

# SEGUROS & PREVIDÊNCIA

Caderno Especial do Jornal do Comércio | Porto Alegre, segunda-feira, 6 de novembro de 2023

ICATU



rio grande  
seguros e previdência



## Nunca é cedo demais para pensar no amanhã

Opções financeiras ajudam novas gerações a enfrentar  
as mudanças na Previdência sem temer o futuro

## AO LEITOR

## Priorização gera tranquilidade



TÂNIA MEINERZ/JC

Além da aposentadoria, recursos da Previdência podem ser usados a médio prazo na conquista de metas pessoais

### A relevância do planejamento surge nos momentos de maior sensibilidade, numa doença ou numa morte

**Mauro Belo Schneider**  
mauro.belo@jornaldocomercio.com.br

O caderno Seguros e Previdência, editado pelo Jornal do Comércio por mais um ano, mostra uma percepção interessante do mercado: os jovens estão pensando no futuro. Como comentam os especialistas ao longo dessas 16 páginas do especial, o ato de poupar, de investir em si mesmo, é garantia de tranquilidade — pelo menos no que envolve as coberturas prometidas pelos planos.

E essa sensação, diferentemente de décadas passadas, não precisa estar ligada apenas à aposentadoria, embora essa fase da vida demande planejamento. Idosos não são mais os únicos alvos do mercado. Afinal, como você verá em uma das entrevistas, a longevidade é uma conquista da sociedade e dos avanços da medicina, mas ela tem um custo. O importante é lembrar que esse valor pode ser diluído ao longo da jornada.

O planejamento financeiro, no entanto, ganhou novas aplicações recentemente. Os recursos podem ser utilizados para metas nem tão distantes, como a compra de um imóvel, viagens ou até mesmo a

educação própria ou de filhos.

É quase como um complemento à poupança ou a outras aplicações.

Voltando à aposentadoria, as reformas na Previdência geram ansiedade e temor nos brasileiros. Os especialistas, no entanto, reforçam que quanto mais cedo o jovem começar a pensar nessa fase, menos doloroso será o processo. As contribuições podem ser adaptadas para caberem no orçamento de cada usuário.

Além da Previdência, este suplemento aborda o mercado de seguros. Para o brasileiro, despende um valor mensal para isso, pode soar distante da realidade. Afinal, grande parte do salário é consumida com custos relacionados à alimentação, moradia e outras despesas do presente. Não se pode esquecer que a terceira idade acaba sendo cara, devido à compra de remédios e contratação de eventuais tratamentos. Ao mesmo tempo, normalmente, não se tem o mesmo salário de quem está na ativa.

Os entrevistados ressaltam que a verdadeira relevância do seguro de vida surge nos momentos de maior sensibilidade, seja na perda de um ente querido, um acidente ou diagnóstico de uma doença grave. Nessas horas, é comum as pessoas se questionarem: por que não pensei nisso antes?

A orientação familiar vale muito neste processo. Os pais podem iniciar o aporte para que os filhos dêem sequência quando tiverem renda.

As empresas também podem oferecer esses serviços a seus funcionários, assim como fazem com os planos de saúde. Isso é um diferencial para atração de talentos, já que gera sentimento de estabilidade em cenários adversos. A estratégia traz benefícios a quem oferece e a quem recebe o plano.

Em meio a um ano de eventos climáticos extremos, como os registrados no Rio Grande do Sul, que enfrentou enchentes e mortes no Vale do Taquari, a reportagem aborda, ainda, uma proposta de apólice obrigatória para catástrofes.

É um mercado que cresce e que se adapta conforme as demandas, como ficou claro durante a pandemia de Covid-19. Tanto que o primeiro unicórnio (empresa com valuation superior a US\$ 1 bilhão) de 2023 é uma startup do segmento de seguros, as chamadas insurtechs, conforme mostra a coluna Mercado Digital, publicada nesta edição.

Esses movimentos mostram, inclusive, que há uma tendência de as pessoas se priorizarem. Investir em segurança pessoal e familiar gera um impacto, muitas vezes, difícil de mensurar.

Como diz a definição da palavra, segurança é um estado, qualidade ou condição de quem ou do que está livre de perigos, incertezas, assegurado de danos e riscos eventuais, situação em que nada há a temer. É justamente isso que promete o segmento de Seguros e Previdência.

Uma boa leitura!

## Ferramenta vai mensurar perdas financeiras por risco de enchente

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) lidera um projeto piloto para elaboração de uma nova ferramenta que projetará as perdas financeiras provocadas por riscos de inundações urbanas no Brasil. A solução, idealizada em conjunto com as associadas da entidade, será lançada este mês e auxiliará no desenvolvimento de novos produtos, coberturas e serviços que considerem a exposição climática como fator. O modelo está alinhado com os objetivos do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS) na medida em que apoia as empresas na construção de ferramentas de metodologias de análises de ameaças climáticas.

Baseada na metodologia de modelagem de riscos naturais

(Nat Cat Model), a ferramenta utiliza dados históricos das seguradoras examinados com parâmetros fixos, científicos e estatísticos para mensurar potenciais impactos econômicos provocados por catástrofes naturais. A nova solução será uma ponte para que as seguradoras possam criar as próprias abordagens para a avaliação quantitativa dos impactos de riscos climáticos.

Esta ação foi antecedida pelo mapeamento dos 11 principais riscos climáticos físicos nas capitais do País e cidades selecionadas, que originou na construção de um mapa de calor (Heat Map) para medir a exposição brasileira a tais riscos e por um ciclo de capacitações das seguradoras com relação ao tema.

## ÍNDICE

2 | Priorização gera tranquilidade

3 | Números do País apontam amadurecimento do mercado

4 | Seguro de vida: uma proteção essencial no presente e no futuro

5 | Previdência privada vem atraindo cada vez mais jovens no Brasil

6 | Poupar desde cedo é a recomendação de especialistas

7 | Seguradoras propõem apólice obrigatória para cobertura de catástrofes

8 | Mercado de Seguros cresce 15% em oito meses no RS

10 | Emissão de seguro agrícola deve aumentar 13%

11 e 12 | RS lidera na contratação de seguro residencial

13 | Diferença entre proteção veicular e seguro auto

14 | Digitalização é prioritária para mercado de seguros

15 | Diversificação é aposta no segmento para expandir

### Expediente

- Editor-chefe: Guilherme Kolling ■ Editor-executivo: Mauro Belo Schneider ■ Editora de Economia: Fernanda Crancio
- Reportagem: Luciano Nagel e Patrícia Knebel
- Projeto Gráfico e diagramação: Luís Gustavo Van Ondheusden

## REPORTAGEM ESPECIAL

# Números do País apontam amadurecimento do mercado

**O Brasil está entre os países com o maior índice do setor de seguros em seus PIBs**

**Mauro Belo Schneider**

mauro.belo@jornaldocomercio.com.br

Com 4 mil empresas corretoras e mais de 4 mil profissionais corretores no Rio Grande do Sul, o setor de seguros responde por mais de 6,5% do Produto Interno Bruto (PIB) e está em franco crescimento, com meta de chegar aos 10% do PIB já em 2030. A avaliação é do presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Rio Grande do Sul (Sincor-RS), André Thozeski.

Segundo ele, o País tem mais de 130 mil empresas e profissionais. Os números posicionam o Brasil entre

os países com maior índice do setor de seguros nos seus respectivos PIBs. “Isso é sinal de amadurecimento e conscientização da população da importância de contar com a proteção dos seguros para patrimônios e famílias”, afirma.

