

Valor
FINANCEIRO

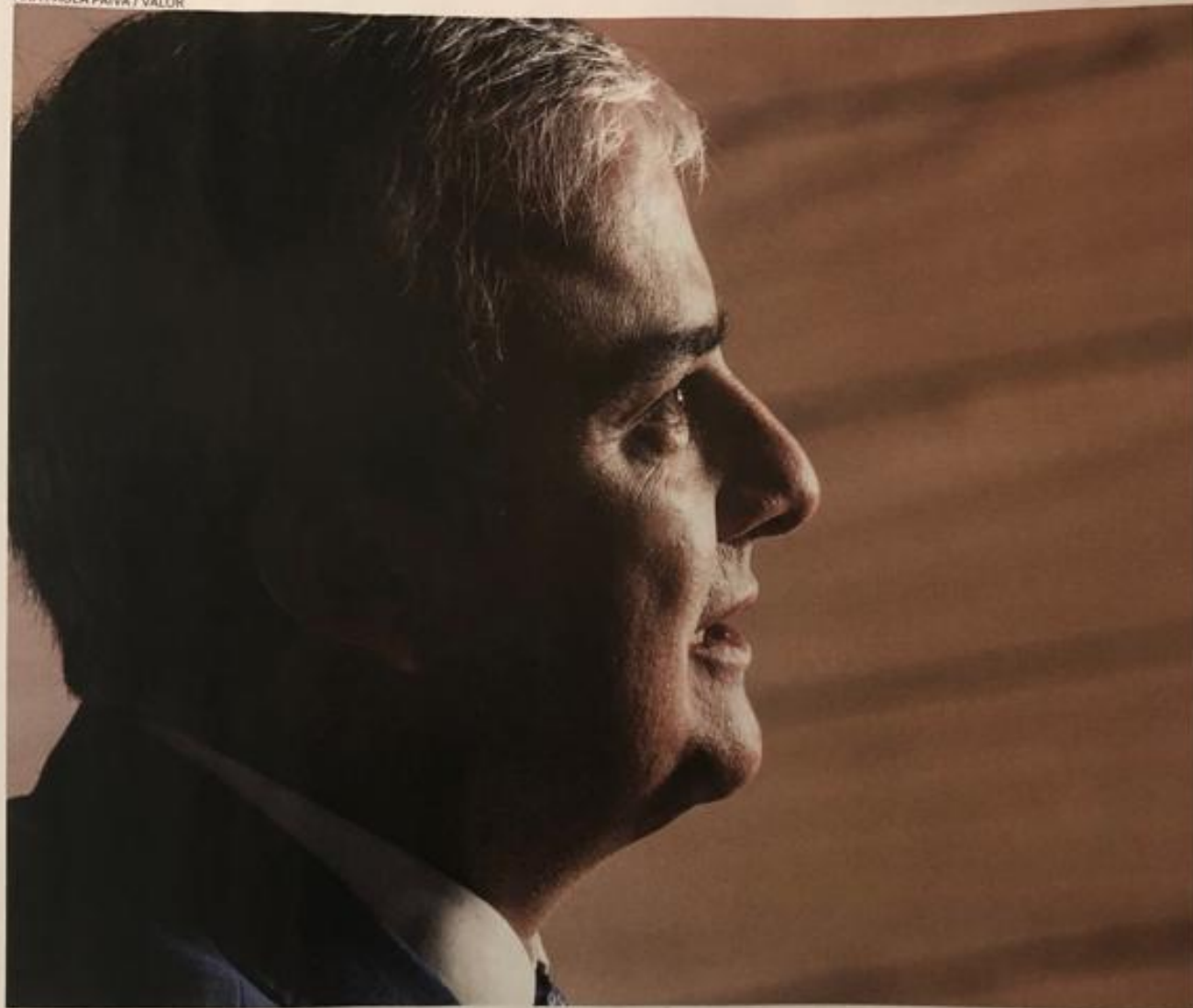
Mai 2019
Número 21 Ano 18
www.valor.com.br

