



# Mongeral Aegon

## A tradição e o crescimento no mercado

Preparado por Profº Sydney Manzione Jr., da ESPM-SP<sup>1</sup>.

Recomendado para as disciplinas de: Marketing e Comunicação.

### Resumo

O mercado de seguros no Brasil atua em diversas frentes. Os seguros de pessoas, por sua vez, são aqueles que apresentam maior representatividade. As mudanças sociais, a “falência” anunciada do sistema previdenciário e as novas expectativas, tanto de tempo, quanto de qualidade de vida da terceira idade, têm feito o setor de previdência privada e seguros de pessoas apresentar crescimento.

A afirmação desse mercado ocorre, não somente por uma atividade dos players, mas de mudanças culturais significativas.

O mercado, no entanto, também vem se ajustando a partir do trabalho de algumas empresas do setor, que participam ativamente de debates para que adequações necessárias sejam levadas a efeito. Participando dessa mudança está a Mongeral Aegon, que, com mais de 176 anos de existência, vem sendo parte dos ajustes ocorridos no mercado desde o século 19.

A rede bancária, por sua vez, viu nesse setor uma oportunidade para ampliar sua carteira de serviços e se aproveitar de sua base de clientes. No jargão de negócios, diz-se que “você não compra o seguro num banco, mas é ele que vende”.

A Mongeral Aegon possui um amplo portfólio de produtos, uma posição considerável no ranking geral das seguradoras, conforme aponta a Susep, publicado em seu site considerando-se o fato de ser uma empresa do segmento independente, ou seja, não ligada a bancos de varejo, e a necessidade de se firmar cada vez mais no mercado, por meio de crescimento de sua base de clientes e negócios.

O case mostra uma empresa que, desvinculada da distribuição em escala, precisa continuar a crescer e inovar, seja em sua distribuição, seja em seu portfólio.

Março/2012.

---

<sup>1</sup> Este caso foi escrito inteiramente a partir de informações cedidas pela empresa e outras fontes mencionadas no tópico “Referências”. Não é intenção do autor avaliar ou julgar o movimento estratégico da empresa em questão. Este texto é destinado exclusivamente ao estudo e à discussão acadêmica, sendo vedada a sua utilização ou reprodução em qualquer outra forma. A violação aos direitos autorais sujeitará o infrator às penalidades da Lei. Direitos Reservados ESPM.

## Abstract

The insurance market Brazil plays on several fronts. Insurance of people, in turn are those present greater representativeness. The social change, an announced bankruptcy of pension system and the new expectations, both time and quality of life of the elderly, have made the sector of private pension and insurance of persons present growth.

The affirmation of that market is, clearly, not only by an activity of the players, but of significant cultural change.

The market, however, also has been adjusting from work of some companies actively participate in industry discussions for adjustments necessary are carried out. Participating in this change is, that with Mongeral Aegon over 176 years of existence, has been part of the adjustments occurring in the market since the 19th century.

The banking network, in turn, saw in this sector an opportunity to expand its portfolio of services and take advantage of their base of customers. In business jargon, it is said that "you can't buy insurance on a Bank, but it is who sells".

Mongeral Aegon has one of the most comprehensive product portfolios, a considerable position in the general ranking of insurers, considering the fact of being a company of independent segment, i.e., not tied to retail banks, and the need to gain a foothold on the market, increasingly through growth of your business and aware.

The case shows a company, unlinked from tick distribution, which needs to continue to grow and innovate, either in your distribution, whether in your portfolio.

O mercado securitário e previdenciário no Brasil apresenta crescimento, nos últimos anos. De um lado a falência do sistema previdenciário oficial vem estimulando as pessoas a se preocuparem com seu futuro, com sua aposentadoria. Caminhando na mesma direção, já há alguns anos, as empresas embutiram em seus pacotes de benefícios programas de aposentadoria, alguns auto administrados outros terceirizando a administração para entidades do setor de previdência privada. O objetivo tem sido ampliar o conceito previdenciário, oferecendo soluções que cubram três riscos sociais: morte prematura, invalidez e velhice sem recursos.

De outro lado, diversos fatores sócioeconômicos culturais fizeram com que o mercado específico de seguros começasse a ser conhecido. Os seguros de automóveis cresceram em volume, em que menos não seja, pelo próprio aumento da frota. Outros seguros passaram a ser considerados, mas a cultura tem forte influência nesse mercado.

O brasileiro encara o seguro de duas formas. No caso dos seguros de vida, raciocina que "quem morre são os outros" e, no caso de outros seguros, considera um gasto desnecessário. Cada vez mais, no entanto, seguro e previdência estão participando da cesta de compras do brasileiro.

Num cenário como esse, a concorrência se acirra. Diversos posicionamentos têm surgido e o portfólio das empresas tem aumentado. As seguradoras conseguem, hoje, apresentar um leque de produtos muito mais extenso que há alguns anos.

Considerando-se, no entanto, que existe, por uma questão de normas, leis e regulamentações, uma tendência dos seguros e previdência se comoditizarem, uma das regras do jogo passa a ser, fortemente, distribuição. E nisso os grandes bancos estão à frente. Assim surge a questão de como a Mongeral Aegon pode escapar das limitações desse cenário. Ou aproveitá-las.

## Mongeral Aegon

Em 1674, São Francisco criou uma entidade que fazia empréstimos aos pobres. Como pretendia que um “monte” de dinheiro estivesse disponível aos pobres, surgiu o nome, em italiano de “monte di pietá”. Como “pietá” – piedade – é a qualidade do pio, o nome decorrente do sistema foi “montepio”.

