

Um mercado aquecido

Depois de amargar uma desaceleração em alguns segmentos, ano passado, devido à pandemia, o mercado de seguros comemora os bons resultados em 2021. Nos sete primeiros meses deste ano, o setor arrecadou R\$ 172,46 bilhões no País, alta de 16,4% na comparação com os R\$ 148,11 bilhões registrados no mesmo período do ano passado. Matéria especial analisa a conjuntura do mercado brasileiro de seguros, os ramos que puxam esse desempenho positivo e o crescente papel das insurtechs.

Leia mais nas páginas 4 a 7





ANDRESSA PUFAL/JC

No Brasil, conforme dados de uma pesquisa recente, apenas 15% das pessoas contam com algum tipo de seguro de vida; no Japão, este percentual sobe para 90% da população

Mercado

Retomada já é uma realidade nos seguros

Depois dos sobressaltos causados pela pandemia de Covid-19 no ano passado e que continuam repercutindo neste ano, o segmento de seguros e previdência privada deve fechar 2021 com ganho frente a 2020.

Ano passado, o mercado segurador ficou praticamente estável. Em 2021, por sua vez, o desempenho registrado mês a mês dá indícios de um

futuro promissor. Nos sete primeiros meses de 2021, o setor de seguros arrecadou R\$ 172,46 bilhões, o que significa um crescimento de 16,4% na comparação aos R\$148,11 bilhões registrados no mesmo período do ano passado, segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

Entre os segmentos de destaque aparecem os seguros de danos,

com crescimento de 14,1% na arrecadação de prêmios no acumulado de 2021. Os seguros de pessoas também apresentam plena evolução, com alta de 20,6% na comparação anual, tendo como principal destaque as contribuições VGBL (Vida Gerador de Benefício Livre), que é uma das alternativas de previdência privada comercializadas no País.

E as perspectivas de crescimento

são animadoras. Uma pesquisa feita em 2019 revelou que somente 15% dos brasileiros tinham seguro de vida, por exemplo, seja ele pago de forma individual, por um familiar, ou mesmo pela empresa em que trabalha. No Japão, este patamar chega a 90% da população e, nos Estados Unidos, a 60%.

Neste caderno especial, o Jornal do Comércio discute, em uma

reportagem aprofundada, como o mercado segurador resistiu à crise gerada pela pandemia e investiga de que modo os diversos segmentos estão contribuindo para essa retomada. Nos planos de previdência, outra matéria mostra os benefícios da modalidade de investimento, uma alternativa de poupança para garantir uma aposentadoria com mais tranquilidade.

SAIBA MAIS

Setor de seguros no Brasil:

Responde por
3,7%
do PIB

Receita janeiro a julho/2021:

R\$ 172,46
bilhões
(+16,4% sobre o
mesmo período de 2020)

Covid-19

Indenizações por morte: 72 mil em todo o País

Valor total: R\$ 3 bilhões

Importância do seguro

O seguro é um tipo de investimento que tem o objetivo de proteger ou garantir previsibilidade financeira em caso de imprevisto envolvendo algum bem, como uma casa, um equipamento, um veículo, uma empresa ou mesmo uma pessoa, como é o caso dos seguros de vida.

Esse tipo de contratação é muito importante para garantir segurança. A partir do pagamento do seguro, seja em prestações mensais ou parcela única, o usuário garante que, caso algum problema ocorra com um determinado bem, esse problema será coberto pela seguradora contratada. Ou seja, se um sinistro acontecer, o rombo financeiro que poderia ser gerado para você é assumido pela empresa contratada.

✓ Apólice

O seguro é um contrato firmado entre uma pessoa ou empresa e uma corretora ou seguradora. O documento que formaliza esse negócio é a apólice. Então, na hora de contratar um serviço como esse, a apólice é o documento que explica todas as coberturas incluídas na contratação, valores pagos, prazos e informações sobre acionamento do seguro.

✓ Prêmio

O prêmio é o valor pago à seguradora - esse cálculo é feito a partir de uma detalhada avaliação de riscos. Esse estudo envolve diversas variáveis que podem interferir nas chances de um sinistro acontecer. Por exemplo, para o seguro de uma casa são levados em conta localização, topografia do terreno, entre tantas outras variáveis que possam indicar as chances de acontecer um desastre natural, um furto etc.

✓ Franquia

A franquia corresponde a um valor que o segurado deve pagar em certas situações quando um sinistro acontece e a sua seguradora é acionada. O valor depende do caráter do sinistro e do que a apólice de seguro prevê. No entanto, em casos nos quais o bem é furtado, ou há um evento com perda total do patrimônio, a seguradora é quem arca com toda a despesa.

expediente

■ **Editor-Chefe:** Guilherme Kolling (guilhermekolling@jornaldocomercio.com.br) ■ **Editor de Economia:** Cristiano Vieira (cristiano.vieira@jornaldocomercio.com.br)
■ **Reportagem:** Luciana Radicione, Nicolás Pasinato, Osni Machado e Vanessa Ferraz ■ **Projeto gráfico e diagramação:** Luís Gustavo S. Van Ondheusden



INVISTA NO FUTURO
COM O APP FAMÍLIA PREV.

DISPONÍVEL NO
Google Play

Disponível na
App Store

Faça planos e inclua o Família Previdência!

Para todos os bolsos e públicos, aderir ao Família Previdência é ter opções para a sua empresa, seu município, para você e os seus familiares!

Isso tudo somado a mais de quatro décadas de experiência no segmento resultam em solidez e orgulho. Não é à toa que nos tornamos a maior entidade de previdência complementar do Rio Grande do Sul.

