

SEGUROS & PREVIDÊNCIA

Caderno Especial do Jornal do Comércio
Porto Alegre, segunda-feira, 24 de outubro de 2022

LU FREITAS/PREFEITURA NOVO HAMBURGO/DIVULGAÇÃO/JC

Campo acelera o mercado de seguros

AS INDENIZAÇÕES DO SEGMENTO JÁ HAVIAM SIDO RECORDE EM 2021, MAS EM 2022 O VOLUME AOS PRODUTORES JÁ É SUPERIOR AO TOPO HISTÓRICO.



KATEMANGOSTAR/FREEPIK.COM/DIVULGAÇÃO/JC



A previdência privada brasileira soma, no primeiro semestre do ano, R\$ 88 bilhões em prêmios e contribuições, apontam dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida

MERCADO

O panorama do setor

A LINHA DE NEGÓCIO RURAL FOI O GRANDE DESTAQUE, COM CRESCIMENTO DE 41,8% NA ARRECAÇÃO DE PRÊMIOS NO ACUMULADO ATÉ JULHO DE 2022

Mauro Belo Schneider

O mercado de seguros e previdência tem registrado crescimento no Brasil, apontam dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep) e da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi). No primeiro semestre de 2022, a arrecadação do setor de seguros foi de R\$ 199,92 bilhões, o que representa crescimento de 15,9% em relação ao mesmo

período de 2021, quando foram movimentados R\$ 172,46 bilhões.

O volume de prêmios e contribuições dos planos de acumulação (previdência privada aberta) segue a mesma tendência de alta: 6,9% a mais na comparação de julho de 2022 com o mesmo mês do ano anterior, e de 12% no saldo acumulado dos sete primeiros meses deste exercício – R\$ 87,8 bilhões –, frente ao mesmo intervalo de 2021.

Nos seguros de pessoas, o grande destaque foi o seguro de vida, que atingiu o montante de R\$ 15,02 bilhões nos sete primeiros meses do ano. O valor corresponde a um crescimento de 16,3% em relação ao mesmo período de 2021.

Os seguros de danos continuam apresentando forte desempenho, com alta de 25,6% na arrecadação de prêmios na comparação

do acumulado até julho de 2022 com o mesmo período de 2021. A arrecadação de prêmios no seguro auto atingiu R\$ 27,39 bilhões nos primeiros sete meses do ano, valor 31,5% superior ao do mesmo período de 2021.

A linha de negócio rural, no entanto, foi o grande destaque, com crescimento de 41,8% na arrecadação de prêmios no acumulado até julho de 2022, em comparação ao mesmo período de 2021. Por isso, este suplemento traz uma reportagem especial sobre o segmento.

O repórter Pedro Carrizo se debruçou nos dados do mercado e mostra a representatividade do Rio Grande do Sul nos resultados gerais nacionais. O ramo de Seguros e Previdência movimenta a economia e garante sustentabilidade em momentos de dificuldade.

Diferença entre seguros e previdência

SEGURO DE PESSOAS

Estes seguros têm por objetivo garantir o pagamento de uma indenização ao segurado ou aos seus beneficiários, observadas as condições contratuais e as garantias contratadas. Como exemplos de seguros de pessoas, há: seguro de vida, seguro funeral, seguro de acidentes pessoais, seguro educacional, seguro viagem, seguro prestamista, seguro de diária por internação hospitalar, seguro desemprego (perda de renda), seguro de diária de incapacidade temporária e seguro de perda de certificado de habilitação de voo. Os seguros de pessoas podem ser contratados de forma individual ou coletiva. Nos seguros coletivos, os segurados aderem a uma apólice contratada por um estipulante, que tem poderes de representação dos segurados perante a seguradora, nos termos da regulamentação vigente.

PREVIDÊNCIA

Os planos de previdência oferecidos pelas sociedades seguradoras ou pelas entidades abertas de previdência complementar são planos de benefícios de caráter previdenciário e têm por objetivo complementar os benefícios oferecidos pelo Regime Geral de Previdência Social. Podem garantir o pagamento de um benefício ao próprio participante do plano (coberturas por sobrevivência ou de invalidez) ou aos seus beneficiários (coberturas de morte). Como exemplos de planos de previdência, há: PGBL (objetivo de pagar uma renda por sobrevivência ao próprio participante, de forma complementar à aposentadoria oferecida pelo Regime Geral de Previdência Social); Pecúlio por Morte, Pecúlio por Invalidez, Pensão por Morte, Renda por Invalidez. A contratação dos planos de previdência pode ser na forma individual ou coletiva.

FONTE: SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS (SUSEP)

EXPEDIENTE

■ **Editor-chefe:** Guilherme Kolling (guilhermekolling@jornaldocomercio.com.br) ■ **Editor-executivo:** Mauro Belo Schneider (mauro.belo@jornaldocomercio.com.br)
■ **Editora de Economia:** Fernanda Crancio (fernanda.crancio@jornaldocomercio.com.br) ■ **Reportagem:** Pedro Carrizo e Patricia Knebel ■ **Projeto gráfico:** Luís Gustavo S. Van Ondheusden ■ **Diagramação:** Ingrid Müller

REPORTAGEM ESPECIAL

Rio Grande do Sul segue no pódio entre os estados com maior adesão ao seguro de pessoas