**SEGUROS,
PREVIDÊNCIA E
CAPITALIZAÇÃO**

MOMENTO DE TRANSFORMAÇÃO

**Fusões e aquisições, parcerias e novas tecnologias
expandem potencial de negócios**

ANA PAULA PAIVA / VALOR



Albernaz, da Bradesco: tudo indica que a retomada será mais moderada

MUITA CAUTELA, APESAR **DOS SINAIS POSITIVOS**

Massificação de produtos para atender boa parte da população que ainda não tem seguros é uma das estratégias para crescer em um ano de economia fraca

Por Luiz Sergio Guimarães

O setor de seguros emitiu sinais de recuperação nos dois primeiros meses do ano, após a arrecadação de prêmios ter experimentado taxas negativas na série de 12 meses móveis ao longo dos quatro últimos meses de 2018. Depois de ter caído 0,2% em dezembro, a arrecadação subiu, por este critério móvel, 1,2% em janeiro e 2% em fevereiro. Avanço mais robusto, de 12,7%, foi verificado na comparação do faturamento obtido no bimestre com o do mesmo período do ano passado. Longe de comemorar os resultados, o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Marcio Coriolano, pede cautela nas avaliações. "O fato é que estamos cotejando dados atuais com os registrados em meses muito fracos. A base de referência, muito baixa, não autoriza conclusões definitivas nem muito otimistas", alerta o dirigente.

Idêntico comedimento é manifestado por uma das maiores seguradoras do país. "Apesar da já comprovada resiliência do nosso mercado, tudo indica que a retomada do crescimento em 2019 deverá ser mais moderada", salienta o presidente da Bradesco Seguros, Vinicius Albernaz. O lucro líquido da seguradora cresceu 16,1% no primeiro trimestre do ano, sendo que o resultado operacional nas três áreas de atuação (seguros, previdência e capitalização) expandiu-se 22,4%.

Esta performance reflete, segundo Albernaz, a evolução favorável dos indicadores de desempenho (índices de sinistralidade e combinado), ambos em suas melhores marcas na década. "Nosso objetivo é evoluir ainda mais nesse padrão operacional que conjuga eficiência com excelência no atendimento ao cliente nos próximos trimestres. Porém, por se tratar de um segmento pró-cíclico, o prosseguimento dessa evolução favorável dependerá de uma retomada mais efetiva do crescimento econômico."

A visão que a BrasilSeg tem dos próximos trimestres é positiva. "Nosso crescimento se assenta na massificação dos produtos por meio da ampla rede do Banco do Brasil e na simplicidade. Não oferecemos sofisticação, mas aquela apólice simples e útil que atende de fato a necessidade do cliente", diz o presidente da seguradora, Fernando Barbosa. No primeiro balanço sem a participação da Mapfre, a BrasilSeg obteve nos três primeiros meses do ano o melhor resultado trimestral de sua história, um lucro líquido 18,31% maior. A baixa penetração dos seguros junto à população permite que alguns ramos possam operar quase que descolados do ciclo econômico. "Os empréstimos às pessoas físicas vêm crescendo e, com eles, várias modalidades de seguro."

Os dados gerais permitem constatar que o segmento que se tornou o vilão dos resultados globais do mercado não exerce neste ano tanta influência negativa quanto em 2018. Responsáveis pela segunda maior carteira do setor, atrás apenas do ramo de saúde suplementar, os planos de acumulação previdenciária vêm diminuindo rapidamente a curva negativa. Os planos PGBl e VGBl sofreram uma perda de 8% nos 12 meses móveis encerrados em dezembro. A intensidade da baixa reduziu-se, porém, para 5,2% em janeiro e para 3,8% em fevereiro.