Patrimônio
R\$ 7 bilhões

Rentabilidade
481% nos últimos
15 anos

 51 3027 6655

    familiaprevidencia

 familiaprev

euquero@familiaprevidencia.com.br | fundacaofamiliaprevidencia.com.br


FAMÍLIA
PREVIDÊNCIA

Prevenção

Após estagnação, mercado de seguros avança na retomada

Com uma participação atual de 3,7% no Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), o setor de seguros tem demonstrado força e resiliência

Nícolas Pasinato,
especial para o JC

economia@jornaldocomercio.com.br

Com uma participação atual de 3,7% no Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), o setor de seguros tem demonstrado a sua força e resiliência desde o confinamento social e a redução da atividade econômica impostas pela pandemia do novo coronavírus. Se o PIB do País recuou 4,1% em 2020, conforme números divulgados pelo IBGE, o mercado segurador ficou praticamente estável no ano passado. Em

2021, por sua vez, o desempenho registrado mês a mês dá indícios de um futuro promissor.

“Estamos vivenciando a chamada recuperação em V. Fechamos 2019, na pré-pandemia, com espetacular crescimento de 12,3%. Em 2020, descemos para 1,3%. E agora, em junho, atualizados os dados, voltamos ao patamar pré-crise, crescendo 12%. Isso é muito mais que qualquer outro setor da economia”, destaca o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Marcio Coriolano.

Nos sete primeiros meses de 2021, o setor de seguros arrecadou R\$ 172,46 bilhões, o que significa um crescimento de 16,4% na comparação aos R\$ 148,11 bilhões registrados no mesmo período do ano passado, segundo dados da Susep. Somente em julho deste ano, o total foi de R\$ 27,43 bilhões, alta mensal de 2,8%.

Entre os segmentos que estão se destacando pela forte retomada, aparecem os seguros de danos, com crescimento de 14,1% na arrecadação de prêmios no acumulado



Nos sete primeiros meses de 2021, setor registrou receita de R\$ 172,46 bilhões em todo o País

de 2021. Os seguros de pessoas também apresentam plena evolução, com alta de 20,6% na comparação anual, tendo como principal destaque as contribuições VGBL (Vida Gerador de Benefício Livre), que é uma das alternativas de previdência privada comercializadas no país.

Nos produtos de previdência, houve um crescimento nominal de 2,4% na receita nos primeiros sete meses de 2021 em relação ao mesmo período do ano anterior. No setor de previdência tradicional, por sua vez, a receita do acumulado até julho permaneceu estável na comparação anual.



Marcio Coriolano comemora o retorno para níveis de 2019, pré-pandemia

Atuação das seguradoras e de corretores é destacada por entidades gaúchas



Guilherme Bini salienta o auxílio aos segurados vítimas de Covid-19

No Rio Grande do Sul, o crescimento do setor se apresenta de forma ainda mais intensa. Segundo o presidente do Sindicato das Seguradoras do Rio Grande do Sul (SindSegRS), Guilherme Bini, mesmo com as dificuldades do cenário econômico, o Estado apresentou uma elevação de 3,9% dessa indústria em 2020. Já no acumulado de janeiro a junho deste ano, registra uma alta de 22,5%, conforme a entidade.

“Tivemos alguns impactos consideráveis no mercado de seguros neste período. As seguradoras tiveram um posicionamento positivo quanto ao amparo aos segurados vítimas de Covid-19, uma vez que a pandemia é considerada risco excluído de coberturas securitárias e, de imediato, elas passaram a dar cobertura nos seguros de

vida, prestamistas, educacional e saúde, desconsiderando a cláusula contratual de exclusão. Com isso, houve um considerável aumento na sinistralidade e também uma redução no prêmio arrecadado”, explica Bini.

Segundo ele, observou-se uma queda na arrecadação de prêmios para o seguro de automóvel com a redução da mobilidade provocada no período. Por outro lado, passar mais tempo dentro de casa foi um elemento importante para uma maior procura pelo seguro residencial. “A assistência 24 horas foi uma das coberturas mais utilizadas pelos segurados nesse período”, destaca.

O seguro rural, que a nível nacional teve 193 mil apólices contratadas em 2020 (mais que o dobro em relação a 2019), também

apresentou alta no Rio Grande do Sul tanto em 2020 quanto em 2021, segundo o presidente do SindSegRS.

O presidente do Sincor-RS, Ricardo Pansera, também destaca o papel desempenhado pelas seguradoras em um período de extrema dificuldade em diferentes áreas. “O mercado segurador já pagou 72 mil indenizações, somando mais de R\$ 3 bilhões por mortes decorrentes da Covid-19. Foi um período que consolidou a importância do seguro e de seus corretores, aconselhando e formatando as apólices de acordo com as reais necessidades de cada família”, ressalta. Para ele, os seguros pessoais, residenciais e de previdência privada se consolidaram durante a pandemia e devem seguir despontando no mercado.

Procura por seguro de vida está em alta

A percepção da vulnerabilidade talvez nunca esteve tão presente entre as pessoas como neste período da pandemia. Não por acaso o seguro de vida fechou o ano de 2020 com um crescimento de 11,3% em relação a 2019, segundo dados da Susep.

Em 2021, a tendência também é de alta. Nos primeiros seis meses do ano, conforme dados da CNSeg, o seguro de vida arrecadou R\$ 10,9 bilhões em prêmios, variação 19,3% maior quando comparada ao mesmo período do ano passado.

É verdade que o volume de indenizações pagas a beneficiários desse segmento também vem crescendo. No primeiro semestre deste ano, as empresas desembolsaram R\$ 5,9 bilhões a segurados, entre contratos individuais e coletivos, uma alta de 95,8% em relação ao mesmo período de 2020.

Patrícia Naibert, 39 anos, é uma das mais recentes seguradas

desse ramo. A morte de um familiar próximo, vítima de Covid-19, acendeu o medo da possibilidade de deixar a família desamparada e a fez correr atrás do produto no fim do ano passado. “Contratei o seguro para garantir a minha família. Nunca sabemos o dia de amanhã”, recorda.

Apesar de ter como foco o pagamento aos seus dependentes em caso de morte, outro benefício previsto no seguro chamou a atenção da cabeleireira: a chamada Diária por Incapacidade Temporária (DIT). Trata-se de uma cobertura para casos em que o segurado precise se afastar do seu trabalho em razão de alguma doença ou acidente pessoal. Nesse caso, é pago um valor por cada dia que ele estiver fora de atuação.