Muitos anos depois, há 176 anos atrás, o Brasil passava por profundas mudanças sociais. Foi o período em que a maior guerra civil do país, a Revolta dos Farrapos, aconteceu. Era uma época em que nosso país contava com perto de 4,5 milhões de pessoas. Com grande contingente de pessoas envelhecendo e, alguns remanescentes da revolta – inválidos, inativos – a necessidade de algum mecanismo que permitisse uma previdência surgiu.

Nesse caminho, em 10 de janeiro de 1835, foi constituído o Montepio Geral de Economia dos Servidores do Estado, criado pelos então regentes do país, iniciativa oficial de estabelecer uma previdência social no Brasil. Inicialmente a empresa foi criada para pagar pensões, amparando as famílias de servidores públicos, civis ou militares.

Desde então, a Mongeral Aegon foi adaptando-se aos tempos, existindo até hoje, sendo a quarta empresa mais antiga do País, ainda em funcionamento. Somente os jornais Diário de Pernambuco, Commercio do Rio de Janeiro e Monitor Campista são mais antigos. Se considerarmos que o Monitor praticamente encerrou suas atividades em 2009, a Mongeral Aegon é uma das três empresas brasileiras mais antigas em atividade no País.

A Mongeral Aegon passou o final do século 19 crescendo, inclusive servindo de apoio às famílias dos soldados combatentes da Guerra do Paraguai – a própria família do Duque de Caxias era coberta pelo montepio – e passou parte do século XX adaptando-se às novas realidades que surgiam. Em 1974, em pleno governo de exceção, o Ministério da Previdência Social foi criado, mostrando a força do setor e sua necessidade social. Nesse período a Mongeral Aegon já se esforçava, com o governo, para que houvesse regulamentação da previdência privada no País. Como resultado desses esforços da Mongeral, no ano de 1977, o Sistema Nacional de Previdência e Assistência Social (SINPAS) foi criado por meio de lei específica.

Sempre atenta às mudanças e às necessidades específicas do mercado a empresa criou o Instituto Mongeral de Seguridade Social, com características de multipatrocinio. A década de 1970 foi palco de inúmeros acontecimentos no País. Foi a época da propalada crise do petróleo, que trouxe graves consequências à economia, mas, também, foi a época do “Milagre Econômico”. Independentemente dos movimentos, a dívida externa brasileira se avolumava e o fantasma da inflação tomava vulto.

Mecanismos para contornar os efeitos nefastos da inflação foram criados, sendo o principal deles a correção monetária. Imagine-se um plano de previdência corroído pela inflação. Ao se aposentar, um beneficiário receberia valores mensais irrisórios que, além disso, iriam se deteriorando com o passar do tempo.

Atenta ao fato, em 1978, a Mongeral Aegon foi pioneira ao lançar seus planos com correção monetária.

Nos anos 90, teve início uma ampla reforma de métodos e processos operacionais e administrativos, Mongeral Aegon o caminho para que a empresa viesse a alcançar o formato atual. A partir do Plano Real, em 1994, e o início das medidas que permitiram o controle da inflação, o ambiente econômico passou a contribuir para o crescimento do mercado.

O governo Lula faz, em 2003, a reforma da Previdência, num momento em que a previdência privada apresentava uma alavancagem, com crescimento expressivo, em que se proli-

### É o que é montepio

- 1 Instituição assistencialista, mantida por associados, que concede empréstimos em condições especiais e oferece uma série de benefícios (subsídio em caso de doença, assistência médica e farmacêutica, etc.) aos associados e/ou a seus familiares
- 2 **Rubrica: termo jurídico.** Instituto de previdência estatal destinado a amparar a família do servidor público que tenha falecido ou que esteja impossibilitado de trabalhar
- 3 A pensão paga por essa instituição ou instituto de previdência  
Ex.: **Recebeu seu montepio.**
- 4 Estabelecimento, local onde funciona esse tipo de instituição

ferava uma conscientização da população da necessidade de se precaver em relação ao futuro, por meio de algum método de poupança.

No ano seguinte, a Mongeral Aegon pôde transformar-se em seguradora independente por meio de autorização do Ministério da Fazenda. Isso significou uma mudança no perfil da empresa, que passou a ser uma seguradora independente, ao invés de ser uma entidade aberta de previdência. Nesse início de século, ampliando seus horizontes de negócios, lançou seu novo portfólio de produtos, até hoje um dos mais completos e modernos do mercado e, em 2005, adquiriu a carteira de clientes de seguros de vida da Icatu Seguros, lançando, no mesmo ano, um novo portfólio, voltado não só aos servidores, mas a todo o mercado.

Em 2009, de olho no mercado internacional e provando capacidade operacional, a seguradora associou-se à Aegon, um dos maiores grupos de seguros, previdência e investimentos financeiros do mundo, passando a se denominar Mongeral Aegon.

A Aegon é uma empresa holandesa, que tem sua sede em Haia. Está presente em mais de 20 países, somando mais de 40 milhões de clientes na Europa, na Ásia e na América Latina, gerenciando mais de 500 bilhões de dólares em ativos. Como a Mongeral, por sua vez, é uma empresa secular, com mais de 170 anos de história, com ações comercializadas em Amsterdã, Londres, Nova York e Tóquio.

A empresa formou-se, em 1844, como Algemene Friesche e assim ficou até 1968, quando se fundiu com a Noordhollandsche e a Olveh, criando a Ago. Naquela época (1969) três entidades criaram a Ennia e, em 1983, a Ennia e a Ago se fundiram, criando a Aegon, hoje proprietária de empresas como a inglesa Scottish Equitable, fundada em 1830, e a norte-americana Monumental Life, fundada em 1858.

