

SEGUROS & PREVIDÊNCIA

Caderno Especial do Jornal do Comércio

Porto Alegre, sexta-feira e fim de semana, 11, 12 e 13 de outubro de 2024

TÂNIA MEINERZ/JC

ICATU
SEGUROS



rio grande
seguros e previdência

Planejamento gera segurança

Setor de seguros e previdência atrai quem quer sentir menos impactos dos imprevistos, como foi o caso da enchente deste ano no Rio Grande do Sul

Índice

2 Cheias de maio ampliam debate sobre seguros no Brasil

3 Resgates viraram emergenciais na Previdência Privada

4 Ameaças do clima: RS vira case para o setor

5 Tipos de seguros no Brasil

6 Arrecadação de seguros em 2024 é 11% maior que em 2023

7 Alta da Selic torna Previdência Privada mais atrativa?

8 Adesão digital estimula avanço acelerado do segmento

9 Curva do mercado deve se alterar, antecipando tendência

10 Modelo de Previdência brasileiro terá que ser revisto devido à Inteligência Artificial

11 Que lição fica ao mercado após a tragédia climática?

Expediente

Editor-chefe: Guilherme Kolling (guilhermekolling@jornaldocomercio.com.br)

Editor-executivo: Mauro Belo Schneider (mauro.belo@jornaldocomercio.com.br)

Editora de Economia: Fernanda Crancio

Reportagem: Loraine Luz, Osni Machado e Cláudio Isaías

Diagramação: Gabrieli Silva, Ingrid Müller, Luis Gustavo Van Ondheusden

REPORTAGEM ESPECIAL

Cheias de maio ampliam debate sobre papel dos seguros no Brasil

Em cinco meses, os pagamentos superam os R\$ 6 bilhões em quase 58 mil pedidos

Loraine Luz, especial para o JC

Dando forma e números sem precedentes ao chamado risco climático, a enchente histórica e catastrófica de maio, no Rio Grande do Sul, trouxe à tona o papel do setor de seguros no País bem como reflexões sobre a capacidade de proteção desses mecanismos. Com 150 associadas no Estado, a Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg) vem divulgando, regularmente desde maio, relatórios específicos sobre indenizações relacionadas à enchente.

Em cinco meses, os pagamentos superam os R\$ 6 bilhões em quase 58 mil pedidos. Para o presidente da CNSeg, Dyogo Oliveira, a depender de novas solicitações relacionadas principalmente aos seguros de Grandes Riscos, que requerem mais tempo de análise, as indenizações podem chegar à marca dos R\$ 8 bilhões, superando os R\$ 7 bilhões pagos durante o período da pandemia por Covid-19.

“Foi, sem dúvida, o maior sinistro decorrente de um único fato na história do Brasil”, atesta André Thozeski, presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Rio Grande do Sul (Sincor-RS), para quem o setor provou sua relevância, demonstrando agilidade de até 48 horas na maior parte dos pagamentos.

Opinião compartilhada por Guilherme Bini, presidente do Sindicato das Empresas de Seguros do Rio Grande do Sul (Sindseg-RS): “O segmento de seguros cumpriu um papel social preponderante, devolvendo à sociedade uma parcela considerável de recursos que, dessa forma, não precisaram ser desembolsados pelo setor público”. Para o dirigente, o evento traumático demonstrou ainda a importância da fiscalização exercida pela Superintendência de Seguros Privados, assegurando que as seguradoras pudessem responder à demanda a partir de reservas técnicas rigorosamente alinhadas com o comprometimento de suas capacidades de indenização.

Pelo menos dois debates no setor se atrelaram fortemente ao sinistro no Estado. Um deles é a pouca adesão ao recurso. A razão



De acordo com o Sincor-RS, menos de 30% dos veículos, residências e empresas têm seguro contratado no País

é cultural, para Bini, que compara: “Somente em 2023, os brasileiros gastaram cerca de R\$ 60 bilhões em sites de apostas, o que representa cerca de 15% dos valores pagos em seguros. Isso denota o quanto a cultura do seguro ainda tem muito a avançar na nossa sociedade”, comenta o líder do Sindseg-RS.

Thozeski se mostra mais impressionado: “É alarmante a quantidade de cidadãos que ainda não têm seguro. O Brasil tem um dos menores índices de adesão aos seguros do mundo. Por que no ‘primeiro mundo’ as pessoas têm maior consciência da importância do seguro? Onde estamos falhando nesta ‘evangelização’?”, questiona o representante do Sincor-RS.

De acordo com a entidade, menos de 30% dos veículos, residências e empresas têm seguro contratado no País. Thozeski acrescenta que, ainda assim, o Estado se destaca: “Cerca de 8% do total de valores arrecadados pelo setor de seguros no País, todos os anos, é de contratos gaúchos”. São Paulo responde por cerca de 39%, Rio de Janeiro com 9,8% e Minas Gerais logo atrás, com 8,6%.

Superintendente de sinistros da Bradesco Seguros, Márcio Jordão afirma ter havido um aumento na demanda por coberturas contra desastres naturais motivada pela catástrofe de maio. “A situação evidenciou a vulnerabilidade de muitas propriedades e, como resultado,

muitos segurados estão mais conscientes da importância de se proteger contra eventos climáticos extremos”, afirmou ele.

Jordão ressalta, porém, que a cobertura para enchentes ainda é subcontratada, especialmente no Seguro Residencial. “Em um contexto em que os desastres naturais se tornam mais frequentes e intensos, a proteção da residência não é apenas uma medida prudente, mas essencial”, acredita. A empresa contabilizou no Estado, no primeiro semestre (último balanço divulgado), o total de R\$ 165 milhões em indenizações, com destaque para segurados de Porto Alegre, Canoas e São Leopoldo.

Uma oportunidade de ampliar a conscientização também foi percebida pela Sabemi Seguradora: “Ficou claro que empresas e indivíduos devem estar mais atentos à necessidade de proteção adequada. O mercado segurador tem um papel crucial, não só na recuperação financeira, mas também na prevenção e mitigação de danos”, afirma Rodrigo Pecoraro, diretor-executivo de seguros da empresa.

Por outro lado, mesmo que a alternativa não esteja sendo usada em toda a sua potencialidade, o risco climático desafia o setor no sentido de se obrigar a rever os produtos que dispõem e avaliar o quanto estão aptos a responder diante de eventos naturais extremos, de grande amplitude. Os danos não

podem ser subestimados.

“Daqui pra frente deve-se intensificar a oferta, tanto por parte das seguradoras como dos corretores de seguros, de coberturas com maiores abrangências e aptas a cobrir eventos extremos”, acredita Bini. “Na parte de produtos, a experiência que se leva dessa enchente é a de que se deve intensificar a oferta de coberturas para eventos climáticos, trabalhando na criação de produtos com uma boa cobertura e preços compatíveis”, conclui.

Pecoraro ratifica que o episódio também serviu como alerta para o desenvolvimento de novos produtos voltados a desastres naturais, essenciais para enfrentar os desafios climáticos futuros.

A longo prazo, as tendências visualizadas para o setor prometem respostas mais precisas e completas, capazes de se adequarem ao cenário envolvendo intempéries como a enchente gaúcha. “Com tecnologias como inteligência artificial e big data, as seguradoras poderão oferecer soluções sob medida, atendendo às necessidades dos consumidores de forma mais ágil”, lembra.