RS REGISTRA AUMENTO ACIMA DAS EXPECTATIVAS DE CONTRATAÇÕES DE PLANOS DE VIDA INDIVIDUAIS: 26% NO ACUMULADO DE 2022

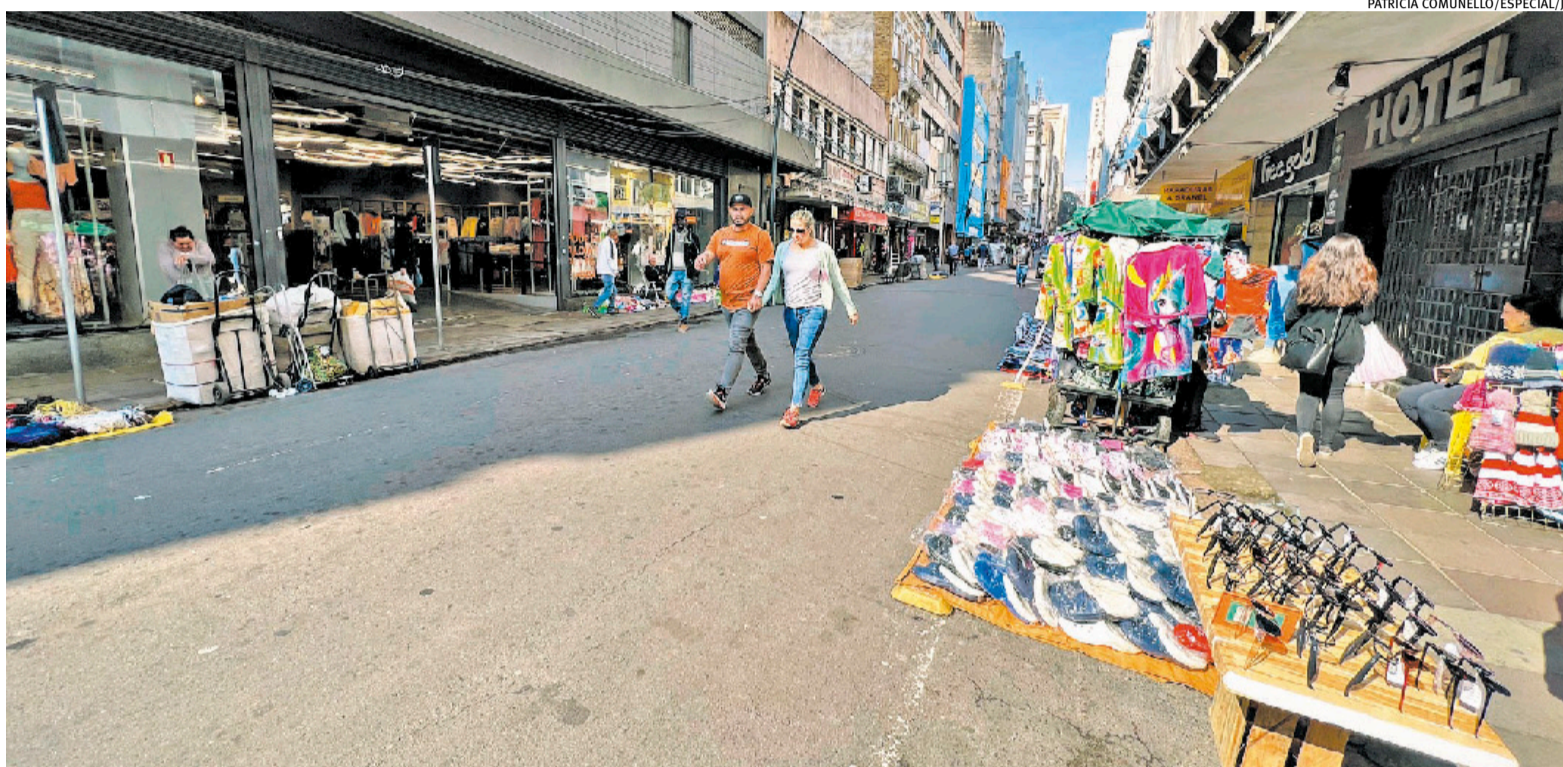
Pedro Carrizo, especial para o JC

economia@jornaldocomercio.com.br

Os seguros de pessoas fazem parte da cultura do gaúcho. Em 2021, o Rio Grande do Sul foi o terceiro estado do País na contratação desses serviços, atrás apenas de Rio de Janeiro e São Paulo. Para este ano, o mercado de seguros de pessoas caminha para outro forte resultado. Em agosto, os prêmios do segmento arrecadaram mais R\$ 5 bilhões, maior patamar desde o início da Covid-19 no Brasil, em 2020, o que representa também alta de quase 17% em comparação com agosto do ano anterior, apontam os dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi).

Para este ano, o ranking segue marcando o mesmo pódio, com o RS representando R\$ 3,2 bilhões em prêmios no seguro de pessoas no acumulado deste ano, mostra o Painel de Inteligência do Mercado de Seguros da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

“Historicamente, o Rio Grande do Sul tem uma contribuição grande para o mercado de seguros de pessoas. Neste ano, o prêmio direto de seguro, somando todos os ramos, aumentou 12% nos primeiros oito



PATRICIA COMUNELLO/ESPECIAL/JC

Informalidade, que chegou a 39,7% no País, faz com que cresça a procura por seguros como substitutos aos benefícios de um emprego formal

meses em comparação com 2021. E o estado gaúcho seguiu exatamente a média nacional nesse período, com crescimento de 12%”, diz Nelson Emiliano, vice-presidente da Comissão Atuarial da Fenaprevi.

Os resultados fortes para este ano estão sendo puxados principalmente pelos seguros de vida, que representam, atualmente, 47% do total de pagamento de prêmios, e pelos seguros de viagem. No entanto, o que tem se visto é o aumento acima das expectativas das contratações de planos de vida individuais, que estão crescendo 26% no acumulado de 2022 até agosto, em

comparação com o mesmo período do ano passado.

“O que se viu no pós-pandemia é um aumento nas contratações, após um período de muitos sinistros. A curiosidade é que esse crescimento está sendo influenciado pelo seguro de pessoas individual, sendo que tradicionalmente são os seguros em grupo que puxam o resultado”, explica Emiliano. De acordo com o representante da Fenaprevi, isso tem explicação no aumento da informalidade no Brasil em detrimento do trabalho formal.

