

Seguros & Previdência

Caderno Especial do Jornal do Comércio | Porto Alegre, segunda-feira, 9 de novembro de 2020

PIXABAY/DIVULGAÇÃO/JC

Icatu
SEGUROS



Rio Grande
SEGUROS E PREVIDÊNCIA



O futuro é agora

Em um ano marcado pelas preocupações com a saúde e o patrimônio devido à pandemia de coronavírus, a contratação de seguros e o investimento em planos de previdência privada entraram no planejamento de muitas famílias - para tanto, a educação financeira tornou-se ferramenta essencial para ampliar esse conhecimento.

finanças

Educação financeira tende a crescer entre os brasileiros

Apenas 5% da população tem um plano de previdência privada, conforme os dados mais recentes da Anbima

Roberta Mello

roberta@jornaldocomercio.com.br

A preocupação com a saúde física e mental vem crescendo e tem reflexo direto no aumento da expectativa de vida no País. Pensar no bem estar e manter hábitos saudáveis é fundamental, mas é preciso também se preparar para alguns aspectos práticos desse período, como a sustentabilidade financeira durante a aposentadoria.

Dados recentes divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) mostram uma nova realidade no perfil da população brasileira: de um lado, a expectativa de vida dos brasileiros vem crescendo a cada censo realizado. Isto significa que as pessoas vão viver mais, estendendo o período de recebimento dos benefícios concedidos pelo regime aberto. De outro lado, o número de nascimentos diminuiu drasticamente nos últimos anos.

Esses dados confirmam que, em poucos anos, o Brasil terá um contingente maior de idosos recebendo benefício e menor de jovens entrando no mercado de trabalho, cujas contribuições para Previdência Social, feitas sob o regime de repartição, é que suportam o pagamento dos benefícios dos aposentados e pensionistas. De acordo com a Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima), nesta nova realidade, dois pontos ficam evidentes: primeiro, a tendência cada vez mais realista de redução do valor do benefício pago pelo INSS e, segundo, que as pessoas terão que retardar a sua entrada no processo de aposentadoria, ficando mais tempo no mercado de trabalho.

É neste contexto que a previdência complementar vem ganhando força. O sistema acumula recursos



Leandro Benincá diz que pandemia trouxe um choque de realidade

para garantir uma renda adicional no futuro e começa a entrar no radar de um número enorme de pessoas que começam a tomar as rédeas das suas finanças pessoais.

Mas o produto ainda tem muito espaço para crescer no Brasil. Um número pequeno de pessoas realizam esse investimento. Os dados mais recentes apontam que apenas cerca de 42 milhões de brasileiros tinham aplicações em 2019 e os índices apresentam elevação tímida de um ano para o outro. A 3ª edição da pesquisa Raio X do Investidor Brasileiro, divulgada em 2020, aponta que menos da metade dos brasileiros (44%) tinha algum saldo aplicado em produtos de investimento em 2019.

Quando o foco se volta aos produtos financeiros mais usados pelos investidores, a previdência privada está bem longe de ser a preferida. Apenas 5% dos brasileiros tinham um plano de previdência privada em 2019, enquanto 84,2% contavam com poupança e 6% aplicavam em fundos de investimento.

“O brasileiro ainda guarda pouco, mas isso está começando a mudar”, garante o educador financeiro da Messem Investimentos Leandro Benincá. O interesse em investir aumentou desde 2019, o que fica evidenciado pela alta no número de CPFs na B3 e pelo crescimento das

corretoras e empresas de investimento.

A pandemia do novo coronavírus provavelmente também está contribuindo com isso. “Ela nos forçou a ter a visão de que não estamos seguros nunca e que as coisas podem mudar rapidamente. Esse choque de realidade trazido pela pandemia mostrou que você precisa estar preparado para ficar sem emprego ou com seu negócio fechado ao longo de meses. Muita gente tem nos procurado a fim de formar uma reserva de emergência e fazer investimentos de médio e longo prazo também”, comenta Benincá.

A educadora financeira Ana Pregardier acredita que uma mudança de paradigma está em curso. “Estamos nos tornando mais adeptos de um estilo de vida consciente e sustentável. Isso se manifesta em todos os aspectos, desde as nossas escolhas na hora de comprar até a relação que temos com o dinheiro”, salienta.

Se, entre os anos 2000 e 2010, as palavras de ordem se tornaram comprar e acumular, a tendência é que, daqui para a frente, poupar e investir ganhem espaço. “A expansão do crédito e o gasto desenfreado acarretaram em sérios problemas financeiros para as famílias. Agora, as pessoas estão aprendendo a usar melhor essa ferramenta que é o dinheiro”, acredita Ana.

O que levar em conta na hora de escolher o plano de previdência ideal

Custos • Verifique se há cobrança de taxa de carregamento (sobre o depósito realizado), de administração, de entrada e de saída (para saque antecipado). Quanto mais taxas, menos vantajoso tende a ser o plano;

Fundo de Previdência • Saiba quais as características do fundo de previdência, como a composição da carteira do fundo em que seu dinheiro está investido, quem é o gestor e qual a rentabilidade aproximada;

Prazos • Preste atenção se o plano possui prazo de carência para resgate total, para resgate parcial e para portabilidade de acordo com a sua necessidade de movimentação ou resgate do dinheiro;

Imposto de Renda • A escolha por uma plano PGDL ou VGDL vai definir a incidência de Imposto de Renda no momento do recebimento e também se poderá ser feita dedução na hora de preencher a declaração anual;

Aporte inicial e mensal • Os planos têm valores mínimos de investimento inicial e de contribuição mensal. Estes valores variam conforme a instituição e é importante buscar um modelo que não comprometa sua renda mensal nem se torne difícil de arcar com o passar do tempo.

Se possível, procure ajuda de um especialista e/ou converse com pessoas de confiança da sua família ou amigos. Duas cabeças sempre pensam melhor que uma!

Raio X da previdência privada

Fonte: Anbima/Divulgação/JC

Vantagens

• **Gestão Profissional:** todos os planos regulamentados pela Susep são administrados por instituições financeiras que designam um profissional para fazer a gestão do investimento.

• **Diversidade de Opções:** a diversidade de planos oferece ao investidor opções adequadas a diferentes perfis.

• **Portabilidade:** oferece ao

investidor a possibilidade de corrigir uma compra equivocada, mudando de plano, caso entenda que outro produto é mais adequado para o seu caso.

• **Planejamento sucessório:** é o único investimento que não entra em inventário em caso de falecimento, o que permite ser utilizado como instrumento para transmissão de patrimônio.

Desvantagens

• **Taxas:** o valor das taxas pode impactar seus rendimentos, por isso é importante entender todos os custos que você terá com este investimento.

• **Penalidades:** o saque antecipado dos planos de previdência privados costuma sofrer penalidades com altas taxas. Por isso, é

importante conhecer bem os prazos.

• **IR sobre o principal:** no PGDL, embora você receba o benefício de dedução de até 12% do Imposto de Renda, a incidência desse imposto, no momento do saque, se dará sobre o valor total acumulado e não apenas sobre os rendimentos.

Expediente

■ **Editor-Chefe:** Guilherme Kolling (guilherme.kolling@jornaldocomercio.com.br) ■ **Editor de Economia:** Cristiano Vieira (cristiano.vieira@jornaldocomercio.com.br)
■ **Reportagem:** Adriana Lampert, João Pedro Rodrigues, Osni Machado, Roberta Mello e Thiago Copetti ■ **Diagramação:** Luís Gustavo S. Van Ondheusden e Taimá Walther

Planejar aposentadoria traz vantagens financeiras

Quando é feito um planejamento da previdência privada de acordo com todas as necessidades do indivíduo, uma série de vantagens se sobressaem. Ao contrário do que ocorria há alguns anos, quando os fundos de previdência tinham muita restrição para operar, hoje eles têm mais liberdade e podem trazer uma rentabilidade maior.

A previdência privada nunca tem a cobrança do chamado “come-cotas”, uma antecipação no recolhimento do Imposto de Renda cobrada em fundos de investimento de diversos tipos, como multimercados e renda fixa.

O estrategista da Terra Investimentos, Marco Harbich, indica que seja feita uma avaliação criteriosa também de qual o tipo de plano

ideal para o seu perfil. A escolha por um PGBL (Plano Gerador de Benefício Livre) ou VGBL (Vida Gerador de Benefício Livre) vai definir a incidência de Imposto de Renda (IR) no momento do recebimento e também se poderá ser feita dedução na hora de preencher a declaração anual.

Basicamente, o PGBL é indicado para quem faz a declaração completa do IR, pois pode gerar dedução de até 12% do IR devido, e na hora de receber o valor será pago imposto sobre todo o valor resgatado. Já o VGBL é indicado para quem é isento de IR ou faz declaração simplificada, pois não permite dedução, e no momento de recebimento pagará IR apenas sobre os rendimentos.

Além disso, tanto no PGBL

quanto no VGBL o investidor opta por uma tabela de tributação. Ela pode ser regressiva definitiva, em que o valor da alíquota varia de 35% a 10% de acordo com o prazo da aplicação (ideal para objetivos de longo prazo), ou progressiva em que a alíquota aumenta de acordo com o valor a ser resgatado (ideal para objetivo de curto prazo).