Sobre esse histórico e desafios o Sr. Nilton Molina, presidente do Conselho de Administração da Mongeral, comenta:

*“Uma empresa longeva como a Mongeral Aegon só resiste se souber se adaptar às mudanças. Digo que para planejar o futuro é preciso conhecer o passado e entender o presente. Neste contexto, a Mongeral Aegon é uma empresa privilegiada, pois, ao ser criada como primeira iniciativa de previdência no País, em 1835, e seguir em atividade constante até hoje, é parte da história do mercado brasileiro de vida e previdência. Ao longo desses quase dois séculos, a empresa sempre soube ser dinâmica para não só adaptar-se às novas demandas, como também antecipar tendências. Exemplo mais recente disso é ter sido a primeira empresa brasileira a lançar seguros de capitais elevados 100% nacionais em 2011.*

*Ser uma empresa longeva nos ajuda a compreender o atual momento de intensa transformação pelo qual passa a sociedade brasileira, em que velhos são novos velhos, jovens são novos jovens. A exemplo do que ocorre com a longevidade da população, mais importante do que se ater ao número de anos que ganhamos é olhar para a qualidade de vida com que vivemos esses anos, a Mongeral Aegon não é só a quarta empresa mais antiga do País em atividade constante: é uma empresa que chega a 2012 extremamente contemporânea e dinâmica, como os novos velhos, e com o espírito de inovação e realização que move o novo jovem. E é esse conjunto de características quase que intrínsecas à personalidade da empresa que me permite traçar um cenário muito favorável de crescimento sustentado para os próximos anos.”*

A Mongeral Aegon está entre as dez maiores seguradoras independentes do País, sem vínculos com instituições financeiras. Em 2010, registrou um crescimento de 15% das receitas operacionais e de 22% das reservas técnicas, líquidas de resseguro, que atingiram R\$ 435 milhões e R\$ 218 milhões respectivamente. O lucro líquido atingiu R\$ 13,3 milhões, 770% a mais

que em 2009, resultado do crescente resultado operacional e do efetivo controle de despesas. Com isso, o patrimônio líquido cresceu 20%, encerrando o ano em R\$ 84,5 milhões. Sua carteira de clientes é composta por 600 mil vidas seguradas, atendidas por 55 unidades de produção em todo o País e 4 mil consultores de benefícios parceiros.

**Portfólio** – A Mongeral Aegon atua focada no segmento vida e previdência, o que requer especialização e inovação. Graças à expertise acumulada ao longo de quase duas décadas de atuação ininterrupta e da convivência com todos os modelos econômicos do país, somada ao acesso aos produtos e soluções previdenciárias, fruto da joint venture com o grupo AEGON, a companhia chegou, hoje, a um amplo portfólio de produtos para o mercado brasileiro.

O portfólio Vida Toda atende à grande maioria das 600 mil vidas seguradas pela companhia. A Mongeral Aegon tem como estratégia o investimento no desenvolvimento de novos produtos e no aperfeiçoamento dos já existentes. Para tanto, em 2010, o portfólio Minha Família foi criado, visando ao mercado de classes D e E, o portfólio Private Solutions, para alta renda, em 2011 e os PGBL e VGBL foram lançados em março de 2011, com taxas competitivas em relação às praticadas pelo mercado, taxa de carregamento zero e formato multifundo, que permite a migração entre as opções mais moderadas e as mais agressivas de investimento, sem qualquer encargo para o cliente. Os produtos da companhia são os que seguem:

### Private Solutions –

É o primeiro seguro 100% nacional voltado para a cobertura de capitais elevados, oferecendo capitais segurados de R\$ 2 milhões a R\$ 10 milhões e possui características individuais de análise de risco, que considera os hábitos e condições médicas dos clientes. Os planos de previdência possuem taxas reduzidas e os seguros de vida oferecem soluções para necessidades específicas, como sucessão patrimonial e empresarial, além de retenção de talentos. Os seguros de vida oferecidos no Private Solutions foram criados em parceria com a Transamerica Reinsurance e possuem toda a tecnologia de análise de risco (underwriting) utilizada nos seguros internacionais, os quais consideram para a aceitação e precificação do seguro, o perfil clínico completo do indivíduo, exames laboratoriais, além das informações financeiras e de hábitos.



Esse estudo diferenciado permite aceitar clientes que teriam dificuldade de serem aceitos em seguros tradicionais. O portfólio está segmentado em:

- *Individual Life*: garante transferência de patrimônio e liquidez para a família por meio do pagamento aos beneficiários da indenização contratada, paga de uma só vez, no caso de morte natural ou por acidente do segurado durante o período da cobertura.
- *Talent (Key Person)*: para empresas que desejam proteger o investimento realizado na captação e no treinamento de um profissional-chave, garantindo o capital segurado no caso de falecimento do profissional titular da cobertura.
- *Partner (Buy & Sell)*: utilizado como ferramenta no planejamento de sucessão empresarial, o benefício é destinado à compra da participação dos herdeiros da empresa.
- *PGBL e VGBL Private*: exige uma aplicação mínima de R\$ 1 mil mensais, indicada para clientes que buscam maior rentabilidade e taxas de administração menores.



## Vida Toda -



Lançado em 2005 e em constante atualização, é composto por 14 coberturas que conseguem ser combinadas para atender às necessidades de qualquer perfil de cliente, até 85 anos. Agrupado em grandes perfis, o portfólio é composto pelos seguintes produtos:

- **Vida Toda Júnior:** para clientes de até 18 anos, permite que o responsável construa a aposentadoria ou forme uma reserva para uma criança, que poderá ser usada para custear a faculdade, pagar um intercâmbio ou, ainda, montar um primeiro negócio. Disponível tanto em PGBL (ideal para o responsável legal que declara Imposto de Renda pelo formulário completo) quanto em VGBL, para os responsáveis legais que não podem usufruir da dedução fiscal, mas serão beneficiados com a tributação apenas sobre o rendimento quando do recebimento do benefício. O responsável pelo pagamento do plano pode optar por deixar uma pensão mensal ou uma indenização que será paga ao beneficiário de uma só vez em caso de morte. Com isso, o projeto fica garantido mesmo no caso de alguma eventualidade.