Thozeski destaca ainda a função social do seguro. “Em 2023, só até agosto, o mercado de seguros retornou à sociedade, através de indenizações (de seguros), resgates (de previdência) e sorteios (de capitalização), R\$ 149,17 bilhões (em 2022 foram mais de R\$ 216 bilhões). Ou seja, milhões de famílias e empresas foram amparadas”, ressalta.

O executivo também faz um alerta. De acordo com ele, os contratos de seguros são extensos e complexos, muitas vezes, incompreensíveis

para o consumidor. Diante desta realidade, recomenda a assessoria de um especialista profissional corretor de seguros. No site do Sincor-RS ([www.segurocomcorretor.com.br](http://www.segurocomcorretor.com.br)), por exemplo, é possível ver as empresas corretoras e quem são os profissionais em cada cidade ou região.

No mês passado, foi celebrado o Dia do Corretor de Seguros, em 12 de outubro, quando o Sincor-RS completou 81 anos. Na ocasião, Thozeski destacou a importância da profissão.

“Poucas atividades econômicas alcançaram um crescimento tão grande como a do mercado segurador. Grande parte dessa marca foi conquistada graças ao empenho de nossa categoria, os profissionais corretores de seguros”, disse ele.

Segundo Thozeski, os dias tristes vividos pelo Rio Grande do Sul,



ISABELLE RIEGER/ARQUIVO/JC

Thozeski, do Sincor-RS: enchentes evidenciaram importância do serviço

com as enchentes, evidenciaram ainda mais a importância do setor.

“Neste momento de crise surge a importância da indústria do seguro. É certo que não serão repostas as vidas perdidas, mas será garantido o futuro dos familiares herdeiros de um seguro de vida. Da mesma forma, as empresas e residências que tinham uma apólice com coberturas apropriadas terão ressarcidos os enormes prejuízos decorrentes”, lembrou.

Uma das conquistas da categoria foi o lançamento do novo Painel de Corretores de Seguros da

Superintendência de Seguros Privados (Susep). A ferramenta agrega diversos dados para consulta, de forma ágil e interativa, reforçando o compromisso da autarquia com a transparência perante a sociedade.

O novo Painel de Corretores é um sistema de dados estatísticos referentes aos corretores de seguros registrados na Susep, por meio do qual é possível consultar informações sobre a escolaridade, faixa etária e ramos de operação. Além disso, o painel apresenta o total de registros realizados por período e a quantidade de registros ativos.

## De braços abertos para o seu futuro.

Estamos com você para planejar um futuro do seu jeito, onde você possa aproveitar o melhor da vida, ao lado de quem realmente importa. Queremos que você fique tranquilo financeiramente e viva com tranquilidade.

Poderíamos dizer que somos especialistas em Seguros de Vida, Previdência, Capitalização e Gestão de Investimentos, mas nossa especialidade está em cuidar de você. Está em entender os seus sonhos e oferecer as melhores soluções.

Já ajudamos milhões de brasileiros a planejar um futuro mais tranquilo e, principalmente, com qualidade de vida. E queremos continuar ajudando muito mais, em todas as fases da vida.



SAC Seguros e Previdência: 0800 286 0110.  
SAC Capitalização: 0800 286 0109.  
Ouvidoria: 0800 286 0047, de segunda a sexta-feira,  
das 8h às 18h, exceto feriados.

[icatu.com.br](http://icatu.com.br)

Seguros de Vida | Previdência | Capitalização | Investimentos

# ICATU

Vida. Pra toda vida.

## REPORTAGEM ESPECIAL

# Seguro de Vida: uma proteção essencial no presente e no futuro

**Perda de um ente querido, um acidente ou o diagnóstico de uma doença grave são situações em que assegurados entendem o valor do produto**

**Luciano Nagel, especial para o JC**  
economia@jornaldocomercio.com.br

O seguro de vida é, sem dúvida, uma das modalidades de seguro mais cruciais quando se trata de proteger a vida e o bem-estar dos familiares dos colaboradores. Ainda assim, muitas pessoas podem subestimar a sua importância, não percebendo plenamente os benefícios vitais que este produto pode proporcionar. É essencial compreender que a verdadeira relevância do seguro de vida surge nos momentos de maior sensibilidade, seja na perda de um ente querido, um acidente ou diagnóstico de uma doença grave.

Na avaliação do vice-presidente da Icatu Seguros, César Saut, as coberturas de um seguro de vida podem ser muitas, mas em sua essência, ele precisa cumprir um papel principal que é de gerar estabilidade econômica para uma pessoa ou família.

“Esse é o papel principal de se ter um seguro de vida. As outras coberturas acrescentadas, são coberturas complementares”, afirma Saut, que também é presidente do Rio Grande Seguros e Previdência.

Entre os meses de abril de 2020 e maio de 2022, o mercado brasileiro de seguros distribuiu cerca de R\$ 7 bilhões em indenizações devido a óbitos causados pela Covid-19, conforme levantamento da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi). Esses números referem-se a indenizações em seguros de pessoas, que abrangem várias modalidades.

Em 2021, o valor pago em indenizações atingiu a marca de R\$ 4,8 bilhões. Já em 2020, de abril a dezembro, os pagamentos totalizaram R\$ 1,1 bilhão. Mesmo em 2022, com a redução das mortes causadas pela pandemia, o montante de janeiro a maio alcançou R\$ 760 milhões.

Para César Saut, a pandemia do coronavírus acabou promovendo um despertar nas pessoas. “O coronavírus fez com que as famílias, em geral, se defrontassem com a finitude.”



TÂNIA MEINERZ/JC

Para Saut, presidente da Rio Grande Seguros e Previdência e vice-presidente da Icatu, os seguros têm a missão de gerar estabilidade econômica às famílias

## Previdência privada: entenda a diferença entre PGBL e VGBL

O **PGBL (Plano Gerador de Benefício Livre)** oferece dedução fiscal no momento das contribuições, o que reduz o Imposto de Renda a pagar. Este plano é ideal para quem faz a declaração de Imposto de Renda no modelo completo. O imposto é cobrado sobre o valor total no resgate e é indicado para quem busca benefício fiscal no presente.

Já o **VGBL (Vida Gerador de Benefício Livre)** não oferece dedução fiscal nas contribuições e é mais adequado para quem faz a declaração no modelo simplificado ou não busca dedução fiscal. O imposto é cobrado apenas sobre os rendimentos no resgate e é indicado para quem busca tributação mais vantajosa no futuro.

KATEMANGOSTAR/FREEPIK.COM/DIVULGAÇÃO/JC



NATTANAN KANCHANAPRAT/DIVULGAÇÃO/JC



## Previdência privada vem atraindo cada vez mais jovens no Brasil

Uma tendência marcante que tem ganhado força no Brasil é o número crescente de jovens que estão buscando planos de previdência privada. “Vejo cada vez mais a juventude querendo ser previdente. O conceito de previdência no passado era uma propaganda com dois idosos na beira da praia, e o conceito de previdência hoje, não é isso, e sim o jovem querendo formar uma reserva desde cedo e querendo ter liberdade com segurança econômica”, ressaltou César Saut.

Além disso, os planos de previdência privada oferecem flexibilidade e variedade de opções de investimento, permitindo que os jovens escolham estratégias alinhadas com seus objetivos pessoais. Isso vai além da simples economia para a aposentadoria, permitindo o uso dos recursos para metas como a compra de um imóvel, viagens ou até mesmo a educação de filhos.