Outro benefício que a previdência tem é que ela pode ajudar na hora de realizar a sucessão patrimonial. Caso o valor da previdência não tenha sido transformado em renda, ele passa para os beneficiários ou herdeiros sem a necessidade de inventário. “O processo é facilitado. Basta chegar com atestado de óbito na seguradora ou no banco e realizar o ‘saque’”, diz Harbich.

Conhecer investimentos é o melhor caminho

Se alguém tem medo de ter que abrir mão de realizar seus sonhos ou de viver pequenas alegrias para investir em previdência privada, a educadora financeira Ana Pregardier garante que o caminho não é esse. Com organização, dá para fazer tudo. Para Ana, se educar financeiramente é adotar um novo estilo de vida. E não é possível manter os novos hábitos por muito tempo se o único objetivo for guardar tudo para o futuro. “O hábito de usar seu dinheiro de forma consciente vai possibilitar que você consiga investir seus recursos de forma leve e tranquila”, ela garante.

Os especialistas são unânimes ao afirmar que é preciso encontrar um equilíbrio entre os gastos do agora, o que será guardado para constituir uma reserva de emergência e os investimentos de médio e de longo prazo. Por ser

um investimento que rende mais quanto maior é o tempo em que fica investido, o ideal é que a previdência privada não seja resgatada em um momento de aperto nas contas familiares ou para fazer uma viagem, por exemplo. A saída é ter uma carteira diversificada.

Mas quem acha que com o salário atual não vai dar para fazer tudo isso, não deve desistir. A educadora financeira indica que é possível começar elegendo prioridades. Para algumas pessoas, o primeiro passo pode ser sair do vermelho. Depois é o momento de começar a poupar, sempre tendo em vista algum objetivo. “Se você sente que não consegue fazer isso sozinho, não se sinta frustrado. Todos nós, às vezes, precisamos da ajuda de um especialista, sejam eles médicos, mecânicos, psicólogos. Logo, busque ajuda”, recomenda ela.

O Essencial é um Seguro de Vida com proteção completa, flexível e do seu jeito. São

diversas opções de coberturas a sua escolha, e mais três benefícios já inclusos no preço: seguro viagem, assistência domiciliar e sorteios mensais no valor de R\$ 100 mil*. Você monta o seu Seguro de Vida personalizado com tudo que é essencial para o seu futuro e de sua família. **A Liberdade é tanta que você pode definir inclusive o valor das indenizações.** Monte o seu. Afinal, o que é Essencial para você não precisa ser igual ao essencial dos outros.

CONFIRA OS DIFERENCIAIS DO ESSENCIAL

Três assistências incluídas

Possibilidade de escolher coberturas e valores de indenização

Cobrança online por cartão de crédito

Ninguém melhor que
você para escolher o
Essencial
para sua família.

Para mais informações sobre o produto, acesse:
www.icatuseguros.com.br/essencial
Centro de Relacionamento: 0800 285 3002

icatu.com.br

Icatu
SEGUROS

aposentadoria

Previdência Privada tem reservas próximas a R\$ 1 trilhão no País

Apenas em agosto, houve ingresso de R\$ 12,6 bilhões em novos depósitos

Adriana Lampert

adriana@jornaldocomercio.com.br

Mercado significativo para a economia do País – já que as reservas somam quase R\$ 1 trilhão –, a indústria de previdência privada aberta segue em ritmo de recuperação. Com o ingresso de R\$ 12,6 bilhões em novos depósitos no mês de agosto, dados mais recentes, o setor mostrou resiliência durante toda a crise gerada pandemia de Covid-19. O valor é 9,5% maior que o registrado no mesmo mês do ano anterior. Este é o quarto mês de alta nas contribuições, desde o início da retomada em maio deste ano.

“Notamos uma retomada gradual nos últimos quatro meses, tanto em novos depósitos como na evolução do saldo positivo de captação líquida, o que demonstra a intenção dos participantes em investir no futuro por intermédio da previdência privada”, diz o presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi), Jorge Nasser. “Embora o crescimento dependa ainda da recuperação do emprego e renda, estamos otimistas com a retomada verificada até aqui no nosso segmento.”

Segunda maior participação no total de prêmios e contribuições do setor, a Região Sul respondeu por 18% dos R\$ 77,5 bilhões que ingressaram no sistema de previdência complementar aberta entre janeiro a agosto deste ano. “Isso atesta a tradição de proteção e cultura de planejamento desse público”, observa Nasser. “Aliás, a maioria das seguradoras e instituições de previdência privada tem atuação na Região Sul e no estado do Rio Grande do Sul, onde a cultura de poupança de longo prazo é bastante sedimentada. O gaúcho é prudente por natureza.”

“O brasileiro, em geral, vem se conscientizando há anos da importância de planejar, de organizar suas finanças”, pondera o vice-presidente do Sincor-RS, André Thozeski. Ele destaca que as soluções em previdência privada que os corretores recomendam aos clientes atendem à esta necessidade de planejamento. “Inclusive com benefícios fiscais, já que é possível usar até



FENAPREVI/DIVULGAÇÃO/JC

Jorge Nasser diz que Região Sul tem tradição no segmento

12% da renda bruta para alocar em fundos de previdência e com isso pagar menos imposto de renda”, avalia. “Ou seja, parte do que você queimaria pagando Imposto de Renda hoje pode ser alocado no seu fundo de previdência, para usufruir no futuro.”

De acordo com o dirigente da Fenaprevi, o crescimento dos saques no início da pandemia impactaram os resultados acumulados, mas por outro lado, a liquidez dos planos foi muito importante para uma boa parcela dos participantes atravessarem os primeiros meses da crise. Isso explica a queda de investimentos no segundo trimestre do ano. Tanto que no acumulado do ano, as novas contribuições somaram R\$ 77,5 bilhões – valor 2,7% inferior o registrado no mesmo intervalo de 2019, por conta das baixas registradas no início da pandemia, em abril e maio.

“A previdência privada foi fundamental para a superação daquele momento inicial de paralização das atividades. O que observamos mais recentemente é um movimento de retomada das contribuições e aportes de muitos desses

participantes”, comenta Nasser. “O patamar baixo dos juros impulsionou o deslocamento de recursos dos planos de previdência para fundos de renda variável”, acrescenta.

Ele explica que com a possibilidade de capturarem melhores possibilidades de retorno para seus recursos, os participantes diversificam suas estratégias de investimento em longo prazo em fundos multimercado, que em agosto responderam por 15% das aplicações. Há quatro anos, esse percentual era menor do que 6%. “Vimos um número maior de participantes diversificando suas estratégias de investimento de longo prazo em fundos multimercado”, afirma Nasser.

No início do segundo semestre, a captação líquida (diferença entre novos depósitos e resgates) também fechou no campo positivo, com R\$ 6,5 bilhões em agosto, valor 21% maior que o verificado no mesmo mês de 2019. De acordo com dados da Fenaprevi, as reservas dos participantes somaram R\$ 979,4 bilhões, montante 8,2% superior ao verificado em igual mês do ano passado.

VGBL respondeu por 93,6% das novas contribuições

O presidente da Fenaprevi, Jorge Nasser, reforça que a retomada da indústria de previdência privada a partir de maio “mostra que as pessoas estão mais atentas à necessidade de planejamento para o futuro”. Prova disso, é a captação líquida, que vem registrando recuperação, depois de a redução ter chegado ao patamar de R\$ 2,4 bilhões em março, no início da pandemia.

Em maio, o sistema registrou saldo positivo de R\$ 1,6 bilhão, seguido por novos crescimentos em junho (R\$ 5,4 bilhões), julho (R\$ 6,8 bilhões) e no último mês de agosto (R\$ 6,5 bilhões). “A pandemia reforçou a percepção de que é fundamental ter reservas tanto para emergências como para garantir uma complementação na renda no futuro e isso se reflete na retomada do setor.” Em agosto, os participantes individuais responderam por 86% dos novos depósitos. Os planos coletivos somaram 13% dos novos depósitos e planos para menores responderam por 1% dos

novos aportes no sistema.

Ainda de acordo com dados da Fenaprevi, o VGBL respondeu por 93,6% das novas contribuições em agosto, e o PGBL alcançou 5,8% da captação, sendo que 0,6% foram direcionados para planos tradicionais não mais comercializados pelas seguradoras. Em novos depósitos, o patamar mais baixo de novas contribuições foi registrado em abril (R\$ 4,9 bilhões). Em maio, o valor saltou para R\$ 7 bilhões, seguido por novo crescimento em junho (R\$ 10,7 bilhões) e julho (R\$ 13,1 bilhões).

No acumulado do ano, as novas contribuições somaram R\$ 77,5 bilhões, valor 2,7% inferior ao registrado no mesmo intervalo de 2019, por conta das quedas registradas no início da pandemia em abril e maio. Os resgates no acumulado do ano cresceram 10,7% e somaram 52,7 bilhões. A captação líquida, por sua vez, seguiu no campo positivo com saldo de R\$ 22,4 bilhões, uma queda de -22,7% frente ao ano anterior.

PGBL ou VGBL?

Fonte: Susep

Os planos de previdência privada podem ser divididos basicamente em duas categorias:

- PGBL - Plano Gerador de Benefício Livre
- VGBL - Vida Gerador de Benefício Livre

Cada uma delas possui características distintas que podem torná-las atraentes para o investidor, dependendo do seu perfil e de suas necessidades.

Quais as diferenças entre PGBL e VGBL?