Por ser trabalhadora autônoma e por não estar pagando o INSS, viu no DIT uma maneira de se prevenir, decisão que se

mostrou acertada pouco tempo depois. “Fui uma pessoa que fiz o seguro em função da pandemia e acabei utilizando por outra razão. Tive fortes dores de cabeça e fiquei internada por oito dias, porque estava sofrendo de hipertensão intracraniana, o que me deixou afastada por 40 dias do trabalho”, relata.

Ao receber as diárias do seguro durante o período em que esteve afastada, a profissional, que atua há mais de 15 anos no Centro de Porto Alegre, pôde ficar de repouso pelo tempo necessário e, ao mesmo tempo, conseguiu arcar com suas despesas em um momento de dificuldade. “Me conhecendo, não iria cumprir o atestado se não tivesse essa diária, porque precisaria voltar a trabalhar para saldar as minhas dívidas. Por isso, digo que as pessoas devem olhar para os seguros com outros olhos e se planejar”, defende.



GIL COHEN-MAGEN/AFP/IC

Temor em relação à Covid aumentou a busca pela modalidade de cobertura

inteGrada

PARA TUDO FICAR BE   

PLANOS VIDA GBOEX

GBOEEX - GRÊMIO BENEFICENTE - CNPJ 92.872.100/0001-26

Aproveite a vida sabendo que o futuro está garantido.

Conheça as vantagens dos planos de previdência GBOEX e proteja quem é importante para você.

- Fácil contratação.
- Mensalidades acessíveis.
- Acesso a uma ampla Rede de Convênios.

Conte com a tradição de uma empresa com mais de 100 anos.
www.gboex.com.br
0800 541 2483

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

Prevenção

Momento é oportuno para conquistar novos segurados

A falta de contratação de seguros por uma parcela grande da população é ainda um problema a ser enfrentado pelo mercado segurador brasileiro. Uma pesquisa feita pela Prudential do Brasil, em parceria com o Ibope, em 2019, revelou que somente 15% dos brasileiros tinham seguro de vida, seja ele pago de forma individual, por um familiar, ou mesmo pela empresa em que trabalha. A pesquisa também apontou que apenas 20% dos entrevistados afirmaram ter interesse em adquiri-lo em 2020.

“Se comparar com países de referência, vemos que, hoje, no Japão, 90% da população possui algum tipo de seguro de vida. Nos Estados Unidos, esse índice é de 60%. Neste contexto, existe uma enorme possibilidade de crescimento no País”, afirma André Paiva, VP comercial regional

da Prudential Brasil, empresa com mais de 3,1 milhões de vidas seguradas no País e que tem como uma de suas metas chegar a 5 milhões de clientes até 2023.

A questão de subpenetração do mercado de seguros brasileiro também é diagnosticada pela Bradesco Seguros, que vê a restrição de poder aquisitivo da população e a baixa cultura de desenvolvimento do mercado como os principais entraves para solucionar essa equação.

“A primeira razão é bem complexa, mas a segunda implica em grandes oportunidades, o que significa que temos pela frente um grande espaço para crescimento. Devido ao cenário de profundas transformações, notamos um ciclo bastante positivo para o setor de seguros como um todo, envolvendo diversas linhas de negócios, com novas oportunidades para a

ampliação da oferta de produtos”, analisa o superintendente executivo da Bradesco Seguros na região Sul, Altevir Prado.

Ele ressalta, porém, que para atrair um número cada vez maior de pessoas, essas novidades precisam ser ofertadas de acordo com as novas formas de consumo dos clientes, o que envolve digitalização dos processos, permanência dos canais de vendas e o uso de alta tecnologia. “Muito possivelmente, o setor sairá dessa situação mais maduro, digital, inclusivo e sustentável, apto a oferecer soluções cada vez melhores e mais eficientes. O desafio posto, nesse particular, é que uma parte dos consumidores continuará como era antes, enquanto outra parte mudou sua forma de consumir. Precisamos estar atentos a essas duas realidades”, pontua.



André Paiva diz que há enorme possibilidade de crescimento em apólices

Busca por seguro residencial salta na pandemia



Ficar mais tempo em casa, devido ao isolamento social, favoreceu o setor

Diante de medidas de restrição à circulação e aglomeração de pessoas impostas a partir de março do ano passado, a rotina de milhões foi alterada drasticamente de diferentes maneiras. Um estudo divulgado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) em julho deste ano mostra que, entre maio e novembro do ano passado, 8,2 milhões de brasileiros estavam atuando na modalidade de home office, o que representa 11% do total de trabalhadores ativos no país.

Seja em razão da maior adesão ao trabalho remoto ou mesmo da promoção massiva do ensino a distância por escolas e universidades, o

fato é que passar mais tempo dentro de casa favoreceu uma maior procura pelo seguro residencial.

Em 2020, de acordo com a Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), a arrecadação dessa modalidade subiu 6,1% em relação ao ano anterior. Entre janeiro e setembro de 2020, chegou a R\$ 2,4 bilhões, 2,8% a mais do que no mesmo período do ano passado. No primeiro semestre deste ano, conforme a CNSeg, a tendência é ainda de alta, com o seguro residencial registrando um crescimento de 19,1% em relação ao primeiro semestre do ano passado. Hoje, cerca de 14% dos domicílios brasileiros estão cobertos

por apólices.

“A mudança para o home office, as crianças com aulas on-line, maior utilização de eletros e elétricos da casa em geral, implicou no aumento da incidência de sinistros como danos elétricos, quebra de vidros etc. E de alguma forma, a percepção dessa situação, fez com que as pessoas entendessem a importância do seguro residencial. Outra questão interessante foi o uso das assistências residenciais: eletricitas, hidráulico, limpeza de caixa d’água, pet, bike, entre outros”, diz o diretor de automóvel e produtos massificados da HDI, Marcelo Moura.

Susep define normas do sistema Open Insurance

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) já definiu as diretrizes para implementação do Sistema de Seguros Aberto: o Open Insurance. Os normativos visam o desenvolvimento do setor, garantindo ao consumidor mais segurança e controle no acesso aos seus dados.

