



## INovação e proximidade nos seguros agrícolas

Especializada em seguros agrícolas, a empresa Atlas Agro Insurance MGA aposta num trabalho muito focado, desde logo nas necessidades do agricultor, para poder segurar exactamente aquilo que é necessário. Outro foco está no tratamento muito personalizado do agricultor e no respeito pelos seus prejuízos. «Quando os agricultores têm prejuízos, nós pagamos. É para isso que o seguro serve e que uma companhia de seguros serve», sublinha João Machado, Chief Marketing Officer (CMO) da Atlas.

A cada ano, desde o início da actividade da empresa, em 2020, que a taxa de renovação de apólices é de quase 100%.

Isto tem permitido manter praticamente todos os clientes e crescer com apólices novas, alargando a carteira de seguros a outros agricultores e, sobretudo, a outras fileiras, que ou são novas, ou não encontram os seguros mais adequados aos seus riscos no mercado tradicional. Para os novos sectores que têm vindo a despontar na agricultura portuguesa, como os pequenos frutos, o abacate ou a os frutos secos implementados em zonas não tradicionais, a Atlas tem-se focado no estudo para o desenvolvimento de produtos de seguro mais apropriados – através de por exemplo coberturas adicionais e períodos de ini-

cio e fim de cobertura mais adaptados às respetivas culturas. A “nova” Agricultura Portuguesa envolve grandes áreas e investimentos avultados, muitas das vezes feitos por grandes grupos empresariais, com uma gestão que tem uma lógica financeira diferente, em que o seguro é um instrumento muito procurado para mitigar parte do risco. «Hoje, o investimento agrícola é de capital intensivo», realça João Machado. «É um investimento que tem retornos de médio a longo prazo, quando as coisas correm bem. Dada a variabilidade do clima, cada vez com eventos mais extremos, é fundamental que haja seguro

e que os agricultores se consciencializem de que é mais uma das ferramentas que têm para poderem ter um modelo de negócio estável. Desta forma, num ano em que a produtividade se veja comprometida, a indemnização permite reduzir drasticamente os impactos financeiros negativos decorrentes das perdas de receita causadas pelos prejuízos.»

Outra mudança no mercado tem sido, em paralelo com o interesse dos produtores se juntarem em organizações, a tendência crescente para as organizações de produtores contratarem seguros colectivos. A maior dimensão em termos de área e a dispersão geográfica levam a que haja uma redução do risco, traduzindo-se num seguro mais competitivo. O CMO da Atlas acrescenta que «é mais fácil trabalhar com clientes grandes, porque podemos olhar com todo o cuidado para a proposta e podemos ser mais competitivos: os seguros dispersos por uma área maior têm menos risco e isso permite-nos fazer taxas mais baixas».

**Além do seguro de colheitas, a oferta da Atlas inclui, entre outros, um seguro do investimento.** Este produto visa proteger o capital produtivo desde o momento da instalação e não a produção anual, ou seja, segura as estruturas fundiárias (como sistema de rega, maquinaria, entre outras), bem como as plantas. Por isso mesmo, este seguro está mais vocacionado para as culturas permanentes. Estas apólices não são bonificadas, uma vez que não estão contempladas na Política Agrícola Comum em Portugal. Torna-se assim um produto complementar ao seguro de colheitas que não pode ser contratado nos primeiros anos pós instalação, por não haver produção. «O espectro dos seguros agrícolas em Portugal é muito limitado. Utilizamos só uma pequena parte daquilo que a PAC prevê nos seguros agrícolas: só é subsidiado o seguro de colheitas. Mas há uma panóplia de outros instrumentos seguradores que estão disponíveis, que já existem noutras países europeus e que poderíamos usar com vantagem em Portugal, como o seguro do investimento. Na Atlas, fazêmo-lo sem apoios, mas era bom que a estrutura dos seguros e a

legislação que os regulam em Portugal fossem revistos. Infelizmente, não foi a proposta do Governo no PEPAC e, até 2027, não deverá haver transformações profundas nesse sentido», afirma João Machado.

**Na agricultura, o seguro deveria ser encarado como uma protecção, em que o agricultor transfere para a seguradora o risco e paga uma taxa, que inclui nas suas contas de cultura.** «Infelizmente, muitas pessoas só se lembram dos seguros quando há sinistros. Quem tem uma visão empresarial do sector, conta com o seguro à partida: é um custo de produção, entre outros. Os agricultores mais pequenos ou que têm uma visão mais tradicional da agricultura muitas vezes não fazem seguro porque acham que não vale a pena. E quem faz contas dizendo “eu paguei tanto e recebi tanto ao longo de dez anos” está a fazer as contas erradas, porque o seguro não é uma ferramenta de investimento, mas sim uma ferramenta de mitigação de risco que, em caso catastrófico, ressalve o tomador da apólice na proporção da produtividade esperada. A visão correcta é que estou a transferir o risco para outra entidade, que corre o risco por mim e eu tenho de lhe pagar alguma coisa. Sendo que, na maior parte dos casos, o valor do prémio que fica a cargo do agricultor é de apenas 40%, porque 60% é pago pela União Europeia. No caso da vinha, a bonificação pode chegar aos 80%. Portanto, há aqui uma ajuda substancial para os agricultores poderem estar seguros e poderem sobreviver a uma

catástrofe», indica o CMO da Atlas. Pela frente estão os desafios de continuar a adequar os seguros às necessidades do sector, continuando a incluir o agricultor no desenho e desenvolvimento das coberturas, respondendo assim de uma forma próxima e eficiente aos riscos de cada cultura. Para isto, **temos investido no desenvolvimento de novos sistemas de avaliação de risco que incluem monitorização climática, georreferenciação e modelação dos riscos para uma abordagem mais técnica e precisa.** «Há um trabalho a fazer. Na Atlas temos vindo a fazê-lo em conjunto com os agricultores e há já agricultores de média e pequena dimensão que fazem o seguro connosco. O caminho tem vindo a ser percorrido, mas é um caminho lento, que tem de ser sustentável e que tem várias vertentes. A legislação é uma delas e deveríamos ter uma legislação mais flexível, que se adaptasse mais rapidamente às realidades. O Ministério da Agricultura, as suas várias dependências, não mudam à mesma velocidade com que mudam as realidades. Temos, muitas vezes, um quadro legislativo completamente desajustado da realidade no terreno».

João Machado assinala ainda que «só 6% da área agrícola portuguesa é que está segura, 94% não tem seguro; veja-se o risco que se corre, nestes tempos de aleatoriedades climáticas». «As empresas de seguros têm um trabalho importante a realizar junto dos agricultores, de lhes prestarem informação e de adequarem as apólices ao que eles precisam. Esta é a forma como compreendemos que as seguradoras devem acompanhar os agricultores: inovando, melhorando a oferta existente e desmistificando aos poucos uma visão pejorativa que possa existir sobre as seguradoras. Sabemos que temos um caminho a percorrer, mas acreditamos que só é possível apresentar as melhores soluções quando se trabalha diariamente, lado a lado com e para os nossos agricultores.» ●



› João Machado, CMO (Chief Marketing Officer) da ATLAS