A principal diferença entre as duas modalidades de previdência privada está na tributação. Caso escolha um plano PGBL, o investidor pode deduzir seus aportes com limite de até 12% da renda do ano. Por isso, esse modelo pode ser mais interessante para pessoas que fazem

declaração de Imposto de Renda pelo formulário completo. Já no segundo modelo, o VGBL, a alíquota do imposto de renda é cobrada somente sobre a rentabilidade. Esse é o modelo mais interessante para as pessoas que fazem declaração de IR simplificada.

Custos

Nos planos de previdência do tipo PGBL, podem ser cobradas taxas de administração, carregamento e de performance. A taxa de administração, como o próprio nome sugere, diz respeito a um percentual cobrado sobre o patrimônio do fundo referente à sua administração. Esta taxa é informada de forma anual, porém sua cobrança e apuração se dá de

forma diária. A taxa de carregamento é uma cobrança opcional, equivalente a um percentual descontado das contribuições feitas em planos de previdência. E a taxa de performance diz respeito a uma cobrança, estabelecida em regulamento, caso a rentabilidade do fundo seja positiva e supere a de um indicador de referência.

 | mag.com.br

Proteção

*PREPARE-SE PARA TODAS
AS FASES DA SUA VIDA.*

Nós, da MAG Seguros, entendemos que o planejamento financeiro é fundamental para você construir uma vida com mais tranquilidade e segurança.

Por isso, acumulamos mais de 185 anos de experiência na criação de soluções de proteção financeira individuais e corporativas, seja qual for o seu momento de vida e o seu modelo de negócio.

Temos seguros de vida e previdência para cada perfil e necessidade dos nossos mais de 4 milhões de clientes, distribuídos por mais de 4.000 corretores e cerca de 800 parceiros de negócio.



Venha nos
conhecer
melhor!

MAG
SEGUROS

GRUPO MONGERAL  **LEGON**

entrevista

Crescimento nos negócios mesmo em ano de pandemia

Com 18 mil participantes e patrimônio superior a R\$ 7 bilhões, Fundação Família Previdência ganhou mercado

Thiago Copetti

thiago.copetti@jornaldocomercio.com.br

Maior fundo de pensão do Rio Grande do Sul, gerenciando um patrimônio superior a R\$ 7 bilhões, a Fundação Família Previdência não apenas passou incólume pela pandemia como ainda cresceu. Com 18 mil participantes e 22 clientes institucionais (entre entidades e empresas), ganhou mercado em um ano de crise tanto pela migração de planos para sua gestão quanto por novas instituições aderentes.

“Nosso público não foi tão afetado pela crise, tem uma renda acima da média e é vinculado a empresas e instituições que não registraram muitas demissões. Também tivemos adesões de pessoas físicas e com aportes extras de migrações vindas de bancos e de novos planos”, explica Rodrigo Sisnandes Pereira, presidente da fundação.

Profundo conhecedor do tema previdência e também de finanças pessoais, Pereira destaca que a previdência privada enfrenta, obviamente, os desafios da baixa renda da população em geral. E, agora mais ainda, do elevado índice de desemprego. Mas reforça que é necessária uma ação urgente de governos e de todos que têm capacidade econômica um pouco melhor para aumentar essa reserva interna. Neste sentido, a gestão dos recursos de quem tem (o poupador pessoa física) por quem sabe (como fundos de previdência) é ainda mais fundamental.

“A pessoa física, em geral, não sabe investir e diversificar para aumentar a rentabilidade. Nós temos pessoas full time dedicadas a isso. E como fundação sem fins lucrativos repassamos toda a rentabilidade que conquistamos no mercado. Temos apenas uma taxa para manter o custeio e a operação”, explica o executivo.

Neste ano, por exemplo, Pereira destaca que, mesmo com grandes oscilações no mercado e na bolsa de valores, a fundação chegou a alcançar recordes. Em junho, a Fundação Família Previdência alcançou a marca de 1.468% de ganho acima da média do CDI, em sua rentabilidade consolidada. Enquanto o CDI,



Rodrigo Sisnandes Pereira diz que a instituição registrou adesões de pessoas físicas e também aportes extras

A Fundação Família Previdência em números

APORTES – São contribuições extras dos participantes nos planos previdenciários, além das contribuições mensais normais.

2018 – R\$ 1,3 milhão
2019 – R\$ 3,3 milhões
2020 – R\$ 2,2 milhões (até outubro)

PORTABILIDADES – Transferências de recursos de outros planos de previdência para os produtos administrados pela Fundação Família Previdência

2018 – R\$ 166 mil
2019 – R\$ 1,1 milhão
2020 – R\$ 1,9 milhão (até outubro)

NOVOS PARTICIPANTES

2018 – 1.093
2019 – 2.241
2020 – 775 (até outubro)

taxa que funciona como referencial para os investimentos foi de 0,21%, a Fundação obteve 3,16% de rentabilidade naquele mês.

Na entrevista, Pereira fala sobre como a fundação consegue alcançar estes ganhos, porque a previdência privada com um todo é importante para o País e as razões pelas quais as pessoas que tem condições devem começar a fazer uma reserva financeira.

JC – Como a Fundação Família e Previdência registrou rentabilidades tão altas em relação ao CDI, por exemplo?

Rodrigo Sisnandes Pereira - Primeiro, porque somos uma entidade que conta com R\$ 7 bilhões na carteira e fazemos uma gestão ativa e forte de investimento, com maior poder de negociação. Recentemente,

quando fomos buscar uma corretora, tivemos propostas de até 95% de deságio nas taxas. Isso é lucro direto para o participante, até porque nós não temos lucro, mas apenas uma taxa anual para manter o nosso custeio.

JC – E onde estão os maiores aportes? Onde a fundação mais aplica?

Pereira – Somos principalmente voltados ao longo prazo, então 70% dos recursos estão em títulos no mercado futuro, especialmente do governo. Outra parte, próximo de 20%, em Bolsa de Valores e fundos multimercados. Outra parcela em empréstimos com desconto em folha e diretamente em empresas.

JC – Qual o maior desafio de gerenciar esses recursos, hoje?

Pereira – Temos uma longevidade cada vez maior, e isso vai

provocar uma série de problemas que talvez não estamos nos dando conta nesse momento. Para você ter uma ideia, temos um plano entre os mais antigos, em que a média de idade já é de 82 anos. Lá em 1970, era de 45 anos e hoje está, no Brasil, em 77 anos. Pelos dados oficiais do IBGE, com viés de alta muito considerável. O Brasil não está conseguindo aproveitar o chamado bônus demográfico, como fez a China e estão fazendo outros países, de acumular poupança interna. Já estamos vivendo quase o final do bônus demográfico, não aproveitamos ele e agora ainda estamos vivendo uma crise sem precedentes.

JC – Qual é o ponto de virada desse bônus demográfico, que significa é ter mais jovens do que idosos?

Pereira – É quando o número de pessoas com 60 anos ou mais supera o número de pessoas em 14 anos ou menos. E essa transição demográfica está muito acelerada. A previsão do IBGE era para 2031 ocorrer no Brasil. No Rio Grande do Sul isso já aconteceu em 2019. Temos que pensar a longevidade no caso da sustentabilidade do planeta, que não é mais uma questão para as gerações futuras. Os danos, nos dois casos, virão logo e para gerações que aqui estão e continuarão. Temos hoje quatro gerações vivendo ao mesmo tempo. Alguns municípios do Interior estão fechando escolas por falta de alunos e, por outro lado,

abrindo lares para população idosa.

JC – Qual a solução então quando a maior parte da população não consegue sobreviver e menos ainda guardar dinheiro?

Pereira – O governo precisa estimular a previdência privada, ter isso com um pilar obrigatório, em mais de um sentido. Planos de previdência privada devem ser tal qual planos de saúde, ofertados em larga escala e adotado amplamente por quem tem recursos. Se não tiver um incentivo forte para essa parcela da população, que tem condição de se preparar para a aposentadoria, certamente nós vamos ter mais dificuldades sociais em breve.

JC – Entre os projetos de reforma em andamento na esfera federal, algo positivo neste sentido?

Pereira – Não. O setor está negociando com o Ministério da Economia um projeto para tratar sobre a questão previdenciária privada especificamente. Os planos de previdência representam 13% do PIB e são grandes investidores de títulos do governo, infraestrutura e empresas. É importante para o País incentivar essa poupança interna, por meio de isenção fiscal, por exemplo. Por mais que tu ganhes, hoje tu abate 12% quando vai resgatar. Temos que ter mais proteção e estímulo ao poupador previdenciário. E com a atual taxa Selic em baixa, o próprio investimento dos fundos de pensão e previdência deve retrair sua participação em títulos públicos.

JC – E irão, ou já estão indo, para onde?

Pereira – Para carteiras e opções de investimento internacionais, por exemplo, que era algo que o segmento não tinha tanto. Além de mais fundos multimercados. Ou seja, é menos aporte de recursos para o próprio governo gerir e aplicar no desenvolvimento do País.



O Brasil não está conseguindo aproveitar o bônus demográfico como fizeram a China e outros países

VOCÊ PODE ACHAR DIFÍCIL FALAR SOBRE SEGURO DE VIDA. MAS ENTENDER PODE SER BEM SIMPLES.

Falar sobre seguro de vida não precisa ser um tema delicado. Afinal, nós estamos falando sobre o bem mais precioso que temos na vida: a própria vida. Mas, se ainda assim, você se sentir desconfortável ou em dúvida, a Prudential está aqui para ajudar você. A maior seguradora de vida independente no segmento de pessoas no Brasil é também especialista em cada uma das vidas que protege. Porque ela pensa e oferece soluções personalizadas. Nenhuma vida é igual a outra. Por que um seguro deveria ser?