As normas estabelecem condições para permitir que o consumidor acesse e compartilhe seus dados, quando desejar, com outras seguradoras ou terceiros, de forma segura, ágil, precisa e conveniente. Os dados poderão ser utilizados, para desenvolver novos produtos

e serviços que atendam às necessidades atuais e futuras dos consumidores de seguros, previdência e capitalização, além de integrar com o Sistema Financeiro Aberto. O Open Insurance possibilita, junto com o Open Banking, a formação do chamado Open Finance.

A previsão de implementação dessa iniciativa deve ocorrer em fases e de forma paulatina, visando uma melhor organização e previsibilidade do setor. A primeira fase, que contempla o compartilhamento de dados públicos das empresas referentes a produtos e canais

de atendimentos, deverá iniciar a partir de 15/12/2021. A segunda fase, quando os clientes poderão compartilhar seus dados pessoais, se inicia em 01/09/2022. Por fim, a terceira fase, que prevê a execução de serviços por meio do ecossistema, terá início em 01/12/2022.

Variedade e personalização de produtos são apostas das seguradoras

A variedade na oferta de serviços tem aparecido como uma aposta das empresas do setor, que estão lançando coberturas mais personalizadas. A Bradesco Seguros prepara uma série de mudanças em seus diferentes produtos.

O seguro auto, por exemplo, está recebendo um investimento em pesquisas para implantação da inteligência artificial na apuração de sinistros, visando ampliar a possibilidade de autoatendimento do segurado, com dispensa de vistoria presencial e redução do tempo para a liberação de reparos.

No empresarial, foram criadas novas segmentações, com coberturas ainda mais aderentes aos variados formatos de negócios. Quanto ao residencial, buscaram personalizar a proteção de acordo

com o estilo de vida e moradia de cada consumidor. No segmento de previdência, também foram desenvolvidas novas opções de produtos na grade de planos individuais e empresariais. E no seguro de vida, foi lançado um novo produto, com coberturas e assistências personalizadas e com ênfase na utilização em vida, como em doenças graves, diária por incapacidade temporária, palavra de médico e assistência psicológica e nutricional.

Na mesma linha, a HDI tem investido em diversificação ao longo de 2021 com a implementação de novos produtos, como o HDI Vida PME, seguro de vida voltado para pequenas e médias empresas, lançado em 2020.

“Nosso objetivo é oferecer ao corretor a possibilidade de ampliar a



Seguro auto poderá ter implantação de inteligência artificial na apuração de sinistros, agilizando processos

sua carteira e ao segurado soluções diversas reunidas em um só lugar. Além disso, continuamos a nossa jornada de transformação digital trazendo cada vez mais tecnologia para nossos canais de atendimento – que enxergamos como essenciais para os

segurados”, destaca Marcelo Moura, diretor de automóvel e produtos massificados da HDI.

Já a Prudential Brasil inovou ao lançar um programa de bem-estar, cujo propósito é auxiliar seus clientes na prática regular de exercícios

e estimulá-los na adoção de hábitos saudáveis. O programa foi implantado no Brasil pela Wellness Services – braço da Prudential International Insurance focado no desenvolvimento de programas de bem-estar e foi batizado de Vitality.

O boom das insurtechs, as startups de seguros

Um dos consensos entre especialistas, seguradoras e representantes do mercado de seguros é de que a digitalização do setor veio para ficar. O boom das chamadas insurtechs - startups do setor de seguros que ganham cada vez mais espaço no mercado - é um forte indicativo desse movimento. Segundo dados do Distrito Dataminer, braço de inteligência da plataforma de inovação aberta Distrito, quase metade das 113 startups do mercado de seguros existentes no País surgiram nos últimos 4 anos.

“O setor de seguros vem

passando por uma profunda transformação ao longo dos últimos anos, proporcionando muitas oportunidades de mercado. As novas tecnologias presentes no setor deram origem às chamadas insurtechs, que são responsáveis pelo lançamento de produtos e serviços que antes não eram oferecidos pelas seguradoras tradicionais”, contextualiza Péricles Gonçalves, pesquisador da FGV Direito Rio e professor associado ao Instituto de Inovação em Seguros e Resseguros da FGV.

O professor destaca que a

tecnologia tem ajudado, por exemplo, a fazer com que os próprios clientes efetuem vistorias para comprovação de sinistros em residências, prédios empresariais, fábricas ou em automóveis. Menciona também que, por meio de smartphones, já é possível registrar as ocorrências em fotos e vídeos para, em seguida, enviar para as seguradoras. A conferência dos dados acontece de maneira rápida, com o uso de geolocalização. “As novas tecnologias encontram no setor de seguros um terreno fértil para a criação de novos produtos e serviços”, enfatiza

Gonçalves.

Fundada em 2018, a Pier é uma das startups que atuam para inovar o mercado de seguros. Iniciou com a distribuição de seguros para smartphones e, em 2020, ampliou a sua oferta de produto com o seguro de automóvel. Neste ano, atingiu a marca de 50 mil clientes nos dois produtos e, no mês de setembro, captou um novo investimento de R\$ 108 milhões (US\$ 20 milhões), liderada pelo Raiz Investimentos, valor que deve ser utilizado para impulsionar o crescimento da empresa.

Atualmente, a experiência do seguro de smartphone é automatizada de ponta a ponta por meio do uso de inteligência artificial. O objetivo da insurtech é poder, em breve, ampliar essa tecnologia para o seguro auto, garantindo que, em ambos produtos, os clientes possam contratar em menos de 1 minuto e receber sua indenização em segundos.

Primeira a ser autorizada a operar no Sandbox, ambiente regulatório experimental da Susep, a Pier pretende, ainda neste ano, protocolar pedido de licença definitiva ao órgão regulador.


Conseguro
2021

Inovando com o mercado. E com você.

 27.09 A 01.10 | ONLINE E GRATUITO



Começa hoje a 10ª edição do maior evento do mercado segurador do Brasil.

A CONFERÊNCIA DA CNSEG SERÁ
INCLUSIVA, INTERATIVA, ONLINE E GRATUITA!