“Os seguros sob demanda, que permitem coberturas temporárias e ajustáveis, atenderão especialmente as novas gerações, que buscam praticidade. A inclusão de camadas da população de baixa renda, com soluções acessíveis como microsseguros, também será uma tendência”, acrescenta Pecoraro.

EVANDRO OLIVEIRA/JC

Resgates viraram emergenciais na Previdência Privada

Embora geralmente associada para fins de resgate futuro, de longo prazo — como aposentadoria, por exemplo —, a previdência privada também sentiu os reflexos do evento climático extremo de maio no Estado.

A Bradesco Vida e Previdência registrou movimentos entre clientes empresariais e também entre os individuais, confirma o diretor Estevão Scipilliti. “Nos planos individuais, naturalmente, ocorreram solicitações de resgates, e o saldo da previdência acaba sendo um importante colchão de emergência”, afirma. Com relação a clientes de planos empresariais, também houve resgates.

Segundo ele, algumas empresas da região liberaram a parte da empresa aos participantes, retirando a regra de vesting prevista em contrato “De forma geral, esse

impacto foi pontual, com aumento de poucas dezenas de milhões de reais em um universo de mais de R\$ 10 bilhões em reservas”, pondera. “Mas sabemos o quão importante foram esses recursos para quem se valeu do benefício”, observa. Além da liberação do vesting, empresas utilizaram os recursos das suas contas coletivas para gerar aporte aos participantes impactados, buscando dar conforto financeiro na fase mais aguda.

Com mais de 40 anos de atuação no mercado, a Família Prev é um dos maiores fundos de previdência do Estado. E teve suas operações atingidas durante o desastre de maio. Ainda assim, se estruturou em tempo recorde para operar virtualmente e pagar, em dia, 8,8 mil aposentados e pensionistas. “Contar com esses recursos foi fundamental para nossos participantes

durante a crise climática”, relembra o diretor-presidente, Rodrigo Sisnandes. Entre os reflexos da enchente, a empresa percebeu uma redução da captação de novos clientes na ordem de 60% se comparado com 2023. “Avaliamos que as pessoas estão mais voltadas para o atendimento de demandas imediatas e até recorrendo a reservas para suprir necessidades básicas em decorrência das perdas durante a enchente”, analisa Sisnandes. Para ele, no entanto, não resta dúvida de que a calamidade de maio mostrou a importância de ser previdente.

Entre as ações de apoio aos atingidos, a empresa ampliou o prazo de pagamento por boleto bancário em alguns planos, oferecendo uma carência para a contribuição mensal até que as pessoas conseguissem se organizar financeiramente. A empresa registrou



Diretor do Bradesco, Scipilliti diz que contratos foram alterados

um volume de 196 resgates nos últimos meses, desde a enchente, sendo 126 realizados de forma parcial. “Boa parte dessas solicitações de resgate está relacionada aos impactos da enchente.” O volume

é considerado baixo, e a empresa comemora o fato de ter conseguido converter a maior parte dos pedidos de resgate total em resgate parcial, mantendo as pessoas com o plano previdenciário. “Procuramos fazer um trabalho de retenção dos clientes, avaliando alternativas e explicando as vantagens de permanecer no plano”, explica, para em seguida advertir: “Previdência privada é para constituir reservas a fim de gerar renda continuada no longo prazo. O resgate deve ser visto como último recurso”. Porta-voz da Bradesco Vida e Previdência, Scipilliti também enfatiza este ponto e lembra da regulamentação recente da lei que prevê a utilização das reservas acumuladas em previdência privada como garantia de empréstimos contratados junto aos bancos, em condições mais favoráveis, justamente para evitar que as pessoas efetuem resgates em seus planos. Os prazos desta modalidade de crédito podem chegar a até 24 meses, sendo um instrumento para cobertura de uma necessidade financeira temporária, de modo a preservar as reservas de previdência.

PROTEGER É E SEMPRE SERÁ O NOSSO MAIOR PROPÓSITO.



Por isso, estendemos as coberturas de seguro de vida e priorizamos o atendimento dos clientes impactados.

Também estamos apoiando os nossos corretores gaúchos com um incentivo adicional para ampliar ainda mais o número de pessoas protegidas.

Mais do que estar presentes, estamos mobilizados na região, contribuindo efetivamente na reconstrução do nosso Rio Grande do Sul.

ICATU

SEGUROS

Icatu Seguros S.A. (CNPJ/MF: 42.283.770/0001-39). SAC: 0800 286 0110
(2ª a 6ª: 8h às 20h; fins de semana e feriados: 8h às 15h). Nos demais
horários ou Atendimento em libras: portal.icatusseguros.com.br/atendimento.
Ouvidoria: 0800 286 0047 (2ª a 6ª: 8h às 18h, exceto feriados).

Seguros de Vida | Previdência | Capitalização

ICATU.COM.BR

CONJUNTURA

Ameaças do clima: RS vira principal case para o setor

Seguradoras precisam de novos modelos para medir riscos climáticos, apontam executivos que analisam a situação gaúcha

Riscos climáticos foi tema do 1º Fórum IRB (P&D) realizado em meados de setembro, no Rio de Janeiro. O IRB é uma empresa de resseguros, e o evento reuniu representantes de CNseg, Susep, Inmet, Embrapa, Inpe, Cemaden, entre outras instituições e empresas.

Na ocasião, o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, comentou sobre a catástrofe no Estado: “Lamento ver que a proteção que temos no Rio Grande do Sul é de menos

de 10% do tamanho dos prejuízos totais que aconteceram. Temos um grande espaço para ocupar com os produtos já existentes”. Para o dirigente, esse é um dos três desafios para o enfrentamento da situação pelo setor, ou seja, o fato de produtos já existentes não serem usados. Mesmo que a Região Sul, com destaque para os gaúchos, esteja entre os principais consumidores de seguros do Brasil em linhas como automóveis, residências, empresas e agronegócios. O segundo desafio é desenvolver novos produtos e, por fim, a integração com programas públicos, com agendas do governo, como terceiro desafio.

Novos modelos para medir riscos climáticos também estão em pauta no setor. Em recente podcast

da CNseg, Daniel Castillo, vice-presidente do IRB(Re), José Ferrara, CEO da Tokio Marine Seguradora, e Frederico Ferreira, CEO da Austral Seguradora, debateram o fato de que, tradicionalmente, os dados que precificam o risco de hoje têm como base eventos passados. Diante de uma nova realidade imposta pela transição climática, com eventos cada vez mais severos e extremos, como as chuvas no Rio Grande do Sul, mostram que as seguradoras precisam de novos modelos para medir os riscos climáticos.

A CNseg, em parceria com a Universidade de São Paulo (USP), realiza no dia 19 de outubro, em São Paulo, um workshop sobre riscos climáticos. O evento abordará os modelos de previsão de risco.



Dyogo Oliveira diz que proteção no Estado era de 10% dos prejuízos

O maio atípico

No Brasil, a sinistralidade nos seguros de danos, em maio de 2024, aumentou para 66,1%, ante os 42,1% do mês anterior.

Os sinistros diretos no segmento de danos no estado do Rio Grande do Sul totalizaram R\$ 1,69 bilhão, um

crescimento de 192,5% em relação a abril, quando o valor foi de R\$ 580 milhões.

Os dados foram divulgados em julho deste ano pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), no seu relatório Síntese Mensal mais recente.

