura do ensaio percorre esse encadeamento em sete movimentos analíticos: primeiro, caracteriza a subproteção como equilíbrio, não desvio; segundo, descreve a arquitetura cognitiva do risco individual; terceiro, analisa a lógica da oferta defensiva; quarto, formaliza a armadilha estrutural que estabiliza o resultado coletivo; quinto, examina os mecanismos que impedem a ruptura do equilíbrio; sexto, discute a proteção como estado sistêmico; e sétimo, aponta implicações para o redesenho institucional. A conclusão sustenta que a intervenção produtiva exige não a correção de agentes individuais, mas a reconfiguração da arquitetura que torna racional, para todos os atores, a perpetuação do estado de subcobertura.

O Problema da Subproteção como Equilíbrio, não como Desvio

A intuição moral que orienta a maior parte das análises sobre o protection gap é a seguinte: se a subproteção persiste, alguém está errando. O consumidor não decide bem; o distribuidor não orienta adequadamente; o regulador não intervém com eficácia; a seguradora não oferta produtos suficientes. Essa intuição, embora compreensível, é analiticamente equivocada. Ela pressupõe que o equilíbrio correto seria a cobertura plena e que qualquer desvio em relação a ele exige um responsável.

A perspectiva aqui adotada inverte esse enquadramento. A subproteção não é o desvio que requer explicação; é o equilíbrio que requer compreensão. A cobertura plena seria, nesse contexto, o estado excepcional, não a norma esperada. Essa inversão não é retórica. Ela tem implicações diretas sobre como o problema é diagnosticado e sobre que tipo de intervenção pode, de fato, alterar o resultado.

A distinção entre risco e incerteza, tal como formulada por Frank Knight em 1921, fornece o primeiro elemento estrutural da análise. Knight distinguiu entre situações nas quais a distribuição de probabilidades de resultados futuros é objetivamente conhecida — o risco mensurável — e situações nas quais essa distribuição não pode ser determinada a priori — a incerteza radical. O seguro opera, formalmente, como mecanismo de gestão do risco mensurável: a atuária modela probabilidades, precifica exposições e distribui perdas por pools mutualizados. Mas a decisão individual de contratar, manter e acionar cobertura ocorre, invariavelmente, sob incerteza radical. O consumidor não tem acesso à distribuição objetiva dos riscos que enfrenta ao longo do ciclo de vida; tem acesso apenas a percepções imprecisas, analogias pessoais e heurísticas cognitivas.

Essa assimetria entre o domínio formal do risco (onde opera a seguradora) e o domínio vivido da incerteza (onde opera o indivíduo) é constitutiva do mercado de proteção — e é, precisamente, o que torna o equilíbrio de subcobertura estruturalmente robusto. O produto é desenhado para o primeiro domínio; a decisão ocorre no segundo. Quando o desenho ignora essa distância, o resultado não é um mercado que falha pontualmente: é um mercado que funciona exatamente como sua arquitetura determina.

Compreender a subproteção como equilíbrio implica reconhecer três propriedades estruturais do fenômeno: sua estabilidade (o estado persiste sem intervenção exógena significativa), sua robustez (resiste a perturbações parciais) e sua emergência (nenhum agente individual a produz intencionalmente; ela emerge da interação entre condutas localmente racionais). Essas três propriedades são precisamente o que distingue um equilíbrio de uma falha episódica.

Arquitetura Cognitiva do Risco: Nevoeiro Decisório e

Descontinuidade Intertemporal

O indivíduo que decide sobre proteção não opera como agente neoclássico dotado de preferências estáveis, informação completa e horizonte temporal consistente. Opera, ao contrário, como agente cognitivamente finito, inserido em contextos de alta demanda atencional, baixa saliência emocional sobre riscos futuros e forte pressão de necessidades imediatas. A economia comportamental documentou extensivamente esse modo de operação; o que interessa aqui é sua implicação estrutural para a produção do equilíbrio de subcobertura.

O estado decisório característico da contratação de seguros pode ser descrito como nevoeiro cognitivo — uma condição na qual o risco é intelectualmente reconhecido, mas não emocionalmente incorporado como urgência. Esse estado não é ignorância; é algo mais sutil. O indivíduo frequentemente sabe que deveria contratar, conhece o argumento lógico que justifica a decisão, e ainda assim não age. A lacuna entre reconhecimento e ação é o ponto onde a arquitetura cognitiva do risco produz seus efeitos mais consequentes.