“Acredito que hoje os jovens têm diversas opções no produto de previdência privada porque eles podem escolher diversos fundos de investimentos. É um universo muito grande que se pode investir em inflação, em câmbio, investimentos em bolsas de valores e ações, então é muito diversificado”, diz Luis Felipe Fortuna da Solaris Seguros.

Fortuna destaca a importância da escolha do plano de previdência, quando jovem, na hora de adquirir o produto. “Super importante, se for jovem, escolher o Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL), por ele não estar fazendo ainda o Imposto de Renda. Esse é um plano a longo prazo e terá a redução da alíquota”, comenta o corretor.



FREEPIK/DIVULGAÇÃO/JC

Antigamente, a publicidade do setor mostrava idosos na beira da praia, hoje a ideia é focar em pessoas que pensam no amanhã

# Construir hoje o futuro de quem tu amas. Isso é grande!

A Rio Grande Seguros é uma seguradora gaúcha, que cuida do futuro da nossa gente, com as melhores soluções em Seguros de Vida e Previdência. Porque o nosso compromisso é facilitar a vida de quem confia e conta com a gente. Hoje e sempre!

SAC: 0800 286 0110. Exclusivo para informações públicas, reclamações ou cancelamentos de produtos adquiridos por telefone.

Ouvidoria: 0800 025 1895 - ouvidoria@riograndeseguradora.com.br de segunda a sexta, das 8h às 18h, exceto feriados.



riograndeseguradora.com.br

 **rio grande**  
seguros e previdência



Ao fazer contribuições regulares, investidores podem acumular recursos para atender a metas financeiras específicas, como compra de um imóvel, acessar cursos ou iniciar um negócio

## REPORTAGEM ESPECIAL

# Poupar desde cedo é a recomendação de especialistas

**Quem planeja precocemente tem a oportunidade de construir sua própria aposentadoria, aproveitando os juros a seu favor**

**Luciano Nagel**

Para grande parte dos jovens brasileiros, a “temida” aposentadoria e a Previdência podem parecer uma realidade distante. Com a reforma da Previdência, a sensação geral é que essa distância da aposentadoria se tornou ainda maior, uma vez que a juventude é um dos grupos mais impactados pelas novas diretrizes propostas e instituídas pelo governo federal.

Diante do cenário atual, com altas taxas de desemprego e informalidade entre os jovens, a reforma da Previdência afeta consideravelmente aqueles que têm muitos anos de trabalho pela frente. Com restrições e reduções, essa reforma prolonga a jornada dos jovens e projeta uma aposentadoria potencialmente menos vantajosa quando finalmente chegarem lá.

No entanto, os jovens de hoje, segundo o presidente da Fundação Família e Previdência, Rodrigo

Sisnandes, têm alternativas para enfrentar as mudanças na Previdência sem temer o futuro. Aqueles que começam a planejar precocemente têm a oportunidade de construir sua própria aposentadoria, com pouco esforço e aproveitando os juros a seu favor. Essa alternativa é conhecida como investimento.

“Se o jovem começar a se preparar para o futuro, desde agora, o seu esforço será bem menor lá na frente. Eles precisam estar conscientes, desde já, de criar uma poupança previdenciária para poder fazer frente a essa longevidade que é muito boa, mas que tem um custo”, afirma Rodrigo, que também destaca a importância de as empresas oferecerem planos de previdência para seus funcionários. Essa prática não apenas representa um benefício valioso para os colaboradores, mas traz vantagens substanciais para as próprias empresas.

“As empresas têm uma responsabilidade social gigante nisso, porque elas precisam, sim, inserir políticas de Recursos Humanos – planos de previdência, tal qual são os planos de saúde, porque, por mais que tu observes, esses planos (saúde) tem o resultado imediato e as pessoas acabam usando logo. A



Rodrigo Sisnandes, presidente da Fundação Família e Previdência, lembra que a longevidade é boa, mas tem custo

oferta do plano de previdência como benefício ao colaborador ainda está mais distante, e infelizmente as empresas ainda não tem essa preocupação”, lamenta o presidente da Fundação Família e Previdência.

Um dos principais mitos sobre a previdência privada é que os fundos acumulados devem ser utilizados somente na aposentadoria. Engana-se quem pensa assim. A realidade é que os beneficiários têm uma série de escolhas à disposição. Uma opção cada vez mais popular é usar a previdência privada como uma forma de poupança de longo prazo.

Ao fazer contribuições regulares, os investidores podem acumular recursos para atender a metas

financeiras específicas, como a compra de um imóvel, a educação dos filhos ou o início de um negócio.

“A rentabilidade, neste caso, acaba sendo muito maior dentro de uma estratégia de longo prazo e também por atuarmos num segmento sem fins lucrativos, mas empregamos 100% da rentabilidade para o plano de previdência”, complementa Rodrigo.

Os fundos de previdência privada também podem ser resgatados para a realização de sonhos e metas pessoais. Imagine fazer aquela viagem que você sempre almejou, ou investir na reforma da casa própria? Os recursos acumulados na previdência privada podem ser uma fonte valiosa de financiamento para

tornar esses projetos realidade. Vale ainda ressaltar que em situações de emergência financeira, os valores da previdência privada podem ser resgatados para ajudar a superar desafios imprevistos.

De acordo com pesquisas conduzidas em 2019 pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) em conjunto com o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), seis em cada 10 brasileiros admitem não se preparar para a aposentadoria. Entre a juventude, essa porcentagem é ainda maior: 75% dos entrevistados com idades entre 18 e 24 anos não têm essa preocupação. As principais justificativas deste grupo incluem a falta de renda e a pouca idade.

**Proposta é um pagamento em espécie de valores que variam entre R\$ 15 mil e R\$ 20 mil, via Pix, a vítimas de desastres naturais**

**Luciano Nagel, especial para o JC**

Nos últimos anos, o Brasil tem enfrentado uma série de catástrofes climáticas que vêm causando prejuízos significativos e, em muitos casos, deixando comunidades inteiras em situação de emergência. O caso mais recente ocorreu nos municípios de Muçum, Roca Sales e Encantado, na região do Vale do Taquari, no Rio Grande do Sul. Essas cidades foram completamente devastadas pelas enchentes do rio Taquari, com milhares de pessoas desabrigadas, casas e empresas destruídas, além de deixar um saldo de 51 mortos, e ainda por cima, vítimas desaparecidas.

Diante desse cenário assustador, seguradoras no Brasil têm intensificado a discussão sobre a necessidade de oferecer apólices de seguro contra catástrofes naturais para os cidadãos. Recentemente, a Confederação Nacional de Seguradoras (CNSeg) apresentou um substitutivo ao Projeto de Lei (PL 1.410), já em tramitação na Câmara dos Deputados, para criar uma espécie de “seguro social” para atender as vítimas de desastres naturais no País.

A minuta foi entregue ao ministro da Integração e do Desenvolvimento Regional, Waldez Góes. Inicialmente, a proposta visa oferecer cobertura contra alagamentos e desmatamentos provocados por chuvas, problemas comuns no Rio Grande do Sul. Contudo, há debates em curso sobre a possibilidade de estender essa cobertura para danos causados pela seca.



