

28/10/2015 - 05:00

## Fusões e aquisições bilionárias agitam mercado mundial

Por **Denise Bueno**

*Marco Antonio Rossi, do Bradesco: seguros estão no DNA do grupo, com atuação multilinhas e multicanais.*

De janeiro de 2014 até julho de 2015, foram noticiadas mais de 30 negociações mundiais envolvendo seguradoras, resseguradoras e corretoras. Em julho, o presidente-executivo da ACE, Evan Greenberg, surpreendeu o mundo ao fazer uma oferta de US\$ 28 bilhões para comprar a Chubb. Em setembro, a colombiana Suramericana, da qual a Munich Re detém 18% do controle, fez uma proposta pelas operações da inglesa RSA na América Latina. Ambas envolvem o Brasil, que foi protagonista de 13 negociações listadas no estudo da KPMG. "Outras conversas estão em andamento, podendo ainda ser fechadas neste ano", diz David Bunce, sócio da consultoria, sem poder revelar detalhes.

CEOs em visita ao Brasil garantem que mesmo diante de um cenário ainda incerto sobre o fim da crise política e econômica, o interesse segue firme e forte. "Temos mais carros segurados aqui no Brasil do que na Alemanha, onde somos o terceiro maior grupo segurador", afirma Herbert Haas, CEO mundial da HDI, pouco abalado pela queda nas vendas de carros pelas montadoras locais ou por perder o canal de distribuição de seguros do HSBC, absorvido pelo Bradesco. "O Brasil é um país jovem, com renda em crescimento e seguros ainda tem uma penetração baixa em relação ao Produto Interno Bruto (PIB)."

Yasuyoshi Karasawa, CEO mundial do grupo Mitsui Sumitomo & Aioi Dowa (MS&AD), ficou impressionado com o que viu em sua visita em meados de outubro. "O Brasil é o maior mercado da América do Sul, onde os principais players de seguros do mundo investem para realizar os negócios, e nós também consideramos a nossa unidade brasileira importante para avançarmos na nossa estratégia global", afirmou o executivo que comanda a seguradora número um do Japão, da Ásia e oitava maior do mundo.

Carlos Matta, sócio da PwC e especialista em gestão de risco, diz que o setor na América Latina passa por um movimento realizado nos Estados Unidos e Europa. "Algumas áreas de negócios, como aeronáutico, petróleo e gás, que envolve grandes corporações e grandes riscos, estava espalhado e hoje passou para as mãos das especialistas que operam globalmente, pela expertise de gerenciar riscos vultosos e capacidade de transferir o risco para outros players, como resseguradores e mercado de capitais".

A analista e sócia da área de seguros da KPMG, Luciene Magalhães, afirma que muitas seguradoras estão repensando seu modelo de negócio, devido à mudanças econômicas e regulatórias. "O objetivo é garantir o crescimento rentável, entrar em novos mercados e racionalizar as operações que não são centrais. Por isso, transações de fusões e aquisições são cada vez mais importantes e devem se intensificar em nível global".

Para os consultores, a desvalorização do real frente ao dólar é só mais um chamariz diante dos pontos positivos do mercado brasileiro comparado a outros. O real em baixa reduz os preços que estavam elevados com o patamar da negociação do Itaú. Com concorrentes na disputa, a carteira de grandes riscos do Itaú chegou a um patrimônio líquido equivalente a quatro vezes o ativo adquirido, com oferta de R\$ 1,5 bilhão em outubro de 2014. A vencedora ACE, capitalizada, rodava o mundo em busca do crescimento por aquisição. Em julho, fez a maior oferta no mundo de seguros: US\$ 28 bilhões para comprar a Chubb, equivalente a 1,8 vez o patrimônio.

O Bradesco é praticamente único sem um parceiro. Muitos estrangeiros sondam o grupo, na expectativa de que ele siga o caminho do Itaú (parceiro da Porto Seguro) ou do Santander (parceiro da Zurich), de atuar como bancassurance, ou seja, na oferta de seguros de várias companhias para seus clientes. Marco Antonio Rossi, presidente do braço segurador do Bradesco, diz que seguros está no DNA do grupo, com atuação multilinhas e multicanais.

Com a aquisição do HSBC, pouco coisa muda na configuração do grupo que detém a liderança do ranking do setor, considerando-se saúde, previdência, vida, seguros gerais e capitalização. Segundo a consultoria Siscorp, no acumulado até agosto (considerando seguros gerais e VGBL), a conta seria de R\$ 1,3 bilhão do HSBC Seguros e de R\$ 22 bilhões do Bradesco Seguros, pelos dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep). No entanto, há um grande potencial de oferta de produtos antes não ofertado aos clientes do HSBC, como saúde e odontológica.

Apesar de haver muito ainda a explorar na China, Índia e Coreia, os asiáticos rondam o mercado brasileiro, garantem os consultores. O interesse começa em seguro de vida, com a expectativa de regulamentação do agente de seguros (vendedor ligado à seguradora), inclui seguros gerais com programas para grandes e pequenas empresas, passa por planos de saúde, odontológicos e inclui até mesmo capitalização. "As estrangeiras têm muito a acrescentar ao mercado, agregando novos produtos e serviços", afirma Bunce.

O mercado nacional de seguros tem 71 grupos, que até agosto arrecadaram R\$ 62,5 bilhões, considerando-se só as operações de seguros (sem previdência privada, VGBL, capitalização e saúde). "Embora o mercado trabalhe com uma quantidade expressiva de seguradoras, há uma visível concentração onde os três maiores grupo detêm 47,7% dos prêmios emitidos e os cinco maiores participam com 60%, sendo todos ligados ou com acordos comerciais com bancos", diz o consultor Flávio Faggion, sócio da Siscorp. Do total, 51,6% são seguradoras com capital nacional e os restantes 48,4% têm participação de capital estrangeiro. "Imagino que alguns dos grupos que fazem parte dos 15 maiores que atuam no país poderão se aventurar em aquisições, aproveitando oportunidades que o momento econômico pode apresentar. Os de menor expressão talvez tenham que ficar mais concentrados no controle de seus atuais negócios."