Três mecanismos operam em combinação para produzir e manter esse estado. O primeiro é o viés presente: a tendência sistemática de sobreponderação de custos imediatos em relação a benefícios futuros, mesmo quando o valor esperado do benefício é objetivamente superior. O prêmio mensal do seguro é custo presente, concreto e repetido; a proteção futura é benefício incerto, abstrato e distante. O cérebro humano — moldado evolutivamente para responder a ameaças imediatas, não para calcular distribuições de probabilidade sobre horizontes de décadas — desconta o benefício futuro de maneira sistemática e desproporcional.

O segundo mecanismo é a aversão à ambiguidade, identificada por Ellsberg como complemento da aversão ao risco clássica. Quando a distribuição de probabilidades não é conhecida com precisão — condição que define a incerteza knightiana — os agentes tendem a evitar decisões em vez de construir estimativas subjetivas de probabilidade e agir a partir delas. O seguro de vida incorpora, ao mesmo tempo, todas as fontes de ambiguidade que o cérebro mais fortemente evita: morte, invalidez, doenças graves. Não surpreende, portanto, que a decisão seja sistematicamente adiada.

O terceiro mecanismo é a descontinuidade intertemporal da identidade. A formulação filosófica mais rigorosa desse fenômeno encontra-se em Derek

Parfit (1984), cuja teoria da identidade pessoal demonstra que a conexão psicológica entre o eu presente e o eu futuro diminui progressivamente com o tempo, tornando racional — e não apenas irracional — o tratamento do eu futuro como pessoa parcialmente distinta. A literatura psicológica e econômica subsequente sobre identidade intertemporal confirma que agentes tendem a tratar seu eu futuro — especialmente em condições de estresse, luto ou colapso financeiro — como alguém com preferências e circunstâncias que o eu presente não consegue antecipar com precisão. O seguro exige que o eu presente tome uma decisão cara e emocionalmente custosa em benefício de um eu futuro que lhe parece, cognitivamente, quase um estranho.

A combinação desses três mecanismos produz um resultado previsível: decisões tardias, coberturas insuficientes e alta propensão ao cancelamento ou à não-renovação em momentos de restrição orçamentária. Esse padrão não é aleatório. É a expressão comportamental de uma arquitetura cognitiva específica operando em um ambiente institucional que não foi desenhado para compensá-la.

"O seguro é um produto vendido em tempos de calma para ser usado em tempos de caos. Essa frase parece simples. Mas ela carrega uma tensão enorme." — Callegari, *Proteção para Pessoas Imperfeitas em Mercados Racionais*

Ela aponta para o que George Loewenstein (2005) formalizou como *hot-cold empathy gap*: a incapacidade sistemática de agentes em estado cognitivo "frio" (baixa saliência emocional, alta racionalidade deliberativa) de antecipar com precisão suas próprias reações, necessidades e preferências quando em estado "quente" (alta carga emocional, capacidade cognitiva reduzida, urgência temporal). O produto foi desenhado para o primeiro contexto; o valor social da proteção se realiza no segundo. Quando a arquitetura institucional não

reconhece essa assimetria, o resultado é uma oferta que satisfaz os critérios formais do mercado racional, mas falha sistematicamente em cumprir sua função social.

A Lógica da Oferta Defensiva

Se as limitações cognitivas do lado da demanda explicam parte do equilíbrio de subcobertura, a dinâmica da oferta explica por que esse equilíbrio se estabiliza — por que o mercado não converge, endogenamente, para uma situação de maior suficiência protetiva. A hipótese aqui formulada é que a oferta em mercados de proteção tende estruturalmente ao mínimo defensivo: o menor produto capaz de ser vendido com o menor atrito possível, maximizando conversão e minimizando exposição reputacional, regulatória e relacional.

Essa dinâmica não é produto de má-fé. É o resultado racional de uma cadeia de incentivos que, em cada elo, orienta o comportamento em direção ao mínimo suficiente para fechar a venda — não ao máximo necessário para garantir proteção real. O corretor que simplifica a apresentação para reduzir o desconforto do cliente, a seguradora que padroniza o produto para minimizar reclamações e retrabalho regulatório, a plataforma digital que otimiza conversão com base em taxa de clique: cada um age racionalmente segundo seus incentivos.