Dos imprevistos que podem acontecer mas não deveriam tirar sua tranquilidade até a proteção completa da família, seu maior legado, conte com os diversos tipos de seguro que oferecemos. Sempre de acordo com as necessidades individuais de pessoas e empresas. Esse é o propósito da Prudential. Proteger sua vida para que você possa aproveitar ao máximo o que ela tem para oferecer. Viu como falar sobre seguro de vida pode ser simples?

Pro agora. Pro amanhã. Pro futuro. Prudential.

140 anos e operação em mais de **40 países**.

US\$ 4 trilhões de capital segurado no mundo.

Mais de **2,4 milhões** de vidas protegidas no Brasil

e mais de **R\$ 1 bilhão** de benefícios pagos.



Fale com um especialista
e conheça nossas
soluções sob medida em
prudential.com.br



Prudential



mercado

MAG Seguros lançou 10 novos produtos no primeiro semestre

Empresa tem mais de 185 anos de ação no Brasil e atua nos ramos de seguro de vida e de previdência

Osni Machado

osni.machado@jornaldocomercio.com.br

A MAG Seguros, companhia especializada em seguro de vida e previdência, registra um bom desempenho nos negócios em 2020. Apenas no primeiro semestre deste ano, a empresa lançou mais de 10 novos produtos. Entre essas soluções, está a linha Vida Toda Bem-Estar, que oferece diversos serviços assistenciais, como telemedicina, somada à proteção para doenças graves e está disponível em três módulos. A companhia com mais de 185 anos de ação ininterrupta no Brasil, atuando nos ramos de seguro de vida e previdência, oferecendo soluções individuais e em grupo.

De acordo com Marcio Batistuti, diretor de Varejo da MAG Seguros, a empresa investe forte em tecnologia. A companhia disponibiliza, desde 2017, uma ferramenta de venda digital. “Com esta aplicação, é possível comercializar todo o portfólio da seguradora de forma 100% remota e segura. Em 2019, 90% de

nossas vendas já foram realizadas por esta ferramenta”, informa Batistuti.

A MAG Seguros é a seguradora do Grupo Mongeral Aegon. De acordo com ele, a companhia se destaca pelo seu aspecto inovador e é uma das três empresas mais longevas do Brasil. Com mais de 4 milhões de vidas seguradas, a MAG Seguros superou R\$ 475 bilhões em capital segurado em 2019 e apresenta crescimento médio anual (CAGR) de 20% nos últimos 10 anos. Com 47 unidades de vendas no País, a seguradora conta com mais de 1.200 colaboradores, cerca de 800 parceiros de negócio e mais de 4 mil corretores.

Com a pandemia, Batistuti informa que empresa adotou rapidamente o home office, a partir de março, também como forma de zelar pela saúde dos colaboradores e dos corretores em todo o território nacional. “Nós investimos fortemente em ações remotas de capacitação destes profissionais para que eles pudessem realizar a consultoria online, atendendo, desta forma, as demandas de proteção da sociedade da melhor forma possível. Percebemos que houve um grande ganho de produtividade”, relata.

Entre as novidades de 2020, Batistuti destaca o seguro Master

Acidentes Domiciliares, que garante proteção em caso de acidentes domésticos, além de serviços assistenciais como instalação de barras de segurança em banheiros e fitas antiderrapantes em tapetes. Tem como foco o público sênior. “Este produto torna-se mais relevante quando observamos que este público, classificado como grupo de risco do coronavírus, está mais tempo em casa e, conseqüentemente, mais exposto a acidentes neste local”.

Sobre o Rio Grande do Sul, uma análise realizada pela MAG Seguros apontou que houve um forte crescimento na procura por seguro de vida durante a pandemia por coronavírus. A seguradora registrou uma 42,1% de na contratação de seguro de vida entre março e agosto deste ano no Estado quando comparado com o mesmo período de 2019.

“As pessoas estão cada vez mais preocupadas com o seu futuro. Nunca falamos tanto em cuidado e em proteção como hoje, o que tem levado muita gente a procurar formas de planejar e garantir um futuro mais tranquilo diante das incertezas”, diz o executivo. Segundo ele, a expectativa para o ano planejada antes da pandemia está mantida em encerrar 2020 crescendo, pelo menos, 20%.



Marcio Batistuti concorda que nunca se falou tanto em proteção como hoje



Jorge Fara diz que a entidade faz acompanhamento das novidades do mercado

OABPrev-RS mantém o crescimento em 2020

João Pedro Rodrigues

economia@jornaldocomercio.com.br

Apesar das dificuldades impostas pela pandemia, o Fundo de Pensão Multipatrocinado da Ordem dos Advogados do Brasil, Seccional do Rio Grande do Sul (OABPrev-RS) manteve crescimento em 2020. A instituição registrou alta de 1,68% na sua rentabilidade entre janeiro e setembro em relação ao mesmo período de 2019. Também recebeu 333 novos participantes ativos.

Entidade Fechada de Previdência Complementar (EFPC), a OABPrev-RS é uma instituição sem fins lucrativos que administra planos de benefícios de natureza previdenciária para a advocacia gaúcha. Ela tem o objetivo de gerir a poupança constituída e

acumulada pelos seus beneficiários para dar suporte aos riscos de sobrevivência, invalidez e morte, beneficiando, além deles, os seus familiares. Atualmente, são 8.310 participantes ativos.

Desde a sua fundação, em 2006, a rentabilidade da OABPrev-RS cresceu 253,43% até julho de 2020. A marca é superior ao de outros indicadores financeiros do mercado, como a Poupança (151,13%), o INPC (122,17%) e o Ibovespa (132,60%), no mesmo período. Além disso, a entidade, entre janeiro e setembro de 2020, obteve um crescimento de 107% em recursos financeiros oriundos de portabilidades de outros planos e de 25% no volume de aportes em relação ao mesmo período de 2019.

De acordo com o diretor

presidente da OABPrev-RS, Jorge Luiz Fara, esta rentabilidade é fruto de um trabalho dedicado da gestão da entidade, que instituiu um comitê de investimento para fazer um acompanhamento da movimentação do mercado e buscar as melhores alternativas para investir. Atualmente, a instituição conta com um patrimônio investido de R\$ 127,8 milhões.

“A Previdência é absolutamente necessária e indispensável”, destaca o diretor. “Quando as nossas forças de trabalho começam a diminuir, nós temos como nos socorrermos. Precisamos ter a responsabilidade não só conosco, mas com a nossa família, e ter algum plano de previdência que nos dê uma tranquilidade e um futuro digno”, complementa.

Sabemi expande e prepara salto para entrada em novo mercado

A Sabemi, que tem quase 50 anos no mercado de seguros e assistência financeira, está com uma novidade: entrará no segmento de Corretores de Seguros e Affinity. Esse tipo de apólice é voltado para atender um público específico por afinidade.

Com um conceito de vendas B2B2C (efetuadas pela internet e que inclui toda a cadeia comercial), essa modalidade oferece condições comerciais mais favoráveis a quem a adere. Varejistas, instituições financeiras e serviços de utilidade pública são alguns dos setores que corroboram para a cadeia de distribuição dos seguros Affinity.

Mesmo com meio século, a empresa afirma contar com pioneirismo e capacidade de reinvenção em seu DNA. Cos-

tuma destacar, inclusive, que tem alma de startup. Para explorar o ramo, investiu na equipe, em tecnologia e na ampliação da rede de distribuição. Conforme Leandro Nunes, diretor executivo comercial da Sabemi, o movimento de ingressar no campo de Affinity começou a ser desenhado em 2019. Com a chegada da Covid-19, em vez de inibir, veio o estímulo para acelerá-lo. "Buscando dar continuidade ao projeto de expansão da companhia, estamos apostando em modelos de distribuição digital e na qualificação do time. Promovemos uma forte transformação no nosso modelo de atuação, mas necessária para atender aos desafios do contexto atual", detalha Nunes.

O comportamento dos brasileiros em relação ao se-

guro pessoal, segundo o executivo, tem mudado de forma significativa. A pandemia trouxe um novo olhar sobre a importância do seguro, que, por muito tempo, foi um tabu no Brasil.

Este movimento também é impulsionado pela modernização dos produtos deste segmento, dando consciência à população de que seguros são uma forma de investimento. A Sabemi acopla em seus produtos uma série de assistências gratuitas aos segurados. "Entre as vantagens, estão descontos em farmácias e assistência residencial, por exemplo, que podem ser utilizados a qualquer momento. Os benefícios trazem comodidade e amenizam gastos mensais que não estavam previstos, além de proporcionar mais segurança



Leandro Nunes é diretor executivo comercial da empresa

financeira", sugere Nunes.

Neste sentido, identificou-se uma oportunidade de oferecer soluções mais aderentes dentro do mercado de Corretores de Seguros e Affinity, que será o foco no próximo ano. Presente em 23 estados e

no Distrito Federal, o Rio Grande do Sul sempre foi um estado prioritário para o negócio. "Nos últimos anos, o RS era o quinto estado com o maior número de vendas da Sabemi. Em 2020, passou para a segunda colocação", diz Nunes.

