## USP ESALQ - ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

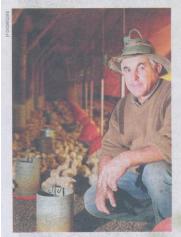
Veículo: O Estado de S. Paulo

Data: 03/12/2014

Caderno/Link: Caderno do Agronegócio

Assunto: Mercado oferece pouca diversificação

## SEGURO RURAL



Pequeno produtor: baixa cobertura para compensar danos no campo

## Mercado oferece pouca diversificação

Atrasos por parte do governo no subsídio às apólices são vistos como os grandes responsáveis pela baixa penetração e personalização dos seguros

promessa de aumentar o alcance do seguro rural para o setor agropecuário foi unanimidade entre todos os candidatos nas eleições presidenciais deste ano. E não é só nessa época que o tema está no centro das discussões.

Por exemplo, ganha um silo cheio de soja quem encontrar quem afirme que o fato de apenas 10% de produtores rurais brasileiros terem seguros contra adversidades é um dado tranquilizador para o setor agropecuário. Ouvir alguém defender que se abra mão dos subsídios governamentais, adotados em todo o mundo para baratear o valor do prêmio pago pelos

produtores às seguradoras, é outra possi- ano "já foi todo utilizado", diz Gomes. bilidade altamente improvável.

"Há uma instabilidade no ritmo de liberação dos recursos governamentais que no Brasil, só se olha a subvenção." Vender faz com que as seguradoras receiem aumentar sua oferta de seguro rural", afirma o vice-presidente da Comissão de Seguro Rural da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Joaquim Cesar Neto.

O diretor de Departamento de Gestão de Risco Rural do Ministério da Agricultura, Ricardo Gomes, discorda: "Os repasses e pagamentos da subvenção às apólices estão rigorosamente em dia". O total de R\$ 400 milhões previstos para a modalidade neste

Para o diretor técnico de seguros rurais do Grupo BB e Mapfre, Glaucio Toyama, seguros é fácil, o problema é entregar; se atender mal o negócio é prejudicado", diz.

Se a atenção fixa no valor do subsídio também é vista como "um entrave" por Vitor Augusto Ozaki, do departamento de Economia da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq), há outra dificuldade: o setor não entende o que o produtor rural necessita. "É preciso haver uma customização e não apenas modalidades de prateleira."