5 dias de evento

26 painéis

+ de 100 painelistas

Inscreva-se!

conseguro.cnseg.org.br

Entrevista

Ano com foco nos Regimes de Previdência Complementar

Luciana Radicione
 luciana@jornaldocomercio.com.br

Os efeitos da pandemia não respingaram de forma significativa o ramo da previdência privada. Embora em um ritmo mais lento do que em 2020, a Fundação Família Previdência (FFP) registra um contínuo interesse pelos seus 11 planos previdenciários disponibilizados, atingindo um contingente de 18.500 participantes em sua carteira ao longo do ano. Uma das novidades que se tornou foco da FFP neste ano, de acordo com o diretor de Previdência da FFP, Jeferson Luis Patta de Moura, é o segmento de prefeituras, uma vez que a Reforma da Previdência, aprovada em 2019, abriu um novo mercado para o segmento de previdência privada com a obrigatoriedade de criação dos Regimes de Previdência Complementar (RPC) para os entes federativos. “Estamos ofertando nosso novo produto, o Plano Família Previdência Municípios. Estamos participando de processos seletivos em todo o País, principalmente no Rio Grande do Sul e, nas próximas semanas, teremos os resultados dessas concorrências, antecipa. Segundo ele, os municípios têm até 12 de novembro deste ano para implantar o RPC para os servidores.

Seguros & Previdência (S&P) - Como está sendo o ano de 2021 para os negócios e quais produtos são destaques no ano?

Jeferson Luis Patta de Moura - Em 2021, seguimos ofertando o Plano Família Previdência para entidades associativas. Tivemos a adesão de 472 participantes no período de janeiro até a primeira quinzena de setembro. Mesmo com os efeitos da pandemia na economia doméstica, as pessoas continuaram procurando nossos planos previdenciários neste ano, porém em um ritmo mais lento do que em 2020. Com isso, chegamos à marca de 18.500 participantes em nossa carteira de clientes ao longo do ano. Com relação aos aportes, ou seja, investimentos além das contribuições normais contratadas mensalmente em nossos planos, tivemos um volume de R\$ 1,8 milhão aplicados de janeiro a agosto. As portabilidades não seguiram o mesmo ritmo do ano passado, quando fechamos com R\$ 2 milhões de recursos portados para os nossos planos. Em 2021, ainda não batemos os R\$ 100 mil. Ainda não tivemos adesões de clientes institucionais

neste ano, pois estamos focados no segmento de prefeituras, ofertando nosso novo produto, o Plano Família Previdência Municípios, para os entes federativos que têm até 12 de novembro deste ano para implantar o Regime de Previdência Complementar para os servidores. Nesse sentido, estamos participando de processos seletivos em todo o País, principalmente no Rio Grande do Sul. Nas próximas semanas, teremos os resultados das concorrências que estamos participando.

S&P - Como fazer com que o brasileiro atente para a importância de ser previdente e investir nisso? E como fazer essa equalização em um País onde a maioria da população não consegue nem mesmo guardar dinheiro?

Moura - A pandemia evidenciou que as pessoas estavam com poucas reservas para enfrentar as adversidades econômicas em decorrência de sua duração e os efeitos sobre a renda. Ainda há um longo caminho para o brasileiro despertar para a necessidade de se preparar para o futuro. A previdência pública pagará benefícios cada vez menores para uma população que tende a viver mais e que, conseqüentemente, necessitará de mais recursos para viver durante a aposentadoria. A previdência privada, ou seja, o investimento de longo prazo, é o caminho para as pessoas passarem esses anos com mais qualidade de vida e segurança. Percebemos um movimento de procura por produtos financeiros e especificamente por previdência privada em alguns segmentos com faixas de renda mais elevadas, que conseguem reservar algum recurso para investimentos. Mas é fundamental as pessoas entenderem que se preparar para o futuro independe de quanto se ganha. Com planejamento e disciplina é possível reservar parte da

renda para formar reservas para situações emergenciais e realizar objetivos de médio e de longo prazo. E a previdência deve estar no radar das pessoas. Um investimento de 20, 30 anos pode acumular mais da metade do saldo somente com os juros obtidos pelos investimentos do plano previdenciário. Então, quanto mais cedo as pessoas se planejarem e começarem a investir para o futuro, menor será o esforço de poupança e maiores os resultados lá na frente. Acreditamos que a educação financeira e previdenciária deve começar desde cedo, na escola e em casa com o exemplo dos pais. Depende de mudanças de hábitos de consumo das famílias, do uso consciente dos mecanismos de crédito e de assumir uma postura credora do sistema financeiro ao invés de uma posição devedora.

S&P - Como é constituída a carteira da Fundação Família em termos de participantes, número de empresas, entidades/clientes e patrimônio?

Moura - Hoje, administramos planos para 20 organizações entre empresas que patrocinam planos para seus empregados e entidades que oferecem produtos para seus associados. Cabe aqui explicar que os planos patrocinados pelas empresas têm contrapartida contributiva do empregador, o que é muito vantajoso para o trabalhador. Os planos associativos, por sua vez, são custeados exclusivamente pelos participantes, com possibilidade de contribuições do seu empregador mediante contrato de aportes. Estamos com mais de 18 mil participantes e nosso patrimônio está na casa dos R\$ 7,5 bilhões, distribuídos entre os 11 planos previdenciários sob nossa gestão.

S&P - Até agora, o que pode ser analisado sobre o impacto da reforma da previdência para o segmento da previdência privada?

Moura - Com a reforma de 2019, a previdência pública acelerou um processo que já percebemos há muitos anos, assumindo o papel de ofertar uma renda básica para o trabalhador. Aqueles que querem manter o padrão de renda na aposentadoria no mesmo patamar que possuem na ativa, precisam investir em planos de previdência privada. As pessoas já estão se dando conta disso. No entanto, a pandemia chegou logo em seguida, atrapalhando esse movimento entre as camadas da população com renda mais baixa. Paralelamente, a Reforma abriu um



Jeferson Moura, da Fundação Família e Previdência, aposta em novo produto

novo mercado para o segmento de previdência privada com a obrigatoriedade de criação dos Regimes de Previdência Complementar para os entes federativos. Além dos regimes próprios, estados e municípios devem ofertar planos de previdência complementar para os servidores até 12 de novembro deste ano. Cerca de 40 entidades de previdência de todo o país estão aptas a ofertar planos para os municípios, entre elas a Fundação Família Previdência. Nesse sentido, estamos participando de vários processos seletivos abertos por municípios de todo o país.

