

A 97ª edição do programa Panorama do Seguro abordou o crescimento, as oportunidades e os desafios para o seguro rural no Brasil em um debate técnico. Apresentada por Paulo Alexandre, a atração conta com a participação de Francisco Galiza, Consultor Econômico do Sindseg-SP e dos convidados especiais Joaquim Neto, Presidente da Comissão Técnica do Seguro Rural da FenSeg e Karen Matiere, Coordenadora da Comissão Rural do Sincor- SP que protagonizaram o debate técnico sobre o tema.

Segundo Galiza, no ano passado o seguro rural foi um dos ramos que mais cresceu. O incremento foi de 30% em relação ao ano anterior. Isso porque, o Governo Federal promoveu bastante o segmento, citando o aumento na quantidade de produtores no Programa de Subvenção ao Seguro Rural. "Estimativas do Ministério da Agricultura indicam que existem 13 milhões de hectares de área segurada e que o potencial de crescimento para os próximos cinco anos é de mais de 25 milhões. É um campo em que o país tem um potencial enorme e que no futuro deverá dar muita satisfação aos profissionais que o comercializam", disse.

Neto, também compartilha da opinião do Consultor Econômico. "Esse respaldo do Governo Federal é muito importante, e o primeiro desafio é elevar os valores de apoio ao programa. Os produtores têm buscado mais tecnologia e investido fortemente em suas produções agrícolas. O resultado dessas iniciativas é um verdadeiro salto nas safras de grãos. Temos batidos recordes em cima recordes e os agricultores, por conta disso, têm buscado transferir os seus riscos para o seguro agrícola. Essa é a justificativa para desse crescimento", reforçou.

De acordo com o entrevistado, países como Estados Unidos, Espanha, China e Índia têm percentuais de atuação desse produto bem mais expressivos do que o Brasil. O país tem cerca de 20 % da área plantada segurada, enquanto que os países mencionados acima chegam a 80%, 90% da área plantada segurada. "Quanto às oportunidades, existe um trabalho de capacitação que as seguradoras promovem para os corretores e os peritos de seguro Rural. Isso faz com que a busca pelo seguro agrícola aumente", explicou.

No que diz respeito à comercialização do produto, Karen acredita que não é difícil vender seguro rural no território nacional. Entretanto, requer conhecimento, dedicação e muita persistência. Assim como a lavoura, a agricultura e a pecuária têm tempos de plantio e de colheita, o profissional que atua nesse ramo segue esse mesmo ciclo. Existe o período em que ele vai plantar a sua atuação e o que ele vai colher os frutos do seu trabalho.

"Uma dica para o corretor que tem interesse em atuar no ramo é se especializar em determinadas áreas, em culturas específicas, para que ele, junto ao produtor, forneça a melhor solução em seguros. Quanto mais ele se especializa mais sucesso ele tende a colher em relação a sua atuação. Não existe uma fórmula para o profissional. Se qualificar para atender um segmento tão específico é um ponto de partida para ele colher bons frutos", afirmou.

Confira a entrevista na íntegra:

<https://www.sindsegs.org.br/site/sindsegs-tv-video.aspx?id=130>

Fonte: Oficina do Texto, em 30.04.2021