O País registrou uma taxa de informalidade de 39,7% no mercado

de trabalho no trimestre até agosto de 2022, alcançando um recorde de 39,307 milhões de trabalhadores atuando na informalidade no período, segundo os dados do Instituto Brasileiro de Economia e Estatística (IBGE). Conforme Emiliano, inclusive, há seguros que vêm crescendo neste ano como substitutos aos benefícios de um emprego formal.

O seguro de doença grave cresceu 20%, por exemplo. Esse serviço pode ser um substitutivo ao plano de saúde, pois libera um capital para o segurado que for acometido por alguma doença grave, como um câncer, explica.

Já os seguros de viagem estão registrando um boom em razão da demanda retraída causada pela pandemia de Covid-19. Agora, com a retomada geral dos aeroportos e rodoviárias do País, o crescimento real dos prêmios no segmento viagem foi de 246% no acumulado de 2022 até agosto.

Não é só no mercado de seguros que o RS tem forte representatividade. Ocupa, historicamente, a quarta posição entre os estados brasileiros em contribuições para previdência, atrás de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, segundo dados da Susep.



SINCOR-RS | 80 ANOS DEDICADOS AO SEGURO

Nosso Sincor-RS está completando 80 anos de atuação, promovendo, integrando e capacitando os Profissionais Corretores de Seguros e as Empresas Corretoras de Seguros no estado do Rio Grande do Sul, sempre em defesa da classe, e respeitando os consumidores de seguros, com ética, para a disseminação da cultura do Seguro.

Acesse nosso site www.sincorrs.com e saiba mais sobre a história do SINCOR-RS

REPORTAGEM ESPECIAL

Longevidade é desafio do mercado nacional

UMA PESSOA QUE VAI RESGATAR SUA PREVIDÊNCIA AOS 60 ANOS DEVE TER A CONSCIÊNCIA DE QUE VIVERÁ MAIS 25 ANOS E PRECISARÁ MANTER SUA QUALIDADE DE VIDA

Pedro Carrizo, especial para o JC
economia@jornaldocomercio.com.br

Embora a pandemia de Covid-19, para além da tragédia social que foi, tenha sugado bilhões em receita das seguradoras e empresas de previdência, a visão geral do mercado hoje é que o surto acabou sendo positivo no quesito de acelerar a conscientização financeira. Inclusive, essa conscientização

refletiu-se na alta das contratações tanto de apólices quanto de planos previdenciários em 2021 e 2022, o que já fez recuperar o rombo nos caixas.

No entanto, na visão de Sandro Bomfim, presidente da Comissão de Produtos por Sobrevivência da Fenaprevi, ambos segmentos terão dois grandes desafios pela frente,

O primeiro incide sobre a longevidade da população brasileira. Segundo o IBGE, dados deste ano apontam que já são quase 55 milhões de brasileiros acima de 50 anos, ou seja, 25% da população brasileira.

“O mercado precisa ajudar na relação entre o planejamento financeiro e a longevidade. Hoje uma pessoa que vai resgatar sua previdência aos 60 anos deve ter a consciência de que talvez viverá mais 25

anos e precisa manter sua qualidade de vida”, explica Bomfim.

Já o segundo grande desafio será atrair a população mais jovem para os planos, cuja adesão ainda está aquém das expectativas.

“Basta lembrar que somos a 15ª economia do mundo, mas o País figura como 52º do ranking global de consumo per capita de seguros”, diz Dyogo Oliveira, presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg). E, no caso dos seguros de vida, a adesão ainda é bem maior entre pessoas a partir dos 50 anos.

Na previdência privada ocorre o mesmo. De acordo com o representante da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida, é necessário apresentar a previdência não só como um mecanismo de aposentadoria, mas sim de investimento ao



FENAPREVI/DIVULGAÇÃO/JC

Sandro Bomfim, da Fenaprevi, diz que é preciso atrair jovens aos planos

longo prazo aos mais jovens, com o intuito de aumentar a adesão.

“A previdência privada é um investimento muito mais vantajoso do que um fundo de investimento sob o ponto de vista de longo prazo,

em razão principalmente dos incentivos fiscais que os planos de previdência têm. Além disso, quanto mais cedo a pessoa começar, menos terá que desembolsar”, explica Bomfim.

Servidores públicos são o foco das entidades

DESDE A APROVAÇÃO DA REFORMA NACIONAL, OS ENTES FEDERATIVOS ESTÃO OBRIGADOS A INSTITUIR UM REGIME DE PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR AOS COLABORADORES

As reformas da previdência, tanto do Estado quanto a nacional, aprovadas entre 2019 e 2020, abriram um leque de oportunidades para entidades fechadas de previdência complementar, cuja natureza é não possuir fins lucrativos. Isso porque, desde a aprovação da reforma nacional, os entes federativos estão obrigados a instituir um Regime de Previdência Complementar (RPC) para seus servidores públicos. E são apenas as entidades previdenciárias fechadas as elegíveis para atender essa nova demanda.

“Esse gap que se abriu é a grande oportunidade para levarmos os planos complementares aos servidores e seus familiares. No entanto, como a adesão é facultativa, o grande desafio está sendo explicar de forma clara as mudanças na aposentadoria dos servidores a partir das reformas”, contextualiza

Rodrigo Pereira, presidente da Fundação Família e Previdência, o maior fundo de previdência privada do Rio Grande do Sul, com patrimônio de R\$ 6,5 bilhões.