S&P - Atualmente, onde os recursos da fundação estão sendo mais investidos e, diante da instabilidade política e econômica, como encarar o desafio de gerenciar esses recursos?

Moura - Nossa carteira de investimentos é bastante diversificada com recursos aplicados nos segmentos de renda fixa (66% da carteira) composto principalmente por títulos públicos federais e no segmento de renda variável (22% da carteira) composto por ações em bolsa de valores, além de segmentos com menores aportes como estruturados e operações com participantes (empréstimos). Trabalhamos com foco no longo prazo. Nesse sentido, nossa política de investimentos é desenhada para atravessar períodos de volatilidade e estresse como o que estamos presenciando nos últimos dois anos. A rentabilidade acumulada, nos últimos 15 anos (2006-2020) foi de 481,5%,

muito superior ao CDI, índice de referência do mercado que foi de 316,5% no mesmo período. Em momentos de volatilidade como este, os mercados sempre darão oportunidades para realização de bons investimentos em ativos subavaliados aos investidores com horizonte de longo prazo e a Fundação Família Previdência está atenta a estas oportunidades.

S&P - Já estamos em período de retomada e, neste sentido, como a Fundação Família faz sua aposta para garantir a continuidade dos negócios que se destacaram em ano de crise (2020). O que está sendo pensado para 2022?

Moura - Temos uma carteira de 20 empresas e associações com um grande potencial de ingresso em nossos planos previdenciários. Além dos empregados e associados dessas organizações, podemos ofertar nossos produtos para seus familiares que também podem ser nossos participantes. É neste ponto que entra a questão da educação financeira e previdenciária. Por exemplo: o pai ou a mãe que é nosso participante pode fazer um plano em nome do filho e começar desde cedo a formação da poupança previdenciária para garantir os estudos ou mesmo a futura aposentadoria. Além disso, estamos investindo na adesão ao Plano Família Previdência Municípios, nosso novo produto que oferece condições muito flexíveis para os servidores municipais constituírem um fundo previdenciário com o potencial de retorno que proporcionamos a nossos participantes.



Ainda há um longo caminho para o brasileiro despertar sobre a necessidade de se preparar para o futuro

Investimentos

OABPrev-RS celebra 15 anos com resultados a comemorar

Fundo conta com 8.163 participantes e tem um patrimônio líquido de R\$ 140,8 milhões

Osni Machado

osni.machado@jornaldocomercio.com.br

O OABPrev-RS completa, em 2021, 15 anos de fundação, com um histórico de desempenho positivo. O OABPrev-RS foi instituído pela OAB-RS e também pela Caixa de Assistência dos Advogados.

“Somos uma entidade bastante jovem e desde o início, em 2006, fortalecemos os laços, porque respeitamos e acreditamos muito no futuro de nosso segmento, que é formado pelo universo de advogados, com registro na OAB-RS e extensivo aos seus familiares. Então,

nestes últimos 15 anos, o OABPrev-RS apresentou um crescimento exponencial”, informa o diretor presidente da entidade, Jorge Luiz Fara.

Segundo o executivo, atualmente o OAB-Prev-RS conta com 8.163 participantes e tem um patrimônio líquido de R\$ 140,8 milhões. “Em 2020, o nosso patrimônio líquido era de R\$ 129,2 milhões – isto, se comparado com os números do ano passado, representa um crescimento ao redor de R\$ 11 milhões, decorrente do ingresso de novos participantes e também pelo resultado obtido através da rentabilidade, que a entidade obteve em seus investimentos”, detalha.

Fara explica que o OABPrev-RS disponibiliza planos de previdência para aposentadoria por tempo de contribuição, aposentadoria por invalidez do advogado e pensão por morte.

Segundo ele, a entidade também tem reforçado e aprimorado os canais de comunicação junto aos advogados com o objetivo de ampliar o engajamento da classe ao plano previdenciário complementar. “É necessário que todos pensem no futuro, principalmente, levando em consideração aqueles momentos em que a renda complementar pode fazer toda a diferença na qualidade de vida do advogado”, cita.

Atualmente, conforme o dirigente, o número de advogados jovens com interesse em plano de previdência complementar vem crescendo de modo significativo. “Quanto mais jovem for o advogado que ingressar no OABPrev-RS melhor. Isto porque, quando mais jovem for no momento de aderir ao plano de previdência complementar mais ele pode usufruir, com melhor qualidade de vida, segurança e tranquilidade. Ou



ANDRESSA PUFAL/JC

Jorge Luiz Fara destaca o crescente interesse por parte dos advogados

seja, as parcelas são menores e no final o volume de contribuição também será bem maior”, orienta. Um dado apresentado é que em 2020, o OABPrev-RS teve 629 novas adesões, justamente em momento que ocorria o pico da pandemia da Covid-19 no Brasil.

Fara comenta também, que no auge da pandemia, em 2020, a entidade compreendeu de imediato o pesado cenário que atingiu à sociedade e agiu positivamente instituindo no período de abril a dezembro de 2020, a campanha de suspensão do pagamento ao plano de benefício, atendendo, deste

modo, a 187 participantes.

O dirigente ressalta que há uma grande vantagem em aderir ao plano de previdência complementar. Ele cita que a rentabilidade total nos 15 anos de vida da entidade somou 266,21%, muito maior do que o rendimento de quem aplicou na poupança no mesmo período: 156,98%. Já quem optou pelo mercado de investimentos (Ibovespa) em igual período de tempo obteve 217,19% de rentabilidade e, quando se olha para a inflação ao longo dos 15 anos, o percentual somado atingiu 148,04%.

