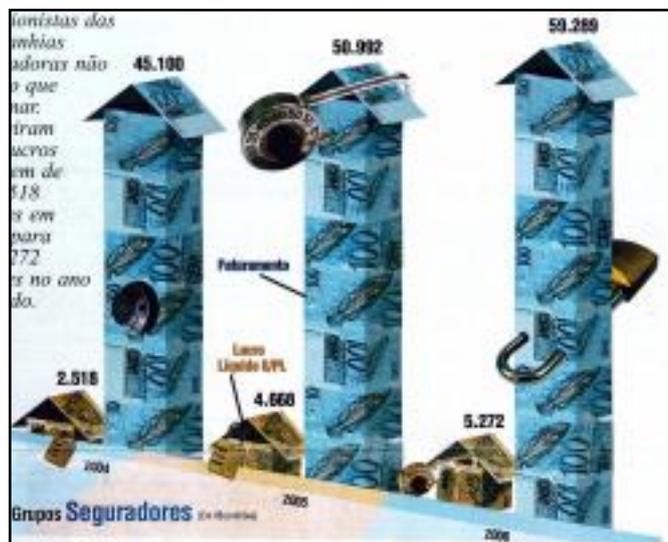


Lua-de-mel com a rentabilidade

ESPECIAL - SEGURO



Os acionistas das companhias **seguradoras** não têm do que reclamar. Eles viram seus lucros saltarem de R\$ 2, 518 bilhões em 2004 para R\$ 5, 272 bilhões no ano

Estudo da Siscorp indica que o faturamento do setor crescerá 14% em 2007

As **seguradoras** vivem uma lua-de-mel com a rentabilidade nos últimos anos. No início do governo Lula elas acreditavam que haveria uma queda mais acentuada da taxa básica de juros da economia, a Selic. Como investidoras institucionais, elas aplicam suas reservas superiores a R\$ 130 bilhões em títulos do governo brasileiro, que pagam a maior taxa de juro do mundo. Isso possibilitou às companhias de **seguros**, de previdência e de capitalização brasileiras a ganharem dinheiro sem muito esforço, bem como qualquer outro segmento da economia.

Para a alegria dos acionistas, o retorno sobre o patrimônio foi de 15% em 2004, de 23% em 2005 e 2006, segundo estudo da consultoria Siscorp. Mas essa festa tem dias contados. "É um momento histórico para

o mercado de **seguros** brasileiro", afirma Renã Garcia, titular da Superintendência de **Seguros** Privados (Susep) . "Acredito que no médio prazo teremos mais **seguradoras** com ações na Bolsa além da Porto Seguro, pois este novo cenário traz mais credibilidade para o setor e por isso atrai investimentos", argumentou.

Praticamente todos os seguradores concordam com Garcia, responsável por grande e parte de todas as mudanças estruturais que o setor vivencia hoje. "As taxas de juros vêm caindo gradualmente e é um caminho sem volta. Isso traz muitos desafios", disse Luiz Carlos Trabuco Cappi, presidente da Bradesco **Seguros** e Previdência. Em janeiro de 2003 a Selic estava em 25, 5% ao ano e chegou a 13, 25% em dezembro de 2006, o que ainda é uma taxa elevada para padrões internacionais.

Para Cláudio Sanchez, da Itaú **Seguros**, hoje o mercado de **seguros** ainda é muito dependente das receitas financeiras. "Percebemos que ainda são poucas as **seguradoras** que apresentam um lucro operacional. Todas terão que atuar fortemente na redução de custos administrativos e em processo de subscrição mais sofisticado para manter a rentabilidade exigida pela acionista", disse.

Assim que o Brasil virar investment grade, o que pode acontecer em 2008, a taxa de juro cai para um dígito, o que obrigará as **seguradoras** a tirarem seu ganho da operação. "Isso será bacana. Uma competição saudável, como acontece em mercados maduros como países da Europa e Estados Unidos", comentou Luis Maurette, presidente da subsidiária brasileira do grupo norte-americano Liberty.

O índice combinado mede a eficiência das **seguradoras**. Ele é resultado dos prêmios ganhos menos indenizações e despesas. O ideal é que ele seja menor que 100%. Em 2006, apenas 29 **seguradoras**, das mais de 10 existentes, ficaram abaixo dessa

linha de segurança. "As companhias terão de ganhar dinheiro no operacional, principalmente a partir de 2008, quando muitas precisarão de recursos para se adequar às regras de solvência", disse Acacio Queiroz, presidente da Chubb.

Apesar da preocupação com a redução do ganho, o lucro vem crescendo. Em 2004, elas lucraram R\$ 2,5 bilhões. Em 2005, o ganho saltou 85%, para R\$ 4,6 bilhões. E em 2006, já com a taxa Selic bem menor, o lucro aumentou 13%, para R\$ 5,2 bilhões. O ritmo continuou crescente no primeiro quadrimestre deste ano. O ganho das **seguradoras** foi de R\$ 1,9 bilhão, alta de 5% em relação ao mesmo período do ano passado.