Nessa nova ‘corrida’ entre entidades fechadas para atrair servidores ao regime fechado, a Fundação Família e Previdência (FFP) já passou em 96 processos seletivos de entes federativos para oferecer os planos. Destes, 81 estão com os convênios de adesão aprovados pela Previc ao Família Previdência Municípios. O total de servidores que a Fundação pode alcançar a partir dos processos seletivos chega a 54 mil servidores.

Agora, explica Pereira, será preciso um trabalho junto com os departamentos de Recursos Humanos das prefeituras para atuar in loco com os servidores, fazendo um trabalho de atração através de educação financeira.

A Fundação de Previdência Complementar do Servidor Público do Estado do Rio Grande do Sul (RS-Prev) também quer ampliar o número de servidores, neste caso estaduais, em seu portfólio. A entidade foi criada em 2016 para atender exclusivamente servidores públicos e autarquias do Estado e atualmente administra a

previdência de 2 mil funcionários.

“Percebemos que essa adesão à previdência complementar é muito maior entre as remunerações mais altas, que recebem o teto de R\$ 7.087 ou acima dele (no caso, de servidores que entraram antes de 2016)”, explica Danielle Cristine, que é a diretora-presidente da RS-Prev.

O foco da RS-Prev é, justamente, na migração do plano de previdência de servidores que recebem acima do teto, do Regime Próprio de Previdência Social (RPPS) para o Regime de Previdência Complementar (RPC).

Isso é possível desde 2020, com a aprovação da Lei Complementar nº 15.511. Na prática significa que o servidor que migrar terá, no futuro, sua aposentadoria ou pensão limitadas ao teto a ser pago pelo RPPS, e a complementação previdenciária virá do plano complementar.

Segundo levantamento da instituição, atualmente 21 mil servidores do Estado recebem acima do teto. “Numa conta simples, se já temos 2 mil servidores aderidos ao nosso plano, o gap que temos, e que será nosso foco, está nesses outros 19 mil”, projeta a diretora-presidente da RS-Prev.



RS-PREV/DIVULGAÇÃO/JC

Danielle Cristine, da RS-Prev, percebe maior adesão em remunerações altas



A FUNDAÇÃO FAMÍLIA PREVIDÊNCIA CONVIDA VOCÊ PARA UMA
**IMERSÃO SOBRE INVESTIMENTOS
 E FINANÇAS PESSOAIS.**

**9º
 PARA O
 CAMINHOS
 FUTURO**

Especialistas em finanças pessoais e tendências na sociedade vão ampliar o debate, educar e contribuir na difusão de novas ideias.



ANA LEONI
 ESPECIALISTA EM
 COMPORTAMENTO
 FINANCEIRO



BEIA CARVALHO
 PALESTRANTE
 FUTURISTA



FLÁVIA ÁVILA
 ECONOMISTA
 COMPORTAMENTAL

**24º
 SEMINÁRIO
 ECONÔMICO
 & INVESTIMENTOS**

Prepare-se para os cenários econômicos e políticos do futuro e receba informações qualificadas para traçar suas estratégias.



BRUNO MARQUES
 SÓCIO DA XP INC.



**ALBERTO
 CARLOS ALMEIDA**
 DIRETOR DO
 INSTITUTO BRASILIS



ANDRÉ PERFEITO
 ECONOMISTA-CHEFE
 DA NECTON



FELIPE SICHEL
 SÓCIO E ECONOMISTA-
 CHEFE DO MODAL



TIAGO BERRIEL
 SÓCIO E ESTRATEGISTA DE
 MACROECONOMIA E DE
 PRODUTOS DO BTG PACTUAL



RUY ALVES
 GESTOR DE GLOBAL
 MACRO DA KINEA



MARCOS PEIXOTO
 SÓCIO DA XP INC.



Inscreva-se em
www.seminarioeconomico.com.br

- 25 e 26 de outubro -
 Salão de Atos da PUC - Porto Alegre

INSCRIÇÕES GRATUITAS

REPORTAGEM ESPECIAL

Seguro rural vive boom em 2022 no Brasil

Pedro Carrizo, especial para o JC

APÓS RECORDE EM 2021, O MERCADO DE SEGUROS RURAIS EM 2022 JÁ SUPEROU COM FOLGA OS NÚMEROS DO ANO PASSADO EM RELAÇÃO ÀS INDENIZAÇÕES PAGAS A PRODUTORES RURAIS. O RIO GRANDE DO SUL É UM DOS PROTAGONISTAS NESSE CENÁRIO, POIS OCUPA A 2ª COLOCAÇÃO ENTRE OS ESTADOS COM MAIOR ADEÇÃO ÀS APÓLICES VOLTADAS À LIDA NO CAMPO. CONFIRA O QUE É E COMO FUNCIONA O SEGURO RURAL NO BRASIL, ALÉM DE ENTENDER O PORQUÊ DESSE CRESCIMENTO ATÍPICO EM 2022.

RS é um dos principais responsáveis pelos resultados

FELIPE DALLA VALE/PALÁCIO PIRATINI/DIVULGAÇÃO/JC

Os seguros de cobertura rural estão crescendo com muito mais força em 2022 do que a média geral do mercado de seguros. As indenizações do segmento já haviam sido recorde em 2021, ano em que o Brasil viveu a pior seca em nove décadas. No entanto, 2022 mal fechou e o volume de indenizações aos produtores já é muito superior ao topo histórico do seguro rural.

No mês de julho, a alta foi de 50% em relação ao mesmo período do ano anterior no quesito sinistralidade. No acumulado do ano até julho, a sinistralidade rural subiu 144,7%, o que marca um novo topo histórico para o segmento, conforme dados mais recentes da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

Boa parte das indenizações pagas para cobrir os prejuízos que a estiagem e as geadas trouxeram às lavouras brasileiras veio para o Rio Grande do Sul. O estado gaúcho é o segundo entre os estados em contratações de apólices rurais, responsável por 21% do total, atrás apenas do Paraná, que responde por 33% das apólices em 2022, mostram dados do Ministério de Agricultura e Pecuária (Mapa).