EVANDRO OLIVEIRA/JC

O caso mais recente que chamou atenção ocorreu nos municípios de Muçum, Roca Sales e Encantado, na região do Vale do Taquari, no Rio Grande do Sul

## REPORTAGEM ESPECIAL

# Seguradoras propõem implementação de apólice obrigatória para catástrofes

“A nossa proposta é um pagamento em espécie de valores que variam entre R\$ 15 mil e R\$ 20 mil para as vítimas de desastres naturais, via Pix, e além disso, se houver algum caso de óbito, mais R\$ 5 mil para ajudar nas despesas funerárias. Esse montante seria uma forma de garantir uma assistência às vítimas até que cheguem as autoridades responsáveis na área, como a Defesa Civil e outros órgãos. O pagamento só é realizado após decreto de calamidade pelo governo estadual ou prefeitura”, explica o diretor de Relações Legislativas da CNSeg, Esteves Pedro Colnago Junior.

A estimativa é que o custo do produto varie entre R\$ 2,00 e R\$ 3,00 mensais, com o valor sendo debitado automaticamente na conta de energia elétrica do residente. As distribuidoras de energia seriam responsáveis por repassar os pagamentos às seguradoras. Além disso, aquelas pessoas que estão escritas no CadÚnico não pagariam o valor, mas seriam segurados.

Os contratos estabelecidos com as agências seguradoras seriam gerenciados tanto pelas concessionárias de energia elétrica quanto pelo CNSP (Conselho Nacional de Seguros Privados), órgão responsável

pela supervisão e regulamentação deste tipo de seguro.

“Estamos no aguardo de como irá evoluir essa conversa com o Poder Executivo, com o ministro da Integração e do Desenvolvimento Regional, Waldez Góes, e com o Secretário da Defesa Civil. A nossa expectativa é grande, porque já estamos chegando no final do ano, onde é típico essas catástrofes acontecerem, em especial no Rio de Janeiro, região Sul da Bahia, Norte de São Paulo. Quanto antes tivermos esse instrumento (referindo-se ao seguro catástrofe), melhor para a população”, finaliza Colnago.



CNSEG/DIVULGAÇÃO/JC

Diretor da CNSeg, Esteves Pedro Colnago Junior, defende a demanda

Oferecemos as melhores soluções para proteger o que mais importa para você: **SUA FAMÍLIA!**

Somos especialistas em Seguro de Vida e Acidentes Pessoais. Contamos com um time de profissionais atendendo de norte a sul, o que nos possibilita amparar todo o Brasil, garantindo tranquilidade e segurança às pessoas!

Conte com a MBM - Seguro de Pessoas

Fique por dentro

www.mbmseguros.com.br

@mbmsegurode pessoas

@grupo\_mbm



## REPORTAGEM ESPECIAL

# Mercado de Seguros cresce 15% em oito meses no Estado

**Setor retornou à sociedade, por meio de pagamento de sinistros, em torno de R\$ 3,5 bilhões em 2023**

Dados do Sindicato das Empresas de Seguros Privados, de Capitalização e de Resseguros no Estado do Rio Grande do Sul (Sindsegrs), apontam que o Estado representa em torno de 8% da produção nacional de seguros. A indústria deste segmento no Rio Grande do Sul até agosto de 2023, arrecadou mais de R\$ 17 bilhões (de seguros, previdência e capitalização) e retornou à sociedade, por meio de pagamento de sinistros, em torno de R\$ 3,5 bilhões, um acréscimo de aproximadamente 15% em relação ao ano passado no mesmo período. Entre os ramos que mais se destacaram, encontra-se: Grandes Riscos, Seguro Transportes Embarcador Nacional e Massificados.

Já no panorama nacional, o mercado de seguros brasileiro apresentou um crescimento significativo no primeiro semestre deste ano, de acordo com dados divulgados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). De janeiro a junho, o setor arrecadou R\$ 181,77 bilhões, representando um aumento de 7,7% em comparação com o mesmo período de 2022. É importante ressaltar que essa arrecadação se refere ao montante que as seguradoras

recebem de seus clientes em troca da cobertura de riscos diversos, demonstrando a confiança do público nesses serviços.

No mesmo intervalo, o mercado de seguros devolveu à sociedade um total de R\$ 113,64 bilhões por meio de indenizações, resgates e sorteios. Isso enfatiza a importância do setor como um mecanismo essencial de proteção financeira para os segurados.

Os dados são baseados em informações fornecidas pelas companhias supervisionadas pela Susep, incluindo seguradoras, empresas de previdência complementar aberta e de capitalização. Dentre os estados brasileiros que se destacam nas vendas de seguros, São Paulo lidera com uma participação de 39%, seguido por Rio de Janeiro e Espírito Santo, que juntos representam 11%. Na sequência, vem Rio Grande do Sul, com 8%, e Santa Catarina, com 4,4% de participação no mercado.

Conforme o presidente do Sindsegrs, Guilherme Bini, há cerca de 30 seguradoras, empresas de previdência privada e de capitalização com presença física no Estado. “No entanto, muitas seguradoras, de um total de 110 autorizadas pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) a atuar no País, comercializam seus produtos no Estado através de uma rede de corretores e de forma online. Esse grande



Conforme Bini, presidente do Sindsegrs, há 30 seguradoras, empresas de previdência privada e de capitalização no RS

número de empresas atuando proporcionam aos consumidores uma variedade enorme de produtos e preços muito competitivos entre si.”

O Rio Grande do Sul também se destaca por sua economia diversificada, especialmente pelo agronegócio. Em 2022, o setor agrícola teve um crescimento de 34%, desempenhando um papel crucial no mercado de seguros da região. Na avaliação de Guilherme Bini, o agronegócio gaúcho está fortemente respaldado pelo seguro agrícola.

“O Estado não apenas se concentra em culturas tradicionais como milho, trigo, soja e arroz, mas também possui uma capilaridade significativa ao abranger a produção de frutas. O seguro agrícola emerge como uma carteira de extrema importância, seguida por seguros de automóveis e patrimoniais”, afirma Bini.

## Capitalização injeta R\$ 15,6 bilhões por meio de resgates e sorteios

O setor de capitalização brasileiros injetou R\$ 15,6 bilhões na economia de janeiro a agosto por meio de resgates e sorteios, crescimento de 7,5% em relação ao mesmo período do ano passado. Deste montante, R\$ 1 bilhão foi direcionado a instituições do terceiro setor de todo o País pela modalidade Filantropia Premiável, de acordo com a FenaCap.

Com 94 anos de operação no Brasil, a capitalização vem se reinventando e ganhando novos mercados. Segundo levantamento realizado pela Federação Nacional de

Capitalização (FenaCap), os números continuam expressivos em todas as regiões do País.

Para o presidente da FenaCap, Denis Moraes, o comportamento positivo acompanha uma atuação constante em prol do setor, com novas oportunidades mapeadas e produtos aderentes a diversos perfis.

O Sudeste se mantém com a maior receita frente às outras regiões, com um montante de mais de R\$ 11 bilhões e 56,3% de representatividade de mercado no País, seguido pelas regiões Sul e Nordeste, com 19% e 11,4%.

