

Interação com novos clientes é desafio do mercado livre

Para classe residencial, opção será possível a partir de novembro de 2028

DIVULGAÇÃO STATKRAFT/JC



Consumidores residenciais e pequenos comércios poderão escolher a fonte de geração que irão utilizar

/ ENERGIA

Jefferson Klein

jefferson.klein@gmail.com

O decreto 13.097, recentemente publicado pelo governo federal, determinou a abertura do mercado livre de energia elétrica para os consumidores de baixa tensão (residenciais e pequenos comércios e indústrias). No entanto, agentes do setor adiantam que será necessária uma “popularização” desse ambiente de contratação de energia para atrair os clientes desse segmento.

O mercado livre já é amplamente difundido entre a classe industrial de maior porte, que possui demandas e tensões mais elevadas e, legalmente, pode adotar essa solução para tentar obter custos menores de geração de energia. A modalidade permite que o usuário deixe de ser cativo à sua distribuidora local. Esse consumidor pode escolher de quem comprar a geração elétrica, ficando na antiga conta de luz o ônus de pagar o chamado “fio”, ou seja, a rede da concessionária que faz chegar a eletricidade ao seu ponto final.

A extensão dessa opção a mais categorias de consumidores, conforme o cronograma divulgado no decreto, está prevista até novembro de 2027, para os consumidores das classes industrial e comercial na baixa tensão e para os consumidores da classe residencial, o prazo é até novem-

bro de 2028. O ministro de Minas e Energia, Alexandre Silveira, citou, como exemplo, que uma mercearia ou uma pequena serralheria poderão ter redução de até 20% na conta de luz com a adoção da solução.

Por sua vez, o diretor-executivo da Noale Energia, Frederico Boschin, argumenta que esse percentual dependerá muito das condições do momento da contratação da energia. Para ele, a migração despertará o interesse dos consumidores desde que a economia seja mais do que 10% na tarifa.

Boschin sustenta que a abertura do mercado livre poderia ter sido feita há mais tempo. Ele acrescenta que o preço da energia no mercado livre hoje não está tão atrativo quanto há alguns anos. Porém, o especialista salienta que até chegarem as datas definidas para a ampliação para a baixa tensão, esse cenário poderá mudar.

“O primeiro passo é a criação de toda uma ideia de educação do público com relação ao que é o mercado livre e do que se pode ganhar (com a migração para esse ambiente)”, reforça o integrante da Noale Energia. Uma questão que terá que ser melhor detalhada, adianta Boschin, é como será a medição da energia consumida por meio do mercado livre.

Outro ponto mencionado por ele é que o novo panorama afetará os contextos das distribuidoras de energia, que precisarão ter cuidados para não haver sobre-

contratação de geração para atender à sua área de abrangência. O coordenador de Projetos Especiais da Ludfor, Alexandre Becker, resalta que o novo mercado ainda aguarda pela definição das regras de migração por parte da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel).

Uma das determinações até agora foi que não será necessário trocar o medidor de energia para esses clientes de baixa tensão. O coordenador de Projetos Especiais da Ludfor acrescenta que a migração, que será opcional, também implicará a fidelidade de pelo menos um ano do consumidor nesse novo ambiente. “O grande desafio será como chegar a esse consumidor, como o mercado irá se portar para esse novo cliente”, adianta Becker. Uma das possibilidades, cogita o integrante da Ludfor, é disponibilizar o produto por meio de aplicativo ou site.

O CEO da Voltera, Alan Henn, assinala que “a abertura expande a liberdade de escolha, mas o consumidor ainda precisa aprender a navegar nesse mercado e entender quais decisões fazem sentido para o seu perfil”. Ele frisa que o decreto 13.097 é o início de um processo, não o fim dele. O dirigente argumenta que a medida democratiza o acesso a algo que era privilégio de poucos. O mercado livre, segundo Henn, possibilita uma economia de custo de energia para o consumidor de forma inteligente e planejada, assim como moderniza o setor elétrico.

Gerson Anzzulin
atencaonoseguro@gmail.com

Atenção no seguro

INFORME PUBLICITÁRIO

Adesivo eleitoral e a cobertura do seguro veicular

Em tempos de eleições, muitas pessoas podem ter dúvidas sobre colocar adesivos de propaganda política em seus veículos. O presidente da comissão de seguros de automóvel da Federação Nacional de Seguros Gerais, Jaime Soares, esclarece se o uso de adesivo eleitoral pode determinar ou não a perda da cobertura do seguro veicular.



Jaime Soares

Conforme Jaime, colocar adesivos em carros de uso particular não compromete em nada a cobertura securitária. Ressaltou que o fator predominante é a finalidade de uso do automóvel. “Se o carro apenas receber adesivos e mantém a rotina normal do dia a dia, não há nenhum impacto na cobertura securitária”.

Por outro lado, lembrou que se o veículo passou a ser utilizado de apoio logístico ou em atividades comerciais para campanhas eleitorais, existe a necessidade de atualização do contrato de seguro. “Uma vez que a utilização do veículo deixa de ser particular e passa a ser de uso comercial, pode acarretar na perda de cobertura securitária”.

Jaime Soares disse que nestas situações, da troca de uso particular para comercial, é importante que o segurado procure o seu corretor de seguros para que ocorra a atualização do contrato de seguro e, consequentemente, a garantia da cobertura securitária.

24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros

De 27 a 29 de agosto, acontece na ExpoRio, no Rio de Janeiro, o 24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros. Como o tema central “A Nova Era da Distribuição de Seguros no Brasil”, a edição debaterá as transformações que impactam a atividade do corretor e todo o ecossistema do mercado.

Estão previstas as participações de personalidades nacionais, lideranças do mercado, executivos das principais seguradoras, autoridades públicas, parlamentares, dirigentes de entidades e renomados especialistas do setor estarão presentes para compartilhar visões, experiências e tendências que estão moldando o futuro da atividade seguradora.

Mercado segurador movimenta mais de R\$ 200 bilhões no 1º semestre

Nos primeiros seis meses de 2026, o setor segurador registrou receitas de R\$ 207,12 bilhões. O montante é 0,25% superior ao movimento do mesmo período de 2025, quando foram registrados R\$ 206,05 bilhões. Os dados constam na nova edição do boletim da Superintendência de Seguros Privados. No período, as indenizações, resgates, benefícios e sorteios somaram R\$ 126,17 bilhões.

Café da Manhã do CVG-RS

O Clube de Seguros de Vida e Benefícios do Rio Grande do Sul realiza um café da manhã no próximo dia 26 de agosto, às 09h, na sede do Sindsegrs, na rua Otávio Rocha 115, 1º andar, no centro de Porto Alegre. O combate ao feminicídio é o tema da pauta do encontro e será abordado pela Defensora Pública do Estado do RS, Bibiana Veríssimo Bernardes. Mais informações através do e-mail secretaria@cvgrs.com.br ou pelo celular (51) 99261-9006.

Proteção começa sempre com **informação.**

Siga o SINDSEGRS nas redes sociais para conhecer tudo sobre o Mercado Segurador, de forma didática e envolvente.

Sindsegrs. 130 anos