Jornal do Comércio
 O Jornal de economia e negócios do RS



BAIXE O APP JC

Jornalismo sério e de credibilidade na palma da sua mão

Acesso ilimitado para assinantes JC:

Últimas notícias
Versão para folhear
Notificações das notícias mais importantes



seguros

Retomada consistente com maior demanda por apólices

Até setembro, o acumulado de 2020 indica um faturamento de R\$ 198 bilhões em seguros

Adriana Lampert
adriana@jornaldocomercio.com.br

Nem mesmo a crise gerada pela pandemia de Covid-19 afetou o setor de seguros, considerado um dos mais rentáveis da economia brasileira. Ainda que tenha sofrido impacto nos primeiros meses de isolamento, recentemente o mercado demonstrou que a retomada do crescimento está sólida. O segundo semestre iniciou com aumento de 7,3% na carteira de seguros sem Saúde e sem DPVat, totalizando R\$ 25,7 bilhões de prêmios arrecadados em todo País no mês de agosto. Em setembro, as receitas dos segmentos supervisionados pela Susep somaram R\$ 24,34 bilhões.

“O mês de março e, principalmente, o mês de abril realmente tiveram seus desempenhos influenciados pela crise sanitária”, comenta o chefe da Assessoria de Estudos e Relações Institucionais da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Paulo Miller. Em maio, as receitas ficaram em R\$ 17,35 bilhões, superando abril em 10,1% - mas representando queda de 23,2% frente ao mesmo período de 2019. “Os segmentos mais impactados foram os que dependem de mobilidade, de atividade de varejo, como o seguro automóvel, os seguros de transportes e o seguro de garantia estendida”, revela. Ele explica que no decorrer de nove meses, somente os seguros de vida acumularam alta de 11,7% em relação ao período de janeiro a setembro do ano anterior.

“Praticamente todos os ramos



ARQUIVO PESSOAL/DIVULGAÇÃO/JC

Thozeski acredita que o setor sairá fortalecido após a pandemia

já retomaram os patamares pré-crise e apresentam tendência de alta”, pondera Miller. Com as reformas regulatórias em curso, a tendência é que o setor continue a crescer, avalia. “No entanto, deve-se observar os desdobramentos dos efeitos da crise na economia e como podem impactar o setor de seguros”, opina.

Fato é que até setembro, o acumulado de 2020 apontou crescimento das receitas do setor em R\$ 198,07 bilhões, ficando abaixo de 2019 por apenas 0,3%. Miller aponta que os produtos de capitalização foram destaque no segundo mês do semestre, com alta de 9,7% no comparativo com agosto. Já no comparativo com setembro de 2019, o crescimento foi de 16,4%. Ele avalia que diversos fatores contribuíram para a recuperação: além da percepção da necessidade de proteção securitária que a crise trouxe, novos produtos “inovadores” – como o seguro intermitente e o seguro paramétrico – o bom desempenho do agronegócio,

o aumento da subvenção do prêmio e a reabertura do comércio também ajudaram na retomada.

“O mercado segurador brasileiro sempre foi pujante (responde por mais de 6,7% do PIB brasileiro) e pioneiro, sendo um dos mais avançados do mundo. A pandemia confirmou isso definitivamente”, considera o vice-presidente Administrativo do Sindicato dos Corretores de Seguros e Resseguro de Empresas Corretoras de Seguros e Resseguros, Saúde, Capitalização e de Previdência Privada no Estado do Rio Grande do Sul (Sincor-RS), André Luiz Araújo Thozeski. “Nossos processos já estão em meio digital há anos – já estávamos preparados para atuar remotamente”, observa o dirigente ao explicar a resiliência do setor. Na análise de Thozeski, os “corretores foram fundamentais na distribuição de seguros e, mais que isso: na assessoria adequada aos clientes. Com certeza, sairemos desta experiência muito mais qualificados”.

Gama de soluções

Além do seguro de vida, e para automóvel e residência, citando os mais conhecidos, as apólices oferecidas pelo mercado são diversas. É possível encontrar garantia de proteção para responsabilidade civil profissional, para fiança locatícia, obrigações contratuais, riscos de engenharia e até seguro odontológico e assistência Pet. Frente às possibilidades de

mercado para 2021, novos produtos ainda devem ofertados. “As reformas em curso darão maior flexibilidade para as empresas inovarem e oferecerem produtos e serviços diferenciados”, avalia o chefe da Assessoria de Estudos e Relações Institucionais da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Paulo Miller. Segundo ele, há boas expectativas de crescimento com

as novas empresas que estão fazendo parte do sandbox regulatório, iniciativa que permite que instituições autorizadas ou não a funcionar pelo Banco Central possam testar projetos de inovação. “O sandbox já está com 11 novos projetos selecionados”, informa. “Com isso, os processos de contratação e regulação de sinistros tendem a ter um foco maior na experiência do usuário.”

Incertezas sobre o futuro incentivam contratação de novos seguros

Contando com uma carteira diversificada de produtos, o mercado segurador brasileiro está entre os setores que tendem a se fortalecer ainda mais com a crise, tornando-se mais maduro no cenário pós-pandemia. A análise é do vice-presidente do Sincor-RS, André Luiz Araújo Thozeski. “Em um momento de instabilidade econômica e incertezas com relação ao futuro, como o que estamos vivendo, os brasileiros estão percebendo, com mais clareza, a importância do seguro para mitigar riscos e prevenir perdas”, explica.

Segundo o dirigente do Sincor-RS, em meio à pandemia as pessoas passaram a “olhar para a importância” do seguro de vida, de acidentes pessoais e residencial. “Vê-se um movimento irreversível que aponta para um fortalecimento da cultura de seguros, já consolidada em países mais avançados.”

“Vê-se um amadurecimento do cidadão consumidor nos últimos anos: ele se deu conta que sua residência vale muito mais que seu carro, que sua própria vida vale muito mais do que todos os bens que ele possui”, concorda o chefe da Assessoria de Estudos e Relações Institucionais da Susep, Paulo Miller. “Com isso, ele passou a proteger sua residência, com seguros completos que custam muito barato, e também a si próprio, com seguros que garantem sua renda em caso de acidente ou doença, que garantem a

sua família se acontecer de ele faltar e também que protegem seu futuro, com a Previdência Privada.”

“O comportamento dos brasileiros em relação ao seguro pessoal tem mudado de forma significativa nos últimos anos”, avalia o diretor Executivo Comercial da Sabemi Seguradora, Leandro Nunes. “A pandemia acelerou essa mudança de comportamento, trazendo um novo olhar sobre a importância do seguro que, por muito tempo, foi um tabu no Brasil.” Presente em todo o País, a empresa gaúcha tem no Estado um de seus maiores mercados. “O Rio Grande do Sul sempre foi prioritário para o nosso negócio”, afirma. Segundo o gestor, atualmente o Estado é o segundo colocado em vendas no ranking da empresa.

O vice-presidente do Sincor-RS destaca que uma apólice adequada e dimensionada “sob medida” para a real necessidade de cada um “só é possível” com a consultoria do profissional do ramo. “Custa muito menos que uma adquirida sem a personalização”, afirma. Thozeski avalia que a tendência para os próximos meses é de que ocorra uma maior valorização da assessoria profissional em todas as necessidades de seguros e investimentos. “O cidadão que conta com o corretor de seguros lhe aconselhando tem as melhores soluções para cada uma das suas necessidades. E isso não significa maior custo, muito pelo contrário.”



SUSEP/DIVULGAÇÃO/JC

Paulo Miller diz que o consumidor passou a valorizar mais a vida

seguros

Brasil tem alta nas apólices residenciais apenas neste ano

A contratação de seguro residencial aumentou em 7,6% no ano, até setembro, com alta de 4,4% no acumulado até julho e de 5,8% até agosto. Entre os principais motivos, especialistas da área acreditam que esta carteira tem como pontos motivadores os serviços adicionais que oferece, o preço “acessível” e, neste momento, a necessidade de proteção das pessoas, devido ao maior tempo dentro de casa.

Por outro lado, a carteira de automóveis, que representa 13,2% do mercado gaúcho e 7,4% do nacional, sofreu queda na demanda de agosto (-8,9%) e setembro (-4,1%). O decréscimo na arrecadação está relacionado à baixa dos preços do seguro e à

falta de veículos novos sendo comercializados, avalia o superintendente Administrativo do Sindicato das Seguradoras do Rio Grande do Sul (Sindsegrs), Rubaiarte Amaro. “Também são exceções os segmentos de transporte (-7,4%) e garantia estendida (-15,5%), com queda no desempenho em setembro.

“Temos boas perspectivas para o seguro de automóveis nos dois últimos meses de 2020, com a retomada da venda de veículos zero, e da entrega de máquinas e equipamentos para a próxima safra colheita”, projeta Amaro. Ele afirma que a estimativa é fechar o ano próximo com crescimento próximo de 5%. “Também apostamos que este mercado siga



FREDY VIEIRA/JC

Preço acessível da modalidade tem conquistado consumidores

aquecendo em 2021.”

Além do seguro residencial, outros produtos tiveram demanda ampliada por conta da pandemia, a exemplo do seguro de vida, seguro educacional, seguro de doenças graves e seguro fiança locatícia. “Isso pode ser explicado pelo aumento na percepção da necessidade da proteção securitária”, avalia o chefe da Assessoria de Estudos e Relações

Institucionais da Susep, Paulo Miller.