- **Vida Toda Mulher:** criado para a mulher que trabalha e tem participação no orçamento familiar, o plano oferece opções para os riscos de morte, invalidez temporária ou permanente e aposentadoria, dedutíveis ou não na declaração do Imposto de Renda, além de uma série de serviços gratuitos, como orientação nutricional e segunda opinião médica, e serviços de assistência. O custo é reduzido se comparado aos seguros oferecidos para o público masculino.

- **Vida Toda Homem:** também possui diversas opções para cobrir os riscos de morte, invalidez e aposentadoria sem recursos, além de serviços específicos na área de saúde, como apoio na organização de viagem para tratamento nos Estados Unidos ou nos principais hospitais do Brasil, ou organização de check-up médico. O plano oferece também serviços voltados especialmente para o público masculino.

- **Vida Toda Master:** criado especialmente para pessoas entre 61 e 85 anos. Com contratação simplificada, não exige Declaração Pessoal de Saúde (DPS) e a indenização não entra em inventário. O Vida Toda Master possibilita a escolha entre deixar uma renda mensal por um tempo programado ou uma indenização que será paga de uma só vez aos beneficiários. Oferece também uma série de serviços aos segurados, como desconto de até 30% em medicamentos em farmácias credenciadas. O Vida Toda Master possui a alternativa de cobertura “Premiada”, cujo diferencial fica por conta dos prêmios: todo mês o segurado tem a chance de ganhar até 112% do valor da indenização em sorteios pela Loteria Federal.

- **Vida Toda Segurança Exclusiva:** único plano individual do mercado, desenvolvido exclusivamente para profissionais da área da segurança, pode ser contratado por Bombeiros, PMs, funcionários do Sistema Penitenciário, Guardas Municipais, Policiais Cívicos e seguranças de carro forte, banco ou órgão público. O Vida Toda Segurança Exclusiva garante indenização por morte natural, indenização em dobro em caso de morte acidental, invalidez permanente, total ou parcial por acidente, além de serviços assistenciais selecionados especificamente para esse público. O titular também concorre a até 112% do valor da indenização por morte natural pela Loteria Federal e pode, como garantia opcional, contratar o Serviço de Assistência Funeral (SAF).

- **Vida Toda Total:** desenvolvido para ser uma solução completa e de fácil contratação, o plano oferece todas as coberturas necessárias para que o cliente fique coberto em caso de morte ou invalidez. Estão disponíveis coberturas para morte natural, por acidente, invalidez permanente total ou parcial por acidente, invalidez funcional permanente total por doença e Seguro de Assistência Funeral (SAF). Além disso, o cliente concorre a prêmios pela Loteria Federal de até 112% do valor do capital segurado, limitado a R\$ 200.000,00.

- **Vida Toda Prazo Certo Resgatável:** é um plano que reúne os benefícios dos seguros de vida em um investimento que oferece retorno garantido. Com ele, os clientes terão, em um só plano, co-

berturas por morte, invalidez e sobrevivência. A reserva cresce com base na rentabilidade garantida pelo plano e terá o mesmo valor do capital segurado ao final do prazo contratado. Além disso, as contribuições não são reajustadas em função da mudança de idade do segurado.

- **Vida Toda PGBL e VGBL:** Os planos PGBL e VGBL Mongeral Aegon foram criados para quem deseja manter o padrão de vida na aposentadoria ou programar a realização de projetos em longo prazo. Tudo isso com taxas de administração competitivas, diversos tipos de investimento e os benefícios fiscais exclusivos desse tipo de plano. Além disso, não possuem taxa de carregamento na aplicação, ou seja, 100% do capital investido é destinado à reserva. Os PGBL e VGBL Mongeral Aegon oferecem oito opções de fundos em quatro planos distintos, que podem ser escolhidos de acordo com o perfil do investidor. O participante tem a liberdade de transferir seus recursos de um fundo para outro, dentro do mesmo plano, sem carência ou cobrança de taxas.

### Minha Família -

Seguro criado para garantir coberturas essenciais para famílias de classes em ascensão (D e E), um primeiro produto de seguro para quem conquista um aumento de renda e precisa de proteção para concretizar seu projeto de vida. O plano é comercializado por R\$ 12,00 e confere dignidade aos dependentes em caso de falecimento do provedor financeiro da família: assistência funeral, com reembolso até o limite de R\$ 2 mil, cesta básica mensal por um ano, composta por mais de 40 produtos de alimentação e higiene, e benefício por morte no valor de R\$ 5 mil pagos de uma única vez, para cobrir as despesas imediatas. O plano também dá ao segurado um número da sorte, com o qual é possível concorrer a sorteios de R\$ 1.000,00 por semana, com base na extração da Loteria Federal.

### Empresarial -

A Mongeral Aegon, dentro do segmento empresarial, possui uma estrutura especializada para cotação e gerenciamento de apólices de vida em grupo, além de produtos para pequenas e médias empresas, como o Vida Empresarial (seguro com custos prédefinidos por ramo de atividade) e VG Flex (seguro flexível voltado para cumprimento de convenções coletivas). São produtos combináveis de forma a atender a micro, pequena, média e grande empresas, os seguros empresariais da Mongeral Aegon possuem taxas diferenciadas que variam de acordo com o ramo de atuação do negócio, coberturas combinadas em módulos e possibilidade de incluir colaboradores com até 65 anos com o mesmo valor de capital segurado.