FUTURO

bradesco
vida e previdência

Plano de Previdência Privada Bradesco.
Invista no **seu futuro.**
São diversas opções de planos para você escolher de acordo com o seu perfil.

Fale com um de nossos **Especialistas** ou com seu **Gerente Bradesco.**

Escaneie o QR Code ao lado para saber mais.

SAC: 0800 721 1144 | SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2778 | Ouvidoria: 0800 701 7000 | Ouvidoria - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 7877
Bradesco Vida e Previdência S.A. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. CNPJ: 51.990.695/0001-37

Aposentadoria

Previdência privada evolui na oferta de soluções

Segundo a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi), em seu levantamento mais recente, de janeiro a julho o mercado de previdência privada aberta cresceu 16,1%

Vanessa Ferraz
economia@jornaldocomercio.com.br

Os planos de previdência privada não estão limitados ao objetivo de complementar os ganhos da previdência tradicional, como se costuma pensar. Há alguns anos, deixaram de ser uma opção estática de rendimentos preso a uma taxa fixa. A busca por uma maior rentabilidade que não dependesse apenas da Selic promoveu a modernização na forma como as instituições financeiras vêm oferecendo o investimento.

Os números do setor demonstram os resultados desses movimentos. Segundo a Federação

Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi), em seu levantamento mais recente, de janeiro a julho o mercado de previdência privada aberta cresceu 16,1%, totalizando uma captação líquida de R\$ 21,3 bilhões. O valor de arrecadação bruta, em torno de R\$,78,5 bilhões, considera o total de resgates para o mesmo período no valor de R\$ 57,1 bilhões. Essa movimentação representa uma recuperação de 21% para o setor em relação ao ano passado.

“O mercado está evoluindo muito na direção de promover soluções que melhorem os seus produtos. Há alguns anos tínhamos a taxa reguladora na faixa dos dois dígitos, não havia incentivo para diversificar investimentos, muito diferente no cenário que temos hoje”, afirma Mauro Guadagnoli membro da Comissão de Produtos por Sobrevivência da Fenaprevi.

A evolução da oferta e as múltiplas maneiras de investir vêm na esteira de um crescimento que Guadagnoli considera acontecer de forma acelerada nos últimos dez anos. Movimento que foi



Mauro Guadagnoli relata a importância do volume de recursos que o setor movimentou no País

acentuado em 2019 com a última reforma da previdência chamando a atenção da população para o assunto. Salvo os abalos sofridos por todos os segmentos, principalmente em 2020 por conta da pandemia, o especialista diz que os números demonstram a importância do setor.

“Se a gente pegar todo o volume de recursos alocados em previdência aberta, principalmente, PGBl e VGBL, estamos falando de ativos que ultrapassam a marca de R\$ 1 trilhão”, destaca. Por esse motivo, Guadagnoli considera que o montante de recursos administrados pelo segmento é um grande fomentador do crescimento de todo o País, já que o dinheiro captado na venda dos planos retorna ao mercado financeiro na forma de

investimento.

Ainda segundo os dados da Fenaprevi, no primeiro semestre deste ano os planos VGBL (Vida Gerador de Benefícios Livres) representam 92,3% da preferência dos investidores, seguidos pelo PGBl (Plano Gerador de Benefícios Livres) com 6,9% e 0,8% em outras modalidades.

Ambos proporcionam aos investidores uma renda mensal ou o resgate em pagamento único após o prazo contratado. A principal diferença entre eles é que o VGBL é classificado como “seguro de pessoa” e terá a incidência do imposto apenas sobre os rendimentos do valor alocado, enquanto que o PGBl é classificado como previdência complementar e terá a tributação sobre o valor total a

ser resgatado ou recebido como forma de renda. Outro ponto importante será a possibilidade de dedução no imposto de renda anual, dos valores aportados, com especificidades para o tipo de declaração feita pelo contribuinte em cada uma das modalidades, de acordo com regras da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

O crescimento da previdência privada não é um sinal de substituição ou enfraquecimento do modelo público de previdência, segundo opina Guadagnoli. Ele destaca o caráter complementar dos modelos oferecidos pelas instituições financeiras, ainda que tenham alta capacidade de rentabilidade e estejam em ritmo de modernização constante.

Os benefícios do modelo de investimento a longo prazo

“Basicamente os planos de previdência são voltados à aposentadoria. É uma forma da pessoa acumular um recurso e, no futuro, transformar em renda. Temos muitos clientes, em torno de 30 e 40 anos de idade, voltados para este fim”, relata Eduardo Massin, especialista em previdência complementar da Messeem Investimentos.

No entanto, o especialista destaca que esse investimento se tornou algo muito maior do que sua função primária. Começando pela vantagem de pagar menos impostos ao longo do tempo estimado para a contribuição. Os planos previdenciários não têm “come cotas”, que é um imposto cobrado todo o ano, em maio e em novembro, nos investimentos convencionais.

Também não há taxa caso o

investidor queira trocar de um fundo de investimento regido pela Selic para um fundo regido pela inflação, por exemplo. É uma situação inversa do investidor de outras modalidades, que terá que resgatar o valor do fundo ativo, pagar o imposto e reaplicar os recursos. De forma geral, a tributação sobre o montante ou sobre os rendimentos também é menor quando se trata de planos de previdência.

“Outro ponto importante é que a previdência é uma excelente ferramenta sucessória. No caso da morte da pessoa que investe, o dinheiro alocado não tem cobrança do imposto de transmissão de bens e não precisa ser inventariado”, ressalta Messin. Neste caso, pessoas que possuem grandes patrimônios podem deixar parte dos seus recursos

investidos nos fundos de previdência de modo a garantir as despesas dos seus descendentes, até mesmo para custear o percentual do inventário que pode chegar de 15% a 20% dos valores estimados em herança.

“Quando a pessoa procura o nosso escritório interessada em aderir a um plano de previdência, é feita toda uma análise para identificar o perfil do investidor, o momento que ela está em sua vida e seus objetivos”, assegura Messin. Considerando a gama de possibilidade entre fundos mais estáveis com rendimentos menores a fundos com maiores riscos, as condições de aporte, a duração do plano e metas a serem atingidas são cruciais para a construção da estratégia a ser utilizada.