# TODAS AS SOLUÇÕES EM SEGUROS

✉ solaris@solariscorretora.com.br

☎ (51) 3333.3077

solaris  
corretora de seguros



FUNDAÇÃO  
 F A M Í L I A  
 P R E V I D Ê N C I A

**25** SEMINÁRIO  
 ECONÔMICO  
 FAMÍLIA PREVIDÊNCIA

EDIÇÃO ESPECIAL

# Nos preocupamos tanto com o seu futuro que 2024 já começou pra gente.

Como ficarão os juros? Qual é a perspectiva do PIB? A inflação seguirá sob controle? Essas e muitas outras perguntas sobre a economia em 2024 serão debatidas no 25º Seminário Econômico Família Previdência. Um evento para trazer insights valiosos sobre as grandes questões que terão impacto no cenário brasileiro do próximo ano. E que, certamente, dizem muito respeito aos seus investimentos.

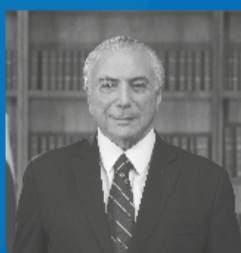
O Seminário Econômico é uma promoção da Fundação Família Previdência, que sabe que informações qualificadas são essenciais para tomada de decisões de empreendedores e investidores. É desse modo que atua há mais de 40 anos no mercado de previdência privada, sendo, atualmente, o maior fundo de previdência do Rio Grande do Sul e um dos maiores do Brasil.

## — PALESTRANTES —



**Mansueto  
Almeida**

Economista-  
Chefe do BTC  
Pactual



**Michel Temer**

Ex-presidente  
da República



**Artur  
Wichmann**

Economista  
CIO da  
XP Private

## EVENTO GRATUITO



**23 DE NOVEMBRO,  
das 14h às 18h**



**Centro de Eventos  
BarraShoppingSul - Porto Alegre**

**PARTICIPE DO EVENTO  
E CONHEÇA OS NOVOS  
RUMOS DA ECONOMIA E  
POLÍTICA PARA 2024**



Faça sua inscrição gratuita  
pelo QR Code ou acesse o site  
[familiaprevidencia.com.br/seminario](https://familiaprevidencia.com.br/seminario)

Apoio:



Realização:





TÂNIA MEINERZ/JC

O produto teve crescimento na arrecadação de 26.463%, ou seja, passou de R\$ 23,8 milhões em 2005 para R\$ 6,3 bilhões em 2022, de acordo com a Confederação Nacional das Seguradoras

## Emissão de Seguro Agrícola deve aumentar 13% nos próximos meses

Uma notícia animadora para os produtores do Rio Grande do Sul é que as emissões de seguro agrícola devem registrar um aumento de aproximadamente 13% nos próximos meses. Esta é uma informação que traz alívio e segurança para os agricultores que enfrentam os desafios inerentes à produção agrícola.

Guilherme Bini, presidente do Sindsegrs, destaca que esse aumento é extremamente positivo para o Estado, uma vez que a proteção oferecida pelo seguro agrícola é crucial para garantir a estabilidade financeira dos agricultores e mitigar riscos relacionados ao clima e à produção.

“O seguro agrícola é uma ferramenta de ajuda para os produtores rurais. Esse é um mercado que teve um crescimento muito grande durante a safra 2020/21 porque na safra dos anos anteriores tivemos uma forte seca, e isso deixou muitos agricultores preocupados, fazendo com que eles buscassem uma proteção”,

complementa Marco Antonio Zanela Fortuna, da Solaris Corretora de Seguros. Dentre as modalidades do seguro rural existentes no mercado segurador, o Agrícola é destaque por representar quase metade de sua arrecadação.

Seu crescimento tem sido potencializado pelo Programa de

Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR), que completa 18 anos. Neste período, segundo a CNseg, o produto teve crescimento na arrecadação de 26.463%, ou seja, passou de R\$ 23,8 milhões em 2005 para R\$ 6,3 bilhões em 2022. Somente entre janeiro e junho de 2023, o valor arrecadado superou os R\$ 2 bilhões.

## Inserção do seguro rural no Plano Safra

A possível inserção do seguro rural no Plano Safra foi colocada sobre a mesa, em uma reunião entre a Comissão de Seguro Rural da FenSeg (Federação Nacional de Seguros Gerais) e integrantes do Ministério da Agricultura.

Na avaliação da FenSeg, o mercado de seguro rural tem atendido os agricultores que contratam essa proteção, porém, a área segurada no País vem caindo nos últimos anos.

Em função disso, a FenSeg direcionou sugestões para facilitar a operacionalização do Programa de Subvenção ao Prêmio de Seguro Rural (PSR) e aumentar o atendimento deste programa aos agricultores.

Atualmente, a proporção entre

a área plantada e a segurada no Brasil é de 15%, índice baixo quando comparado com outros importantes produtores agrícolas, como Estados Unidos (cerca de 90%) e China (perto de 65%).

“Aguardamos a suplementação de recursos para atender a demanda da safra de grãos de verão. Sem essa suplementação, os agricultores não conseguirão garantir as perdas decorrentes dos eventos climáticos que o El Niño deve intensificar. Pelo seguro rural ser um indutor das melhores práticas, em sustentabilidade e governança, ele é um forte aliado do agronegócio e deveria ser inserido no Plano Safra”, explica o presidente da comissão de seguro rural da FenSeg, Joaquim Cesar Neto.



FERNANDO DIAS/SEAPI/DIVULGAÇÃO/JC

Representantes dizem que, sem a suplementação, agricultores não garantirão as perdas decorrentes do El Niño

## REPORTAGEM ESPECIAL

# Rio Grande do Sul lidera na contratação de Seguro Residencial

**No Estado, são 38,6% dos domicílios segurados, acima de São Paulo, que vem logo atrás com 29%, seguido por Santa Catarina, Paraná e Distrito Federal**

**Luciano Nagel**

Uma pesquisa realizada pela Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) apontou recentemente que os brasileiros estão cada vez mais precavidos à necessidade de ter um seguro residencial. Os dados apontam que a contratação deste tipo de produto no País cresceu 25% em quatro anos, saindo de 13,6% em 2017 para 17% em 2021. No entanto, vale ressaltar que a instituição ainda está em processo de consolidar os dados relativos a 2022, porém, as

perspectivas indicam um crescimento adicional para o setor.

Essas informações representam um aumento de 2,8 milhões de residências com seguro residencial, totalizando 12,7 milhões em todo o País. Conforme a análise, em 2021, a região com maior participação foi o Sul, com 29,7%, seguida de Sudeste (22,3%), Centro-Oeste (12,9%), Nordeste (7%) e Norte (4,6%).

Entre os estados, a melhor cobertura é a do Rio Grande do Sul, com 38,6% dos domicílios segurados, acima de São Paulo, que vem logo atrás com 29%. Santa Catarina (27,1%), Paraná (22,7%) e Distrito Federal (21,8%) vem em seguida. O levantamento da FenSeg cruzou dados das 61 seguradoras que comercializam o seguro residencial no Brasil com números do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

(IBGE) e da Superintendência de Seguros Privados (Susep). Na avaliação da vice-presidente da Comissão de Riscos Patrimoniais Massificados da FenSeg, Magda Truvilhano, o Rio Grande do Sul tem a maior participação de adesão ao seguro residencial justamente por conta das ocorrências climáticas. “O estado gaúcho, como um todo, é uma região muito atingida por vendavais, chuvas de granizo e quedas de raios, que acompanham as tempestades. Então, tudo isso pode causar prejuízos nas residências. Por isso, a população tem uma consciência maior de levar em conta a contratação de seguro residencial”, explica Magda.