### Nova profissão –

A Mongeral Aegon é pioneira no desenvolvimento de ações voltadas para o desenvolvimento e treinamento de seus corretores. Desde 2000, em parceria com a Escola Nacional de Seguros (Funseg), estruturou seu curso de formação de corretores, que já habilitou cerca de 1.500 profissionais.

A companhia oferece constantemente, em todas as suas 55 unidades de produção, novas turmas para formação de profissionais. A seleção dos candidatos é concentrada no portal Nova Profissão ([www.novaprofissao.com.br](http://www.novaprofissao.com.br)), ferramenta pioneira no mercado segurador, que permite a organização do perfil dos candidatos e o recebimento de cadastros de todo o País. Desde que foi lançado, há pouco mais de um ano, já cadastrou mais de 9 mil pessoas de todo o País interessadas em se tornarem corretores de seguros.

No ano de 2010, apresentou um crescimento de 15% em suas receitas operacionais e

22% em suas reservas técnicas, líquidas de resseguro – 435 milhões para a primeira e 218 milhões para a segunda. O patrimônio líquido da empresa aumentou de 20%, o que garantiu um fechamento de ano com 84,5 milhões.

Em outra linha de atuação, a Mongeral Aegon e a Rodobens Consórcio comandam, desde julho de 2011, uma parceria. A seguradora passou a comercializar consórcios de automóveis, caminhões, imóveis, motos e serviços, enquanto a Rodobens Corretora de Seguros passou a vender os produtos da Mongeral Aegon.

O projeto piloto, inicialmente implantado nas cidades de Recife, Ribeirão Preto, Rio de Janeiro e São Paulo, agora está disponível em todo o Brasil.

Com essa parceria, a Mongeral Aegon agregou à sua força de venda os 120 gerentes de negócios da Rodobens Corretora de Seguros, que atuam em cerca de 450 pontos de venda. Já a Rodobens Consórcio passou a contar com os 4 mil corretores parceiros da Mongeral Aegon para a distribuição de seus produtos.

## A distribuição

Mongeral Aegon adota como estratégia para atingir a liderança entre as seguradoras independentes nos próximos cinco anos, a presença física em 55 cidades brasileiras e contar com cerca de 600 parceiros de negócios. Operacionalmente, para que isso ocorra, cada unidade de produção conta com gerentes especializados no desenvolvimento de parcerias locais com associações, entidades profissionais públicas e privadas e uma gama variada de produtos em seu portfólio. Além disso, canais de Afinidades e Negócios atuam na identificação de oportunidades e no desenvolvimento de produtos em parceria com empresas e instituições.

As parcerias são divididas em três grandes grupos: parceiros locais, que selecionam a Mongeral Aegon como seguradora para trabalhar com o público, que reúnem; Afinidades, grandes empresas para as quais a companhia desenvolve produtos com base em características e demandas específicas de coberturas; e Negócios, que identificam novas oportunidades de atuação. Deste último nasceu a parceria com a Rodobens Consórcios. A Mongeral Aegon também desenvolve ações de worksite, marketing e projetos de marketing direto e, também, é detentora de 1.600 códigos para venda de produtos com desconto em folha de pagamento em órgãos públicos civis e militares.

A Mongeral Aegon atua em todo o território nacional, por meio de corretoras e de uma equipe própria de vendas, usando canais tradicionais, visto não ter ligação com bancos, no que tange à distribuição. Por sua própria constituição, enfrenta acirrada concorrência dos bancos, que possuem grande quantidade de pontos de vendas e grupos financeiros fortes, por trás de suas atividades.

Com o advento da LC 109, as entidades de classe podem instituir planos de benefícios previdenciários para seus membros, chamados no mercado de Planos Instituídos. A Mongeral Aegon tornou-se pioneira neste segmento também através da parceria com várias seccionais da Ordem dos Advogados do Brasil e Caixas de Assistência de Advogados, através da OABPrev. Também são parceiros, a JUSPREV, CNBPrev, FPA Fecomércio, Quanta Previdência UNICRED, SICOOB Previ, PETROS, Fundação CEEE, SBOTPrev, ANABBPprev, Fundo Paraná, Sul Previdência, bem como a Unicred Central de SC e está contribuindo para a afirmação desse novo modelo – Previdência Associativa. A contribuição da Mongeral Aegon no processo acontece de duas maneiras. Primeira, garantir as coberturas de risco (por morte e invalidez) que são ofertadas em conjunto com a cobertura de sobrevivência. Segunda, é responsável pelas ações de marketing e vendas, assumindo dessa forma toda a estratégia de promoção e vendas dos planos de previdência criados pelos instituidores.



## O Mercado – Seguros

De acordo com os conceitos internacionalmente utilizados, as atividades de seguros são divididas em: a) ramos elementares; e b) seguros de vida e previdência. Por essa razão, a SUSEP – Superintendência de Seguros Privados, autarquia vinculada ao Ministério da Fazenda, responsável pelo controle e fiscalização do mercado de seguros – utiliza essa separação no mercado brasileiro.

Uma companhia de seguros de vida e previdência pode ser independente ou ligada a banco de varejo e tem por finalidade comercializar produtos que garantam coberturas para os riscos de morte, invalidez e sobrevivência. As carteiras de negócios das companhias que atuam nesse segmento são classificadas em carteira de Vida e carteira de Previdência.

A carteira de Vida é formada por produtos de seguros – que cobrem os riscos de morte e invalidez, e produtos de acumulação (VGBL e outros), que cobrem o risco de sobrevivência. Da mesma forma, a carteira de Previdência é formada por produtos de pecúlio, que cobrem os riscos de morte e invalidez, e produtos de acumulação (PGBL e outros), que cobrem o risco de sobrevivência.