Efeito enchente

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), com 150 associadas no Estado, vem acompanhando o volume de pedidos para pagamento de indenizações de seguros ligadas à enchente gaúcha. Os números seguem em alta, mas desaceleraram. Foram quatro levantamentos sobre pagamentos solicitados às seguradoras até o fim da apuração desta reportagem:

- 1º Até 24 de maio: R\$ 1,67 bilhão
- 2º Até 19 de junho: R\$ 3,88 bilhões
- 3º Até 31 de julho: R\$ 5,60 bilhões
- 4º Até 20 de setembro: R\$ 6,03 bilhões

No estudo de julho comparado a junho, as solicitações “Outros” foram as que registraram maior alta (65,3%). Em termos absolutos, Grandes Riscos subiu quase R\$ 1,5 bilhão de um mês para outro, alcançando pagamentos superiores a R\$ 2,8 bilhões, sendo até agora o que registrou o maior volume de indenizações.

No levantamento de setembro em relação a julho, os números estão mais estáveis. No total de indenizações, houve aumento de R\$ 435 milhões (+7,8%). A variação percentual abaixo dos 8% ocorre pelo fato de a maior parte dos pedidos já ter sido feita.

Indenizações gaúchas ligadas à enchente

(com valor) avisadas até 20 de setembro

Automóvel 18.086 (R\$ 1,22 bilhões)

Residencial + habitacional 29.783 (R\$ 601,5 milhões)

Agrícola 2.109 (R\$ 177,7 milhões)

Grandes Riscos 822 (R\$ 3,21 bilhões)

Outros* 7.147 (R\$ 821,1 milhões)

Total 57.946 (R\$ 6,03 bilhões)

* “Outros” contempla: Empresarial, Transportes, Riscos de Engenharia, Vida, Máquinas e Equipamentos/ Benfeitorias (Rural) e Riscos Diversos (Patrimonial)



GUSTAVO MANSUR/SECOM/DIVULGAÇÃO/JC

Protagonismo gaúcho

Segundo o Sindicato das Empresas de Seguros do Rio Grande do Sul (Sindseg RS), o RS é o Estado com maior percentual de residências cobertas por seguro residencial no País. Está entre os 5 primeiros com a maior produção de seguros no Brasil. O sindicato conta com 16 empresas associadas.

Alta capilaridade

Há cerca de 8,2 mil corretores no Estado, segundo dados do Sincor-RS, com uma distribuição considerada suficiente, com capilarização destacada em todas as regiões, com destaque por ordem: Porto Alegre e Região Metropolitana, Vale do Sinos, Serra, Planalto, Sul, Central, Vales do Taquari e Rio Pardo, Noroeste, Fronteira Oeste e Litoral. Conforme a entidade, o RS tem uma das maiores taxas de adesão aos seguros, cerca de 8% do volume do País.

Mercado latino


Menos de 1/3 das perdas causadas por catástrofes naturais na América Latina e no Caribe em 2023 tinha a proteção de seguros. Foram US\$ 15,9 bilhões em perdas totais, dos quais apenas US\$ 5,1 bilhões tinham seguro. Dados são de um estudo da Swiss Re, uma das maiores companhias de seguros e resseguros do mundo.

Mudanças climáticas


Em abril a PwC divulgou os dados brasileiros da 9ª edição da pesquisa que analisa e mapeia os riscos do mercado segurador em todo o mundo nos próximos três anos. Mudanças climáticas ficou em terceiro lugar em praticamente todas as regiões, exceto no Brasil, onde figura apenas como a 13ª preocupação. O estudo é publicado a cada dois anos, e esta edição (apurada em 2023) ouviu 589 líderes empresariais em 39 países. Em primeiro lugar aparece o crime cibernético.


Tipos de seguros


Por causa das enchentes no Estado, a Susep criou um guia de orientações sobre como os seguros podem ser proteção financeira em casos assim. Conforme o documento, os principais seguros que podem conter, a depender do que foi contratado, coberturas que cubram os danos causados pelas cheias são:

 **Habitacional:** por imposição legal, esse seguro deve obrigatoriamente contemplar pelo menos duas coberturas: a) os danos físicos ao imóvel provenientes de desmoronamento ou ameaça deste, total ou parcial, vendaval, destelhamento e inundação ou alagamento, ainda que decorrente de chuva; e b) morte e invalidez permanente.

 **Auto:** as coberturas deste seguro podem abranger diferentes riscos, podendo incluir alagamentos e inundações.

 **Residencial, Condomínio e Empresarial:** estes seguros protegem residências individuais, casas e apartamentos, habituais ou de veraneio; edificação ou o conjunto de edificações, abrangendo todas as unidades autônomas e partes comuns; atividades comerciais, industriais ou serviços, ou, ainda, a imóveis não residenciais.

 **Rural:** em geral, as seguradoras definem, em seus planos de seguro, coberturas básicas que devem ser contratadas. Assim, deve o segurado verificar se nas apólices consta a cobertura de eventos como chuva excessiva, alagamento, tromba d'água, ventos fortes, ventos frios etc. Caso as apólices sejam do tipo all risks, em que estão cobertos todos os riscos que não sejam expressamente excluídos, deve o segurado verificar se os eventos acima citados constam ou não da lista de riscos excluídos.

 **Transportes:** garante ao segurado uma indenização pelos prejuízos causados aos bens segurados durante o seu transporte em viagens aquaviárias, terrestres e aéreas, em percursos nacionais e internacionais. De forma geral, costumam cobrir sinistros causados por fenômenos da natureza.



TÂNIA MEINERZ/JC

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



REPORTAGEM ESPECIAL

Arrecadação de seguros de 2024 é 11% maior que em 2023

O montante pago até junho deste ano em indenizações ligadas ao produto Habitacional foi R\$ 1,4 bilhão, uma alta de 93,8% creditada às enchentes do Rio Grande do Sul