“Importante também ressaltar os resgates de VGBl que funcionaram como um reforço de liquidez no momento de maior estresse, dando maior tranquilidade às famílias, que puderam recorrer a esse colchão.” O especialista detalha que após o período de “incerteza inicial”, os aportes voltaram a mesmos patamares pré-crise.

Seguros de pessoas somam R\$ 114 bi no ano

Nos seguros de pessoas e de danos, os prêmios totalizaram R\$ 21,05 bilhões em setembro de 2020. No acumulado do ano são R\$ 171,71 bilhões. Somente o segmento de seguros de pessoas apresentou um total de prêmios acumulados de R\$ 114,07 bilhões até setembro, redução de 0,6% em relação ao mesmo período de 2019. O chefe da Assessoria de Estudos e Relações Institucionais da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Paulo Miller, destaca os seguros de vida, que no acumulado até setembro cresceram 11,7% em relação ao mesmo período de 2019. “Nos seguros de danos o acumulado até setembro 2020 apresenta alta de 1,3% em comparação com 2019”, diz.

A gente
cuida
do futuro
da nossa gente.

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.

O teu futuro começa agora.
www.riograndeseguradora.com.br



Rio Grande
SEGUROS E PREVIDÊNCIA

entrevista

Pandemia trouxe uma nova percepção para o mercado

Com 29 anos de mercado, a Icatu Seguros tem mais de 8 milhões de clientes em todo o Brasil

Osni Machado

osni.machado@jornaldocomercio.com.br

A crise gerada pela Covid-19 trouxe, como consequência, a aceleração do mercado de seguros e de previdência. A constatação é do vice-presidente corporativo da Icatu Seguros, César Saut, que projeta para 2021 um ritmo forte de crescimento do mercado, também com a possibilidade de uma alta de 4,5% no Produto Interno Bruto (PIB) com a retomada da atividade econômica do Brasil.

A Icatu Seguros tem 29 anos de mercado e atua nos segmentos de seguro de vida, previdência e capitalização. O total de clientes da Icatu no Brasil já superou os 8 milhões de pessoas. “Na realidade esse número vem se mantendo – em uma escala crescente e eu ousar dizer, que a gente deve adicionar mais de 2 mil clientes por dia só no Rio Grande do Sul”, avisa.

Saut constata que a crise atual é diferente por trazer o impacto da dura realidade de uma pandemia. As notícias, segundo o executivo, expõe dramaticamente a fragilidade do ser humano e, de um modo muito claro, mostraram o aspecto da finitude das pessoas.

O executivo lembra que as pessoas, de um modo geral, estavam mais preocupadas em contratar seguros para seus bens, como por exemplo, de veículos, deixando em segundo plano o seguro de vida. Com a pandemia, segundo Saut, esta percepção mudou. “A grande diferença é que encontramos, hoje, uma população muito mais consciente sobre a sua própria fragilidade”. Com isso, ele ressalta que aumentou a procura por seguros de vida.

Saut também destaca a importância da internet – por meio dela, muita gente teve acesso a informação essencial nos dias atuais. “Esta crise encontrou uma população muito mais digital e, para nós, o diálogo foi muito mais fácil de se estabelecer”, esclarece. “Há 10 anos, não se pensava na hipótese de uma contratação de seguros pela internet e, hoje, se faz tudo através da web. Não só a contratação de seguro, como também a regulação e o pagamento da

indenização pela web”, acrescenta.

A Icatu Seguros, de acordo com Saut, não mudou os seus projetos e metas em relação à digitalização de seus processos, apenas os acelerou com a pandemia. Ele lembra que, ainda em março, no dia 13, quando a pandemia foi detectada, já no dia 16 do mesmo mês todo o quadro de funcionários da Icatu já estava trabalhando em sistema de home office, sem que ocorresse nenhuma perda de qualidade para os clientes.

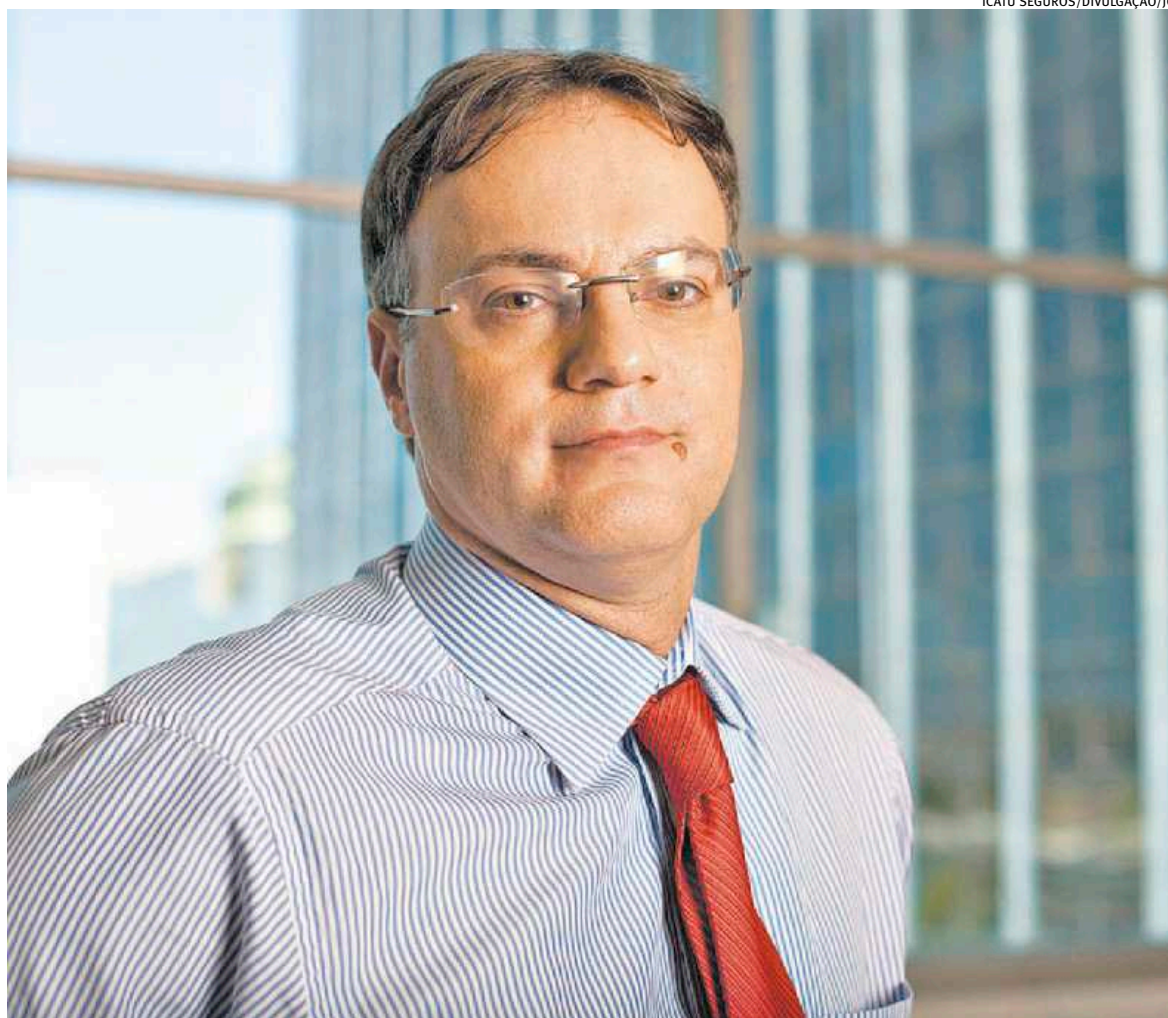
Saut explica que a empresa conta com planos de contingência, porém não se imaginava para esta finalidade e ela funcionou perfeitamente, segundo ele. Também em relação ao aspecto de digitalização, o vice-presidente explica que a Icatu sempre manteve a preocupação sobre a humanização de seus processos. “A companhia vem investindo em tecnologia no desenvolvimento de soluções digitais porque entende o potencial deste ambiente para democratizar o acesso a soluções financeiras e garantir um relacionamento mais ágil e eficiente na venda e pós-venda.” Neste último ano, a Icatu investiu R\$ 116 milhões em projetos de inovação.

JC - Como o senhor avalia o mercado atual para a Icatu Seguros?

César Saut - Em matéria de Icatu, a gente tem muita confiança no nosso segmento de mercado, no potencial do Brasil e a gente tem muita confiança no trabalho que a gente presta. De uma maneira ou de outra, o somatório dessas três coisas me faz acreditar em um futuro muito melhor do que o presente, apesar de eu não poder me queixar

“

Apenas no ano passado, a Icatu Seguros investiu mais de R\$ 100 milhões em sistemas de transformação digital



César Saut projeta um ritmo forte de crescimento do mercado em 2021, com possibilidade de alta de 4,5% no PIB do País

do presente. A gente tem um presente muito bom, mas eu acredito em um futuro muito melhor e em uma empresa cada vez maior e mais representativa, fazendo diferença para a sociedade. A nossa visão, em quanto Icatu é uma visão bastante positiva no que diz respeito ao futuro, ao ano de 2021.

JC - Com a pandemia, como tem sido o ano de 2020 para a Icatu Seguros?