O mecanismo é estruturalmente análogo ao descrito por Akerlof no clássico artigo sobre o mercado de carros usados: quando a qualidade é difícil de observar pelo comprador, o mercado tende ao nivelamento por baixo. No caso dos seguros de vida, a dificuldade de observação da qualidade é amplificada por um fator adicional: o produto só revela sua (in)suficiência no momento do sinistro, que pode ocorrer anos ou décadas após a contratação, sob circunstâncias emocionais e financeiras radicalmente diferentes. A qualidade de

um seguro de vida não pode ser avaliada ex ante com precisão suficiente para orientar a compra; ela só se revela ex post.

Nesse ambiente, pagar mais por proteção robusta parece, do ponto de vista do consumidor, indistinguível de pagar mais por proteção mínima. O mercado não recompensa a qualidade, porque a qualidade não é observável no momento relevante da decisão. O resultado é que produtos mais robustos enfrentam dificuldades estruturais de sustentação comercial, enquanto produtos mínimos dominam o mercado não por serem superiores, mas por serem mais compatíveis com a racionalidade limitada do comprador no momento da contratação.

A oferta defensiva articula-se, portanto, com a demanda limitada em um circuito de reforço mútuo. O consumidor, operando sob nevoeiro cognitivo, sinaliza preferência pelo produto mais simples e de menor custo imediato. O distribuidor, respondendo a essa sinalização e ao risco de perder a venda, apresenta o produto mais simples disponível. A seguradora, desenhando para esse distribuidor e esse consumidor, estrutura portfólios que minimizam complexidade, maximizam velocidade de fechamento e protegem a organização de exposições regulatórias e reputacionais. Cada passo do ciclo reforça o anterior.

A Armadilha Akerlof–Nash: Equilíbrio sem Coordenação

Considera-se primeiro um caso estilizado que torna o mecanismo visível. Um trabalhador de 38 anos, com dois filhos e renda familiar de R\$ 8.000 mensais, entra em contato com um corretor para contratar seguro de vida. Em estado cognitivo frio — sem urgência imediata, sem evento gatilho recente —, ele processa o custo do prêmio como concreto e imediato, e o benefício como

abstrato e incerto. O corretor, por sua vez, sabe que apresentar um capital segurado suficiente para 60 meses de renda tornaria o prêmio mensal aproximadamente três vezes maior — e que, nesse patamar, a probabilidade de fechamento cai drasticamente. Ele apresenta, portanto, um produto com capital equivalente a 12 meses: tecnicamente válido, formalmente documentado, suficientemente barato para ser aceito. A seguradora desenhou exatamente esse produto porque é o que o mercado efetivamente vende. O regulador verificará solvência e conformidade de cláusula. Nenhum agente agiu de má-fé. O trabalhador contratou proteção insuficiente — e não sabe.

Os dois movimentos anteriores — limitação cognitiva da demanda e oferta defensiva da cadeia institucional — produzem, em combinação, um resultado que pode ser formalizado com os instrumentos da teoria dos jogos: um equilíbrio de Nash no qual nenhum agente tem incentivo unilateral para alterar sua estratégia, mesmo que o resultado coletivo seja persistentemente subótimo do ponto de vista social. Esse equilíbrio não requer conluio, coordenação explícita ou má-fé; ele emerge da interação entre estratégias localmente racionais.

A dinâmica aqui descrita complementa e estende o modelo fundacional de Rothschild e Stiglitz (1976), que demonstrou que mercados de seguros sob seleção adversa podem não atingir equilíbrio pooling e tendem a produzir contratos separadores subótimos. O que o presente ensaio acrescenta é que, nos mercados de proteção pessoal, a subotimalidade não se limita à separação de tipos de risco: ela se generaliza como equilíbrio defensivo coletivo no qual todos os agentes da cadeia — e não apenas os compradores — convergem para estratégias que perpetuam a insuficiência protetiva.