De acordo com o presidente da Comissão Especial de Seguros e Previdência Complementar da Ordem dos Advogados do RS (OAB/RS), Ricardo Villar, o segmento rural de seguros deve ser uma das pautas magnas do mercado securitário neste e no próximo ano. Especialmente porque entre 2018 e 2021 os prêmios diretos do seguro rural (pagamento dos segurados às seguradoras) subiram de R\$ 486,87 milhões para R\$ 1,97 bilhão.

“Nossa economia é fortemente influenciada pelo agronegócio, especialmente no RS. Aliado a isso, o setor rural vem sofrendo perdas severas em razão da questão



Cada R\$ 1,00 aplicado pelo Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural em 2021 foi capaz de segurar, em média, R\$ 57,82 em valor de produção

climática e tudo indica que essas intempéries vão continuar”, projeta o advogado.

O presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (Cnseg), Dyogo Oliveira, segue a mesma toada. “A trajetória de crescimento do seguro rural é inequívoca. A perspectiva é de manutenção do crescimento da carteira nos próximos anos, porque há um reconhecimento gradual da importância de suas coberturas pelos produtores rurais”, diz em nota.

O mercado, de fato, tem mostrado isso. De 2006 — ano que marca o ‘início’ do seguro rural no Brasil — até 2022, o número de

seguradoras que passaram a ofertar apólices agrícolas no País subiu de quatro para 15 empresas.

O ano de 2006 marca o início do mercado de seguros rurais, pois foi quando o governo federal começou a oferecer subsídios aos produtores rurais que contrataram apólices, através do Programa de Subvenção Rural, que existe até hoje.

Atualmente, o subsídio para culturas de soja é de 20%. Já para as demais (incluindo a criação de animais) o governo entra em média com 40% no pagamento dos prêmios. Isso acontece porque os seguros rurais são essencialmente

caros. Segundo relatório do Ministério da Agricultura (Mapa) publicado em abril deste ano, cada R\$ 1,00 aplicado pelo Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural em 2021 foi capaz de segurar, em média, R\$ 57,82 em valor de produção.

O indicador, que mede o quociente entre a importância seguradora e o subsídio pago, aumentou 70% entre 2018 e 2021. “Até 2006, existia uma falha de mercado que impedia o seguro rural de se desenvolver. Os produtores não contratavam porque era muito caro e as seguradoras não ofertavam porque os produtores

não contratavam. Então, o governo precisou entrar para dar tração ao mercado, o que vem acontecendo até hoje”, explica o diretor do Departamento de Gestão de Riscos da Secretaria de Política Agrícola do MAPA, Pedro Loyola.

De acordo com dados do Programa de Seguro Rural, o número de produtores passou de 42 mil para 121 mil de 2018 até 2021, alta de 187%. No mesmo período, a área segurada no Brasil evoluiu 203%, de 4,6 milhões de hectares para 14 milhões no ano passado. A subvenção do governo entre 2018 e 2021 saltou 222%, de R\$ 366 milhões para R\$ 1,18 bilhão.

UBIRAJARA MACHADO/DIVULGAÇÃO/CIDADES



O que impede uma evolução mais sistemática do mercado é a falta de uma política orçamentária de subvenção por parte do governo, o que daria mais previsibilidade às seguradoras

Ano completamente atípico: área segurada será menor

O mercado de seguros rurais atingiu números recordes em 2021, alcançando 14 milhões de hectares, o que equivale a 20% de área segurada. Além disso, o segmento pagou R\$ 200 mil em apólices e atendeu cerca de 120 mil produtores. Pois os números deste ano ainda nem fecharam e alguns recordes de 2021 já foram superados. E bem superados.

Por exemplo, no acumulado de todo o ano passado, as seguradoras pagaram pouco mais de R\$ 5,45 bilhões em indenizações subvencionadas. No entanto, entre janeiro e julho de 2022, as seguradoras já pagaram mais de R\$ 8 bilhões em indenizações.

A projeção do governo federal é que 2022 feche com um valor segurado muito mais alto do que em 2021, mas uma área segurada muito menor do que os 14 milhões de hectares recordes do ano anterior.

Segundo as projeções, talvez a área segurada não chegue nem à

metade. “Essa atipicidade acontece tanto por problemas das seguradoras quanto do governo. O valor segurado subiu demais, isso faz com que a capacidade das seguradoras em atenderem a mesma demanda de 2021 não seja a mesma, assim como o governo também não tem capacidade de subvencionar todo mundo”, diz o diretor do Departamento de Gestão de Riscos da Secretaria de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, Pedro Loyola.

Conforme ele, o Brasil está vindo de dois anos de catástrofes climáticas para o campo, o que gerou, na sua opinião, pagamentos absurdos de indenização por parte das seguradoras.

“Nós tivemos lavouras que chegaram a dobrar de preço. Isso tem um impacto muito grande no mercado e no programa do governo de subvenção”, acrescenta.

No entanto, reitera Loyola, um dos principais problemas do

mercado de seguros rurais é que ele não apresenta, desde 2006, uma evolução crescente e gradual, mas sim períodos de inércia, seguidos de picos, o que faz com que a área segurada média no País oscile entre 5% e 10%, mesmo com os números expressivos do ano passado.

Segundo Loyola, o que impede uma evolução mais sistemática do mercado é a falta de uma política orçamentária de subvenção por parte do governo, o que daria mais previsibilidade às seguradoras e garantia aos produtores rurais.

Desde que foi criado, o programa de subvenção do governo federal não é uma despesa obrigatória do orçamento.