A perda líquida de arrecadação relaciona-se, de acordo com Coriolano, às instabilidades políticas e incertezas eleitorais do ano passado e à busca pelo investidor de rentabilidades maiores. Insatisfeitos com a remuneração atrelada a uma taxa Selic considerada nominalmente baixa, os cotistas rumaram para ativos mais atraentes. E, ao mesmo tempo, deram prioridade à liquidez, precavendo-se contra surpresas durante a corrida presidencial. "A expectativa agora é de que os planos previdenciários retomem o crescimento."

A expansão dos PGBl e dos VGBl tende a se intensificar após a aprovação da reforma da previdência social. As informações colhidas pela CNseg junto aos administradores desses planos são de que ainda não estão sendo procurados por aplicadores preocupados com as mudanças na previdência. "Isso só deve acontecer depois que forem sacramentadas as alterações", diz Coriolano.

Entre as outras grandes categorias do setor, não há alterações significativas na curva de expansão. A arrecadação de prêmios de danos e responsabilidades, após crescimento de 8,1% nos 12 meses móveis encerrados em dezembro, avançou 7,4% em janeiro e 7,5% em fevereiro. A carteira de cobertura de pessoas (planos de risco) traça uma trajetória levemente ascendente: 9,4% de alta no último mês de 2018, 9,8% no primeiro de 2019 e 9,9% em fevereiro. O ramo de capitalização persiste positivo, mas sem grandes saltos: evolução de 1,2% em dezembro, 1,6% em janeiro e de 1,7% em fevereiro.

"Se o investidor ainda reluta em fazer um plano de previdência complementar, embora saiba que as mudanças no sistema social serão inevitáveis, há uma conscientização forte sobre a necessidade da contratação de seguros pessoais. A ficha ainda não caiu para todo mundo. Já as coberturas de risco, como os seguros de vida, acidentes e invalidez, não são interrompidas mesmo em momentos de crise", diz Coriolano. Enquanto os planos de acumulação previdenciários puxavam os resultados gerais do mercado segurador para baixo,

o segmento de coberturas de pessoas exercia pressão contrária. Este segmento cresceu 15,4% em fevereiro, comparativamente a igual mês do ano passado, acumulando no ano expansão de 16,5%.

Se forem utilizados os dados referentes à série mais atual e conhecida – a arrecadação total (sem saúde suplementar) de prêmios no acumulado de doze meses terminados em fevereiro –, o cenário não estimula comemorações. O volume, de R\$ 249,3 bilhões, subiu apenas 1,3%, comparado a R\$ 246,1 bilhões de igual período anterior. De qualquer forma, é um avanço superior ao 0,69% constatado entre 2017 e 2018. Como proporção do PIB, o setor sustenta a queda descrita desde o ápice de 3,86% alcançado em fevereiro de 2017. Nos doze meses findos em fevereiro de 2018, a taxa de penetração baixou para 3,73% e agora em 2019 para 3,62%.

Apesar da ênfase da CNseg na descrição da série de 12 meses móveis, executivos das seguradoras consideram importante enaltecer os resultados do primeiro bimestre deste ano, comparativamente ao mesmo período de 2018. O faturamento obtido no bimestre, de R\$ 39,4 bilhões (sem DPVAT), cresceu 12,7% em relação a janeiro e fevereiro de 2018. As carteiras que mais contribuíram para este expressivo desempenho foram os planos de acumulação e os de vida-risco, ambos com incremento de 16,9%, seguidos pelo seguro rural (alta de 13,1%), crédito e garantias (10%) e títulos de capitalização (9,6%).

**Barbosa, da
BrasilSeg: aposta
em modalidades
como seguro
de crédito**



DIVULGAÇÃO

O seguro de automóveis apresentou ligeiro aumento de arrecadação de 1,3% no período.

“As pessoas estão cada vez mais conscientes da necessidade de se tornarem protagonistas de sua proteção e de sua família. Não basta fazer o seguro do carro. Tanto é que, no ano passado, a arrecadação com vida superou em R\$ 5 bilhões o faturamento com automóveis”, diz a diretora de vida da Icatu Seguros, Luciana Bastos.