Além das coberturas básicas que são obrigatórias na adesão do seguro residencial, que envolvem incêndio, queda de raio e explosão, estão danos elétricos, vendaval,



LUIZA PRADO/JC

Região é muito atingida por vendavais, chuvas de granizo e quedas de raios

além de roubo e responsabilidade civil, que é uma parte importante do pacote de proteção. Ela visa proteger o segurado em situações em que ele é considerado responsável por danos ou ferimentos a terceiros, ocorridos na sua propriedade ou em circunstâncias relacionadas a sua residência.

“Um exemplo clássico que a gente utiliza na responsabilidade civil é quando um cão, por exemplo, morde alguém dentro de um imóvel. Exemplo: tem uma visita que entrou no imóvel assegurado e o cão de estimação mordeu a pessoa. Ela terá gastos com medicamentos, médicos e tudo mais. Estes custos devem ser pagos

por quem causou o dano, ou seja, o proprietário do cachorro (neste caso, o segurado) e todos estas despesas que foram tidas, o segurado irá pagar para o terceiro, e depois a seguradora o reembolsa nessa cobertura de responsabilidade civil”, diz Magda.

A vice-presidente da Comissão de Riscos Patrimoniais Massificados da FenSeg resalta que a cobertura de responsabilidade civil também muitas vezes se estende além da sua residência. “Se o segurado estiver jogando frescobol na praia e a bolinha atingiu, machucou uma criança, a cobertura pode ajudar a pagar as despesas médicas.”

## NOTÍCIAS DO SEGURO

O essencial do mercado em um só lugar.

Desvende o universo do mercado segurador com o portal Notícias do Seguro.

Explore informações exclusivas, tendências e insights que moldam o setor.

Notícias do Seguro, sua fonte confiável de conhecimento, sempre atualizada, produzida pela Confederação Nacional das Seguradoras - CNseg.

Aponte a câmera para o QR Code ou acesse: [noticiasdoseguro.org.br](https://noticiasdoseguro.org.br)

## Mas afinal, o que é Seguro Residencial e qual sua importância?

O seguro residencial é um conjunto de proteções a imóveis, diante de situações imprevisíveis que possam atingir o patrimônio dos clientes. Ele pode ser contratado tanto para residências quanto para apartamentos, de uso habitual ou veraneio. A partir de sua vigência, fica assegurado o pagamento de uma indenização, caso algum incidente coberto pela apólice venha a ocorrer.

“O valor do seguro para residências é definido de acordo com a estrutura física e os bens existentes no imóvel. Além disso, é alterado conforme as coberturas contratadas”, explica o vice-presidente do Sindicato das Seguradoras do

Rio Grande do Sul (Sindsegrs), Rubens Oliboni. Apesar de muita gente acreditar que o seguro para imóveis é desnecessário, ter uma apólice na hora de um imprevisto é fundamental, isso porque o objetivo desse serviço é proteger o patrimônio.

“É comum as pessoas pensarem que este tipo de seguro tem um custo alto, principalmente se comparado com o seguro de automóvel, que geralmente têm taxas mais caras, por conta da cobertura de roubo e colisão. Já o seguro residencial possui o custo-benefício compensador, pois os preços são atrativos e com taxas bastante baixas”, destacou Rubens Oliboni.



Vice-presidente do Sindsegrs, Rubens Oliboni destaca os preços atrativos e o custo-benefício compensador

ISABELLE RIEGER/ARQUIVO/JC



O valor arrecadado este ano foi de R\$ 261 milhões, que representa expansão de 14,7% sobre igual período de 2022

### Previsão é de mais crescimento no RS

Conforme os números da Superintendência de Seguros Privados (Susep), de janeiro a julho de 2023, o desempenho do Rio Grande do Sul na contratação do seguro residencial pode crescer ainda mais na próxima edição do levantamento. Isso porque a participação do Estado na arrecadação da Região Sul chegou a 39,3%. O valor arrecadado foi de R\$ 261 milhões, que representa expansão de

14,7% sobre igual período do ano passado. Já o total pago em indenizações foi de R\$ 75 milhões, equivalente a 37% do total pago no Sul. É importante notar que a cobertura de responsabilidade civil tem limites de valor específicos, que podem variar de acordo com a apólice e o contrato do seguro residencial. Outra descoberta significativa é o aumento na demanda pelos serviços emergenciais.

### Opção protege o patrimônio

O seguro residencial é um produto que protege o patrimônio do segurado, prédio e conteúdo, garantindo uma indenização em caso de sinistros que causem prejuízos. O funcionamento deste tipo de seguro pode variar de acordo com a seguradora e o plano escolhido. Conforme o vice-presidente do Sindicato das Seguradoras do Rio Grande do Sul (Sindsegrs), Rubens Oliboni, o primeiro passo é entrar em contato com um corretor profissional, solicitar a cotação de um seguro residência e definir quanto ao tipo de verba contratada. Também é necessário definir as coberturas, como proteção contra incêndio, roubo, desastres naturais, danos elétricos, entre outras. “As

seguradoras analisarão o risco para definição quanto aceitação do mesmo, levando em conta critérios técnicos da construção, da localização e dos valores e coberturas envolvidos”, explica Oliboni. Outro grande diferencial do seguro residencial são os serviços de Assistência 24 horas. Esses são serviços específicos que podem ser acionados, sem que haja a ocorrência de um sinistro. Trata-se de um conjunto de benefícios como limpeza da caixa d'água, chaveiro, encanador, caçamba de entulhos, entre vários outros. A partir do início da vigência do seguro, o cliente pode acionar a seguradora com a qual foi contratado o serviço e utilizar essa gama de coberturas adicionais.



Entre os serviços, estão limpeza da caixa d'água, chaveiro, encanador, caçamba de entulhos, entre outros

CLAITON DORNELLES/ARQUIVO/JC

## REPORTAGEM ESPECIAL

# Há diferença entre proteção veicular e seguro auto

**Seguradoras são fiscalizadas pela Superintendência de Seguros Privados**

**Luciano Nagel**

Devido a valores mais atraentes e certas facilidades, os consumidores optam, em um primeiro momento, pela contratação da proteção veicular ao comprar um carro novo, por exemplo. No entanto, frequentemente enfrentam dificuldades e situações indesejáveis posteriormente.

O alerta vem da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg). Segundo a diretora jurídica da entidade, Glauce Carvalho, as Associações de Proteção Veicular (APV) são consideradas ilegais, porque

vendem produtos como se fossem um seguro sem ter a devida autorização do órgão regulador. “Essa captação de poupança popular e venda de um produto regulado, sem autorização, é um crime contra a economia e contra o sistema financeiro nacional”, afirma.

Mas, afinal, qual a diferença entre Proteção Veicular e Seguro Auto? Conforme a CNseg, a Proteção Veicular é um serviço oferecido por associações que comercializam produtos falsamente caracterizados como se fossem seguros. Essas empresas não são fiscalizadas e não têm garantia de estrutura financeira para honrar com seus compromissos, e os associados não têm a quem recorrer quando algo dá errado.

Já o Seguro Auto é ofertado por empresas seguradoras e uma opção

segura e confiável para proteger o automóvel do cliente. “Essas seguradoras são fiscalizadas pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), e os consumidores também têm seus direitos protegidos pelo Código de Defesa do Consumidor”, complementa a diretora jurídica da CNseg, Glauce Carvalho.

Recentemente, a CNseg tomou uma iniciativa importante ao criar uma cartilha virtual para orientar os consumidores sobre as Associações de Proteção Veicular (APV). Mais detalhes em [seguroautosim.com.br](http://seguroautosim.com.br).