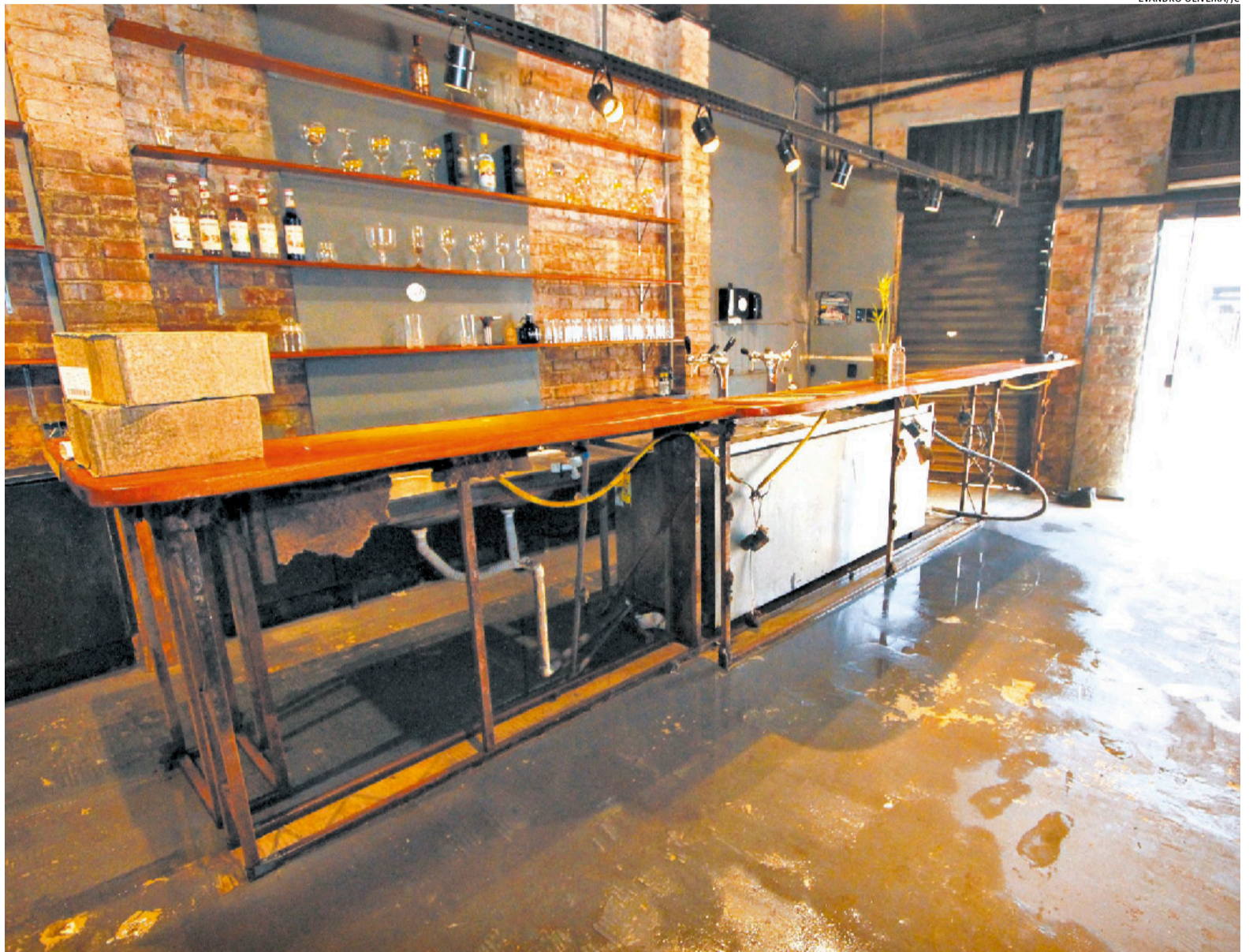
Loraine Luz, especial para o JC

Onze por cento maior do que no ano passado é a estimativa de arrecadação do setor para 2024, conforme a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNSeg). O percentual é um ponto percentual acima da revisão das projeções apresentadas em junho, mas 0,7 ponto percentual abaixo da previsão de dezembro de 2023. Os números foram apresentados na coletiva de imprensa do presidente Dyogo Oliveira em 25 de setembro. A CNSeg é composta por quatro Federações associativas: a de Seguros Gerais (FenSeg), a de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), a de Saúde Suplementar (FenaSaúde) e a de Capitalização (FenaCap).

Além disso, foi divulgado que R\$ 247 bilhões foram pagos no primeiro semestre de 2024, incluindo indenizações, resgates, benefícios, sorteios e despesas assistenciais. A cifra representa uma alta de 6% ante o mesmo período de 2023. Apenas em junho, sem incluir o segmento de Saúde Suplementar, foram desembolsados R\$ 20,3 bilhões, um aumento de 9,0% em comparação com o mesmo mês do ano anterior. Os dados são da CNSeg.

Já R\$ 94 bilhões é o total de arrecadação do segmento previdência aberta no primeiro semestre, sendo destaque do relatório nessa variável. Este avanço de 23% ante o mesmo período do ano passado contribuiu com 41% para o montante arrecadado pelo setor, conforme a CNSeg. Enquanto isso, R\$ 34,9 bilhões foi o quanto arrecadaram os seguros de pessoas em prêmios no primeiro semestre do ano, aponta o relatório da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi), com base nos dados da Susep, um incremento de 18,0% em relação ao primeiro semestre de 2023.

Outros R\$ 7,8 bilhões foram pagos em sinistros para a população segurada, no primeiro semestre



Seguro Habitacional cobre reconstrução do imóvel se ocorrer danos físicos por incêndio, raio, explosão, inundação, alagamento ou vendaval, por exemplo

deste ano, um aumento de 5,7% em comparação com o mesmo semestre de 2023. A informação está no relatório da Fenaprevi. A exemplo dos prêmios, o resultado também é puxado pelos seguros Prestamista e Vida Individual, os quais apresentaram os maiores crescimentos: de 45,7% e 25,7%, respectivamente.

O montante pago até junho deste ano em indenizações ligadas ao produto Habitacional foi R\$ 1,4 bilhão — uma alta de 93,8% creditada às enchentes do Rio Grande do Sul, segundo a CNSeg. O seguro cobre a quitação do saldo devedor do imóvel financiado em caso de morte ou invalidez permanente do segurado, e a reconstrução do imóvel se ocorrer danos físicos por incêndio, raio, explosão, inundação, alagamento, vendaval, destelhamento, desmoronamento ou ameaça de desmoronamento.

Houve crescimento de 23,1% no setor de Previdência Privada aberta no primeiro semestre de 2024 frente ao mesmo período do

ano passado, conforme a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi). A arrecadação chegou a R\$ 95,3 bilhões em prêmios e contribuições. A captação líquida foi de R\$ 30,1 bilhões, uma alta de 163,8%, sendo que os resgates tiveram queda de 1,3% entre janeiro e junho deste ano. Segundo Edson Franco, presidente da entidade, foi a maior captação líquida em um primeiro semestre da série histórica, iniciada em 2011, resultado do aumento da arrecadação e da queda dos resgates. No total, os planos reúnem ativos de mais de R\$ 1,5 trilhão, o que representa 13,3% do PIB. Aproximadamente 11 milhões de pessoas tinham um plano de Previdência Privada aberta ao fim do primeiro semestre, de acordo com o relatório da Fenaprevi. Desses, 20% eram da modalidade coletiva, com 2,3 milhões de participantes — o que equivale a cerca de 4% dos trabalhadores formais do País.

Conforme a Fenaprevi, 14

Os principais tipos de seguros dos brasileiros

- **Vida:** indeniza os beneficiários em caso de morte do titular.
- **Acidentes Pessoais:** cobre despesas médicas e indeniza em caso de acidentes.
- **Saúde:** cobre despesas médicas, hospitalares e farmacêuticas.
- **Veículos:** cobertura para danos a veículos, tanto para o próprio veículo quanto para terceiros.
- **Residencial:** protege contra danos a imóveis, como casas e apartamentos.

- **Viagem:** cobre despesas relacionadas a viagens, como cancelamentos e emergências médicas no Exterior.
- **Patrimonial:** protege contra perdas ou danos a bens pessoais, como móveis e eletrodomésticos.
- **Odontológico:** cobre tratamentos odontológicos.
- **Equipamentos:** protege aparelhos eletrônicos e outros equipamentos.
- **Pet:** cobre despesas veterinárias e tratamentos para animais de estimação.

milhões é o número de planos comercializados atualmente no País. Destes, 99,5% estão em fase de acumulação — período de construção da poupança de longo prazo. Do total de planos comercializados, a maioria é do tipo Vida Gerador de Benefício Livre — VGBL, com 8,8

milhões de planos; outros três milhões em Plano Gerador de Benefício Livre — PGBL; e 2,3 milhões nos planos tradicionais. Em termos de volume de recursos, 92% do valor acumulado no primeiro semestre foi em VGBL, enquanto 6% em PGBL e 2% em planos tradicionais.