O mercado, considerando-se seguros, previdência complementar (previdência privada) e capitalização, apresentou crescimento nos meses de janeiro a maio de 2011, quando comparado ao mesmo período de 2010.

Cresceu mais do que a expectativa de crescimento do PIB, sendo que os crescimentos de faturamento e de margem bruta (100% menos sinistralidade menos índices de despesa de comercialização) são os seguintes:

TIPO	% de crescimento do faturamento	% de crescimento da margem bruta	Expectativa % de crescimento do volume de prêmios
Seguros Gerais	13,5	20,4	12,3
Grupo Vida (inclusive previdência)	21,9	33,3(*)	19,1 (*) (**)
Capitalização	16,0	21,0	13,5

(\*) Desconsiderando previdência.

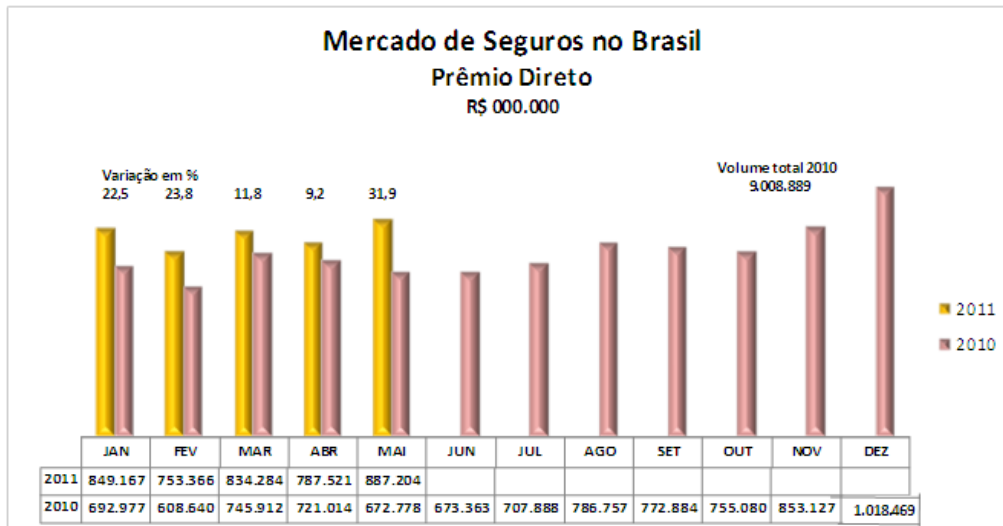
(\*\*) A expectativa para previdência privada é de crescimento de 19,4%.

Fonte: Panorama e Perspectivas 2010/2011 Mercado de Seguros, Previdência Complementar Suplementar e Capitalização Aberta, Saúde.

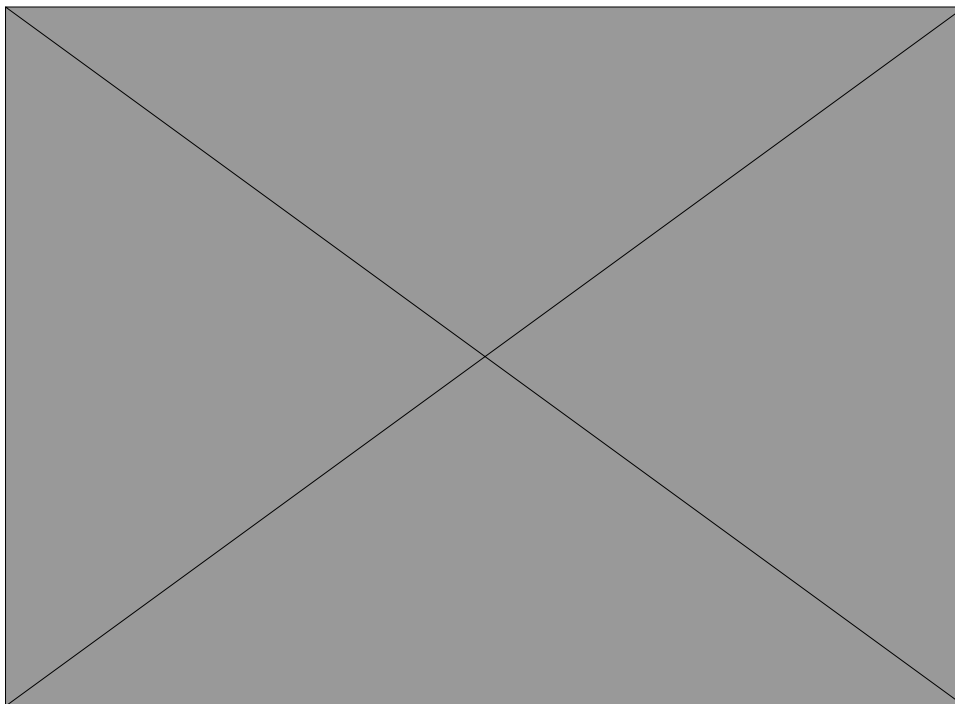
Quanto a resseguros, os primeiros cinco meses somaram R\$ 2,3 bilhões em prêmios arrecadados, com crescimento de 36%, o que leva a participação de mercado do segmento resseguros para 44,7%.

