Líder no seguro agrícola privado no Brasil, a campanha irá abranger coberturas para uva destinada à produção de vinho, cebola, alho, pêssego, ameixa e nectarina



Moacir Oss Emmer, Coordenador Comercial Agro da ESSOR – Foto: Manoel Petry

Ao longo de mais de 25 safras a ESSOR Seguros construiu uma trajetória de proximidade com o campo, ao lado do produtor, com estrutura técnica sólida, agilidade no atendimento e responsabilidade na gestão de riscos. Esta nova campanha de comercialização irá abranger as soluções adequadas às proteções de uva para produção de vinho, cebola, alho, pêssego, ameixa e nectarina.

Cultura do seguro - “Trabalhamos junto aos nossos parceiros corretores para levar ao produtor rural uma comunicação clara e transparente. Mais do que comercializar apólices, buscamos fortalecer a cultura do seguro agrícola, mostrando sua importância como ferramenta de gestão de risco e sustentabilidade da atividade no longo prazo”, declara Moacir Oss Emmer, Coordenador Comercial Agro da ESSOR.

Contratação - A antecipação na contratação do seguro agrícola é destacada como fundamental para o produtor, por garantir proteção e planejamento. “Nosso objetivo é proporcionar alternativas que permitam uma tomada de decisão antecipada, contribuindo para uma condução mais organizada e tranquila da safra”, explica Moacir Emmer.

Cenário desafiador – Impactado por fatores climáticos, de mercado e políticas públicas, por desafios relevantes no campo, o cenário é desafiador. Segundo Moacir Emmer, o aprendizado é constante. Atuando diretamente no desenvolvimento de ferramentas de mitigação de riscos, a seguradora entende que a evolução é permanente. “O campo é dinâmico e exige atualização contínua das soluções oferecidas. Para nós da ESSOR, o seguro agrícola não é um produto de prateleira, mas uma ferramenta de gestão que depende de análise técnica, venda consultiva e personalização”, enfatiza.

Corretores- O corretor de seguros tem um papel central nesse momento. É ele quem está na linha de frente compreendendo a realidade, os riscos e necessidades específicas do produtor rural. “No

seguro agrícola, essa atuação é ainda mais relevante, pois estamos falando de uma solução técnica que exige orientação consultiva e conhecimento de campo. Nosso compromisso é apoiá-lo de forma contínua, com capacitação, informação qualificada, suporte técnico ágil e proximidade na tomada de decisões", afirma o Coordenador Comercial Agro da ESSOR.

Expectativas – "Enxergamos o crescimento do mercado de seguros do agronegócio de forma orgânica e sustentável, ampliando nossa distribuição com responsabilidade, especialmente diante das dimensões continentais do Brasil e da diversidade produtiva das regiões. Queremos que o produtor possa concentrar seus esforços para produzir mais e melhor, com a tranquilidade de contar com mecanismos sólidos de mitigação de riscos climáticos", finaliza.

Fonte: VTN, em 09.03.2026