INVESTIMENTOS

Alta da Selic torna a Previdência Privada mais atrativa? A resposta é 'depende'

Reuniões para definir a taxa Selic acontecem a cada 45 dias, e a próxima está marcada para os dias 5 e 6 de novembro

Loraine Luz, especial para o JC

Usada como base para todas as outras taxas de juros da economia brasileira, a Selic causa impacto na remuneração de planos de previdência privada. Após a mais recente reunião do Comitê de Política Monetária (Copom), órgão do Banco Central (BC) que regula a Selic, em setembro, o BC anunciou um aumento de 0,25 ponto percentual na taxa, que atingiu 10,75% ao ano. Foi a primeira elevação em dois anos.

Segundo Oscar Frank, economista-chefe do CDL Porto Alegre, a expectativa é de que outras elevações sejam anunciadas pelo comitê. As reuniões para definir a taxa Selic acontecem a cada 45 dias, e a próxima está marcada para os dias 5 e 6 de novembro. “É ponto pacífico que as taxas de juros vão continuar aumentando nas próximas reuniões. A grande questão é o quão rápido isso vai acontecer e até onde vamos chegar”, explica Frank.

No entendimento dele, com base no tom adotado pelo BC, as próximas altas podem sofrer até mesmo uma aceleração. “Eu estou trabalhando com elevações dos juros básicos até mais ou menos 12,25% ao ano. Acredito que se chegará a esse patamar até meados do ano que vem, então estabiliza um pouco e depois volta a cair para o segundo semestre, de maneira lenta”, projeta.

Se vantajosa ou não para a Previdência Privada, a influência desta escalada da taxa Selic dependerá do tipo de plano contratado ou, em outros termos, do perfil de quem contrata: conservador, moderado ou mais arrojado. Todo plano de



RAFAEL NEDDERMEYER/FOTOS PÚBLICAS/DIVULGAÇÃO/JC

Conforme especialista, é crucial a conscientização em torno de instrumentos para os quais se possa planejar o futuro

Previdência Privada é formado por carteiras de fundos de investimento, cuja composição depende do estilo e dos objetivos de quem contrata.

“A Previdência Privada pode ser formada por diferentes tipos de investimentos. Existem aqueles que são mais conservadores, atrelados à renda fixa. Para estes, a alta da Selic é uma boa notícia”, confirma Frank.

Com a Selic mais alta, os fundos de previdência que investem em renda fixa, como títulos do Tesouro Direto e CDBs, tendem a oferecer retornos mais elevados. No caso das opções de previdência que investem em títulos isentos de Imposto de Renda, como LCIs e LCAs, os benefícios tendem a ser ainda maiores. Ativos fixos como estes são escolhas mais conservadoras.

O economista lembra, porém,

que Previdência Privada carrega um componente importantíssimo, especialmente para os mais jovens, que é o tempo. “Isso é relevante no sentido da possibilidade de buscar retornos diferenciados com parte da carteira voltada para a renda variável. Nesse caso, mesmo que se perca um pouco de atratividade no curto prazo, existe um horizonte justamente para que eventuais quedas sejam mais do que compensadas com ganhos a médio e longo prazo”, completa ele.

As carteiras que investem em ativos de renda variável, como ações e fundos imobiliários, serão afetadas negativamente enquanto a Selic se mantiver alta. “A gente não fala de uma composição superior a 50% porque parece ser algo bem arrojado. Mas, para aquelas carteiras com percentual um pouco mais expressivo de renda variável, no curto

prazo pode não ser tão interessante assim, muito embora os juros não sejam o único componente a explicar as oscilações das cotações”, avisa ele, para em seguida chamar a atenção para o fato de que a economia se move em ciclos: “Depois, os juros vão voltar a cair. Aí a renda fixa perde atratividade, e a variável tende a ganhar espaço”.

Em suma, antes de se deter à alta da Selic, importa é como a carteira de investimentos está composta, com base no perfil da pessoa e nos objetivos — o que, por sua vez, tem relação com o tempo em que o dinheiro ficará mantido lá.

“O ideal, não só do ponto de vista de previdência, é a previsibilidade. São os bons fundamentos econômicos que garantem estabilidade macroeconômica, ou seja, o que gera uma previsibilidade”, sintetiza Frank.

A última alta da taxa Selic tinha ocorrido em agosto de 2022, quando subiu de 13,25% para 13,75% ao ano. Em retrospecto, o economista lembra que a pandemia desorganizou oferta e demanda. Empresas fecharam temporária ou definitivamente e uma série de políticas entrou em campo para alavancar a demanda, não só no Brasil. Isso injetou dinheiro na economia, tanto do ponto de vista monetário quanto fiscal, com o objetivo de aquecê-la. Em decorrência, a inflação subiu.

Em países que adotam regime de meta de inflação, como é o caso do Brasil, a taxa básica de juros da economia — no caso, a Selic — é o principal instrumento da política monetária para controlar o nível de preços da economia. Por isso, com a alta da inflação, subiram os juros (a fim de desestimular o consumo), chegando aos 13,75%. Para 2024, o Conselho Monetário Nacional fixou meta de inflação de 3%, com margem de tolerância de 1,5 ponto percentual.

Frank lembra: “Quando a inflação perdeu força, possibilitou que se reduzissem os juros básicos desde agosto do ano passado até maio deste ano, caindo dos 13,75% para 10,50% ao ano”. Segundo o economista, se houvesse uma política fiscal para desacelerar o nível de gastos, contendo a expansão das despesas, isso poderia ajudar, no sentido de não usar tanto “do remédio amargo dos juros elevados”, destaca. “Mas o governo não parece estar disposto a promover corte de gastos.”

Frank acrescenta, ainda, que é crucial a conscientização em torno de instrumentos para os quais se possa planejar o futuro. A previdência é um deles, embora não seja a única alternativa. “Estamos vivendo cada vez mais e menos pessoas colaborarão para o INSS por conta da natalidade em queda e da redução do número entrantes no mercado de trabalho. Provavelmente, não teremos o mesmo padrão de vida na aposentadoria se não começarmos a pensar nisso hoje. É preciso ter esse planejamento, essa disciplina”, aconselha. A partir dessa consciência, então buscar o plano de previdência mais adequado à realidade e ao perfil de cada um.

Previdência: aberta x fechada

Há dois principais tipos de Previdência Privada no Brasil. Ambos têm como objetivo principal investir para o longo prazo:

■ **Planos Abertos:** Incluem o PGBL (Plano Gerador de Benefício Livre) e o VGBL (Vida Gerador de

Benefício Livre). São administrados por Entidades Abertas de Previdência Complementar (EAPC) e permitem maior flexibilidade e portabilidade

■ **Planos Fechados:** Também conhecidos como fundos de pensão, são administrados por Entidades

Fechadas de Previdência Complementar (EFPC). Eles geralmente oferecem menos flexibilidade, mas podem ter taxas administrativas mais baixas. Conforme cartilha disponibilizada pela CNSeg em seu site, os planos de previdência privada também podem

oferecer coberturas de risco para os eventos de morte e de invalidez, sendo a indenização paga na forma de pagamento único (pecúlio) ou de renda (pensão). São elas: Pecúlio por Morte, Pecúlio por Invalidez, Pensão por Morte e Renda por Invalidez.