Considere os quatro agentes principais da cadeia de proteção. O consumidor, operando sob viés presente e nevoeiro cognitivo, maximiza

utilidade presente ao adiar ou minimizar a contratação. O corretor ou distribuidor, operando sob pressão de conversão e risco relacional, maximiza taxa de fechamento ao apresentar o produto de menor atrito. A seguradora, operando sob pressão de solvência e estabilidade regulatória, maximiza sustentabilidade organizacional ao desenhar produtos que minimizam exposição a sinistros complexos. O regulador, operando sob mandato de estabilidade sistêmica e proteção formal do consumidor, maximiza confiabilidade do sistema ao monitorar solvência, conformidade e transparência — sem métricas de suficiência real.

Cada estratégia, individualmente, é defensável dentro dos constrangimentos institucionais de cada agente. O resultado coletivo, no entanto, é um sistema que preenche todas as condições formais do mercado de seguros sem garantir, para a maioria dos segurados, suficiência protetiva real diante de choques graves de renda ou vida.

A dimensão akerlofiana do equilíbrio está na dinâmica de seleção que opera dentro desse Nash. Uma vez que qualidade não é observável no momento da compra, o mercado seleciona, ao longo do tempo, em favor dos produtos de menor qualidade percebida — porque são mais baratos, mais simples e mais compatíveis com a racionalidade limitada dos compradores. Produtos mais robustos, incapazes de demonstrar sua superioridade até o momento do sinistro, enfrentam custo de comercialização mais alto e tendência estrutural ao esvaziamento.

Mecanismos de Estabilização e Resistência à Ruptura

Um equilíbrio estruturalmente estável não é apenas aquele que persiste na ausência de perturbações; é aquele que resiste a perturbações moderadas e

absorve choques sem alterar sua configuração fundamental. O equilíbrio de subcobertura demonstra precisamente essa característica: intervenções isoladas — campanhas educativas, lançamentos de produtos mais robustos, exigências regulatórias de transparência — produzem efeitos locais e temporários, mas não alteram o padrão agregado de forma sustentada. Para compreender por que, é necessário identificar os mecanismos ativos de estabilização do equilíbrio.

A persistência desse equilíbrio pode ser compreendida à luz do conceito de path dependence desenvolvido por Douglass North (1990): instituições, uma vez estabelecidas, criam retornos crescentes que as autorreforçam e tornam mudanças progressivamente mais custosas. No mercado de proteção, cada ciclo de oferta defensiva, demanda limitada e conformidade formal deposita uma camada adicional de legitimação sobre o equilíbrio existente, elevando o custo de qualquer desvio. O lock-in institucional não é acidental; é o produto cumulativo de decisões localmente racionais que, ao longo do tempo, cristalizam a subproteção como norma operacional do sistema.

A Legitimação pela Conformidade Formal

O primeiro mecanismo de estabilização é a substituição funcional entre conformidade formal e suficiência real. O sistema opera com um conjunto de métricas — taxa de penetração, índice de sinistralidade, solvência regulatória, transparência de produto — que documentam o funcionamento correto do mercado formal sem capturar a adequação da proteção efetiva. Quando essas métricas mostram crescimento, o sistema interpreta o resultado como positivo, independentemente de o protection gap ter se reduzido ou aumentado.

A Externalização Silenciosa do Custo

O segundo mecanismo é a externalização do custo social da subproteção. Quando uma família enfrenta um choque grave sem proteção adequada, o custo não desaparece; ele é transferido para outros sistemas — rede de apoio informal, transferências familiares, benefícios previdenciários públicos, assistência social. O mercado de seguros não contabiliza essa transferência como custo próprio; ela é absorvida por sistemas externos. Isso significa que o mercado não enfrenta, internamente, a consequência financeira de sua insuficiência protetiva, o que elimina um dos principais sinais que poderia pressionar por ajuste.

A Narrativa da Escolha Individual

O terceiro mecanismo é a mobilização da narrativa da escolha individual como dispositivo de absolvição sistêmica. Quando a subproteção ocorre, o diagnóstico dominante a atribui à irresponsabilidade do consumidor que não contratou, ao excesso de endividamento, à falta de educação financeira ou à negligência com o planejamento de longo prazo. Essa narrativa, embora parcialmente verdadeira, funciona como mecanismo de proteção do status quo: ela desloca a responsabilidade do sistema para o indivíduo, tornando desnecessária qualquer revisão da arquitetura institucional. Esse mecanismo encontra paralelo na análise de Jon Elster (1983) sobre formação adaptativa de preferências: agentes tendem a ajustar suas preferências às opções efetivamente disponíveis, racionalizando a posteriori escolhas que foram estruturalmente condicionadas. O consumidor que não contrata proteção adequada não apenas aceita essa condição — ele a reinterpreta como decisão deliberada, incorporando-a à narrativa de sua própria agência.