Quando o cliente adquire um serviço de proteção veicular, está entrando em um tipo de acordo coletivo em que os membros se unem para ajudar uns aos outros em caso de sinistros. No entanto, este sistema tem diferenças significativas em relação



Diretora da CNseg, Glauce diz que foi produzida uma cartilha sobre o assunto

ao seguro auto convencional.

As principais diferenças:

**Legalidade:** Seguros auto tradicionais são regulamentados por órgãos governamentais e operam de acordo com regras estritas para garantir o pagamento de indenizações. As APVs não possuem essa supervisão e, portanto, podem não ser confiáveis no cumprimento de suas promessas.

**Garantias de Cobertura:** Enquanto um seguro auto tradicional oferece uma cobertura clara e definida, as APVs podem ter limitações ou exclusões não evidentes. Isso

significa que, em um momento crítico, a cobertura esperada pode não ser fornecida.

**Reservas Financeiras:** Seguradoras tradicionais mantêm reservas financeiras obrigatórias para garantir o pagamento de sinistros. As APVs podem não seguir as mesmas práticas financeiras sólidas, o que pode afetar sua capacidade de cumprir com os compromissos.

**Proteção Legal:** Caso ocorram disputas ou problemas com a APV, o cliente pode ter menos proteção legal do que teria com uma seguradora licenciada e regulamentada.

Há **50 anos**, sua parceria de **negócios**.

Nos nossos 50 anos de história, sempre estivemos ao lado dos nossos clientes, corretores e parceiros, oferecendo soluções que impulsionam a rentabilidade e os negócios.

- AMPLO PORTFOLIO**  
Diversificação e flexibilidade de coberturas de Seguros e Assistências que possibilitam soluções adequadas a cada necessidade e perfil de clientes (*Tailor Made*).
- SOLUÇÕES CUSTOMIZADAS EM SEGUROS**  
Tecnologia avançada em integrações sistêmicas gerando diferencial competitivo e maior eficiência operacional (*plug & play*).
- PORTAL DO CORRETOR**  
Organização estratégica do seu negócio com a Sabemi, que oferece os serviços de inclusão de vidas, digitação de propostas, entre outros.
- EXPERIÊNCIA DO CLIENTE**  
O seu cliente com a Sabemi conta com assistente virtual, Portal do Segurado e ações de relacionamento e engajamento.

Fale com a gente: [seguros@sabemi.com.br](mailto:seguros@sabemi.com.br)  
0800 880 7733 | [www.sabemi.com.br](http://www.sabemi.com.br)

**Sabemi** | 50 anos



## Mercado Digital

Patricia Knebel

patricia.knebel@jornaldocomercio.com.br

# Digitalização é prioritária para o mercado de seguros

As seguradoras e as insurtechs (startups que oferecem soluções tecnológicas para o mercado de seguros) estão incorporando cada vez mais tecnologias em suas operações. O processo reflete o avanço da transformação digital no setor, que, no Brasil, arrecadou R\$ 181,77 bilhões no primeiro semestre deste ano, de acordo com dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep). Essa quantia representa alta de 7,7% em relação ao mesmo período do ano passado.

O crescimento do setor é um movimento que intensifica a relevância da digitalização, potencializada pela pandemia da Covid-19. Segundo a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (Cnseg), mais da metade das seguradoras já realizam pelo menos 75% dos seus processos de forma digital.

A pesquisa realizada pela entidade revela ainda, que, durante a pandemia, as empresas do mercado segurador tiveram três focos principais: a digitalização (migração para ambientes digitais), a criação de novos produtos (com maior grau de humanização) e adoção de um modelo de “ganha-ganha”, voltado a beneficiar a sociedade a partir do investimento em pessoas, tecnologia e comunicação.

“À medida que o setor cresce, as tendências evoluem e as seguradoras, insurtechs e afins precisam acompanhar o movimento para garantir a segurança e garantia necessária aos clientes”, observa Lorain Pazzetto, head de Estratégia Digital de Finance da FCamara, ecossistema de tecnologia e inovação.

Um aspecto que tem se destacado em relação às novas tecnologias é a preocupação que as empresas do setor têm manifestado em relação à segurança. “Investir em cibersegurança é obrigação das empresas, que precisam priorizar a proteção dos dados, tanto delas como de seus clientes”, avalia. Segundo os dados, 70% das seguradoras planejavam melhorias relacionadas à proteção e segurança da informação. A adoção do sistema de nuvem híbridas é uma das tendências para o setor.

O recurso combina funcionalidade e segurança ao facilitar o gerenciamento de vários ambientes ao mesmo tempo, incluindo o armazenamento. Ou seja, possibilita tanto a melhoria dos processos e do desempenho de rede quanto a segurança dos dados.

Outra aposta é a realidade aumentada, que permite às empresas prestar um atendimento remoto e personalizado aos clientes. “Além disso, a realidade aumentada pode

simular possíveis desastres ou tragédias, mostrando quais seriam os danos e quanto essa pessoa gastaria caso não tivesse um seguro”, acrescenta Pazzetto.

Ao realizar processos de forma digital, uma tecnologia que tem se projetado pela eficiência e segurança é a blockchain, por meio da qual os dados são criptografados, autenticados e transmitidos de forma segura. O executivo ressalta que, na comparação com os processos realizados de forma manual, a blockchain representa, além da segurança, menor custo e otimização de tempo. A tecnologia também tem se projetado em relação à inteligência analítica, por meio de recursos que viabilizam as análises preditivas. Com a coleta e análise de dados, as seguradoras podem prever o comportamento dos clientes, oferecendo planos personalizados e detectando possíveis fraudes.

Entre as tendências, se destacam a automação de processos (por meio da robotização), a inteligência artificial (que tem potencial para aprimorar desde os processos de detecção de fraudes até a experiência do cliente) e a Internet das Coisas (IoT). Esta última, surge com potencial inovador para monitorar situações em tempo real, além de ser mais um recurso capaz de favorecer a personalização.

## AVLA aposta em cobertura patrimonial para franquias

Com uma proposta centrada no mercado de franquias, a insurtech chilena AVLA lançou no mês passado o Seguro Patrimonial All Risk, um produto desenvolvido para simplificar a gestão de riscos.

A AVLA é uma das principais seguradoras de garantia e crédito da América Latina e vislumbra o potencial do segmento de franquias, que movimentou R\$ 211 bilhões em 2022, segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF) — alta de 14,3% em relação ao ano anterior.

A proposta da empresa é simplificar a cotação e a contratação do seguro empresarial, considerando apenas quatro passos nesse processo: escolha de coberturas, inserção de dados, cotação e pagamento. A insurtech assegura que todas as etapas podem ser concluídas em até cinco minutos.

Raimundo Pérez, gerente geral e chief de P&C na AVLA, destaca que a solução tem potencial para conquistar um mercado promissor. “Atualmente, apenas 20% dos empreendedores contam com seguros, pois os brasileiros acreditam que é muito complexo, burocrático e demorado o processo de adesão e contratação”, comenta. “Pensando em solucionar essa dor, trouxemos essa solução All Risk que já funciona em outros países que operamos e torna



Raimundo Pérez, gerente geral e chief de P&C da insurtech

todo o processo confiável e ágil”, acrescenta.