Quanto está a Taxa Selic

Após o aumento do Banco Central de 0,25 ponto percentual na taxa, a Selic atingiu 10,75% ao ano.

ENTREVISTA

Adesão digital estimula avanço acelerado do segmento

Osni Machado

osni.machado@jornaldocomercio.com.br

A Rio Grande Seguros e Previdência, uma joint venture entre a Icatu e o Banrisul, cuja área de atuação é basicamente o estado gaúcho, demonstra solidez e resiliência em 2024. Em Seguros de Vida, neste primeiro semestre, a companhia movimentou R\$ 379 milhões; em Capitalização foram mais de R\$ 395 milhões e já possui cerca de R\$ 5,9 bilhões de reservas de previdência privada no Rio Grande do Sul.

“Pelos apurações preliminares, cresceremos em Vida e Capitalização, bem como nas reservas de previdência. Ainda não podemos precisar o índice de crescimento, mas é algo na ordem dos 11%”, informa o presidente da Rio Grande Seguros e Previdência, César Saut.

Ele destaca, ainda, que a Rio Grande lançou um produto de seguro totalmente digital, cujo volume de negócios é superior a 2 mil adesões ao dia. “Nós temos investido na transformação digital de tudo, tanto em produtos como em processos”, cita. O executivo acrescenta que a companhia está cada vez mais aberta a parcerias, seja com corretores profissionais de seguros, seja com redes de varejo, entre outras oportunidades que venham a agregar valor ao negócio e aos clientes.

Confira mais detalhes sobre projetos, mercado e resultados na entrevista a seguir:

Jornal do Comércio – Como está o desempenho econômico da Rio Grande Seguros e Previdência em 2024 em relação ao ano passado?

César Saut – Temos que lembrar que a Rio Grande é fruto de uma joint venture entre a Icatu e o Banrisul, cuja área de atuação é basicamente o Rio Grande do Sul.



Nós temos investido na transformação digital de tudo, tanto em produtos como em processos. E a companhia está cada vez mais aberta a parcerias

Resultados 1º semestre de 2024

- Seguro de Vida: R\$ 379 milhões
- Capitalização: R\$ 395 milhões
- Reserva de Previdência Privada no RS: R\$ 5,9 bilhões

Então, seria compreensível que estivesse mais afetada pelos desastres que nos acometeram este ano, bem como as suas consequências. Mas não é essa a realidade. A Rio Grande é uma empresa que demonstra solidez e resiliência, sendo a segunda maior seguradora do Estado em matéria de Vida e a maior empresa de Capitalização. Em seguros de Vida, neste primeiro semestre, a companhia movimentou R\$ 379 milhões, em Capitalização foram mais de R\$ 395 milhões e já possui cerca de R\$ 5,9 bilhões de reservas de Previdência Privada no Rio Grande do Sul.

JC – Com base nos dados atuais, existe uma previsão de crescimento em relação ao ano de 2023?

Saut – Sim, pelas apurações preliminares cresceremos em Vida e Capitalização, bem como nas reservas de Previdência. Ainda não podemos precisar o índice de crescimento, mas é algo na ordem dos 11%.

JC – A Rio Grande Seguros e Previdência amplia a sua fatia de mercado?

Saut – A Rio Grande lançou um produto de seguro totalmente digital, cujo volume de negócios é superior a 2 mil adesões ao dia. Nós temos investido na transformação digital de tudo, tanto em produtos como em processos. Além disso, a companhia está cada vez mais aberta a parcerias, seja com corretores profissionais de seguros, seja com redes de varejo, entre outras oportunidades que venham a agregar valor ao nosso negócio e aos nossos clientes. A Rio Grande quer ser cada vez maior e não está medindo esforços para isto. Nós acreditamos na grandeza do nosso mercado e na capacidade de recuperação do nosso Estado.

JC – A Rio Grande Seguros e Previdência trabalha o seu plano de metas para o próximo ano?

Saut – Nós temos uma trajetória consolidada de crescimento. Mesmo sendo uma empresa nova,



César Saut, da Icatu Seguros e da Rio Grande Seguros, Previdência e Capitalização, fala sobre o mercado e uso de IA



Acreditamos na grandeza do nosso mercado e na capacidade de recuperação do nosso Estado

com menos de 10 anos de atuação, o nosso Patrimônio Líquido (PL) já ultrapassou os R\$ 300 milhões. Em termos de movimento econômico, só no ano passado foram mais de R\$ 3,5 bilhões, e estamos conseguindo aferir um ROE (Retorno sobre o Patrimônio Líquido) superior a 65%. Já em dividendos aos acionistas, a Rio Grande vai gerar mais de R\$ 135 milhões neste ano. Nossos planos são crescer, ocupar o espaço e acolher a sociedade que tanto confia em nossa operação da melhor forma possível.

JC – O senhor pode detalhar

uma das estratégias para 2025?

Saut – O nosso objetivo é estar cada vez mais próximos da sociedade gaúcha, seja no que diz respeito aos serviços que prestamos através dos nossos produtos, que levam proteção às pessoas, ou por meio de uma estrutura de distribuição cada vez mais ampla. Vamos lançar um projeto inovador de capitalização, com ênfase na filantropia e devemos ampliar a utilização da Inteligência Artificial (IA) como forma de melhor amparar a estrutura de distribuição. A estratégia é ampla, mas visa acolher as necessidades da sociedade, aproveitar as oportunidades e ter os indivíduos sempre como centro das estratégias.

JC – A Rio Grande investe na sua marca com qual viés?

Saut – A nossa estratégia é de intensidade de presença perante todas as atividades que movimentam a economia do Estado do Rio Grande do Sul. E, para estarmos presentes, nós participamos de mais de 130 eventos neste ano, até porque entramos em 2024 tendo metas. As enchentes nos levaram a ter algo maior, que é a missão de

ajudar o nosso Estado a recuperar a grandeza e a altivez. E não se faz isto à distância, por isso a nossa presença é ainda mais intensa. Somos uma empresa daqui e que tem passado, presente e futuro atrelado a este Estado, então o que tivermos condições de fazer pela recuperação e o desenvolvimento do Rio Grande do Sul, será feito. E, quanto mais o povo gaúcho fizer a Rio Grande Seguros crescer, mais ela vai devolver ao Estado, entregando sempre o que de melhor puder fazer, pela segurança e o desenvolvimento das nossas comunidades.



As enchentes nos levaram a ter algo maior, que é a missão de ajudar o nosso Estado a recuperar a grandeza e a altivez

ENTREVISTA

Curva de crescimento do mercado de seguros deve se alterar, antecipando o que já era uma tendência

Osni Machado

osni.machado@jornaldocomercio.com.br

César Saut também ocupa o cargo de vice-presidente da Icatu. Com essa experiência, ele garante que a curva de crescimento do mercado de seguros deve se alterar, antecipando o que já era uma tendência. Saut faz essa previsão levando em consideração o fato de que as pessoas estão avaliando melhor as situações e que há pouco tempo pareciam ser improváveis. O executivo cita a pandemia da Covid-19; a frequência e a intensidade de eventos climáticos, como o que ocorreu em maio deste ano no Rio Grande do Sul.