A crítica a esse mecanismo não implica negar a agência individual. Implica reconhecer que agência opera dentro de estruturas que a condicionam.

Quando a maioria dos agentes em posição análoga produz o mesmo resultado — adiamento, subcontratação, cancelamento precoce — a explicação mais parcimoniosa não é a falha de caráter individual generalizada, mas a presença de um constrangimento estrutural que orienta sistematicamente o comportamento nessa direção.

A Assimetria Temporal da Evidência

O quarto mecanismo é a assimetria temporal entre o momento da compra e o momento em que a (in)suficiência da proteção se revela. A evidência de que um produto era insuficiente emerge, tipicamente, cinco, dez ou quinze anos após a contratação — quando a situação familiar é radicalmente diferente, o produto original foi alterado, e a memória coletiva do ciclo de decisão já se dissolveu. Essa assimetria impede que o mercado aprenda eficientemente com suas próprias insuficiências. O feedback loop entre qualidade entregue e comportamento de compra futuro é longo, ruidoso e mediado por tantas variáveis confundidoras que o sinal raramente chega com clareza suficiente para alterar conduta. A essa assimetria soma-se o que Albert Hirschman (1970) identificou como a dinâmica entre exit e voice: consumidores insatisfeitos com a insuficiência protetiva não exercem pressão de mercado porque a opção de exit (cancelamento ou não-renovação) não penaliza o sistema — o mercado absorve a saída sem registrar o motivo —, e a opção de voice (reivindicação ativa por produtos mais adequados) é estruturalmente impedida pela assimetria temporal descrita acima e pela dificuldade de avaliar a qualidade da proteção antes do sinistro.

Proteção como Estado Sistêmico e Implicações da Redefinição

Uma das consequências mais duradouras da análise desenvolvida até aqui é a necessidade de revisão do objeto de análise. Se o protection gap é um equilíbrio sistêmico emergente — e não uma coleção de falhas individuais —, então a unidade de análise relevante não pode ser o contrato isolado. O contrato captura a transferência formal de risco; não captura a arquitetura que determina se essa transferência é suficiente para garantir continuidade econômica diante de choques relevantes.

A redefinição de proteção como estado sistêmico implica reconhecer que o valor protetivo de um seguro não é dado pelo contrato em si, mas pela relação entre o que o contrato oferece e o que a família efetivamente necessita para atravessar um choque grave preservando sua trajetória econômica. Uma apólice que era adequada quando contratada pode ter se tornado insuficiente pela mudança de renda da família, pelo nascimento de filhos, pela contratação de passivos ou pela inflação acumulada. A proteção não é um atributo fixo do produto; é uma propriedade emergente da relação entre produto, contexto e trajetória.

Essa redefinição tem implicações diretas para o diagnóstico do gap. Indicadores tradicionais de penetração — prêmios como percentual do PIB, número de apólices por habitante, taxa de penetração da força de trabalho — medem o volume de contratos, não a suficiência da proteção que esses contratos oferecem. É possível que um mercado com alta taxa de penetração exiba um protection gap substancial, se os contratos vigentes são sistematicamente insuficientes para o perfil de risco das famílias cobertas. O que não se mede, não se gerencia; e o que não se gerencia, tende a persistir no estado em que se encontra.

A análise sistêmica da proteção também exige reconhecer que o seguro opera como infraestrutura social, não apenas como produto financeiro. Infraestruturas não apenas transferem recursos; elas organizam a capacidade de absorção de choques de uma sociedade. Quando essa infraestrutura é sistematicamente insuficiente, o custo não é absorvido pelo mercado — é internalizado pelas famílias, pelas redes informais de solidariedade e, em última instância, pelo Estado. A subproteção privada é, portanto, um problema de política pública tanto quanto um problema de mercado.

Implicações para Arquitetura Institucional

Se a subproteção é um equilíbrio estrutural estável — e não uma coleção de falhas corrigíveis por intervenções pontuais —, então a questão central não é como consertar agentes individuais. É como redesenhar a arquitetura que torna racional, para todos os agentes, a perpetuação do estado de subcobertura. Essa é uma questão de engenharia institucional, não de educação ou de regulação isolada.