Já o faturamento tem um comportamento crescente, porém abaixo do desejado. Saiu de R\$ 45 bilhões em 2004 para R\$ 59,2 bilhões em 2006, 13% acima do resultado de 2005. De acordo com estudo da Siscorp, o faturamento do setor crescerá 14% em 2007, para R\$ 84 bilhões considerando-se **seguros** (sem saúde), previdência e capitalização. "É uma projeção otimista. Porém, é apenas um cálculo matemático. Ou seja, um crescimento sem esforço, natural", disse Flávio Faggion, sócio da Siscorp.

Com investment grade, que deve acontecer em 2008, as **seguradoras serão obrigadas a ganhar dinheiro com a venda de seguro**

As vendas ficam muito aquém do potencial do Brasil, que exibe uma penetração de **seguros** no PIB de apenas 2,6%, inferior até mesmo que seus parceiros latinos. Segundo recente estudo da Standard & Poor's, a expectativa é dobrar essa participação no médio prazo, chegando o Brasil mais próximo dos Estados Unidos (9,5%), Japão (10,5%), Inglaterra (12,6%), Suécia (7%), Dinamarca (8%), Canadá (7%),

França (9,5%) e Suíça (12%).

Se tirarmos do faturamento total do mercado os prêmios do VGBL, produto muito semelhante a um fundo de investimento, o setor não cresce na mesma proporção do lucro. Muitas companhias reduziram os investimentos em tecnologia, com a queda dos juros num ritmo menos acentuado do que o esperado. "Fica difícil mexer na empresa se a rentabilidade está em níveis satisfatórios", explicou Mônica Tavares do Amaral, gerente de soluções em **seguros** da IBM para a América Latina.

Mas agora o cenário é outro. Além de ter uma taxa de juro menor, a maior parte das **seguradoras** terá de aportar capital para se adaptar às novas regras de capital baseado em risco que trazem uma nova forma de cálculo da solvência. De acordo com cálculos de Pedro Purm, presidente da Zurich, as **seguradoras** terão de aportar mais de R\$ 4 bilhões até 2010, prazo final que elas têm para se enquadrarem às novas regras. Os executivos terão de mostrar ao acionista uma estratégia magnífica se quiserem convencê-lo a tirar dinheiro de uma aplicação com rendimento para aplicar em uma operação que não mudou de patamar de rentabilidade. Apenas de padrão contábil.

Paralelamente a essas duas questões - queda dos ganhos financeiros e margem de solvência -, temos a abertura do resseguro. Há mais de 60 anos, as **seguradoras** compravam resseguro (o seguro do seguro) no **IRB** Brasil Re. Por ser monopólio, ele era obrigado a aceitar todos os contratos e também era a desculpa para todo e qualquer mazelo: não aceitação do risco, preço alto, demora na emissão do contrato, negativa no pagamento da indenização entre outros. Em 2008, quando se prevê que o mercado efetivamente estará parcialmente aberto, os méritos e os deméritos ficarão a cargo das **seguradora** diante de seus clientes.

Esses três fatores trazem grandes desafios para as **seguradoras** no médio prazo. Para Faggion, um dos desafios é elevar as vendas. "O faturamento do setor

hoje acompanha a oferta limitada de produtos. Quem sabe se as **seguradoras** apostarem mais nos produtos para atender as populações de classe Ce D, com coberturas mais adequadas à realidade e preço acessível, as vendas dêem um salto mais expressivo", estima Faggion.

O sonho do titular da Susep é esse: que o seguro popular deslanche. Ele recebeu no Brasil recentemente para um evento de microsseguro o representante do Banco Mundial, Vijay Kalavokonda. A idéia é que 100 milhões de consumidores de baixa renda sejam alcançados com o programa de microsseguros do Bird para a América Latina, África e Sudeste Asiático.

Segundo disse o secretário adjunto de Política Eco-

nômica do Ministério da Fazenda, Otávio Ribeiro Damaso, nesse evento, o microsseguro tem tudo para dar certo no Brasil, uma vez que a relação entre prêmio, seguro e PIB ainda é muito baixa. Ele citou o ramo vida como um dos que mais tem potencial para crescer.

Para suportar tantas mudanças no arcabouço regulatório, o setor criou a CNSeg - Confederação Nacional de **Seguros**, Resseguros, providência Privada, Saúde Suplementar e Capitalização. Ela substituirá a **Fenaseg** e terá como atribuições prioritárias congregar as principais lideranças, coordenar ações políticas, elaborar o planejamento estratégico e representar todas as empresas junto às entidades internacionais. Foram criadas também quatro federações ligadas à CNSeg: vida e previdência aberta, **seguros**, capitalização e saúde suplementar.