A evolução do mercado nos primeiros cinco meses de 2011 (números mais atuais da SUSEP, quando do fechamento do case) está apresentada no gráfico que segue:

A SUSEP – Superintendência de Seguros Privados – órgão responsável pelo controle e fiscalização do mercado de seguros, previdência privada aberta, capitalização e resseguro – é uma autarquia criada pelo Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, que também instituiu o Sistema Nacional de Seguros Privados, do qual fazem parte: o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP); o IRB Brasil Resseguros S.A. – IRB Brasil Re; as sociedades autorizadas a operar em seguros privados e capitalização; as entidades de previdência privada aberta; e os corretores de seguros habilitados.



Fonte: SUSEP - adaptação do autor



Fonte: SUSEP

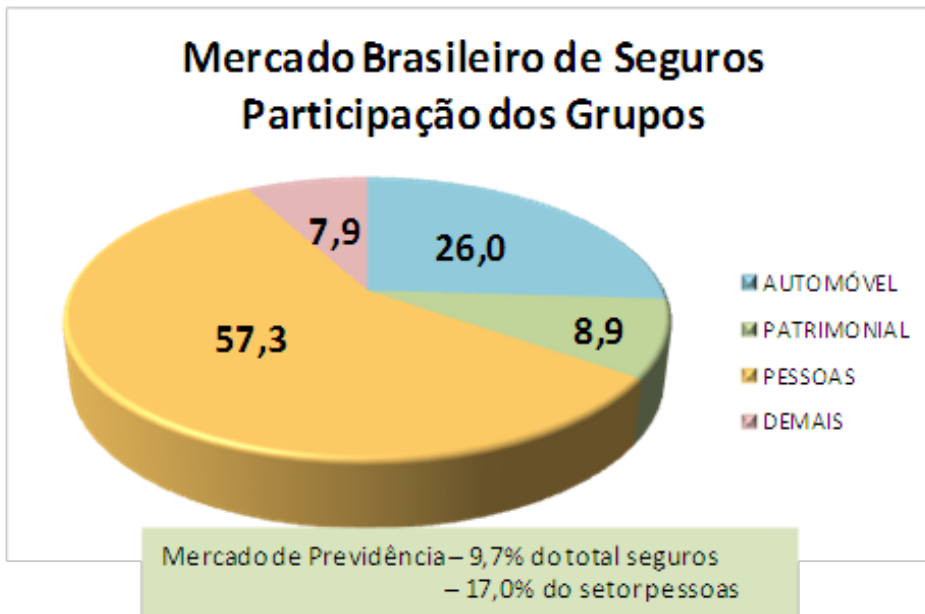
O mercado de seguros, como se pode notar, é um mercado altamente concorrencial, em que cada empresa cria pacotes de produtos e serviços para poder combater com algum posicionamento. Além disso, suas atividades são extremamente reguladas e os números são consolidados de forma oficial pela SUSEP.

Como qualquer setor, o de seguros também apresenta segmentos claros de atuação, conforme visto no primeiro gráfico. As diversas empresas acabam por se especializar em uma ou outra modalidade de serviço. Algumas, as grandes, vinculadas a bancos, por exemplo, possuem carteiras de serviço amplas, porém poucos são customizáveis ou apresentam nuances mais específicas.

Já as seguradoras independentes, que não contam “balcões” de distribuição, apresentam produtos com mais especificidade e mais direcionados a necessidades específicas.

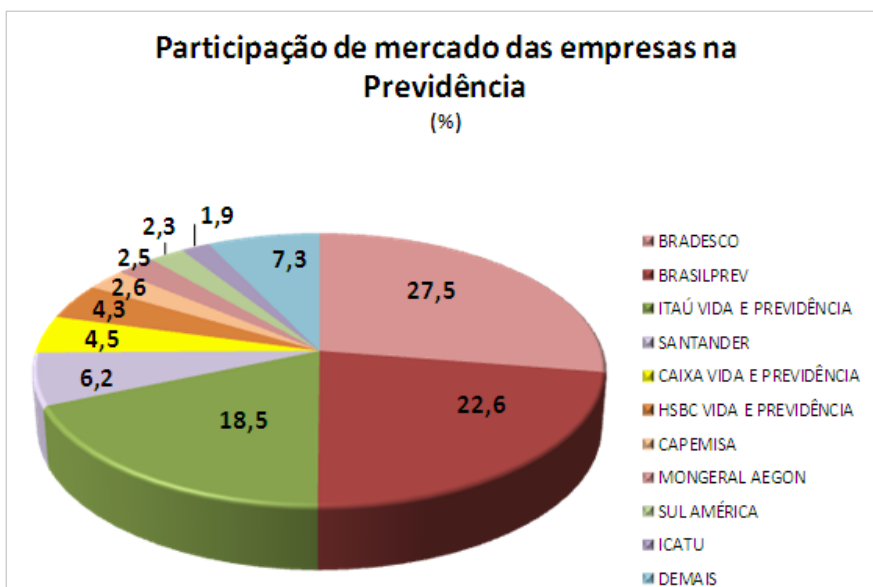
O segmento de seguros para pessoas representa 57,3% do total do mercado de segu-

ros no Brasil, mais do que o dobro dos seguros de automóveis. Se considerarmos o mercado total de seguros, o segmento de previdência representa 9,7%, se indexado no segmento pessoas, esse número será 17%.