Saut - Nós trabalhamos especificamente com vida, previdência e capitalização. Então, a gente trabalha de uma forma objetiva com benefícios ligados à proteção do indivíduo, do ser humano. E não com seguros de bens. O que é que a pandemia, de uma maneira ou de outra, acaba provocando? Um confronto do ser humano com a finitude. De uma maneira ou de outra, o que a mídia acabou fazendo, ou a Covid-19 acabou fazendo, foi gerar um pouco mais de lucidez para o indivíduo e mostrar para ele o quando ele é frágil. Quando a mídia entrou na tua casa e divulgou o número de mortos por essa pandemia no dia trouxe uma realidade, que não obrigatoriamente as pessoas queriam se confrontar.

JC - Então é uma mudança de

comportamento?

Saut - Antes, a gente tinha de convencer muito as pessoas sobre a sua fragilidade. E na cultura do brasileiro, ainda era uma prioridade absoluta fazer seguro do teu carro - então a pandemia muda um pouco isto. Diz para a pessoa como a vida é frágil e isso muda tua ordem de prioridades.

JC - Aumentou o número de clientes da Icatu Seguros neste ano de 2020?

Saut - O número total de clientes da Icatu no Brasil superou os 8 milhões de clientes. Na realidade, o número vem se mantendo em um crescente. Eu ousar dizer que a gente deve ter mais de 2 mil clientes/dia só no Rio Grande do Sul, somando Icatu e Rio Grande Seguros. No meu ponto de vista, a gente tende a acabar o ano e a começar 2021 em um ritmo de crescimento ainda mais forte, fruto desta lucidez.

JC - A empresa precisou mudar processos?

Saut - Na realidade, não. Nós tínhamos planos de contingência estabelecidos para situação de catástrofes, de calamidades, de tudo. A gente precisou acionar planos de contingência, mas eles funcionaram. O que se fez foi utilizar

mecanismos que foram pensados para outras situações para esta situação.

JC - E na digitalização, foi preciso investir para se adaptar às mudanças da pandemia?

Saut - O que foi realizado na verdade, foi a antecipação de investimentos, mas que estavam previstos para serem feitos. Os investimentos que a Icatu Seguros tem feito em transformação digital todos os anos são muito grandes. O ano passado, o valor foi acima de R\$ 100 milhões.

JC - Qual sua avaliação sobre o mercado gaúcho para a Icatu?

Saut - A Icatu Seguros, em linhas gerais, tem um market share de 5% no Brasil. E no Sul do Brasil (Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná), a Icatu supera 15%, então a penetração da operação nesta região é muito alta. Nós somos a maior companhia de seguro de pessoas do Sul do Brasil. Inclusive maior que os grandes bancos. A região Sul é a região brasileira que o seguro tem a maior penetração na população, talvez por questão de origem, mas a região sul é um ambiente muito forte para o mercado de seguro de pessoas. E para nós esta lógica se estabelece.

ICATU SEGUROS/DIVULGAÇÃO/JC

agronegócio

Seguro na pecuária tem boa perspectiva

Objetivo é garantir receita ao proprietário de animais com alta genética

Thiago Copetti

thiago.copetti@jornaldocomercio.com.br

Novos produtos, outras culturas e novas maneiras de calcular riscos estão no horizonte de seguradoras, bancos e produtores. Assim como no mercado em geral, o seguro rural também tem apresentado alta. No Banco do Brasil, uma das novidades é o projeto piloto para aumentar o uso de seguro rural na pecuária.

No produto pecuário voltado ao faturamento, por exemplo, se garante receita ao produtor composta pelo número de animais segurados com determinado peso de abate e um

preço futuro por arroba contado pela BM&F. Caso ocorra, na data de execução do seguro, a morte de animais e/ou redução do preço da arroba do boi gordo, com queda do faturamento abaixo da garantia, a seguradora indeniza a diferença, explica Paulo Hora, superintendente de seguro rural da Brasilseg.

No caso da vida do animal, as coberturas abarcam mortes por diversas doenças (excluindo epidemias), acidente, raio, intoxicação e aborto. Além de reduzir os danos em casos DE perda de animais e de rendimentos, Hora acrescenta que há proteção também de pastagens. “Um dos mais promissores é o de seguro para criadores de alta genética”, avalia Hora.

Ainda que o produto possa ser de amplo interesse de criadores gaúchos preocupados com a retirada da

vacina contra aftosa, o executivo da Brasilseg esclarece que a proteção, no momento, não cobre questões sanitárias. “É mais um seguro sobre os rendimentos que o produtor pode perder na atividade. Não temos cobertura para doenças epidêmicas, mas um há projeto de ampliar as coberturas, sobretudo em animais de elite. Hoje, no mercado pecuário, são 80 mil animais cobertos e R\$ 380 milhões de receita protegidos”, ressalta.

Agomar Aliatti, que responde pela área de Seguros, Previdência e Capitalização do Barrisul, assegura que cresceu em 2020 e deve se expandir nos próximos anos o seguro sobre patrimônio rural. “Isso inclui máquinas agrícolas e outros equipamentos usados na produção e até no transporte de grãos, em que o produtor tem alto recurso investido”, avalia.

Cátia Rivelles, representante da Mapfre na Comissão de Seguro Rural da Federação Nacional dos Seguros Gerais (FenSeg), acrescenta como tendência a adoção de métricas mais personalizadas na hora de calcular riscos. E também destaca o avanço de normatizações e adoção do serviço por culturas ainda poucos usuais.



JONATHAN HECKLER/ARQUIVO/JC

Coberturas incluem mortes por diversas doenças, acidentes e até raios

PLANOS VIDA GBOEX

A PROTEÇÃO QUE VOCÊ PRECISA COM O CUIDADO QUE VOCÊ MERECE.

Para garantir a sua tranquilidade e proteger o futuro de quem você ama, conte com o **GBOEX**. Os planos de **Previdência do GBOEX** são de fácil contratação, têm mensalidades acessíveis e ainda oferecem uma ampla **Rede de Convênios**. Conte com a tradição, solidez e segurança de uma empresa com mais de 100 anos de atuação.



Desde 1913
GBOEX
Previdência e Seguro de Pessoas
A proteção certa para a sua família.

CONHEÇA E CONTRATE OS
PLANOS GBOEX.
0800 541 2483
gboex.com.br

planejamento

GBOEX projeta cenário favorável em 2021 para novos negócios

Instituição sediada no Rio Grande do Sul criou novos produtos que serão lançados no próximo ano

Osni Machado

osni.machado@jornaldocomercio.com.br

O GBOEX, empresa que atua há 107 anos junto aos segmentos militar, civil e funcionalismo público, prevê um cenário positivo para 2021 em relação aos produtos ligados à previdência e de seguro de pessoas. De acordo com o superintendente comercial nacional do GBOEX, Leonardo Neustadt, a pandemia de Covid-19 gerou o interesse crescente da população brasileira em se proteger.

Neustadt explica que existe um conjunto de fatores positivos em relação ao próximo ano. Entre

eles, estão o arrefecimento pandêmico da contaminação, uma vez que existe perspectivas de vacinas já para o primeiro trimestre do próximo ano; e também percebe-se um amadurecimento do mercado quanto ao tema prevenção.

“No Brasil, a cultura da prevenção vem evoluindo muito. Nós não tínhamos uma cultura de seguro consolidada, mas ela tem crescido pela ação de empresas e de instituições, que estão fomentando este tema junto à sociedade”, explica o executivo.

Neustadt diz que o GBOEX aguarda com expectativa o crescimento da economia brasileira, a partir do retorno gradual da produção. Ele comenta que o GBOEX percebeu uma retomada dos negócios a partir de junho, após um período de dificuldades vivido entre abril e maio, comum a todos. A empresa, com matriz em Porto Alegre e unidades presentes em todo Brasil, intensificou o trabalho para enfrentar o novo coronavírus. “O GBOEX, como um empresa de previdência, sempre (esteve) pautada pelo planejamento de longo prazo. Em um ano de pandemia, o nosso trabalho se intensificou”, salienta.

Como reflexo da demanda do mercado, o GBOEX criou novos produtos, que serão lançados a partir de 2021. São produtos, segundo Neustadt, serão mais flexíveis e também personalizados de acordo com a necessidade do consumidor.

Ele ressalta ainda que, com os desafios impostos pela pandemia e a necessidade de distanciamento social, o GBOEX intensificou seus canais digitais de atendimento para manter as operações e segue oferecendo produtos e serviços que atendam às necessidades das pessoas. O cenário atual tornou o home office uma realidade e a instituição se adaptou rapidamente a essa rotina.

JC - Como o GBOEX percebe 2020, um ano que é atípico pela pandemia da Covid-19?

Leonardo Neustadt – O GBOEX, como empresa de previdência, sempre teve um trabalho pautado no planejamento de longo prazo. Em um ano de pandemia da Covid-19, o nosso trabalho se intensificou muito. As pessoas, naturalmente, em função de toda a adversidade, começam a (atentar) para importância deste tema na vida delas. Planejamento, prevenção, cuidado com o futuro. Então, tem havido um crescimento muito grande da demanda.

JC - A empresa precisou mudar processos, criar novos produtos diante desse cenário?

Neustadt – Sem dúvida. Mudamos as formas de atendimento em função das restrições e do isolamento social. Então, nós investimos muito na comunicação virtual, em canais virtuais de acesso para todos os nossos associados, nosso



Leonardo Neustadt afirma que a cultura da prevenção tem evoluído no País

parceiros e corretores. Naturalmente, não lançamos novos produtos em função do momento. O GBOEX enxergou a importância de seguir com o desenvolvimento desses novos produtos para o ano de 2021.