Apesar dos analistas do mercado financeiro terem ficado, no fim do primeiro trimestre, menos confiantes sobre os rumos da economia – em função de revisões para baixo nas expectativas de crescimento do PIB, repiques inflacionários e aumento na taxa de desemprego –, a diretora da Icatu mantém-se otimista sobre o desempenho do setor de seguros no restante do ano. “Não entendemos que fatores negativos conjunturais possam implicar uma reversão. Até porque a penetração dos seguros junto da população ainda é muito pequena. Apenas 10% dos brasileiros têm seguro de vida e planos de previdência complementar.”

Outro imenso nicho potencial detectado pela seguradora é formado pelas pequenas e médias empresas. “Existem hoje no país cerca de 15 milhões de empresas ativas e, deste total, 98% são pequenas e médias. E elas apresentam demandas específicas de seguros ainda não plenamente atendidas”, diz Luciana.

Com faturamento total de R\$ 245,6 bilhões no ano passado, as 119 seguradoras em operação no país obtiveram um lucro líquido total de R\$ 14,7 bilhões, com expansão de 10,5% sobre 2017. As provisões técnicas são da ordem de R\$ 1,25 trilhão, correspondendo a 25% da dívida pública mobiliária federal. Em termos agregados, as empresas mantiveram no ano passado o mesmo índice de despesas administrativas, equivalente a 7,3% dos prêmios diretos.

Em épocas de crise, o segredo para preservar os bons resultados e a fatia conquistada no mercado é ampliar a eficiência, ensina o presidente da SulAmérica Seguros, Gabriel Portella. “A receita é melhorar a gestão dos sinistros, tornar mais dinâmica, tecnológica e produtiva a administração dos processos operacionais e lançar bons produtos, em sintonia com as necessidades dos clientes”, diz o executivo. “Dizem que 2019 será um ano atípico. O fato é que, em 45 anos de mercado segurador, nunca vi um ano típico.”

Também atuando em seguros há 45 anos, o presidente da Berkley Brasil Seguros, José Marcelino Ridsen, conta que o mercado teve que se reinventar a partir do quadro que conciliava queda da remuneração das aplicações financeiras e retração da atividade econômica. “Antigamente o mercado oscilava entre a HP financeira e a HP científica. Quando a economia estava ruim, usava a financeira para compensar, aumentando os ganhos financeiros. Quando era o crescimento que prevalecia, usava a Científica. Na realidade dos últimos anos, nenhuma das duas se mostrou opção natural. O desafio foi se adaptar às condições que se apresentavam, e cortar

Arrecadação em relação ao PIB (sem saúde)

Em R\$ bilhões e % de participação (em 12 meses até fevereiro de cada ano)

	Arrecadação			Varição	
	2017	2018	2019	2019/2018	
DANOS E RESPONSABILIDADES	69,4	71,4	74,8	4,8%	
Automóvel	31,9	34,5	36,0	4,2%	
DPVAT	8,0	5,5	4,0	-27,7%	
Patrimonial	10,4	10,9	12,3	13,0%	
Habitacional	3,5	3,8	3,7	-2,9%	
Transportes	2,6	2,8	3,2	13,4%	
Crédito e garantia	3,3	3,8	4,3	11,7%	
Garantia estendida	2,6	2,8	3,0	7,1%	
Responsabilidade civil	1,6	1,6	1,9	19,0%	
Rural	3,9	4,1	4,7	13,1%	
Marítimos e aeronáuticos	0,7	0,7	0,8	15,0%	
Outros	0,9	0,8	1,0	27,6%	
COBERTURAS DE PESSOAS	153,9	153,7	153,2	-0,3%	
Planos de risco	Seguro Coletivo	24,9	26,9	29,8	10,8%
	Seguro Individual	6,8	8,3	9,2	10,3%
	Planos tradicionais de risco	2,8	3,4	3,5	2,7%
Planos de Acumulação	Família VGBL	109,6	104,0	100,0	-3,8%
	Família PGBl	9,0	10,2	9,9	-3,6%
	Planos tradicionais de acumulação	0,8	0,9	0,8	-2,4%
CAPITALIZAÇÃO	21,1	21,0	21,3	1,7%	
SETOR SEGURADOR (SEM SAÚDE)	244,4	246,1	249,3	1,3%	
PIB	6.327,3	6.597,6	6.893,0	4,5%	
PENETRAÇÃO DO SETOR SEGURADOR (SEM SAÚDE) NO PIB	3,86%	3,73%	3,62%	-0,11 P.P.	