Três princípios organizam as implicações dessa perspectiva para o redesenho. O primeiro é o princípio da suficiência como variável regulatória. Se a adequação da cobertura em relação às necessidades das famílias não é mensurável pelas métricas existentes, o primeiro passo é criar as métricas que a capturem. Não se trata de regulação paternalista que define o que cada família deve contratar, mas de transparência que permite que famílias compreendam, no momento da contratação, se o produto que estão adquirindo é suficiente para o perfil de risco que enfrentam.

O segundo princípio é o alinhamento de incentivos ao longo da cadeia distributiva. Nenhuma intervenção educacional ou regulatória será

estruturalmente eficaz enquanto os incentivos do distribuidor estiverem alinhados à conversão rápida e não à suficiência protetiva. Modelos de remuneração que incorporam indicadores de adequação de cobertura e persistência de apólice criam, no nível da interface com o consumidor, um estímulo em direção à qualidade que hoje está ausente.

O terceiro princípio é o design para estados quentes. Se o seguro é contratado em estado cognitivo frio — no sentido formalizado por Loewenstein — mas acionado em estado quente, a arquitetura do produto deve ser desenhada para proteger o segurado no estado de maior vulnerabilidade cognitiva e emocional, não apenas para ser vendável no estado de racionalidade deliberativa. Isso implica mecanismos de revisão automática de cobertura em eventos gatilho (nascimento de filho, aquisição de imóvel, mudança de renda), protocolos de acompanhamento no momento do sinistro que orientem a utilização produtiva da indenização, e defaults que calibrem a cobertura para perfis de necessidade em lugar de mínimos de mercado.

Esses princípios não são especulativos. A experiência internacional oferece evidências parciais de sua viabilidade. Na Austrália, o regime de superannuation incorpora seguros de vida como default vinculado à previdência ocupacional, produzindo taxas de cobertura significativamente superiores às de mercados puramente voluntários. No Reino Unido, reformas na regulação de distribuição (Retail Distribution Review) realinharam incentivos de remuneração em direção a modelos baseados em consultoria, reduzindo a prevalência de produtos vendidos por comissão de produto. Em Singapura, o modelo de cobertura catastrófica compulsória (MediShield Life) demonstra que a intervenção no nível da arquitetura de defaults pode produzir resultados de cobertura substancialmente diferentes. Nenhum desses exemplos resolve integralmente o equilíbrio defensivo coletivo; todos, porém, demonstram que a

alteração de variáveis arquitetônicas específicas produz efeitos que a educação financeira isolada não alcança.

Nenhum desses princípios exige transformação radical das estruturas existentes. Eles exigem, no entanto, um deslocamento conceitual fundamental: abandonar o paradigma do consumidor racional e autossuficiente e adotar um paradigma que reconhece, como ponto de partida, a imperfeição estrutural do agente humano como fato institucional a ser gerenciado, não como anomalia a ser corrigida pela educação.

Aberturas para novas reflexões

Este ensaio não se conclui onde o texto termina. As ideias aqui formuladas pedem continuidade no pensamento do leitor, como se a reflexão só pudesse se completar fora da página. As questões que se seguem fazem parte da própria construção do argumento: não aparecem como problemas a serem resolvidos, mas como movimentos de atenção, convites a observar a lacuna de proteção sob instabilidade, tempo e exposição contínua.

Por que a lacuna de proteção persiste mesmo em mercados nos quais os benefícios da proteção financeira são amplamente reconhecidos?

A lacuna de proteção deve ser interpretada apenas como falha de mercado ou pode representar um equilíbrio sistêmico relativamente estável?

De que maneira vieses comportamentais, fricções institucionais e estruturas de mercado contribuem para a persistência desse padrão de subcobertura?

Quais implicações essa interpretação traz para políticas públicas e para o desenho de produtos de seguro?

Considerações Finais

Este ensaio partiu de uma constatação empiricamente robusta — a persistência do protection gap em mercados de seguros de pessoas maduros e tecnicamente sofisticados — e propôs uma reinterpretação teórica de seu significado. O gap não é falha; é equilíbrio. Não é anomalia; é coerência estrutural. Não é exceção que requer responsável; é propriedade emergente que exige redesenho.