“Os produtores só vão contratar e as seguradoras só vão oferecer se houver subvenção do governo que reduza os custos deste seguro, que é essencialmente caro”, conclui o diretor do Departamento de Gestão de Riscos da Secretaria de Política Agrícola do Mapa.

Solução significa capital para o produtor

Além de salvar o produto afetado por questões climáticas, o seguro, em momentos de dificuldade, cumpre uma função social no campo. Essa é a interpretação de Marco Antônio Zanella Fortuna, da Solaris Corretora de Seguros.

“Principalmente em um estado como o nosso, que depende muito do agro. As seguradoras e resseguradoras injetaram milhões na economia. O produtor conseguiu pagar o posto de gasolina, a oficina, a empresa de insumos, fazendo com que a economia não sofresse tanto”, exemplifica Fortuna, citando a estiagem.

Segundo o empreendedor, quem possuía seguro agrícola nesse ano conseguiu se manter na atividade, até porque o custo de implantação de uma lavoura triplicou em relação à safra 20/21. “Em regiões como São Borja, vários produtores não colheram nada, zero sacas. O produtor sem seguro ou não vai ter crédito para plantar nesse ano,

o que o fará sair da atividade, ou vai levar anos para pagar”, afirma. A Solaris, que tem 52 anos e trabalha em todos os ramos de seguros, aposta no setor agrícola há duas décadas. “O seguro deve ser tratado como um insumo igual a qualquer outro, como fertilizantes ou sementes”, sugere.

ARQUIVO PESSOAL/DIVULGAÇÃO/JC



Marco Antonio Zanella Fortuna, da Solaris Corretora de Seguros

REPORTAGEM ESPECIAL

Papel do corretor de seguros é baseado no aconselhamento

HÁ MAIS DE 4 MIL CORRETORES DE SEGUROS E MAIS DE 4 MIL EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS NO RS

O mercado de seguros tem vivido, nos últimos anos, a descentralização das contratações de apólices de bens. Por exemplo, você vai comprar seu celular em uma loja e já sai dela com um seguro contra roubo para o aparelho ou adquire um eletro na internet e contrata uma garantia estendida. Diante disso, a pergunta

que fica é: “Qual é o papel do corretor de seguros no meio de tudo isso?”

Para o presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Rio Grande do Sul (Sincor-RS), André Thozeski, essas operações mais simples de fato não precisam mais de um corretor, mas as mais complexas sempre terão a melhor e mais segura opção de contratação com um profissional. “Você pinta a casa por sua conta, mas não a constrói sem um engenheiro”, contextualiza.

Nelson Emiliano, vice-presidente da Comissão Atuarial da Fenaprevi, pensa o mesmo. Segundo ele, o

corretor atualmente funciona como um agente do segurado, que vai ajudá-lo a contratar o melhor plano e também na hora de resgatar a indenização quando houver um sinistro.

Conforme o presidente do Sincor-RS, a atuação do corretor é muito mais de consultor do que de vendedor na realidade atual do mercado. “Nossa profissão é baseada na consultoria, no aconselhamento. Não somos simples ‘vendedores’, mas sim consultores especializados em determinados nichos, riscos e, com este conhecimento, nos colocamos à disposição dos nossos clientes para



ISABELLE RIEGER/JC

Thozeski, do Sincor-RS, ressalta importância do profissional na hora do resgate

aconselhá-los nas melhores opções de proteção dentro das milhares de possibilidades do mercado, que é um dos mais desenvolvidos do mundo.”

De acordo com dados do Sincor-RS, existem mais de 4 mil corretores de seguros e mais de 4 mil empresas corretoras de seguros no RS.

CNseg envia propostas a candidatos à presidência

UM DOS PEDIDOS É O USO DE RECURSOS DO FUNDO DE GARANTIA DO TEMPO DE SERVIÇO EM APORTES AOS PLANOS

A população mundial está vivendo mais e isso é um dos principais desafios do mercado global de seguros. Diante disso, a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) encaminhou aos candidatos à presidência da República uma série de propostas do setor que miram a longevidade da população.

Entre elas, o uso de recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) em aportes em planos de previdência privada. “Nossa

proposta é que, uma vez vertidos aos Planos de Previdência Privada, tais recursos somente possam ser resgatados nas mesmas situações previstas para resgates das contas vinculadas ao FGTS”, esclarece o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira.

Outro ponto é fomentar o seguro de Vida Universal, um serviço muito utilizado nos Estados Unidos e que já teve sua criação aprovada pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), mas que ainda depende de algumas definições do órgão regulador. A CNseg também propõe a adesão automática à previdência privada. Conforme explica o presidente da Confederação, essa adesão automática do colaborador ao plano seria de forma provisória e transparente,

durante um período de experiência, no qual somente o empregador vai verter contribuições para o custeio do plano. Depois dessa fase de teste, o empregado decide se continua ou não com o plano, sem qualquer ônus.

Para Oliveira, parcela importante da população ainda continua à margem da proteção oferecida pelo setor de seguros privados, contando tão somente com a rede de proteção do Estado, que, por mais ampla que seja, não consegue atender a todos de forma eficiente. “A função social do seguro teve sua expressão máxima com a assistência a mais de 170 mil famílias afetadas pela Covid-19, com recursos superiores a R\$ 6,5 bilhões referentes a eventos não cobertos pelos contratos de seguros.”



LUCIANA WHITAKER/DIVULGAÇÃO/JC

Para Oliveira, parcela da população ainda continua à margem da proteção

TODAS AS SOLUÇÕES EM SEGUROS



✉ solaris@solariscorretora.com.br ☎ (51) 3333.3077

solaris
corretora de seguros

Olha a tranquilidade de quem tem seguro.

Seguros, Previdência Privada, Capitalização e Saúde podem ser pra tudo e pra todos.

