

25/06/2015 - 05:00

Estrangeiros devem aumentar competitividade

Por **Maria Christina Carvalho**

Além dos desafios de agregar mais consumidores, especialmente entre as camadas de baixa renda, com mais informação, tecnologia, produtos mais adequados e acessíveis e com uma regulamentação mais flexível, o setor de seguros pode se preparar para uma crescente competição e novas levas de empresas estrangeiras sondando o mercado. Nos últimos anos, muitas seguradoras estrangeiras entraram no mercado brasileiro.

Um capítulo à parte foi o setor de resseguros, aberto após o fim do monopólio do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), hoje IRB - Brasil Re, em 2007. Atualmente, as resseguradoras estrangeiras, admitidas e eventuais, representam pouco mais da metade do total de 182 empresas estrangeiras que operam no setor de seguros, segundo a Superintendência de Seguros Privados (Susep), ou 226 empresas, de acordo com levantamento da Siscorp, que inclui corretoras e capitalização.

O potencial de negócios do mercado segurador brasileiro é o principal ponto de atração do capital estrangeiro. O gasto médio do brasileiro com seguros era de US\$ 460 há dois anos, excluindo previdência e saúde, enquanto no Chile era de US\$ 600, diz o sócio da consultoria EY, Duarte Carvalho. A diferença revela que há espaço para o seguro crescer no Brasil. Carvalho estima que é possível triplicar as vendas de apólices.

Em valores absolutos, o crescimento do volume de prêmios do mercado brasileiro no ano passado só perdia para o da Índia, que tem seis vezes mais habitantes. Em percentual de crescimento, o Brasil ficou em terceiro lugar após a China e a Índia. Além disso, o país é considerado o mais aberto ao capital estrangeiro entre 21 emergentes analisados.

Segundo Carvalho, as empresas apostam que o consumo de seguros continuará crescendo no Brasil, apesar das turbulências macroeconômicas e políticas. O projeto de tornar o país um centro de resseguros da América Latina é outro atrativo.

A especialista em seguros da Fitch, Esin Celasun, afirma que segmentos massificados - como vida, previdência e automóveis - já são muito competitivos e concentrados e não oferecem boas oportunidades. A concentração é acentuada também nos ramos de saúde e prestamista. A grande ênfase na distribuição das apólices por meio das agências bancárias dá importante vantagem aos grandes bancos nesses segmentos e dificulta a entrada de novas empresas. Essa característica ajuda a explicar as parcerias entre seguradoras estrangeiras e bancos com rede local como entre o Banco do Brasil e a Mapfre; e a do HSBC com a HDI. Esin vê, porém, espaço para a entrada de novas estrangeiras em segmentos menos massificados e mais especializados.