JC - Quais seriam essas novidades?

Neustadt – Não posso dar detalhes, mas são produtos mais flexíveis e personalizados de acordo com a necessidade do consumidor. Nosso objetivo é essa linha de personalização nos produtos.

JC - Hoje, em que ramos o GBOEX está presente?

Neustadt - O GBOEX atua em três grandes segmentos: o civil,

naturalmente, o funcionalismo público e o militar.

JC - Com relação ao mercado, qual é a importância do Rio Grande do Sul para os negócios da empresa?

Neustadt – O Estado tem uma importância muito grande em função, principalmente, da nossa sede ficar em Porto Alegre. Temos hoje, unidades instaladas em todas as regiões do País. A marca GBOEX é uma marca tradicional e muito consolidada no Estado do Rio Grande do Sul e conhecida do povo gaúcho. Esse conhecimento, essa força de marca foi levada para outros estados ao longo dos anos.



Com a pandemia, as pessoas começaram a perceber a importância do planejamento e da prevenção

RIO GRANDE SEGUROS/DIVULGAÇÃO/JC



Claudia Oliveira diz a empresa acelerou a transformação digital

Rio Grande Seguros estima receita de R\$ 2 bilhões

A Rio Grande Seguros, maior seguradora do Estado, projeta um faturamento neste ano em torno de R\$ 2 bilhões e estima um crescimento na ordem de 15% nos negócios em 2021. Claudia Oliveira, diretora comercial da empresa, 15ª maior companhia de seguros do Brasil, informa que é notável o crescimento do segmento de previdência entre os clientes.

Segundo explica a executiva, em um primeiro momento, com a pandemia de Covid-19, as pessoas adotaram uma posição mais conservadora, ficaram mais reclusas e evitaram fazer investimentos. Entretanto, com o retorno das atividades econômicas, este mesmo cliente passou a adotar

uma nova postura, principalmente, em relação ao seguro de vida.

Claudia relata que a Rio Grande Seguros surgiu a partir de uma joint venture entre a Icatu Seguros e o Banrisul. É considerada uma seguradora extremamente forte e hoje já tende a pagar ao banco, entre comissões e dividendos, algo superior a R\$ 250 milhões neste ano.

Ela cita também a criação de novos produtos para o mercado em 2020. Por exemplo, seguro para cartão de crédito, batizado de Seguro Cartão Protegido; plano de previdência através do aplicativo do Banrisul; além da telemedicina, disponibilizado até o final do mês de dezembro

aos clientes que têm seguro de vida e previdência.

A executiva ainda lembra que a empresa acelerou o seu processo de transformação digital. Segundo ela, a Rio Grande Seguros já vinha trabalhando neste sentido, principalmente, para disponibilizar ainda mais a oferta de seus produtos. “Na pandemia de Covid-19, a gente adiantou a implementação de seus processos”, acrescenta. Entre os ramos de produtos que a Rio Grande Seguros atua, os mais relevantes são seguro de vida, seguro de pessoas e previdência. Neste ano, a empresa cresceu cerca de 10% e Claudia projeta, para 2021, um avanço na ordem de 15%.

produto

Consumidor deve avaliar com cautela títulos de capitalização

Analistas ponderam que os títulos não são considerados investimentos tradicionais

Roberta Mello

roberta@jornaldocomercio.com.br

Muito semelhantes com um jogo, o título de capitalização não é considerado uma aplicação financeira interessante a nenhum perfil de investidor. Ainda bastante populares, eles oferecem rentabilidade bem abaixo dos demais produtos do mercado, como, por exemplo, a poupança.

Se o objetivo for tentar a sorte com os sorteios, talvez essa seja uma boa opção. “Porém, se o objetivo é aplicar o dinheiro e fazer render, não vale a pena adquirir um título de capitalização. Pesquisar outras opções disponíveis no

mercado financeiro é a melhor escolha”, aponta o Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec).

Como sempre, cabe a cada consumidor ponderar as vantagens e desvantagens. As grandes vantagens seriam os sorteios e a obrigação de poupar, objetivando não atrasar os pagamentos. As grandes desvantagens são: capital constituído inferior se comparado ao da caderneta de poupança, prazo de carência (o que nem sempre existe), proibição de depósitos aleatórios e penalidade em caso de resgate antecipado, isto é, antes de encerrado o prazo de vigência alguns títulos não preveem tal penalidade).

O educador financeiro da Messem Investimentos, Leandro Benincá, diz que o título de capitalização “é uma jabuticaba brasileira inventada pelos bancos sob o pretexto de que o dinheiro vai ser capitalizado,

ou seja, que vai render alguma coisa”. Porém, a remuneração desses produtos é feita com base na Taxa Referencial (TR), que há anos não passa de 0%. O estrategista da Terra Investimentos, Marco Harbich, é categórico: “não vale a pena”. “O cliente fica pagando apenas para participar de sorteios”, diz.

Por isso, para a maior parte dos especialistas, o título de capitalização não é considerado um investimento, mas sim uma espécie de loteria ou um novo jeito de “guardar o dinheiro no colchão”, já que a rentabilidade pode ser menor do que a da poupança. “Jogar com o dinheiro vai na contramão de qualquer educação financeira. É preciso ter respeito pelo dinheiro e consciência de que ele não deve ser usado sem responsabilidade”, salienta Benincá.

Eles também não podem ser



ICOMP VIA FREEPIK/DIVULGAÇÃO/JC

Modalidade tem como base de remuneração a TR, que não passa de 0%

confundidos com uma caderneta de poupança, adverte Benincá. Uma das principais diferenças é que as aplicações em poupança não exigem carência para resgate dos recursos investidos.

Outra diferença é que a Susep permite que o título de capitalização tenha um rendimento inferior à

poupança e as aplicações em títulos não possuem uma garantia concreta de ressarcimento ou indenização em casos de irregularidades da instituição financeira fornecedora do título. Por isso, o consumidor deve estar atento e pesquisar todas as condições antes de aderir a tal aplicação.

Lei não determina resgate igual ao montante já pago pelo investidor

De acordo com o Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec), é preciso ter atenção antes de adquirir um título de capitalização. Assim como na loteria, na qual são disponibilizados valores e apostas mínimas, esses produtos possuem valores predeterminados pelas instituições financeiras. Ou seja, após aderir ao título, o consumidor não tem a liberdade de optar pela quantidade de dinheiro que quer fornecer.

A quantia fica, durante um período, nas mãos de uma instituição financeira, que oferece

combinações numéricas que são submetidas a concursos periódicos. O consumidor pode ser sorteado e ganhar prêmios em dinheiro, automóveis, eletrodomésticos etc, ou receber de volta entre 50 e 100% do valor total investido anteriormente.

A Superintendência de Seguros Privados (Susep), órgão que regula os títulos, exige que o mínimo destinado à capitalização seja de 50%, os custos com sorteio não podem ultrapassar 25% e os custos administrativos, os outros 25%. Isso significa que o consumidor

disponibiliza uma quantia em dinheiro da qual é subtraído um percentual para a cobertura das despesas da aplicação.

Em outras palavras, a legislação permite que o consumidor que adere a um título de capitalização com R\$ 100 tenha R\$ 50 subtraídos para cobrir os custos do título e apenas outros R\$ 50 devem ser corrigidos monetariamente para um eventual resgate. Ainda segundo a Susep, não há obrigação prevista em lei para que o resgate seja igual ao montante pago, pois cada

empresa define qual percentual dos pagamentos realizados será restituído no momento do resgate.

Dessa forma, o consumidor deve estar atento à propaganda empregada pelas instituições financeiras na divulgação dos títulos de capitalização, alerta o Idec. A falta de clareza nas informações prestadas aos consumidores deve ser levada em conta no momento de adquirir um título. O consumidor também deve estar atento às perdas que podem ocorrer se houver necessidade de resgatar o dinheiro antes da data

prevista.

Além disso, de acordo com a Susep, cada título define o procedimento em relação aos pagamentos em atraso. “Alguns estipulam multa moratória e atualização monetária para pagamentos após a data de vencimento. Outros só atualização monetária. Já alguns simplesmente prorrogam a vigência em razão de atrasos”. Em qualquer hipótese, os títulos que estão em atraso são suspensos, não possuindo direito aos sorteios durante o prazo de suspensão.

oabprev-rs.org.br

PLANEJE SEU FUTURO COM NOSSA PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR.

O OABPrev-RS é o Plano de Previdência Complementar feito para cuidar e proteger o futuro da Advocacia Gaúcha e sua família.

oabprevrs

(51) 3286.1800


OAB
RIO GRANDE DO SUL

Prev

Instituidores:
OAB
RIO GRANDE DO SUL

OAB
RIO GRANDE DO SUL

CAARS



Quem tem futuro na sua empresa merece ter Família Previdência.

Com o Plano Família Previdência, toda empresa se torna ainda mais atrativa para os seus colaboradores. Só ele pertence à maior entidade de previdência complementar do Rio Grande do Sul, com mais de 40 anos de mercado, patrimônio de mais de R\$ 7 bilhões e rentabilidade incomparável: 546% nos últimos 15 anos. Fale com um especialista e leve esse benefício para a sua empresa.

Rentabilidade | Benefício fiscal | Renda continuada



INVISTA NO FUTURO
COM O APP FAMÍLIA PREV.



F A M Í L I A
P R E V I D Ê N C I A

familiaprevidencia.com.br