O argumento percorreu três camadas analíticas. Na primeira, demonstrou que a subproteção emerge de limitações cognitivas estruturais do agente individual: viés presente, aversão à ambiguidade e descontinuidade intertemporal da identidade produzem, sistematicamente, decisões tardias, coberturas insuficientes e alta propensão ao cancelamento. Na segunda, demonstrou que a oferta responde a esses padrões de demanda de maneira defensiva — calibrando produtos ao mínimo comercializável, não ao máximo necessário — e que esse ajuste é racional para cada agente da cadeia distributiva dentro de seus respectivos constrangimentos. Na terceira, formalizou a interação entre essas duas dinâmicas como equilíbrio de Nash estabilizado por mecanismos de legitimação formal, externalização de custo e narrativa individualizante.

A tese central — que o protection gap é um equilíbrio defensivo coletivo — tem uma implicação normativa direta: intervenções pontuais não alteram o equilíbrio porque não alteram os incentivos que o sustentam. Mais educação financeira produz consumidores mais conscientes dentro de um sistema que continua a tornar racional a subcontratação. Mais transparência de produto informa melhor um comprador que ainda enfrenta as mesmas pressões de aversão à ambiguidade e viés presente. Mais regulação de solvência protege

melhor um sistema que já era formalmente solvente enquanto era substancialmente insuficiente.

A intervenção estruturalmente relevante é aquela que reconfigura os incentivos de forma a tornar racional, para todos os agentes da cadeia, a perseguição da suficiência protetiva. Isso requer métricas que capturem suficiência em lugar de volume, remuneração que alinhe distribuição à adequação e não apenas à conversão, e produtos desenhados para o estado quente e não apenas para o estado frio. Requer, em última instância, a aceitação institucional de que o agente humano é cognitivamente imperfeito — e que essa imperfeição não é o problema a ser eliminado, mas o dado a ser arquitetualmente incorporado.

Cabe, porém, identificar as condições sob as quais esse equilíbrio poderia ser perturbado. A análise sugere três "cunhas" potenciais. A primeira é a introdução de métricas de suficiência nos mandatos regulatórios — uma vez que a inadequação se torna visível e mensurável, a legitimação pela conformidade formal perde força. A segunda é a emergência de modelos de negócio que internalizem o custo da insuficiência protetiva — seguradoras que assumem responsabilidade longitudinal pela adequação da cobertura, não apenas pela liquidação de sinistros. A terceira é a pressão exógena de sistemas que hoje absorvem silenciosamente o custo da subproteção — previdência pública, assistência social, redes familiares — e que, sob estresse fiscal ou demográfico crescente, podem tornar politicamente insustentável a externalização contínua desses custos.

O conceito de equilíbrio defensivo coletivo proposto neste ensaio é uma categoria analítica, não uma solução. Sua função é reposicionar o diagnóstico de modo a tornar visível o que a análise fragmentada oculta: que o protection gap é produzido por um sistema que funciona exatamente como foi

arquiteticamente estruturado para funcionar. Enquanto essa arquitetura não for reconhecida como o objeto da intervenção, o gap não será reduzido — apenas redistribuído.

O deslocamento analítico proposto — de gap como falha para gap como equilíbrio — tem três implicações diretas que merecem ser explicitadas como encerramento. Para a política pública, implica que a eficácia das intervenções depende de sua capacidade de alterar os incentivos sistêmicos, não apenas de informar ou educar agentes: regulação orientada à suficiência real, e não apenas à conformidade formal, é condição necessária para qualquer mudança estrutural sustentada. Para o mercado de seguros, implica que produtos calibrados à necessidade real só ganharão tração quando a arquitetura de distribuição tornar a suficiência economicamente racional para o distribuidor; sem esse realinhamento, a oferta defensiva permanecerá dominante. Para a interpretação do protection gap em si, implica que os indicadores tradicionais de penetração subestimam sistematicamente o problema ao medir volume de contratos em lugar de adequação de cobertura — e que qualquer agenda de pesquisa ou intervenção que não corrija essa métrica estará, inadvertidamente, legitimando o equilíbrio que pretende superar.