FENSEG | FENAPREVI | FENASAÚDE | FENACAP

Acesse segurospratodos.com.br
para ver os tipos de seguros
e conhecer histórias reais
de quem já usou e indica.

SEGUROS,
PREVIDÊNCIA PRIVADA,
CAPITALIZAÇÃO E SAÚDE.
**PRA TUDO
E PRA TODOS**





Mercado Digital

Patricia Knebel

patricia.knebel@jornaldocomercio.com.br

Confira, diariamente, no blog Mercado Digital, conteúdos sobre tecnologia e inovação. Para acessar, aponte a câmera do seu celular para o QR Code.

jornaldocomercio.com/mercadodigital



Insurtechs avançam com promessa de aumento da eficiência

Se a meta é oxigenar o setor de seguros, as notícias são boas. O Brasil vive um boom de insurtechs – quase metade das startups deste mercado surgiram nos últimos quatro anos. São mais de 100 atuando neste mercado segundo estudo da KPMG e Distrito, 47% mais do que os dados registrados no primeiro estudo, em 2018.

Quase metade dessas startups tem foco em infraestrutura e backend trabalhando em parceria com seguradoras do mercado. O principal objetivo é aumentar a eficiência do setor. Os dados mostram ainda que predominam as startups com foco no mercado B2B, com 55,8%. Quase 70% destas empresas têm menos de 20 funcionários, e 66% têm faturamento presumido de até R\$ 5 milhões.

Da mesma forma, novas tecnologias e conceitos avançam na direção de uma maior digitalização deste mercado. “Experiência



Quase metade das startups tem foco em infraestrutura e backend

do cliente, metaverso, como evitar riscos cibernéticos, novos canais, embedded insurance. Todas as discussões apontam para um futuro em que o seguro estará muito mais presente no dia a dia das pessoas”,

afirma Thiago Soares, CEO regional LatAm da Stere, ecossistema digital especializado em fornecimento de capacidade e recursos digitais exclusivos para parceiros de seguros integrados.

As cinco tendências que transformarão o ecossistema de seguros

1. O futuro é embedded: O embedded insurance, ou seguro integrado, permite ao consumidor contratar um seguro na hora de comprar outro produto. Assim, é possível fornecer recomendações personalizadas a cada consumidor.

2. Insurance as a service (seguro como serviço): Na modalidade de negócios “As a Service”, empresas seguradoras podem comprar serviços de insurtechs por assinatura, de acordo com suas necessidades. No “seguro como serviço”, insurtechs oferecem a outras empresas o uso de ferramentas pré-construídas, executando operações de seguro para terceiros. Essas plataformas são baseadas em nuvem e podem ajudar a melhorar as principais práticas de seguros, como contratação, processamento de sinistros, detecção de fraudes e atendimento ao cliente.

3. Crescimento em novos canais: Mudanças no comportamento dos consumidores, que migraram para o digital, abriram caminho para o crescimento de novos canais de vendas, aproveitando a tecnologia para alcançar os clientes. Assim como cresce o uso da internet para comprar seguro, aumenta o uso das redes sociais como canal de distribuição, que se fortalece com as soluções “as a service”. E o processo se automatiza para aumentar vendas diretas.

4. Data Analytics como fator de sobrevivência no mercado: A análise de dados e informações para identificar tendências e padrões se tornou imprescindível na tomada de decisões e no desenvolvimento de produtos. O uso de matemática avançada e de teoria financeira para analisar e compreender o comportamento do consumidor são novos pilares da indústria de seguros.

5. Inteligência Artificial na interação com o consumidor: A Inteligência Artificial, o uso de máquinas em serviços antes feitos por humanos, não para de crescer. Estará cada vez mais presente no uso de chatbots para se comunicar com os clientes, nos sistemas online automatizados para emissão e gerenciamento de apólices e na gestão de dados. O avanço tecnológico é um caminho sem volta.

FONTE: STERE

Open Insurance permitirá experiência mais personalizada

Com cerca de R\$ 306,4 bilhões movimentados em 2021, uma alta de 11,9% na comparação com 2020, o mercado de seguros avança também na direção da tecnologia.

Uma das grandes tendências é o Open Insurance, que segue a lógica do Open Finance, e deve transformar o mercado de seguros no Brasil. Dividido em três fases, o setor já começou a se adequar às mudanças, como o novo Sistema de Seguros Aberto, que permite aos consumidores a possibilidade de compartilharem suas informações com diferentes empresas autorizadas pela Superintendência de Seguros Privados (Susep).

A primeira etapa, já finalizada, viabilizou o compartilhamento de dados das seguradoras. Em setembro, iniciou a segunda fase, com o compartilhamento de dados dos consumidores. A implantação total contempla três etapas e deve

ser concluída até junho de 2023.

“O setor de seguros é um mercado que ainda tem muito a ser explorado, a chegada do Open Insurance ao País, aliado com as tendências que temos para o restante de 2022, como a digitalização dos processos e a inclusão dos jovens tende a aumentar ainda mais a procura e movimentação neste mercado”, comenta a especialista de Open Insurance da Zappts, Iza Thereza.

A empresa, que realiza a aceleração digital de marcas como a Porto Seguro e BTG Pactual, anunciou recentemente uma solução de Open Insurance do Brasil. A ideia é que as seguradoras possam se adaptar ao processo de transição exigido pela nova regulamentação, de forma rápida e segura, e estejam prontas para atender os seus clientes dentro do prazo estabelecido pela Susep.

Para o head de Open Finance

no Grupo FCamara, Lorain Pazzetto, as insurtechs devem figurar entre os grandes beneficiários da nova realidade trazida pelo Open Insurance.

Isso porque as seguradoras mais tradicionais enfrentam alguns desafios para aderir ao Open Insurance, tendo muitas vezes que redesenhar arquiteturas sensíveis de sua operação para isso.