Massin diz que modalidade também tem vantagem na sucessão familiar

Instituições diversificam as opções de rentabilidade

O movimento de identificar novas formas de rentabilidade se estabeleceu de forma mais acentuada nos últimos três anos. “Aqueles planos de previdência que a pessoa contratava e só voltava a olhar na hora de resgatar não existem mais”, assegura Marcelo Rossetti, superintendente executivo na Bradesco Vida e Previdência. As mudanças de mercado, a flexibilização da legislação e a adesão de uma vasta opções de fundos denotam as atualizações constantes por parte das instituições e seus clientes.

“O grande desafio, nosso e do

mercado, é informar aos investidores o quanto a previdência privada se tornou uma ótima opção, em razão da variedade dos fundos e das demais vantagens tributárias”, afirma Rossetti.

Para aproveitar o retorno dos investimentos em maior velocidade em mercados mais estáveis, a instituição lançou dois novos fundos: Bradesco Bolsa Americana Multimercado, com foco na alocação em ativos internacionais, e o Bradesco Diversificação Global Multimercado, voltado à renda fixa e variável. Juntos, esses dois novos fundos mais o Bradesco

Princípios ESG Equities superaram R\$ 1 bilhão em captação.

Outro segmento em que as contribuições voltaram ao patamar anterior à pandemia são os planos de previdência empresarial. Considerado um bom benefício ao colaborar, os planos empresariais costumam receber um aporte do funcionário e uma contrapartida da empresa. “Vimos que a reserva constituída através das empresas foi um ótimo colchão de liquidez para os funcionários diante das necessidades inesperadas na pandemia”, relata o superintendente.



Rossetti, da Bradesco Vida e Previdência, lembra as várias opções oferecidas

Capilaridade de rede é diferencial para captar clientes

No caso da Brasilprev, do Banco do Brasil, são 650 mil clientes com R\$ 39 bilhões em ativos. Para o superintendente de Produtos, Sandro Bonfim, ao longo dos anos a busca por novas soluções em produtos e a capilaridade da rede de clientes do banco público foram determinantes para a instituição ser a líder de mercado.

“Dentro da rede do Banco do Brasil, criamos um modelo sistêmico que captura o perfil do cliente em busca de uma venda consultiva e com vistas a um produto pré-definido”, destaca Bonfim. A modalidade que leva o nome de Brasilprev Fácil e que sonda os clientes através de um questionário, busca ofertar o melhor pacote de previdência conforme o tipo de investidor de forma rápida.

“Nos meses entre abril e junho, fizemos uma campanha que comercializou mais de 90 mil planos e registrou R\$ 3,4 bilhões em arrecadação”, comenta o superintendente. Durante a pandemia, a Brasilprev lançou 33 novos fundos para os planos de previdência. Abrangendo, dessa forma,



Sandro Bonfim, da Brasilprev, destaca as inovações criadas pela instituição

investimentos mais conservadores ao mais arrojados e propiciando maior possibilidades para as pessoas que desejam fatiar os recursos alocados em mais de uma frente.

Investidores mais arriscados, que não querem perder dinheiro próximo ao prazo final do resgate, podem contar com uma modalidade que aloca os recursos em fundos mais estáveis nos anos finais do contrato. “A modalidade

Ciclo de Vida garante que não haja perda de dinheiro quando já não há mais tempo de recuperação”, explica.

O segmento já mostrava um crescimento robusto há bastante tempo, mas antes as pessoas não tinham uma educação financeira tão consolidada. Hoje, segundo o executivo, a Brasilprev conta com 2,6 milhões de clientes pessoa física e 54,9 mil clientes pessoa jurídica.

Saiba mais sobre PGBL e VGBL

🔗 PGBL

No PGBL, o Imposto de Renda é cobrado sobre o valor total acumulado no período. Isto porque esse plano permite deduções ao longo da fase de acumulação. Para isso, o valor poupado não pode superar 12% da renda bruta tributável. Além disso, para ter o benefício, é preciso o participante faça a declaração do IR pelo modelo completo.

Com isso, no momento do resgate, 15% do montante total fica retido na fonte e pode sofrer ajuste na declaração do IR. Ou seja, o valor descontado pode ser ou não restituído, dependendo de outros rendimentos tributáveis. Ideal para quem declara o formulário completo do IR e é descontado na fonte.

🔗 VGBL

Pelo sistema do VGBL, o imposto é cobrado apenas sobre os rendimentos. Contudo, a alíquota dependerá do tempo em que se investiu. Se o saque ocorrer em até dois anos, será 35%.

Mas vai caindo até chegar a 10% do rendimento para aplicações acima de 10 anos. Em ambos, o IR é descontado na fonte, no momento da retirada dos recursos.

Ideal para quem declara o formulário simples do IR e não é descontado na fonte, como os autônomos.

FONTE: MAG SEGUROS

Seu futuro é **agora**.
A previdência complementar
da advocacia gaúcha.



Prev

oabprev-rs.org.br - (51) 3286-1800



Jornal do Comércio

O Jornal de economia e negócios do RS

88 anos de jornalismo
sério e de **credibilidade**



Faça sua assinatura no site jornaldocomercio.com, e fique por dentro do que acontece de mais importante no **Rio Grande do Sul**, no **Brasil** e no **mundo**.

Nossos jornalistas acompanham os principais fatos sobre economia, negócios, política, cultura e outros temas relevantes para estar bem informado.

Informação pode ajudar na tomada de decisões!



Acesse www.jornaldocomercio.com e leia o conteúdo produzido por uma equipe de jornalistas profissionais, com notícias checadas e confiáveis.

[/jornaldocomercio](https://www.facebook.com/jornaldocomercio)

[/jornaldocomercio](https://www.instagram.com/jornaldocomercio)

[/jc_rs](https://twitter.com/jc_rs)

[/JornalDoComercioRS](https://www.youtube.com/JornalDoComercioRS)