Agradecimentos

Agradeço aos leitores que se dispuseram a acompanhar este ensaio não apenas como texto, mas como percurso — aceitando suas pausas, deslocamentos e a tentativa deliberada de sustentar uma tensão que não se resolve de forma definitiva. Agradeço às pessoas que, por meio de conversas, observações e experiências compartilhadas, fizeram emergir questões que deslocam o pensamento para além do que já está dado. Agradeço, de modo especial, aos autores e pesquisadores cujos trabalhos atravessam estas páginas, explicitamente ou não: foi a partir dessas estruturas anteriores que este ensaio pôde encontrar pontos de apoio para desenvolver sua própria lógica.

Nota biográfica do autor

PR CALLEGARI

ORCID: 0009-0005-6358-7966

PR CALLEGARI escreve a partir da observação de padrões que atravessam domínios distintos do conhecimento e da experiência contemporânea.

Seu interesse não se fixa em campos isolados, mas nos pontos de fricção e de tensão entre eles — onde convergências improváveis e divergências persistentes, por vezes visíveis e por vezes discretas, revelam algo sobre a forma como indivíduos e sistemas se organizam sob dinâmicas voláteis.

Seus ensaios operam como exercícios de leitura do mundo, cujo objetivo não é formular proposições ou verdades fechadas, mas chamar a atenção para tensões, movimentos e deslocamentos que se desenham no tempo.

Referências Utilizadas

AKERLOF, George A. The market for 'lemons': quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 84, n. 3, p. 488–500, 1970. <https://doi.org/10.2307/1879431>

ARROW, Kenneth J. Uncertainty and the welfare economics of medical care. *The American Economic Review*, v. 53, n. 5, p. 941–973, 1963.

CALLEGARI, P. R. Produtos Perfeitos para Pessoas Imperfeitas: arquitetura da proteção em mercados de risco e humanos reais. São Paulo: Síngula Editora, 2026. [manuscrito em desenvolvimento]

CALLEGARI, P. R. Proteção para Pessoas Imperfeitas em Mercados Racionais: behavioral insurance, premissas racionais e a subproteção em mercados modernos de seguros de vida. São Paulo: Síngula Editora, 2026. [manuscrito em desenvolvimento]

ELLSBERG, Daniel. Risk, ambiguity, and the Savage axioms. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 75, n. 4, p. 643–669, 1961. <https://doi.org/10.2307/1884324>

ELSTER, Jon. *Sour grapes: studies in the subversion of rationality*. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

HIRSCHMAN, Albert O. *Exit, voice, and loyalty: responses to decline in firms, organizations, and states*. Cambridge: Harvard University Press, 1970.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 263–291, 1979. <https://doi.org/10.2307/1914185>

KEYNES, John Maynard. The general theory of employment. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 51, n. 2, p. 209–223, 1937. <https://doi.org/10.2307/1882087>

KNIGHT, Frank H. *Risk, uncertainty and profit*. Boston: Houghton Mifflin, 1921.

LOEWENSTEIN, George. Hot-cold empathy gaps and medical decision making. *Health Psychology*, v. 24, n. 4 (Suppl.), p. S49–S56, 2005. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.24.4.S49>

MULLAINATHAN, Sendhil; SHAFIR, Eldar. Scarcity: why having too little means so much. New York: Times Books, 2013.

NASH, John F. Equilibrium points in n-person games. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, v. 36, n. 1, p. 48–49, 1950. <https://doi.org/10.1073/pnas.36.1.48>

NORTH, Douglass C. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>

O'DONOGHUE, Ted; RABIN, Matthew. Doing it now or later. *The American Economic Review*, v. 89, n. 1, p. 103–124, 1999. <https://doi.org/10.1257/aer.89.1.103>

PARFIT, Derek. Reasons and persons. Oxford: Clarendon Press, 1984.

ROTHSCHILD, Michael; STIGLITZ, Joseph E. Equilibrium in competitive insurance markets: an essay on the economics of imperfect information. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 90, n. 4, p. 629–649, 1976. <https://doi.org/10.2307/1885326>

SHACKLE, G. L. S. Expectation in economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1949.

SIMON, Herbert A. A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 69, n. 1, p. 99–118, 1955. <https://doi.org/10.2307/1884852>

STIGLITZ, Joseph E.; WEISS, Andrew. Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, v. 71, n. 3, p. 393–410, 1981.

TALEB, Nassim Nicholas. The black swan: the impact of the highly improbable. New York: Random House, 2007.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness. New Haven: Yale University Press, 2008.