Fontes: SES (Susep) - Extraído em 01/04/2019. Sibra (BGE) - Extraído em 29/03/2019

Notas: 1) Valores referentes aos ramos danos foram incluídos na parte de planos de risco, embora apresentem características mistas de risco e acumulação

custos sem perda de qualidade. Os dados mostram que o desafio foi vencido." Se o mercado passou a ficar menos otimista a partir de março, no nicho corporativo onde atua a seguradora americana o cenário é ainda mais promissor. "Uma das únicas heranças positivas do governo Temer foi o programa de concessões de infraestrutura. E isso está sendo preservado, com a possibilidade de grandes negócios nas áreas de portos, energia, transporte, óleo e gás", diz Marcelino.

Os fatores que permitem ao setor manter uma performance melhor que outros segmentos em períodos de crise são, de acordo com o CEO da Zurich Seguros, Edson Franco, a subpenetração do seguro comparado ao potencial brasileiro e a resiliência decorrente da gestão das imensas reservas técnicas. "É claro que o mercado segurador não vive em uma bolha. Não é possível ir bem quando o país vai mal, mas a nossa capacidade de resistência é diferenciada e notável." A alteração de cenário ao final do terceiro trimestre do ano não surpreendeu Franco. "Havia no início do ano um nível exagerado de otimismo. Continuamos com os pés no chão, mantendo nosso cenário de volatilidade.

A fase agora não chega a ser de pessimismo, mas de acomodação. O retorno do otimismo irá depender do grau de abrangência alcançado pela reforma da Previdência. "Não temos dúvida de que será aprovada. Resta saber o seu tamanho. E será a dimensão da reforma que irá determinar a volta ou não da confiança e, consequen-

temente, dos investimentos", diz. As condições estruturais - inflação e juros baixos - já estão postas. Falta restabelecer a confiabilidade nas contas fiscais do governo.

Especialista em seguros do escritório Campos Mello Advogados, a sócia Marcela Hill ressalta a expansão dos ramos corporativos. "Os segmentos mais vinculados à renda, como os de saúde e pessoas, sofreram mais durante a crise. Já os corporativos, como os de garantia, conseguiram se manter em crescimento." Esta primazia pode ser repetida neste ano, dada a ênfase do governo nas privatizações e nas concessões. "O ano promete ser bem movimentado nas modalidades corporativas." Provas, segundo ela, de que o mercado segurador permanece atrativo foram os aumentos de capital subscritos por empresas estrangeiras junto a seus acionistas externos e as aquecidas operações de fusões e aquisições.

Para crescer em meio às incertezas, as seguradoras permanecem ligadas à evolução tecnológica. Como os clientes estão cada vez mais digitais e conectados, a estratégia do Itaú Unibanco, conta o seu diretor Luiz Fernando Butori, foi diversificar o portfólio de produtos, ampliando as ofertas nos canais digitais e de autosserviço. "A seguradora tem investido em tecnologia não apenas na oferta de produtos aos clientes, mas também no autosserviço, através da abertura de sinistros na web e customização das ofertas", revela. A instituição investe também na automação dos processos operacionais internos visando gerar eficiência e assertividade na oferta.