O produto conta com diferentes coberturas, como eventos naturais e danos elétricos, roubo, responsabilidade civil empresarial e acidentes All Risk (a única que é obrigatória). As opções permitem a personalização do seguro, que também pode ser customizado em relação ao tempo de duração do contrato, número de pagamentos sem juros, franquias, formas de pagamento e coberturas de responsabilidade civil.



Segundo pesquisa, 70% das seguradoras planejavam melhorias relacionadas à proteção e segurança da informação

## Segmento das insurtechs ganha primeiro unicórnio de 2023

O surgimento de empresas unicórnio (com valuation superior a US\$ 1 bilhão) no setor de insurtech tem sido rara neste ano, demonstrando que, apesar do potencial, o segmento ainda enfrenta desafios. Na verdade, até agora, em pleno novembro, apenas uma startup chegou no patamar: é a insurtech de seguros residenciais Kin, de Chicago (EUA). A empresa levantou um investimento Série D de US\$ 33 milhões liderado pela QED Investors, de acordo com informações divulgadas pela consultoria CBInsights. Com isso, a avaliação da empresa alcançou a marca de US\$ 1 bilhão, tornando-se o insurtech de 2023.

A Kin conquista esse status em um momento tumultuado para o seguro residencial. Riscos de catástrofes, inflação e preocupações com a cadeia de suprimentos são algumas das razões pelas quais os seguros residenciais têm apresentado prejuízo nos EUA desde 2019. Diante desse cenário, os investidores têm se mostrado cautelosos, com um declínio no financiamento para provedores de tecnologia. Enquanto outras seguradoras abandonaram mercados vulneráveis a furacões, como Flórida e Louisiana, a Kin enxergou nessas regiões oportunidades para utilizar tecnologia e dados na subscrição de apólices de maneira lucrativa.

## REPORTAGEM ESPECIAL

# Diversificação é aposta do segmento para expandir

**Subsídio para compra de medicamentos genéricos é um dos benefícios oferecidos atualmente**

**Luciano Nagel, especial para o JC**

Com 50 anos recém-completados e apostando na inovação constante como um diferencial de mercado, a Sabemi Seguradora tem diversificado, cada vez mais, as assistências oferecidas aos seus mais de 1 milhão de segurados. Entre os destaques do portfólio de serviços e benefícios da empresa, com matriz em Porto Alegre e atuação em todo o Brasil, está o subsídio mensal de R\$ 150,00 para a compra de todos os tipos de medicamentos genéricos prescritos via receita médica.

Inédita no mercado, a assistência disponível para a contratação dos clientes Sabemi reforça ainda mais o compromisso da companhia com o cuidado de seus segurados. “Estamos sempre buscando as melhores parcerias e os produtos mais inovadores que possam ser incluídos em nosso portfólio e que tragam um impacto positivo para a vida dos nossos clientes”, afirma o diretor executivo de Seguros da companhia, Rodrigo Pecoraro. “Isso é ainda mais presente quando o assunto é a saúde, um setor muito carente no Brasil”, ressalta.

O subsídio mensal para compra

de medicamentos genéricos é apenas um dos benefícios oferecidos pela Sabemi na área da saúde. Além dele, os segurados contam com a plataforma Assistência Saúde Completa, que disponibiliza, entre outros serviços, consultas médicas via telemedicina a preço fixo de R\$ 50,00 para o titular do seguro e descontos de no mínimo 10% para os seus dependentes. “Sabemos que os valores das consultas e exames particulares estão muito elevados atualmente e, por isso, muitas pessoas não estão conseguindo pagar. Com a plataforma Assistência Saúde Completa, nós oferecemos soluções de saúde com um custo reduzido, possibilitando um maior acesso aos nossos segurados com mais rapidez e muita qualidade”, explica Pecoraro.

A assistência da Sabemi está alinhada às principais tendências globais para a área da saúde, em especial, o crescimento exponencial da telemedicina. Segundo dados da Saúde Digital Brasil, que representa os principais operadores nacionais do setor, entre 2020 e 2021, foram realizados mais de 7,5 milhões de atendimentos por telemedicina no Brasil, envolvendo mais de 52,2 mil médicos. Já um levantamento feito pela Tuinda Care, healthtech focada em soluções de cuidado à distância, mostra que o número de consultas remotas teve um crescimento de 70,68% nos primeiros cinco meses



Rodrigo Pecoraro, diretor executivo de Seguros da Sabemi, afirma que a empresa gaúcha soma 1 milhão de segurados

de 2023 na comparação com o mesmo período de 2022.

No caso da Assistência Saúde Completa, um dos principais diferenciais é não restringir o atendimento à rede formada por mais de 3 mil médicos e 7 mil pontos credenciados em todo o território nacional – o segurado da Sabemi pode dispor de toda a comodidade e praticidade, buscando atendimento na clínica mais próxima da sua localização e solicitando reembolso caso, não esteja credenciado a rede.

Outra vantagem é a marcação de consultas e exames pelo WhatsApp, canal por meio do qual o segurado também pode obter informações sobre as drogarias mais próximas, esclarecer dúvidas e acompanhar o status dos seus agendamentos. “São 23 especialidades médicas a preço fixo, com descontos de até 70% para medicamentos e de até 80% em todos os tipos de exames”, diz Pecoraro.

## Susep anuncia lançamento do Sistema de Consulta de Seguros

Na terça-feira, 7 de novembro, o superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Alessandro Octaviani, apresentará o Sistema de Consulta de Seguros, a ser disponibilizado para toda a sociedade a partir do dia 13 de novembro. As informações foram divulgadas pela assessoria de comunicação da Susep.

Com o novo sistema, todo cidadão brasileiro, por meio de sua conta “gov.br”, conseguirá pesquisar os seguros que possui em seu nome.

Será um marco para o consumidor de seguros, que poderá, ele mesmo, identificar

se todas as suas apólices se encontram devidamente registradas e, principalmente, se todos os seguros que constam em seu nome foram voluntariamente e conscientemente por ele contratados.

Além de ser uma inédita entrega para a sociedade, o sistema servirá como ferramenta de supervisão pela Susep. Vale lembrar que a autarquia já teve inúmeras denúncias de seguros contratados sem o conhecimento do consumidor, como, por exemplo, nos casos de venda casada, e que, a partir de agora, poderão ser facilmente identificados.



## SINCOR-RS há 81 anos valorizando a relação dos clientes com os corretores associados.

Para a escolha do seguro ideal, que atenda as suas necessidades, conte sempre com um corretor de seguros associado ao SINCOR-RS.

Neste canal exclusivo faça a consulta ao profissional qualificado mais próximo de você:  
[www.SeguroComCorretor.com.br](http://www.SeguroComCorretor.com.br)

Com Corretor de Seguros é muito mais seguro! [www.sincorRS.com](http://www.sincorRS.com)

VISITE O SITE:



**Jornal do Comércio** 90 ANOS  
O jornal de economia e negócios do RS

**MAPA ECONÔMICO DO RS**

## EVENTO 5: REGIÃO METROPOLITANA, VALE DO SINOS E LITORAL

No dia **20 de novembro**, o quinto evento da série Mapa Econômico do RS acontecerá na FIERGS, em Porto Alegre. O painel "**Desafios e Oportunidades econômicas para a Região Metropolitana, Vale do Sinos e Litoral**" contará com a presença de diversas lideranças políticas e empresariais de todo o Estado.

Data do Evento: **20 de novembro**

Local: FIERGS - **Porto Alegre**

Caderno Especial: **27 de novembro**



Escaneie o QR Code  
e confirme sua presença