Fonte: SUSEP

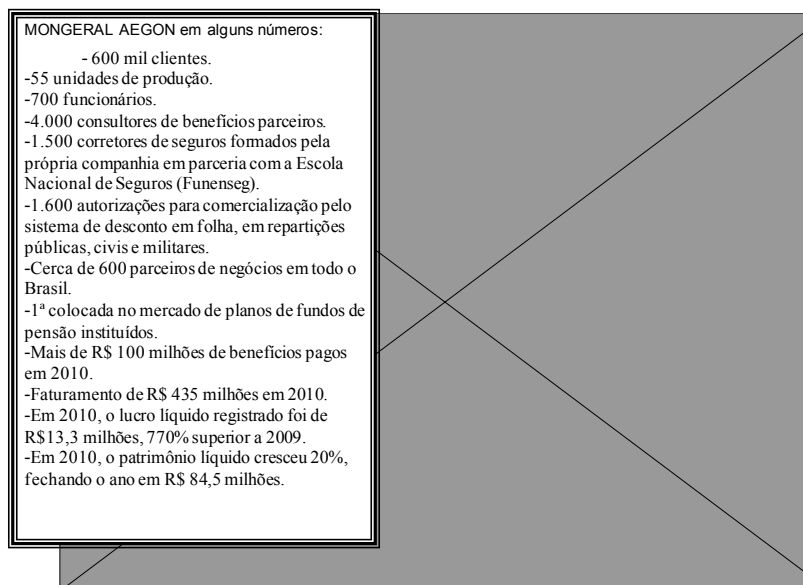
Quando consideradas as empresas do setor, nota-se uma mudança no perfil dos players do segmento previdenciário, quando comparado ao perfil do mercado securitário como um todo. A mudança, no entanto, não atinge os grandes bancos, que se mantêm entre os primeiros. A Mongeral, a despeito de sua distribuição própria, está em oitavo lugar na classificação das empresas que atuam com previdência privada.



Fonte: SUSEP

A distribuição do setor securitário, quando não se consideram os bancos, é feita por intermédio dos corretores. Existem no país 69.841 corretores atendendo a todo tipo de seguros. Dentro desse número consideraram-se corretoras (pessoa jurídica) e autônomos (pessoa física). A grande concentração de corretores dá-se nos Estados de São Paulo e Rio de Janeiro, que detêm mais da metade do número de corretores do País (55%), somando 38.940 corretores. A Mongeral Aegon, em sua distribuição, trabalha, de forma ativa, com perto de 10% desses corretores registrados em seus cadastros de atuação.

O gráfico a seguir mostra a alocação dos corretores por região no Brasil, destacando os Estados de São Paulo e Rio de Janeiro.



Sua história e sua tradição passam a ser sinônimos de adaptação e modernidade, algo que, a princípio, poderia passar a ideia de antigo e ultrapassado. Sua própria história e sua capacidade de estar “atenada” com a época em que vive, faz da Mongeral Aegon, segundo a própria empresa, um exemplo de empresa perene.

Vender seguro e previdência, no entanto, é algo muito difícil. Difícil porque se vende uma promessa que, por mais que o consumidor pense nela, não a quer cumprida. Ninguém quer que um seguro de vida seja pago, no final das contas. É uma decisão difícil de tomar, quando se olha com os olhos do consumidor.

A previdência já apresenta um facilitador. Propala-se muito a incapacidade da previdência oficial de arcar com seus compromissos. Todos sabem que os benefícios concedidos são de baixo valor e, cada vez mais, perdem seu poder de compra.

O alastramento da expectativa de vida, somado com a insuficiência de valores da previdência, juntando com a qualidade de vida cada vez melhor da terceira idade e o conhecimento cada vez mais espraído entre as pessoas, compõem o cenário para a comercialização de previdência privada.

Entre a teoria e a prática, no entanto, vai um bom caminho. Vender um produto com bom posicionamento e benefícios e, até, com boa comunicação não acontecerá mesmo com uma distribuição ampla, se, no mercado, a concorrência for extremamente ativa e com pontos que atuam agressivamente. Nuno David, diretor de Marketing da Mongeral Aegon, comenta sobre os desafios:

*“O Brasil é um mercado promissor na visão do Grupo Aegon. A Mongeral Aegon está dedicando a sua adaptação progressiva às metodologias e práticas do Grupo, devido à inovação que tem conduzido a empresa em sua fase mais moderna. Todo esse processo fez com que, recentemente, a Mongeral Aegon fosse convidada a compor o comitê mundial de inovação do Grupo. A empresa acredita no diferencial de mercado que é ter seus negócios focados na experiência de satisfação do consumidor/cliente. Em linha com essa diretriz, estamos conduzindo diversos projetos que, integrados, terminarão por revisar processos e o próprio negócio, inovando na forma como a companhia conversa com o cliente, inovando também na forma como nos comunicamos com nossos públicos de relacionamento.*

*Estar à frente desse processo é um desafio e uma oportunidade única sob o ponto de vista do contexto - uma empresa quase bicentenária absolutamente moderna, dinâmica e inovadora, capaz de se manter benchmarking em produtos, mercados e tendências. Temos pela frente um plano de negócios agressivo, mas plenamente possível de ser cumprido tendo em vista a forma como a empresa vem se adaptando às necessidades do mercado e, acima de tudo, da sociedade.*

## REFERÊNCIAS

AAKER, David A. Marcas Brand Equity Gerenciando o Valor da Marca. São Paulo: Elsevier, 1998.

KELLER, Kevin Lane; MACHADO, Marcos. Gestão estratégica de marcas. São Paulo: Pearson, 2006.

KOTLER, Philip, KELLER, Kevin L. Administração de marketing. São Paulo: Pearson, 2006.

LOVELOCK, Christopher; WIRTZ, Jochen. Marketing de serviços. São Paulo: Pearson, 2006

Sítio de Internet do Banco Central do Brasil - BACEN. Disponível em <[www.bcb.gov.br/](http://www.bcb.gov.br/)>. Acesso em jan. 2012

Sítio de Internet do IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. – Disponível em <[www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)>. Acesso em jan. 2012

Sítio de Internet da Mongeral – Disponível em <[www.mongeralaegon.com.br](http://www.mongeralaegon.com.br)>. Acesso em jan. 2012