A Icatu é a maior seguradora independente no Brasil quando se faz o somatório de suas áreas de atuação: vida, previdência e capitalização. Saut, inclusive, destaca a sólida posição da Icatu no Rio Grande do Sul. “Corresponde cerca de 1/3 do Seguro de Pessoas no Rio Grande do Sul e 1/4 do Seguro de Pessoas da Região Sul do Brasil”, informa.

Ter um seguro faz com que os riscos sejam melhor avaliados e, eventualmente, terceirizados. “Nós como seguradora cumprimos este papel, no qual a consciência gerada pela realidade não mudou ou criou o mercado de seguros, mas fez com que a lucidez se estabelecesse de forma abrupta”, explica. “Antecipa o que já era uma tendência, que é se ter um mercado segurador maior do que o atual e uma sociedade cada vez mais protegida”, acrescenta.

Conforme Saut, todas as vezes que alguém é confrontado com uma situação que entendia que era impossível de ocorrer, mas que se tornou uma realidade, é natural que esta pessoa passe a entender melhor sobre as probabilidades. Isto faz com que os riscos sejam melhor avaliados e, eventualmente, terceirizados.

“Nós como seguradora cumprimos este papel, no qual a consciência gerada pela realidade não mudou ou criou o mercado de seguros, mas fez com que a lucidez se estabelecesse de forma abrupta e a consequência é que a curva de crescimento do mercado de seguros deve se alterar, antecipando o que já era uma tendência, que é se ter um mercado segurador maior do que o atual e uma sociedade de cada vez mais protegida.”

Para ele, no ramo de vida, a transformação não será nem nos produtos nem no crescimento do



TÂNIA MEINERZ/JC

Consciência gerada pela tragédia climática do RS não mudou ou criou mercado, mas fez com que a lucidez se estabelecesse de forma abrupta, aponta Saut

mercado. “Será na antecipação do crescimento que já era previsível, acompanhada de mudanças de processos. Digamos que por um lado o mutualismo organizado, que é tão bem representado pelo seguro, tende a crescer de forma mais acelerada, e as pessoas passam a ter cada vez mais presente que juntos somos, sim, mais fortes. Por outro lado, temos que fazer mais e ainda melhor, porém, de forma mais fácil, inclusive de forma remota e nos utilizando de Inteligência Artificial (IA), para que as atividades sejam realizadas com mais rapidez, assertividade e com menores custos”, garante.

Ele coloca, ainda, que produtos, processos e serviços estão em constante melhoria, bem como as pessoas, nas quais acredita que reside o maior orgulho da empresa.

Este ano, numa atitude de vanguarda, a Icatu lançou a IA como instrumento de suporte aos corretores, dentre outras melhorias que fez nos processos. Isso significa que a inovação, desde as formas mais singelas até as mais complexas e modernas,

está contemplada no dia a dia do setor de seguros e previdência.

“A nossa amplitude é tão grande que não se tem um destaque em um produto. Somos uma seguradora especializada em vida e que faz produtos para acompanhar o ciclo de vida das pessoas. Como o Brasil é grande, geograficamente, o que eventualmente tem mais ênfase numa região, não obrigatoriamente tem o mesmo destaque em outra. Temos muitas nuances que diferenciam o País, como por exemplo a longevidade, a renda per capita, o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), entre outros referenciais. A diversidade do País é enfrentada com naturalidade pela Icatu e isto nos permite que tenhamos produtos e serviços adequados a essa amplitude de oportunidade que o Brasil significa. O importante é que a nossa empresa tem condições de oferecer produtos e serviços no que tange à proteção dos riscos sociais, de morte prematura, invalidez ou auxiliando as pessoas a formarem reserva para administrarem melhor o futuro, de forma

adequada à necessidade de cada um e por isso conseguindo entregar soluções e não simplesmente produtos.”

Para 2025, a projeção é continuar expandindo. “Porque a oportunidade que o mercado segurador tem e a necessidade das pessoas em relação às coberturas de seguro de vida e previdência privada são muito grandes. Obviamente, que quanto melhor for a distribuição de renda e maior for a evolução da economia do nosso País, melhor e mais acentuada será a nossa curva de crescimento, mas nós sempre crescemos e isto não tem como ser diferente. Nossa sociedade carece do que nós dispomos a fazer e nós temos consciência de nossa responsabilidade. Agora, como ainda estamos em fase de orçamento para 2025, é prematuro falar de índices, mas eu tenho confiança em dizer que vamos manter a curva de expansão, fazendo no próximo ano outro crescimento de dois dígitos”, projeta.

Todos os produtos da Icatu são adequados à necessidade característica de cada público, de cada parceiro de distribuição.

“Então, obviamente, nós temos condições específicas que acolhem de forma mais personalizada cada peculiaridade do Rio Grande do Sul, assim como conseguimos acolher de forma customizada o Norte e o Nordeste. Temos produtos que servem para todos, mas nós também temos produtos com características específicas e peculiares. A atividade essencial da Icatu é de se adequar às mais variadas necessidades e peculiaridades. E as enchentes ou mesmo a pandemia não mudaram isso, porque tratar os nossos parceiros, corretores e clientes de forma personalizada é da nossa natureza. Cabe colocar ainda que somos uma empresa brasileira, feita por brasileiros para brasileiros. Então, o que se faz aqui é para as realidades que estamos inseridos. Somos parte da nossa sociedade, e esta mistura ou proximidade nos gera imensos diferenciais competitivos e justificam a nossa assertividade em produtos e serviços, que se traduz no crescimento consistente e contínuo que temos”, complementa o gestor da Icatu.

PREVIDÊNCIA

Modelo de Previdência brasileiro terá que ser revisto devido ao impacto da Inteligência Artificial no trabalho

BRASESCO/DIVULGAÇÃO/JC

Longevidade também impacta todos os setores da sociedade brasileira, afirmam palestrantes em evento

Cláudio Isaías, de São Paulo

isaiasc@jcrs.com.br

A longevidade é uma revolução que impacta todos os setores da sociedade brasileira, principalmente a Previdência Social. A avaliação é do médico gerontólogo Alexandre Kalache, presidente do Centro Internacional de Longevidade Brasil (ILC-Brasil), que participou do Fórum da Longevidade do Bradesco, realizado em São Paulo no início da semana.

Ainda com relação à Previdência, João Paulo Cunha, diretor do Instituto de Pesquisa Locomotive, destaca que existe hoje uma discussão do que vai ser o mundo do trabalho daqui algumas décadas, principalmente com a implementação da Inteligência Artificial. “A pergunta é que tipo de modelo teremos de trabalho para os brasileiros que estão sendo formados hoje e que acaba sendo decisivo para o modelo de previdência que teremos para o futuro”, comenta o diretor do Instituto de Pesquisa Locomotive.

Segundo Cunha, todas essas questões vão tornar necessário que a sociedade pense novas maneiras de produção de renda que são diferentes das de hoje. “Teremos um mundo do trabalho e uma Previdência diferentes”, acrescenta. Cunha destaca que percebe uma insegurança no horizonte da população com relação à inserção no mercado de trabalho.

“O modelo atual de Previdência, devido às novas relações de trabalho e à Inteligência Artificial, terá que ser revisto no Brasil”, destaca. Para o gerontólogo, o envelhecimento é uma realidade e existe uma alternativa para a sociedade brasileira: envelhecer com qualidade.

Sobre o impacto no sistema de Previdência e Saúde, o gerontólogo diz que as pessoas nos países desenvolvidos primeiro enriqueceram para depois envelhecer. “No Brasil, estamos envelhecendo na contramão. E, por isso, é necessário que haja uma demanda de políticas públicas que possam oferecer um mínimo de condições aos idosos”, explica.