As insurtechs, por sua vez, já nascem com tecnologias atualizadas e comunicações estabelecidas por meio de APIs, facilitando essa adaptação. “Essas startups certamente terão papel relevante na movimentação do mercado e prevejo, inclusive, seguradoras maiores vendendo seus serviços, que estarão habilitados via APIs, para as próprias insurtechs, que estarão na ponta construindo uma experiência digital bem mais nichada com o cliente”, comenta o executivo.

Startup quer acelerar inteligência de dados para o seguro rural

A Pícel, insurtech especializada no agronegócio, desenvolveu uma plataforma digital baseada em inteligência artificial para potencializar as contratações, gerando ainda mais confiança para as seguradoras e resseguradoras.

Com a ferramenta testada e validada em mais de 30 milhões de hectares monitorados no Brasil, a empresa quer avançar na ampliação e desburocratização do seguro rural. Para isso, anuncia que abrirá, no início de 2023, uma nova rodada de investimentos, com foco comercial e contratação de capital intelectual. “A plataforma da Pícel continua em expansão e desenvolvimento. Os recursos que buscamos irão permitir a expansão para outras culturas agrícolas, a geração de novos produtos e outras modalidades de seguros, algo único e revolucionário no mercado de seguro rural”, diz Daniel Miquelluti,

engenheiro agrônomo, doutor em economia aplicada e COO da insurtech.

A Pícel, aliás, tem origem no mundo acadêmico em meio às pesquisas científicas avançadas. Parte do seu desenvolvimento inicial começou com o aporte de recursos feitos, em 2020, pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp) no valor de R\$ 212 mil.

Depois, recebeu ainda um segundo e terceiro aporte da Fapesp, de R\$ 1,5 milhão e R\$ 1,1 milhão (PIPE 2). “Todos esses recursos permitiram o aprimoramento tecnológico da plataforma. Se hoje temos uma das equipes mais qualificadas no mercado, com mestres e doutores compondo mais de 80% do nosso quadro, é graças aos investidores que acreditaram em nossa proposta de mudar o seguro rural”, destacou o COO.

PANORAMA

População 50+ busca equilíbrio financeiro para se sustentar

APOIO EMOCIONAL E EDUCAÇÃO FINANCEIRA SÃO FATORES-CHAVE PARA A MELHORA DA QUALIDADE DE VIDA

As mudanças impostas pela pandemia também afetaram o padrão de comportamento de consumo de homens e mulheres com mais de 50 anos (os chamados “50+”). É o que indica uma pesquisa inédita conduzida pelo Núcleo Data8, da consultoria Hype 50+, apresentada durante o X Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência Privada da Fenaprevi, realizado no início do mês em São Paulo.

“O estudo buscou entender as diferenças encontradas nos novos

ciclos dessa faixa da população brasileira no momento em que caminhamos para o fim da crise sanitária, e que certamente provocou novos comportamentos e mudanças no dia a dia profissional, na vida pessoal e também na forma de consumir dessa geração”, explica a especialista no mercado de longevidade e sócia-fundadora do Data8 Hype 50+, Clea Klouri.

Segundo a pesquisa, 39% dos brasileiros “50+” dizem que são a única fonte de renda de sua casa, e 73% dos brasileiros “55+” dizem que vivem do seu próprio sustento, sem depender de filhos ou netos. Além disso, 60% dos brasileiros “50+” dizem que não se sentem com a idade que têm. Já 40% dos brasileiros “65+” afirmam que vão

viver mais de 100 anos.

Para Clea, apoio emocional e educação financeira são fatores-chave para a melhora da qualidade de vida de todos esses perfis. O estudo do Data8 traz ainda um alerta: existe o desafio comum de que ninguém se preparou financeiramente para a extensão da vida, em especial no que diz respeito à aposentadoria.

Mas Clea complementa explicando que esse novo perfil de pessoas tem trazido iniciativas para lidar ou custear a vida dos “maduros”. E para ilustrar apresentou projetos, startups e iniciativas de marketing focados em pessoas 50+, incluindo marketplaces adaptados.

“Com a extensão da vida, os novos ciclos apresentam desafios,



PIXABAY/DIVULGAÇÃO/JC

Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência Privada abordou assunto

mas um campo de muitas oportunidades de viver diversas vidas dentro desta. E o planejamento se torna ainda mais essencial em uma trajetória não linear”, defende.

Srinivas Reddy, convidado internacional trazido pela Fenaprevi especialmente para o painel sobre longevidade e planejamento, conta que há duas novas questões nos

Estados Unidos: a primeira, onde os atuais aposentados não contam mais com o apoio das empresas, como acontecia até os anos 1970; e a outra é o aumento da expectativa de vida e, conseqüentemente, do período de usufruto da aposentadoria, o que deve impactar financeiramente as provedoras de previdência privada.

PARA O FUTURO SER TRANQUILO, PLANOS VIDA GBOEX



Conte com uma empresa sólida, com mais de 100 anos de experiência, para garantir a sua segurança e cuidar daqueles que você mais ama.

Conheça os benefícios dos **Planos Vida GBOEX** e proteja as pessoas mais importantes da sua vida.

ESCOLHA O GBOEX

Fácil contratação

Mensalidades acessíveis

Ampla rede de convênios

Saiba mais:



Desde 1913
GBOEX

Previdência e Seguro de Pessoas

A proteção certa para a sua família.



0800 541 2483 | www.gboex.com.br

Jornal do Comércio

O Jornal de economia e negócios do RS

BAIXE O APP JC

Jornalismo sério e de credibilidade na palma da sua mão

Acesso ilimitado para assinantes JC:

- Últimas notícias
- Versão para folhear
- Notificações das notícias mais importantes

