

Número de seguradoras deve continuar em alta

Denise Bueno | Para o Valor, de São Paulo
29/11/2010

O número de seguradoras, com predominância de capital estrangeiro, vão continuar crescendo no mercado brasileiro. "Os grandes daqui deverão tentar fazer aquisições internas, buscar algumas parcerias estrangeiras e participar mais ativamente do resseguro. Os menores que ainda não tem participação estrangeira significativa vão buscar obtê-las", comenta o consultor Flávio Faggion, sócio da Siscorp.

A seguradora suíça, que em 2009 comprou a Minas Brasil para ingressar no varejo, dividiu a estrutura em seguros ligados ao patrimônio de indivíduos e empresas e produtos voltados à vida e à acumulação de renda para dar conta do crescimento esperado nas duas áreas. "Nesses últimos seis meses, os executivos mundiais do grupo falaram mais de Brasil do que nos 15 anos em que estou na corporação", diz Pedro Purm, presidente da Zurich Brasil, responsável por seguros patrimoniais.

Purm ressalta as oportunidades que o país oferece. "Há negócios vão de e seguros sofisticados para a cadeia formada pela exploração da camada de petróleo no pré-sal até a criação de produtos para os 30 milhões de novos consumidores que o país ganhou nos últimos oito anos. Poucos países se dão a esse luxo hoje em dia."

Tanto a Zurich como a alemã Allianz citam a agricultura como um dos segmentos de grande potencial do Brasil. "O agribusiness continua sendo foco da nossa atuação. Seguros para canaviais, usinas de álcool e açúcar, diversas culturas, florestas cultivadas e propriedade rural fazem parte do nosso portfólio e estamos investindo para ampliar a comercialização desses produtos", afirma Max Thiermann, presidente da Allianz. Na alemã HDI, a expectativa para este ano é de uma receita de R\$ 1,5 bilhão. "Nossa meta é dobrar em faturamento e em número de itens segurados nos próximos três anos", diz João Francisco, presidente da HDI Seguros.

As brasileiras, além de disputarem cada negócio em andamento, avançam no exterior, como a J. Malucelli, que acaba de se associar à americana Travelers. A associação foi possível porque há meses o grupo paranaense, especializado em seguro garantia, monta uma estrutura na América Latina.

As seguradoras também acompanham a internacionalização dos bancos brasileiros, como Banco do Brasil, Bradesco e Itaú. A medida que as instituições abrem escritórios para atender a demanda das empresas brasileiras que se tornam multinacionais levam consigo a operação de seguros. O Itaú está atento às oportunidades de aquisições bancárias, mas estuda avançar com seguros. Um dos alvos é a Argentina, diz Antonio Trindade, diretor da área de seguros do Itaú. "São apenas estudos", afirma.

Paulo Rogério Caffarelli, vice-presidente de novos negócios de varejo do BB, diz que o conglomerado está pronto após uma longa e complexa reorganização societária, que dividiu as operações com sócios estratégicos: seguros e vida com a espanhola Mapfre, previdência com a americana Principal, capitalização com a Icatu, planos odontológicos com a Odontoprev, que tem o Bradesco como principal acionista.

"Digo que o BB começa o ano pronto para atender a um aumento expressivo da demanda, seja de proteção para riscos do dia a dia como também de acumulação de recursos de longo prazo para projetos de vida, como aposentadoria", afirma. Não só no Brasil, como no exterior. "Vamos vender seguros no Banco Patagônia", diz ele, instituição adquirida na Argentina. A pendência ainda é em resseguro. "Aguardamos com expectativa a avaliação do BNDES do valor das ações do IRB Brasil Re para concluirmos a aquisição da parte do Tesouro no ressegurador local".

O empenho em melhorar produtos e serviços para que o consumidor e gerar mais vendas também contagiou os corretores, principal canal de vendas de seguros no Brasil. "Estamos investindo para reduzir custos de administração para reverter em descontos para nossos clientes" diz Anselmo do Ó de Almeida, vice-presidente da Interbrot.