Kalache afirma que para preparar alguém que, em 2050, vai ter mais de 60 anos – e serão 68 milhões de brasileiros – vai ser preciso correr



Fórum da Longevidade do Bradesco, realizado em São Paulo no início da semana, debateu o tema ao mostrar que jovens acham o assunto algo distante

para compensar os estragos feitos no passado. “Seremos um grande Japão daqui a 25 anos e precisamos estar preparados”, explica. No entanto, o gerontólogo destaca que o Brasil não está preparado para este envelhecimento da população.

“Estamos vivendo a Revolução da Longevidade, com impactos em todos os aspectos da sociedade. No entanto, ainda há uma crença muito disseminada de que o Brasil é um país jovem”, comenta. O gerontólogo comenta que nos países desenvolvidos foi feita uma redefinição da velhice. Em alguns, o marco é 65 anos e até mais. No Brasil, a definição de velhice segue sendo de 60 como estabelecido pelo Estatuto das Pessoas Idosas. Segundo Kalache, o único segmento que continua crescendo no Brasil hoje é o de 50 e 60+, e será preciso fazer o possível para que as pessoas possam continuar produtivas. “Ou seja, elas vão precisar ter boa saúde, bons conhecimentos, ter direito de participar na sociedade e ter direito à segurança e proteção. É um horror não saber se você vai ter Previdência ou um pé de meia”, avalia.

O gerontólogo afirma que o preconceito contra o idoso é o grande problema da sociedade. “A gente trabalha a vida toda e no final da vida somos vitimizados e culpabilizados

pelo déficit da Previdência. É uma perversidade total”, lamenta Kalache. Ele lembra ainda que o idoso, com a sua aposentadoria, sustenta boa parte das famílias brasileiras, o que foi visto na pandemia da Covid-19.

“O idoso, com a sua aposentadoria, colocava a comida na mesa e pagava as contas (luz, água)”, comenta. O gerontólogo destaca que é preciso fazer todo o possível para que os idosos de hoje e os de amanhã possam envelhecer com seus direitos, com saúde, com conhecimento e proteção. “Comece a pensar já no envelhecimento e isso vale para todas as faixas etárias (dos 20 anos, 30 anos). Quanto mais cedo, melhor. Não é errado pensar o futuro”, acrescenta.

De acordo com Kalache, envelhecer com saúde, com habilidades e conhecimentos, com direito a participar integralmente da sociedade, sentindo-se amparado e protegido é um trunfo que a vida moderna oferece. “Envelhecimento ativo e saudável pressupõe investimentos anteriores. Não espere chegar aos 60 ou 70 para assegurar que sua velhice seja com bem-estar, saúde e alegria”, comenta. Para Kalache, a sociedade brasileira se recusa a olhar para as pessoas idosas.

“Existe o preconceito e o culto à beleza física. Não pode ter ruga, ser

careca, ter cabelo branco. O jovem que é ‘bonito’. Não há respeito, não há uma cultura de reverência ao idoso”, destaca. O médico gerontólogo afirma que é necessário informar, educar e batalhar para transformar a sociedade. “Hoje, falamos mais em envelhecimento do que antes. Pode não ser suficiente para se traduzir em políticas públicas, mas é bom falarmos sobre o envelhecimento e seus impactos”, ressalta.

Para Ana Julião, envelhecimento ainda é um tabu no Brasil. A gerente geral da Edelman diz que o Indicador de Longevidade Pessoal (ILP) mostra que a expectativa de vida no Brasil vem crescendo porque a linha que divide as gerações é cada vez mais tênue, o que provoca grandes debates e reflexões na sociedade brasileira.

“Oito em cada 10 pessoas ouvidas na pesquisa associa a terceira idade a conceitos conservadores e religiosos”, destaca. Segundo Ana, isso faz com que os mais jovens não se sintam parte dessa conversa sobre longevidade e nem que vejam que elas são os idosos de amanhã.

“Muitas vezes o jovem não se sente parte dessa conversa e vê o assunto ainda de forma meio superficial”, explica. Conforme Ana, ao mesmo tempo, por exemplo, que crescem as pesquisas sobre temas como a

importância das atividades físicas, boa alimentação e controle do colesterol, a longevidade ainda não é medida e por isso a conversa fica longe das pessoas.

João Paulo Cunha, diretor do Instituto de Pesquisa Locomotive, explica que o ILP tem o objetivo de produzir dados sobre a população brasileira. “Existe muitos preconceitos na sociedade com relação à população mais velha no Brasil de que não são ativos e tem menos interações sociais”, ressalta. No entanto, Cunha aponta que o levantamento mostra justamente o contrário ao identificar que os idosos tem um desempenho mais satisfatório nas suas relações pessoais que os jovens. “Os idosos estão mais abertos a aprender sobre o tema longevidade do que a juventude”, acrescenta.

A avaliação mostrou que os mais jovens no Brasil não estão preparados financeiramente para a longevidade. “A população brasileira tem uma extrema dificuldade de conseguir poupar para o futuro”, comenta. Conforme o diretor do Instituto de Pesquisa Locomotive, as pessoas velhas possuem uma postura mais atenta sobre a longevidade do que os mais jovens.

“Você pega um estudante de medicina, hoje, e provavelmente ele não sabe nada de geriatria. Mas ele vai lidar com pessoas idosas”, destaca.

TÂNIA MEINERZ/JC

FRASES

FERNANDA FELTES/JC



Que lição fica ao mercado no RS após a tragédia climática?



Nunca antes a sociedade enxergou o seguro como uma alternativa e até como uma solução para situações imprevistas, como a que as chuvas provocaram

Guilherme Bini, do Sindseg-RS

Executivos do setor de Seguros e Previdência sentiram na pele os efeitos das enchentes que atingiram o Rio Grande do Sul em maio. Milhares de pessoas tiveram de acionar os seus planos para darem a volta por cima. Se isso pegou o mercado de surpresa ou não, é difícil dizer. Mas, com certeza, lições ficaram para situações futuras.

O assunto virou referência em eventos recentes e, agora, o Estado é case brasileiro para profissionais que atuam no ramo.

Veja ao lado o que dizem os presidentes do Sindicato das Empresas de Seguros do Rio Grande do Sul (Sindseg-RS) e do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado (Sincor-RS).



Questionar como precificar estes riscos climáticos e conscientizar as pessoas a adquirir as proteções

André Thozeski, do Sincor-RS



GBOEX. A proteção certa para você e sua família.

Desde 1913

GBOEX

Previdência e Seguro de Pessoas
A proteção certa para a sua família.

Saiba mais:

[f](#) [v](#) [in](#) [ig](#)

www.gboex.com.br | 0800 541 2483

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

Jornal do Comércio
O jornal de economia e negócios do RS

Projeto:
**MAPA ECONÔMICO
DO RS** 2024

Mapa Econômico do RS

EVENTO 4 | SANTA MARIA – 17/10

Painel: Desafios para a retomada econômica e oportunidades de desenvolvimento para as regiões Central, Jacuí Centro, Vales do Taquari, do Jaguari e do Rio Pardo

Evento presencial no LAB CRIATIVO - Mercado Público da Vila Belga, Santa Maria - RS

Inscreva-se
escaneando
o QRCode
ao lado

